

# **ECONOMÍA Y FINANZAS SOCIALES**

**AVANCES EN LA INVESTIGACIÓN**

**Luis Raúl Rodríguez Reyes    Gonzalo Hernández Gutiérrez**

**EDITORES**



ITESO, Universidad  
Jesuita de Guadalajara

# **ECONOMÍA Y FINANZAS SOCIALES**

**AVANCES EN LA INVESTIGACIÓN**



# **ECONOMÍA Y FINANZAS SOCIALES**

**AVANCES EN LA INVESTIGACIÓN**

**Luis Raúl Rodríguez Reyes    Gonzalo Hernández Gutiérrez**

**EDITORES**



ITESO, Universidad  
Jesuita de Guadalajara

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE  
Biblioteca Dr. Jorge Villalobos Padilla, s.j.

---

Economía y finanzas sociales. Avances en la investigación / Ed. de L.R. Rodríguez Reyes, G. Hernández Gutiérrez ; pról. de L. Oulhaj. — Guadalajara, México: ITESO, 2022.

329 p.

ISBN: 978-607-8768-91-2

1. Cooperativas. 2. Empresa y Sociedad. 3. Bancos y Operaciones Bancarias - Aspectos Éticos. 4. Instrumentos Financieros. 5. Sistema Financiero. 6. Competitividad. 7. Crisis Económica. 8. Igualdad y Desigualdad - Aspectos Económicos. 9. Desarrollo Sustentable. 10. Desarrollo Económico-Social. 11. Comercio Justo. 12. Política Económica - Puebla - Historia - 2006-2012. 13. Política Económica - México - Historia - Siglo XXI. 14. Finanzas - Aspectos Éticos. 15. Finanzas - Aspectos Sociales y Culturales. 16. Economía del Bienestar. 17. Economía Social - Tema Principal. 18. Economía. 19. Guadalajara, Jalisco - Condiciones Económicas. 20. México - Condiciones Económicas. I. Rodríguez Reyes, Luis Raúl (edición). II. Hernández Gutiérrez, Gonzalo (edición). III. Oulhaj, Leïla (prólogo). III. t.

LC

330. 155 [Dewey]

---

Diseño original: Danilo Design  
Diseño de portada: Ricardo Romo  
Diagramación: Erandi Alvarado

1a. edición, Guadalajara, 2022.

DR © Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO)  
Periférico Sur Manuel Gómez Morín 8585, Col. ITESO  
Tlaquepaque, Jalisco, México, CP 45604  
publicaciones.iteso.mx

ISBN: 978-607-8768-91-2

Hecho en México.  
*Made in Mexico.*

Mi trabajo en este libro está dedicado a mi familia, de quien día a día aprendo sobre la solidaridad, el bien común y el cuidado del otro, conceptos que se reflejan de diversas formas en mi investigación y en mi existencia diaria. Agradezco su apoyo incondicional, que me provee de la energía para seguir adelante y que es indispensable para esta labor de investigación.

Luis Raúl Rodríguez Reyes

A mi amada madre.

Gonzalo Hernández Gutiérrez



Los editores de esta obra colectiva agradecemos al Consejo del Departamento de Economía, Administración y Mercadología (DEAM) y al Comité Editorial, ambos organismos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), por sus valiosos comentarios y su apoyo durante el proceso editorial, en concordancia con la normatividad interna de la institución.

Hacemos una mención especial al doctor David Foust Rodríguez, quien en su calidad de coordinador del programa de investigación del DEAM, dirigió un riguroso proceso de dictaminación doble ciego para cada uno de los capítulos que componen esta obra colectiva. También se agradece la participación del maestro José Carlos Mireles Prado, como asistente editorial, y la participación desinteresada de los revisores anónimos que apoyaron durante el proceso, lo que repercutió de manera favorable en la calidad del libro.

Asimismo, expresamos nuestro agradecimiento a la doctora Claudia Ibarra Baidón y al doctor José de la Cerda Gastélum, en su encargo como directores del DEAM, por su apoyo incondicional a esta obra colectiva desde el momento en que se gestó hasta su publicación.

Finalmente, agradecemos a los autores que contribuyeron de una manera desinteresada con sus manuscritos, producto de procesos de investigación científica, con el fin de mejorar el mundo donde vivimos a través de la búsqueda de nuevo conocimiento.



# Índice

PRÓLOGO / <i>Leïla Oulhaj</i>	11
INTRODUCCIÓN / <i>Luis Raúl Rodríguez Reyes y Gonzalo Hernández Gutiérrez</i>	15
<b>I. UNA PERSPECTIVA CRÍTICA DEL SISTEMA FINANCIERO Y ECONÓMICO CONVENCIONAL</b>	
UN MARCO POLÍTICO PARA LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA / <i>David Fernández Dávalos, s.J.</i>	23
REPENSAR LAS FINANZAS ALTERNATIVAS EN UN MUNDO EN CRISIS. APROXIMACIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS A LAS FINANZAS SOCIALES, ÉTICAS Y SOLIDARIAS / <i>José Guillermo Díaz Muñoz</i>	43
REFORMAS ESTRUCTURALES, CONCENTRACIÓN DE CAPITAL Y SISTEMA FINANCIERO: MÉXICO EN LA ERA NEOLIBERAL / <i>Noemi Levy Orlik</i>	97

## **II. FINANZAS SOCIALES: MONEDAS SOCIALES, INCLUSIÓN FINANCIERA Y BANCA ÉTICA**

LAS MONEDAS SOCIALES COMO MEDIO DE INCLUSIÓN FINANCIERA /  
*Christian Said Domínguez Blancas y Luis Raúl Rodríguez Reyes* **133**

COMPLEMENTARIEDAD DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS FORMALES  
Y POPULARES E INCLUSIÓN FINANCIERA EN MÉXICO /  
*Antonio Ruiz Porras y Damara S. Álvarez González* **155**

PRIMACÍA DE LOS *STAKEHOLDERS* EN PRÁCTICA. UN ACERCAMIENTO  
Y UNA REVISIÓN DE LAS EVOLUCIONES, POTENCIALIDADES Y LOS  
LÍMITES Y RETOS DE LA BANCA ÉTICA /  
*Gonzalo Hernández Gutiérrez* **193**

## **III. ECONOMÍA SOCIAL: INNOVACIÓN SOCIAL, COOPERATIVISMO E INCLUSIÓN SOCIAL**

ELEMENTOS ESENCIALES DE LA INNOVACIÓN SOCIAL: UN ESTUDIO  
DEL ÁREA METROPOLITANA DE GUADALAJARA /  
*Martha Leticia Silva Flores* **219**

EL VALOR COMPARTIDO COMO ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD  
SOSTENIBLE: UN CASO APLICADO / *Gonzalo Rodríguez Zubieta* **243**

RUPTURAS EN EL COOPERATIVISMO MEXICANO: ANÁLISIS  
DEL IMPEDIMENTO DE FINANCIAMIENTO ENTRE SOCIEDADES  
COOPERATIVAS DE AHORRO, PRODUCCIÓN Y CONSUMO /  
*Eduardo Enrique Aguilar y José Enrique López Amezcua* **271**

EVALUACIÓN CUALITATIVA DEL PROGRAMA DE IMPULSO A LA  
ECONOMÍA SOCIAL COMO ESTRATEGIA DE POLÍTICA PÚBLICA DE  
COMBATE A LA POBREZA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA 2011-2012 /  
*Ramiro Antonino Bernal Cuevas* **291**

ACERCA DE LOS AUTORES **325**

# *Prólogo*

LEILA OULHAJ

Este libro representa un valioso trabajo de investigación por el contexto en que nos encontramos, en particular desde América Latina. Desde esta región, voces se están haciendo oír desde antes de la pandemia, en particular de las mujeres. Nos están señalando la importancia de juntarnos para visibilizar las realidades vividas y buscar construir sociedades más igualitarias y solidarias, y sobre todo para mostrarnos nuevos caminos.

Con la crisis sanitaria y las diferentes olas de covid-19, los *lockdowns* parciales o totales, las desigualdades se profundizaron. Algunos indicadores nos pueden ilustrar al respecto (siempre son buenos para mostrar una parte de la fotografía que no vemos forzosamente, tomada en abril de 2021, aún en la pandemia y en medio de la crisis social y económica que la acompaña).

En su Informe sobre el Financiamiento para el Desarrollo Sostenible 2021, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) señaló que la economía mundial ha conocido la peor recesión en noventa años y que la población más vulnerable ha sido afectada de manera desproporcionada: se estima que 114 millones de empleos se perdieron y alrededor de 120 millones de personas se sumaron a la categoría de población mundial que vive en condiciones de extrema pobreza.

En el *World Economic Outlook* (abril de 2021), el Fondo Monetario Internacional (FMI) mencionó que las perspectivas mundiales seguían siendo muy inciertas un año después del comienzo de la pandemia y que las nuevas mutaciones del virus y la acumulación de víctimas aumentaron la preocupación. Es cierto que, según los países y los sectores, la recuperación económica difiere y será diferente.

El quinceavo informe publicado por el World Economic Forum (WEF), titulado *The Global Risk Report 2020*, indicó que las desigualdades de género

se agudizaron con la crisis: habrán de pasar 135.6 años antes de llegar a la paridad entre mujeres y hombres y cerrar las brechas existentes, tanto en el ámbito económico como político, de salud o educativo; es decir, 36 años más que antes de la llegada del covid-19. Estamos hablando de la paridad entre ambos sexos, una de las condiciones para ir avanzando en una mayor igualdad de género.

En la región latinoamericana y del Caribe, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha alertado que uno de cada tres países se encuentra en situación de vulnerabilidad financiera.

Ahora bien, antes del covid-19 ya existía el problema de la deuda, las debilidades de las economías latinoamericanas y las crisis sociales, solo que la pandemia agudizó y visibilizó las desigualdades entre las regiones y los países (y dentro de ellos).

Si bien es cierto que hago mención de la región en su conjunto, existen brechas importantes entre los países: México está entre los más afectados, junto con Brasil, El Salvador, Perú, Argentina, Ecuador, Panamá y Colombia. De hecho, México es el tercer país a escala mundial con más muertos por covid-19.

Así que, si bien por el momento los esfuerzos y las energías están concentrados en la salida de esta pandemia, habrá que reconstruir. ¿Cuáles son las lecciones que retomaremos? Las y los ciudadanos, ¿queremos regresar a lo mismo? En todo caso, la crisis ambiental nos está poniendo un alto, aunque no queramos reconocerlo.

Existen alternativas al sistema económico hegemónico, las cuales ya han sido investigadas. No partimos de cero. Sin embargo, el contexto actual nos invita a mirar hacia ellas para saber qué nos pueden enseñar, qué requieren para ser fomentadas y, tal vez lo más importante, entender qué ha pasado en este inédito contexto de crisis.

Entre las alternativas al sistema capitalista y patriarcal, la economía social ha sido desde hace décadas una vía elegida por millones de personas para encontrar un medio para sobrevivir y vivir. Esta otra economía ha sido una opción para responder a necesidades básicas de mujeres y hombres en tiempos de crisis y en otros momentos. La podemos entender como el conjunto de los procesos puestos en marcha por actores colectivos organizados que se concretan en actividades de carácter económico, pero con un fin social.

En este sentido, es una propuesta que tiende hacia una manera distinta de plantear la economía; incluso, es una de las categorías que pueden ser incluidas en la llamada otra economía, por no considerar la acumulación financiera como su finalidad sino como una respuesta a las necesidades de las personas, a quienes pone en el centro de sus prácticas; no obstante, no han sido siempre y en todas partes visibilizadas y reconocidas. Por esta razón, este libro es valioso e importante, ya que permite poner a la luz los avances en la investigación sobre otras formas de entender la economía y las finanzas, en particular cuando nacen para responder a las necesidades de las personas que casi siempre han sido excluidas.

En su conjunto, los capítulos evidencian que incluso las finanzas pueden ser sociales y solidarias al considerar la acumulación financiera como medio, más que como objetivo; estas existen gracias a la acción de personas que definen juntas la búsqueda de un objetivo para el bien de la mayoría, frente a los vacíos del estado y el mercado; nos muestran cómo las dimensiones económica y financiera pueden sostener la vida, no destruirla, y contribuyen a transformar nuestras sociedades para que sean más incluyentes.

La crisis multidimensional que profundiza las desigualdades nos obliga desde la academia, en particular desde las universidades del sistema jesuita, a seguir visibilizando alternativas al sistema capitalista (en su etapa neoliberal) y patriarcal. Es urgente, más que nunca, visibilizar opciones para dignificar y mejorar las condiciones de vida de las y los excluidos de este sistema, en particular de sus instituciones bancarias privadas tradicionales. El camino será largo, debido a que no hemos salido aún de esta crisis sanitaria y de las crisis sociales y económicas que la acompañan y que harán sentir sus efectos durante un tiempo.

De igual manera, necesitamos, más que nunca, unir nuestros esfuerzos para entender y visibilizar las diferentes opciones económicas, financieras sociales y solidarias con y desde sus actores. Unir nuestras voces es indispensable para contribuir a transformar nuestras sociedades en unas que sean más incluyentes, justas y sustentables. Tengo la certeza de que cada lector encontrará una razón para sumarse a este esfuerzo.



## ***Introducción***

LUIS RAÚL RODRÍGUEZ REYES  
GONZALO HERNÁNDEZ GUTIÉRREZ

Esta obra colectiva es un documento original producto de la investigación enfocada en temas fundamentales de las finanzas sociales y la economía social. Tiene su origen en el Programa de Investigación de la Escuela de Negocios del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), en particular en el proyecto de investigación “Competitividad al servicio del bienestar inclusivo y sostenible”.

En este libro, se abordan los avances recientes en la investigación teórica y cuantitativa, modelos de intervención, políticas públicas y casos de estudio en finanzas sociales y economía social. Representa el producto del diálogo académico entre pares, desde distintos enfoques teóricos, metodológicos y disciplinares, llevado a cabo con el fin de proporcionar un punto de partida de futuras discusiones y colaboraciones en la conjunción de las finanzas sociales y la economía social, que tiene el potencial de convertirse en una fuente de desarrollo científico aplicable a la mejora de las condiciones de vida y la cobertura de las amplias necesidades de la sociedad que no serán atendidas por la economía de mercado.

A lo largo del siglo xx, la humanidad logró avances extraordinarios a través de políticas públicas basadas en el desarrollo científico, como la vacunación, las obras de saneamiento en ciudades y pueblos y las mejoras en prácticas agrícolas. Lo anterior provocó avances significativos en la esperanza de vida de la población, la reducción de la pobreza y la desigualdad, que permitieron mejoras notables en la calidad de vida de las personas. Sin embargo, estos procesos de desarrollo dejaron fuera a importantes segmentos de la población y estuvieron acompañados de otros procesos con efectos negativos en nuestro planeta. Por ejemplo, el crecimiento económico de los últimos cien años se logró con el uso intensivo de combustibles fósiles y la explotación insos-

tenible de recursos no renovables. Otro tema a considerar es que, después de reducirse a lo largo del siglo xx, la desigualdad de ingresos revirtió su tendencia y comenzó a aumentar en la década de los ochenta en algunos países. Esto coincide con diversos cambios estructurales en la economía, como la financiarización de activos, la liberalización comercial y la aparición de tecnologías digitales.

Este estado de la cuestión exige un cambio en la forma en que se conduce la investigación científica financiera y económica, que la lleve a centrarse en la reducción de las desigualdades, la mejora de las condiciones de vida de los más vulnerables y la sostenibilidad ambiental, y a fomentar la creación eficiente de valor económico, asociada a la actividad humana. Además, estas nuevas condiciones requieren una revolución en los paradigmas para que la humanidad busque no solo su felicidad individual sino también un mundo más justo y equitativo.

Este libro está escrito por distintas manos que colaboran en un diálogo académico. Investigadores y profesores distinguidos, miembros del Sistema Nacional de Investigadores (sni), desde candidatos a Investigador Nacional hasta Investigadores Nacionales nivel iii. También participan académicos relacionados con las mejores prácticas e intervenciones en economía social, quienes aportan metodologías y conocimiento generado desde el trabajo de innovación social. En términos de enfoques disciplinares, se presentan análisis desde lo sistémico y complejo, la economía política, la economía social, la econometría, la economía monetaria, las finanzas sociales y la financiarización, así como desde la innovación social. Aunado a lo anterior, es importante enfatizar que todos los capítulos que integran este trabajo pasaron por un estricto protocolo de revisión doble ciego.

La obra colectiva está dividida en tres secciones. En la primera parte, “Una perspectiva crítica del sistema financiero y económico convencional”, se aborda el sistema socioeconómico y financiero predominante en las economías de mercado, con un análisis crítico y erudito de los procesos que producen la situación en la que está el mundo y nuestro país, mediante el estudio de alternativas y la realización de propuestas para un futuro distinto. Se trata de un punto de partida para el análisis de las siguientes secciones y se compone de tres capítulos. En el primero, “Un marco político para la economía social y solidaria”, David Fernández Dávalos, s.j., examina el estado

actual del mundo: una crisis de las finalidades, la dirección, las utopías sociales y civilizatorias, una sociedad sin claridad sobre el horizonte hacia el cual encamina sus pasos. Ante esto, diserta sobre los paradigmas centrales de lo que hoy podríamos definir no solo como un programa alternativo sino como una forma alternativa de hacer política frente al fin de régimen vivido en el siglo XXI.

El texto “Repensar las finanzas alternativas en un mundo en crisis: aproximaciones teóricas y empíricas a las finanzas sociales, éticas y solidarias”, a cargo de José Guillermo Díaz Muñoz, busca la construcción de finanzas sociales y solidarias en favor de la vida y la reciprocidad humana y con el planeta. Realiza un análisis en torno a cinco dimensiones con el fin de implementar el principio sistémico del pensamiento complejo, combinando algunas herramientas de las ciencias de la complejidad como la entropía y las leyes de potencia aplicadas a las ciencias sociales.

Noemi Levy Orlik, en el capítulo “Reformas estructurales, concentración de capital y sistema financiero: México en la era neoliberal”, analiza los cambios ocurridos en la economía mexicana a la luz de las reformas estructurales del modelo neoliberal, en específico del impacto de la apertura financiera sobre el gasto dinámico del sector productivo y el mercado financiero, así como en su estructura corporativa.

La segunda sección del libro presenta trabajos de investigación sobre finanzas sociales: monedas sociales, inclusión financiera y banca ética. En el apartado “Las monedas sociales como medio de inclusión financiera”, Christian Said Domínguez Blancas y Luis Raúl Rodríguez Reyes estudian la posibilidad de que las monedas sociales, desarrolladas desde la práctica de la economía social y solidaria, puedan ser un medio para la inclusión financiera en México. Sus principales hallazgos refuerzan la idea de que las monedas sociales pueden ser el medio que rompa el círculo de falta de ingresos-exclusión financiera, en tanto permiten movilizar el trabajo de personas que han sido marginadas del circuito económico formal.

Por su parte, Antonio Ruiz Porras y Damara S. Álvarez González llevan a cabo un estudio econométrico de los productos financieros formales y populares, así como de las determinantes del ahorro, el crédito y la inclusión financiera en México en “Complementariedad de los productos financieros formales y populares e inclusión financiera en México”. Sus principales

hallazgos sugieren que los productos formales y populares son complementarios, que todos los hogares usan productos populares de crédito, que el ahorro, el crédito y la inclusión dependen de determinantes de demanda y que el nivel educativo, la capacidad de ahorro y los ingresos laborales están directamente relacionados con el ahorro y el crédito.

El capítulo “Primacía de los *stakeholders* en práctica: un acercamiento y una revisión crítica de las evoluciones, potencialidades, los límites y retos de la banca ética”, de Gonzalo Hernández Gutiérrez, revisa la propuesta de una banca ética al retomar, con una mirada crítica, los elementos esenciales, las diferentes evoluciones y potencialidades de la banca ética en el ámbito global, con énfasis en la literatura y los estudios de caso en los continentes americano y europeo.

Por último, la tercera sección, “Economía social: innovación social, cooperativismo, e inclusión social”, contiene cuatro capítulos en los que se analizan experiencias, metodologías e intervenciones. En “Elementos esenciales de la innovación social: un estudio del área metropolitana de Guadalajara”, Martha Leticia Silva Flores presenta la narrativa de diferentes proyectos de innovación y el análisis de sus variables, al buscar los elementos esenciales que subyacen a la innovación social, como un esbozo que puede utilizarse ante los retos económicos y sociales.

Asimismo, Gonzalo Rodríguez Zubieta examina los conceptos de creación de valor compartido e innovación social como detonantes de desarrollo económico y competitividad en un estudio de caso del noroeste argentino, en “El valor compartido como estrategia de competitividad sostenible: un caso aplicado”.

El apartado “Rupturas en el cooperativismo mexicano: análisis del impedimento de financiamiento entre sociedades cooperativas de ahorro, producción y consumo” consiste en un análisis a cargo de Eduardo Enrique Aguilar y José Enrique López Amezcua acerca del cooperativismo mexicano y sus rezagos respecto a lo logrado en otras regiones, en donde las cooperativas son capaces de competir con el sector privado dentro del mercado nacional. En su investigación, esto se atribuye a la configuración del cooperativismo y su relación con el estado mexicano.

Para finalizar, el capítulo “Evaluación cualitativa del programa de impulso a la economía social como estrategia de política pública de combate a la

pobreza en el municipio de Puebla 2011–2012”, de Ramiro Antonino Bernal Cuevas, discute y analiza el diseño y pilotaje de un estudio cualitativo para evaluar el impacto del programa Fomento a la Economía Social y Cooperativismo, que se diseñó y operó en el municipio de Puebla en 2011–2012, como una estrategia de política pública social para el combate a la pobreza y el fortalecimiento del tejido social.

Esta obra colectiva se suma a los esfuerzos de las universidades, los centros de investigación, así como de los empresarios, financieros e individuos que buscan que las finanzas y la economía no reproduzcan las estructuras socioeconómicas y financieras convencionales que prevalecen en México y el mundo, las que no resuelven los principales problemas enfrentados por la humanidad y pueden llegar a ser promotoras de la desigualdad y creadoras de pobreza e injusticia.



***I. Una perspectiva crítica del sistema  
financiero y económico convencional***



# ***Un marco político para la economía social y solidaria\****

DAVID FERNÁNDEZ DÁVALOS, S.J.

**Resumen.** *Fernández Dávalos, S.J., David. “Un marco político para la economía social y solidaria”. Este texto aporta a la transformación social, reconoce la crisis multidimensional actual y propone tres elementos clave para clarificar el horizonte: una hermenéutica, una ética y una utopía. Posteriormente, analiza el pensamiento de las universidades jesuitas, que aspira a ser objetivo mas no imparcial, ya que se coloca desde el lado de los más necesitados; el proyecto transformador requiere una concepción de la historia al estilo propuesto por Ellacuría, desde el faciendum, es decir, una historia que se está produciendo, de ahí que la economía social y solidaria (ESS) sea parte novedosa del acontecer. Enseñada, profundiza con un recorrido a través de la teoría política crítica que incluye a Žižek, Badiou y De Sousa, confirmando que toda economía es política y que, por lo tanto, si la ESS es de corte subalterno y popular, tendrá la capacidad para transformar no solo la economía y la política sino al sistema en general.*

**Palabras clave.** *Economía social, economía solidaria, cambio social, organizaciones populares, estrategia popular.*

**Abstract.** *Fernández Dávalos, S.J., David. “A political framework for the social and solidary economy”. This text contributes to social transformation, recognizes the current multidimensional crisis and proposes three key elements to clarify the skyline: a hermeneutics, an ethics and a utopia, later it analyzes the Jesuit universities thinking that aim to be the impartial less than objective since it is placed from the most*

• Parte de este texto fue expuesto en la Universidad Iberoamericana Ciudad de México durante la clausura del encuentro “Tejiendo voces para la Casa Común”, en 2018.

*underprivileged side; this transformative project requires a conception of the story according to the style proposed by Ellacuría, from the *faciendum*, that is, a story that is taking place, hence the social and solidarity economy (sse) is a new part of that event. Subsequently, it deepens with a journey through critical political theory that includes Žižek, Badiou and De Sousa, confirming that all economics is political and therefore if sse is of a subaltern and popular court, it will have the capacity of transforming, not only the economy and politics, but the system in general.*

**Key words.** *Social economy, solidary economy, social change, popular organizations, popular strategy.*

¿Por qué queremos presentar en este libro avances en torno a la investigación financiera de carácter social y también acerca de ese sector de la economía ligado a la superación de la pobreza y la integración de las personas excluidas o marginadas del bienestar y la riqueza social? Precisamente, porque forman parte de una propuesta integral de transformación social que sostenemos como universidades confiadas a la Compañía de Jesús en América Latina. Son ellos, sin duda, algunos de los mecanismos de cambio estructural que queremos echar a andar en la búsqueda de sociedades más justas, pacíficas, igualitarias y productivas.

Empecemos, entonces, por un lugar común: vivimos hoy en crisis. Pero esta, sin embargo, no es cualquier crisis. Constatemos en primer lugar que hoy día vivimos una crisis escatológica, es decir, una crisis de las finalidades, de dirección, de utopías sociales y civilizatorias. Así llama José Laguna (2015) a esta falta de claridad respecto del rumbo al que nos dirigimos como sociedad en los tiempos que corren.

El derrumbe posmoderno de los grandes relatos de sentido nos ha dejado una sociedad sin claridad sobre el horizonte hacia el cual encamina sus pasos. La crisis sanitaria, y la reclusión que trajo consigo en este tiempo, ha mostrado la inminencia del rebasamiento de la capacidad de resiliencia del planeta y la humanidad. La sociedad, con todo, continúa avanzando. Pero, ¿hacia dónde? ¿Quién la dirige? ¿A razón de qué? Estas son las preguntas que nos propone ese teólogo español. Desde el bloque popular, afirmamos que “otro mundo es posible”. No obstante, los contornos políticos de las protestas y propuestas que han surgido desde abajo no están todavía claros.

Cuando la rabia, la resistencia y la indignación se articulan políticamente urge, más que nunca, dotarlas de un rumbo, de nuevos horizontes, de una edificación social posible. Necesitamos, de alguna manera, la formulación de ese “otro mundo mejor”. Formulación que no es creación mental, sin más, ni diseño *a priori*, sino más bien proyección de las dinámicas de humanidad todavía presentes en la historia.

A los sectores populares y sus aliados nos va quedando claro que, para un mundo en crisis que busca rumbo, hay que aportar, al menos, tres elementos:

- Una hermenéutica: la lectura de la historia desde la mirada desde su reverso, desde las víctimas de la historia, desde los pobres y excluidos.
- Una ética, en la que la compasión sea el principal imperativo y principio de toda relación humana, por encima de cualquier otro contrato social.
- Una utopía: o, al menos, una idea especular del rumbo hacia el cual queremos caminar, como proyecto de un mundo transformado por y en favor de los que hoy sufren. Por ahora, contamos ya con algunas mojonearas claras de este proyecto: “sostenibilidad”, “decrecimiento” e “igualdad” son algunos nombres de eso que es algo más grande que cada una de sus partes y que perseguimos con ahínco.

Lo más dañino que tenemos en el momento actual del mundo es, no tanto la terrible desigualdad que nos aqueja, ni siquiera la terrible pobreza en que está sumida la mayoría de la humanidad, tampoco la corrupción extrema de las clases políticas y dominantes o su sometimiento a los dictados de un mercado ciego y despiadado. No. Lo peor de todo es que nos hemos quedado sin sueños movilizadores, sin utopías operativas, sin proyectos generadores de actividad transformadora. Hoy, por ejemplo, parece dar lo mismo votar por una opción de izquierda que de derecha: quien gane no tendrá otra posibilidad que aplicar las políticas tecnocráticas globales al servicio del gran capital trasnacional y sus organismos reguladores. La izquierda tradicional ya no es portadora de políticas emancipadoras. En su propio lenguaje, la revolución ha sido sustituida por la modernización y las reformas. La derecha solo ofrece proyectos individualistas de consumismo y bienestar con exclusión de las mayorías. Una izquierda más social y popular, crítica, heterogénea y autogestionada tiene gestos críticos y consecuentes, pero no una comprensión

cabal del mundo de hoy y carece, por ello mismo, de intencionalidad, más allá de la resistencia —cosa no menor, por cierto.

De esta manera, el único horizonte de futuro que se nos ofrece es el del libre mercado absoluto. El único horizonte que nos propone la utopía “tecnoliberal” es su receta consumista y la idea de que las sociedades que alimentan la codicia e insolidaridad de sus miembros generan más beneficios que las que anteponen las necesidades colectivas a los deseos individuales. Con ello culmina el afán despolitizador de la ideología dominante: se ha despojado a la política de su carácter transformador y se nos ha hecho creer que la economía es autónoma de la política. Así, lo político ya no es alternativo, portador de la novedad en la historia, capaz de creación. En la política de hoy solo se administra lo inamovible. Y el agua que se estanca, se pudre.

El ser humano, de manera independiente a su afiliación religiosa o política, imagina siempre mundos mejores. El utopismo pertenece a nuestras estructuras psicológicas en sí; somos constitutivamente esperanzados. Los sueños movilizadores no son un lujo superfluo de sociedades ociosas sino una necesidad política de los pueblos. Por eso, los altermundistas europeos dejaron claro ante los poderosos que, “si no nos dejan soñar, no los dejaremos dormir”; y los muchachos del “Yosoy132” que decían: “nuestros sueños no caben en sus urnas”. Frente a las teorías del “fin de la historia” y de la fatalidad del modelo neoliberal, los movimientos de base siguen proponiendo el discurso de la utopía de lo deseable y posible, recuperan del poder el lenguaje que este se ha arrogado indebidamente.

Al considerar con toda seriedad el elemento hermenéutico que hemos enunciado arriba, es decir, reivindicar el proyecto para una casa común desde el punto de vista de los que sufren la realidad, conviene preguntarse, entonces, como lo hace José Laguna (2015) en el iluminador ensayo sobre estos temas que vengo refiriendo, pero realizado desde la perspectiva teológica: ¿a qué sufrimiento responde el sueño de la globalización? ¿Qué males remedia el sueño político del partido en el poder? ¿Beneficia a los más pobres el sueño del actual gobierno? Debido a la opción ética, teórica, de viabilidad económica y sostenibilidad social que nos anima a las universidades jesuitas, entendemos que toda política que no responda al sufrimiento y al sueño de los más débiles es totalmente vana, al igual que toda filosofía que no remedia ninguna dolencia, como sostenía Epicuro.

Por eso, la democracia formal actual nos desilusiona: porque no pone en el centro de sus procesos y proyectos a los pobres y excluidos; porque los derechos humanos no los entiende primordialmente como derechos de los pobres; porque no se trata solo de ayudar a los pobres sino de ponerlos como actores en el centro de la realidad; porque con la predicación de las bondades de la búsqueda del bien común se olvida del sufrimiento concreto de las personas.

No podemos hoy pensar el buen vivir, ni la liberación ni el cielo de los cristianos, de espaldas al sufrimiento, las injusticias y la marginación concretos de las personas concretas. Por eso también un planteamiento que solo postule la mera tolerancia, el aprecio a las diferencias, la paz a toda costa, pero que deja intactos los problemas más importantes del egoísmo de los poderosos, la injusticia, la mentira y las violencias estructurales, es un planteamiento parcial e incompleto, acaso una operación ideológica, una mixtificación que colabora con la invisibilización de las formas fundamentales del origen del sufrimiento social. Como dice Slavoj Žižek (2009, p.244): “Es profundamente sintomático que las sociedades occidentales, tan sensibles a las diferentes formas de persecución, sean también capaces de poner en marcha infinidad de mecanismos destinados a hacernos insensibles a las formas más brutales de la violencia, paradójicamente, en la misma forma en que despiertan la simpatía humanitaria para con las víctimas”.

Nuestro pensamiento, el pensamiento de las universidades jesuitas, no es imparcial. Aspira a ser objetivo, pero no imparcial. Por eso, otra de las características del proyecto que necesitamos y proponemos toma partido por los últimos; exige que construyamos la convivencia social desde la atención prioritaria a las necesidades y demandas de los que menos tienen, de los más vulnerables, de los que son “nada”, “nadie”. Alimentación, salud, educación, vivienda (techo, trabajo y tierra —dice el papa Francisco—) tienen un *prius* lógico frente a reivindicaciones que se hacen en el norte global, también necesarias, pero que suponen haber garantizado los derechos primarios del ser humano. La presencia de los pobres y de las nacionalidades oprimidas excluidas del bienestar es el escándalo mayor que cuestiona y confronta todo modelo social.

Una característica más del proyecto que estamos buscando al proponer estos modelos de economía social y economía solidaria es que fuerce a la

realidad a “dar de sí” y a cambiar. Dicho de otro modo, se trata de un proyecto que rompe la lógica en la que avanzamos y resulta disruptivo respecto de la idea de progreso que la sociedad sostiene.

Frente a una concepción determinista y acumulativa de la historia, Ignacio Ellacuría opone una concepción en la que esta se concibe no solo como el *factum* de lo que existe —un hecho dado de manera fatal— sino como el *faciendum* que, desde la praxis, da a luz la realidad nueva.

La verdad de la realidad no es lo ya hecho; eso es solo una parte de la realidad. Hay que ver también lo que se está haciendo y tomar conciencia de lo que está por hacerse para así comprender la praxis histórica en el proceso de transformación de la realidad. “La historia no hay que entenderla como un progreso continuo cuya meta final fuese un topos ideal”, porque esto sería ver el sentido de la historia fuera de la propia historia. La historia no se predice ni está determinada fatalmente hacia una determinada dirección. La historia se produce, se crea, mediante la actividad humana de transformación. Y por ello, Ellacuría (citado por Samour, 2003, p.172), de la mano de Zubiri, critica las concepciones de la historia que la entienden como un proceso de maduración o desvelación.

Lo real no es idéntico a lo actual; en el futuro se pueden actualizar las posibilidades que aún no lo han hecho. Lo real abarca tanto lo actual como lo posible. La historia humana no es sino la creación sucesiva de nuevas posibilidades junto con la obturación o marginación de otras. Así, la libertad humana procede por apropiación de posibilidades, y la historia avanza con el ejercicio de la libertad en marcha. Solo cuando la historia concluya, se habrán terminado las posibilidades reales y podrá saberse, entonces, lo que es de verdad la realidad humana. Y esto solo de hecho, porque en el camino se habrán abandonado irremediamente otras posibilidades.

La historia no se predice sino que se produce, se crea a partir de la libertad de los seres humanos.

De esta forma, la economía social es resultado de esa libertad frente a lo dado, frente a los dictados del *mainstream*. La economía social se está haciendo. Las finanzas populares están ocurriendo. Esto es parte de la novedad de la historia que no está predeterminada sino que irrumpe y modifica.

## ¿QUÉ HACER, ENTONCES, PARA AVANZAR? ¿POR QUÉ LAS FINANZAS POPULARES Y LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA SON PARTE DE ESTE CAMINO?

Voy a exponer ahora los paradigmas centrales de lo que hoy podríamos definir no como un programa alternativo sino (algo mucho más profundo) una forma alternativa de hacer política. La diferencia no solo estriba en el qué sino, sobre todo, en el cómo. Esto último es, por supuesto, lo más difícil de formular en toda época de fin de régimen como la que vivimos en la actualidad.

Slavoj Žižek (2009), siempre controvertido y sugerente, propone no hacer nada. En efecto, este filósofo eslovaco reivindica la estrategia de Bartleby, aquel personaje de Herman Melville, un oficinista despiadadamente pasivo que respondía a toda petición de su jefe con un “preferiría no hacerlo”. Para ejemplificar su estrategia, Žižek expone el argumento de la novela *Ensayo sobre la lucidez*, de José Saramago. Ahí se narra la historia de los extraños acontecimientos ocurridos en una capital sin nombre de un país democrático sin identificar, cuando la mayoría de la población decide votar en blanco. El gobierno y los partidos políticos contendientes entran en pánico. ¿Se trata de una conspiración organizada para derrocar no solo al gobierno en el poder sino al sistema democrático? De serlo, ¿quién está detrás y cómo pudieron organizar a cientos de miles de personas en tal subversión sin ser descubiertos? El gobierno tacha entonces al movimiento de “terrorismo puro y no adulterado” y declara el estado de emergencia, lo que le permite suspender todas las garantías constitucionales. Así, secuestra, arresta, tortura y desaparece a cientos de ciudadanos, crea caos en la ciudad, asalta el gobierno de la entidad él mismo. Sin embargo, las acciones no dan resultado. La población resiste todas las embestidas con una unidad inexplicable y una actitud cual Gandhi de resistencia no violenta.

Para Žižek, la abstención de los votantes va más allá de la negación intrapolítica, el voto de no confianza: rechaza el mismo marco de la decisión. En términos psicoanalíticos —dice—, la abstención de los votantes es de algún modo como la *Verwerfung* (forclusión), que es mucho más radical que la represión (*Verdrängung*). Y evoca, entonces, una provocadora tesis de Badiou: “Es mejor no hacer nada que contribuir a la invención de nuevas

formas de hacer visible lo que el imperio ya reconoce como existente” (2004, p.119). Mejor no hacer nada, dice Žižek (2009, p.256), que implicarse en actos localizados cuya función última es hacer funcionar con mayor suavidad el sistema (actos como proporcionar espacio para la multitud de nuevas subjetividades). Según él, hoy la amenaza no es la pasividad, sino la pseudoactividad, la necesidad de “ser activo”, “participar”, enmascarar la vacuidad de lo que ocurre. La gente interviene todo el tiempo, siempre se está “haciendo algo”, los académicos participan en debates sin sentido, etc. En realidad —continúa— lo más difícil es dar un paso atrás, sustraerse. Los gobernantes prefirieron incluso una participación “crítica”, un diálogo, al silencio: simplemente pretenden implicarnos en el “diálogo” para asegurarse de que se quiebre nuestra amenazadora pasividad. La abstención de los votantes es, por tanto, un acto político auténtico, pues nos enfrenta a la vacuidad de las democracias actuales. A veces —concluye— no hacer nada es lo más violento que puede hacerse.

Contraria a esta posición de “abstención activa” que sugieren Badiou y Žižek, Boaventura de Sousa (2014) propone tres tipos de acciones de resistencia a la dominación que se pueden realizar en cualquier momento y en cualquier geografía: democratizar, descolonizar y desmercantilizar la realidad. Las expongo brevemente.

Democratizar significa democratizar la democracia: rechazar la idea de que la democracia liberal representativa es la única forma válida de democracia y legitimar otras formas de deliberación democrática. De Sousa habla, por ejemplo, de la democracia participativa o de la democracia comunitaria.

Personalmente —dice Ilán Semo (en conversación privada)—, ya no concedería la noción de “democracia” a la “democracia liberal”. Es más bien un sistema de variantes oligárquicas muy distintas en diversos lugares. En realidad, lo que tenemos es una oligarquía parlamentaria —igual, como existen las monarquías parlamentarias—. Tanto Aristóteles, como Locke y Kant, hacen una distinción muy clara entre un sistema oligárquico y la democracia. No hay que permitir que la tecnocracia secuestre la idea de la democracia, que hoy una vez más está en peligro como idea misma.

Es preciso, entonces, terminar la distinción entre revolución y democracia. Este es uno de los fraudes conceptuales de esa izquierda que usa el concepto de democracia para tomar posiciones de derecha.

Volver al principio de que la democracia (en sus versiones comunitarias, capilares, multiformes) solo puede ser resultado de la socialización de las formas de hacer política, algo muy lejano al parlamentarismo del telespectador actual. Con empresas sociales, con finanzas populares, con procesos solidarios, estamos haciendo política y transformando a grandes núcleos de la población en actores sociales, agentes de sus propios derroteros.

Descolonizar, por otra parte, significa intentar eliminar toda relación de opresión basada en la inferioridad supuestamente natural, racial o étnico-cultural del oprimido. Entre otras muchas relaciones coloniales se encuentra el racismo, presente en los libros de historia, en los noticieros, y la represión policial, en los preconceptos semánticos, en la desvalorización o represión de la diversidad cultural, en los transportes públicos, en la cotidianidad de las relaciones interpersonales.

Otra manifestación se da en las relaciones internacionales, sobre todo entre las potencias colonizadoras y los países independientes. Aquí, el colonialismo se combina con el imperialismo.

En el plano epistemológico, dice Boaventura de Sousa (2014), el colonialismo se manifiesta al atribuirle el monopolio del conocimiento válido a la ciencia moderna y a la filosofía occidental. Para el tema que nos ocupa, consistiría en atribuir mayor valor a las grandes finanzas y a las empresas particulares en relación con las finanzas de los pueblos y las empresas colectivas, por ejemplo. Así se desvalorizan, suprimen o marginalizan otros conocimientos populares, tradicionales, urbanos y campesinos, que al final rigen la vida cotidiana de la gran mayoría de la población mundial. Al menospreciar estos conocimientos, se desvalora también a los grupos sociales que los detentan.

El colonialismo interno se presenta de múltiples formas, añade este sociólogo y enumera estas: por ejemplo, en la privatización de parcelas del territorio nacional que originalmente eran de propiedad social; también en el autoritarismo de la administración pública frente a los ciudadanos; en la represión de la diversidad cultural y el desconocimiento de las autoridades preexistentes a la colonización. Otro colonialismo interno reside en no reconocer las lenguas y culturas de las minorías étnicas y negarles el derecho a la autonomía y el autogobierno.

Por último, desmercantilizar significa poner en cuestión algunos lugares comunes o evidencias colectivas en torno al funcionamiento económico de la sociedad. Algunas de estas evidencias que enlista De Sousa son:

- Concebir el desarrollo como crecimiento infinito basado en la apropiación intensa de la naturaleza. Esta concepción nos conduce al desastre, como ha quedado dicho incluso por el papa Francisco.<sup>1</sup>
- Reducir el bienestar al bienestar material. Este cliché deja de lado la multidimensionalidad de la vida, esencial para el desarrollo humano pleno.

Es necesario, de esta forma, entender que, como cualquier otro fenómeno histórico, si el capitalismo tuvo un inicio, seguramente tendrá un fin. Además, añade De Sousa (2014), el problema ecológico cambia ya los términos del debate: el problema no es saber si el capitalismo sobrevivirá sino saber si el planeta sobrevivirá al capitalismo.

Igualmente, desmercantilizar significa entender que se viven muchas lógicas de relación económica que no pasaron ni por la acumulación de riqueza ni por el lucro a cualquier precio. Algunas de esas lógicas existían antes del capitalismo y aún sobreviven; otras más han surgido también con el capitalismo, pero para oponérsele. El concepto de “vivir bien” de los indígenas es una expresión, entre muchas otras, de un sistema no capitalista que todavía sobrevive.

Desmercantilizar, pues, significa impedir que la economía de mercado extienda su campo de acción a tal punto que transforme toda la sociedad en una sociedad de mercado, en la que todo se compra y se vende, incluso los valores éticos y las opciones políticas.

El imperativo de desmercantilizar la vida personal, social, política y cultural significa, según este autor:

- a) Promover formas de economía social y solidaria.
- b) Someter al control público democrático la explotación y gestión de recursos y de servicios esenciales o estratégicos.

1 Francisco I (Bergoglio, Jorge Mario) (2015). *Carta Encíclica sobre el cuidado de la casa común*. México: Buena Prensa.

- c) Desmercantilizar la naturaleza en la medida posible, por ejemplo, el agua.
- d) Definir una nueva generación de derechos fundamentales: los de la naturaleza, el derecho humano al agua, a la tierra, a la biodiversidad, y la consecuente consagración de nuevos bienes comunes.
- e) Prohibir la especulación financiera sobre la tierra y los productos alimenticios.
- f) Transformar la soberanía alimentaria en el eje de las políticas agrarias para que los países dejen de ser, en la medida de lo posible, dependientes de la importación de alimentos.
- g) Regular estrictamente los agrocombustibles por el impacto que tienen en la seguridad y la soberanía alimentaria.
- h) Aumentar los impuestos de algunos productos agrícolas que viajan más de mil kilómetros entre el productor y el consumidor, para impulsar la agricultura local.
- i) Incluir la disminución del tiempo de trabajo en las políticas de promoción del empleo.
- j) Prohibir las patentes de los saberes tradicionales y reducir drásticamente la vigencia de los derechos de propiedad intelectual en el área de los productos farmacéuticos.
- k) Aprovechar la revolución digital para promover una cultura libre que recompense colectivamente la creatividad: Open Source Software y Wikipedia, por ejemplo.

A estos imperativos habría que añadir uno más: despatriarcalizar el sistema. Si algo ha quedado claro con la lucha que las mujeres han enfrentado a los regímenes neoliberales en este tiempo es que el capitalismo es profundamente patriarcal: funciona alrededor del paradigma del triunfador, que no es otro que el varón blanco, propietario, rico, heterosexual y soberano. El ímpetu del capital es el mismo ímpetu del macho, del chovinista de género que todo lo derriba según su voluntad. Hacer que las mujeres y las personas de la diversidad sexual fortalezcan su protagonismo, amplíen su capacidad de agencia, derrumben las barreras formales e informales para su pleno desarrollo, modifiquen la cultura de la fuerza y la extracción hacia una cultura de la vulnerabilidad, la empatía y el cuidado, son tareas propias de esta

despatriarcalización. Por esto mismo, en los procesos económicos, sociales y populares, las mujeres en particular tienen y han de tener una participación privilegiada, como garantes de la integridad y el bienestar familiar, epítomes de la responsabilidad humana.

Desde mi propio punto de vista, y mirando el horizonte desde una perspectiva diversa —la de la izquierda neocomunista europea, por ejemplo—, la estrategia transformadora de la realidad que requerimos debe abrirse camino también, con sagacidad, entre, por un lado, el impulso de reformas “menores” que acaben conduciendo a un derrumbamiento total (hay que recordar aquí a Mao y su desconfianza a las mínimas concesiones a la economía de mercado que, hemos visto, tenía fundamento) y, por otro, las reformas “radicales” que a la larga no hacen sino fortalecer al sistema (el *New Deal* de Roosevelt, entre otros). Esto plantea la necesidad permanente de discernimiento sobre las reformas que son sustantivas, sin importar su alcance y tamaño, y plantea también preguntas sobre la “radicalidad” de las diversas formas de resistencia: a menudo una reforma legal mínima solo dirigida a que el sistema se ajuste a los objetivos ideológicos que profesa puede ser más subversiva que el cuestionamiento manifiesto de los presupuestos básicos del sistema. Esto permite situar la organización de colectivos y movimientos dentro de una política de “diferencias mínimas”, como propone Badiou (citado por Žižek, 2004): saber identificar y centrarse en una medida (ideológica, legislativa, etc.) mínima que, *prima facie*, no solo no cuestiona las premisas del sistema sino que hasta parece aplicar sus propios principios a su funcionamiento real y, por tanto, volverlo más coherente consigo mismo; sin embargo, una “visión de paralaje” crítico-ideológica nos lleva a conjeturar que esta medida mínima, aunque no perturbe en modo alguno el modo explícito de funcionamiento del sistema, en realidad “se mueve por el subsuelo”, introduce una grieta en sus fundamentos.

De manera adicional, el verdadero acto transformador es una intervención que no actúa solo dentro de un trasfondo dado sino que altera sus coordenadas y, por tanto, lo vuelve visible como trasfondo. Así pues, en la política contemporánea, algo imprescindible de un acto es que altere la categoría de trasfondo de la economía, volviendo palpable su dimensión política. Recuérdese la mordaz observación de Wendy Brown (1995, p.414, en Žižek, 2011): “Si el marxismo tuvo algo de valor para la teoría política, ¿no era la insistencia en

que el problema de la libertad estaba contenido en las relaciones sociales implícitamente declaradas ‘apolíticas’ —es decir naturalizadas— en el discurso liberal?”. Con la organización económica y financiera de los pueblos indios, de trabajadores, mujeres y migrantes, de lo que se trata es de hacer comprender también que las reglas del juego económico en el que nos desenvolvemos están cargadas en favor de las empresas transnacionales y el capital financiero hegemónico, y eso debemos hacerlo visible. No hay neutralidad económica ni libre mercado porque el campo económico está dominado por los poderosos; es profundamente político.

Pero también, como dijimos arriba, hay que cambiar la cultura: toda revolución abarca dos aspectos diferentes: el de la revolución fáctica y el de la reforma espiritual, es decir, el de la lucha real por el poder estatal y el de la lucha virtual por la transformación de las costumbres, de la sustancia de la vida cotidiana. En este último aspecto, mientras se van generando las condiciones para alcanzar el primero, las organizaciones de la gente tienen un papel fundamental que jugar.

La izquierda posmoderna reprocha a los marxistas leninistas tradicionales el centrarse en el poder estatal, en la toma de este. Y, en efecto, los diversos éxitos obtenidos en la toma de ese poder fracasaron a la hora de lograr sus objetivos. Por ello, sostienen que la izquierda debería adoptar una estrategia diferente, aparentemente más modesta, pero, de hecho, mucho más radical: apartarse del poder del estado y centrarse en la transformación directa del propio tejido de la vida social, de los usos cotidianos que sustentan la estructura social (John Holloway). Por eso la importancia de movimientos en pro de los derechos de las personas homosexuales, los derechos humanos, las empresas solidarias, etc. El problema está en que estos movimientos se apoyan, como las organizaciones de la economía social y solidaria, en aparatos estatales que no solo son destinatarios de sus exigencias sino que, además, proporcionan el marco para su actividad (la vida civil estable).

Por ello, no puede haber ningún gobierno sin movimientos sociales, como decía Toni Negri, pero tampoco puede haber ningún movimiento social sin gobierno, es decir, sin un poder estatal que sustente el espacio de los movimientos sociales. La estrategia, por tanto, es doble: quienes transforman la realidad son los movimientos sociales, pero quien les permite desarrollarse es el estado. Por eso la lucha por el poder del estado —electoral o por la vía

de la acción revolucionaria— no puede dejarse absolutamente de lado. Y para que ello sea posible, se requiere la creación, el desarrollo y el fortalecimiento de los movimientos sociales, así como de la paciencia histórica.

La política de las “diferencias mínimas”, a la que aludimos arriba, y la creación de una cultura alternativa han de complementarse, además, con la paciencia —no quietista, sino activa— que realiza la contemplación calma de los detalles de las situaciones, los estados y los mundos para tratar de descubrir puntos débiles ocultos por la ideología en la arquitectura estructural del sistema estatista (Johnston), en los que puede surgir un acontecimiento transformador que permita avanzar de manera sustantiva en el camino de la creación de ese mundo bueno que requerimos. Es decir, la promoción de la organización popular económica y política debe completarse con la preparación y capacidad para discernir el momento en que se acerca la posibilidad de un avance sustantivo, y modificar en ese momento la estrategia, asumir el riesgo y participar en la lucha decisiva. Las grandes repercusiones no llegan por sí mismas: hay que preparar pacientemente el terreno, pero además no hay que dejar escapar el momento en que ese avance crucial resulta posible.

Pero, nada de lo dicho es posible si no hay una política consciente de sustraerse del control del estado. Como hemos visto, no podemos llevar una política transformadora ni fuera del marco del estado ni dentro de él. Alain Badiou habla de que hay que hacerla “a cierta distancia” de la forma estatal, afuera, pero no en un afuera destructivo de la forma estatal, sino cuestionándola, no para destruir al estado sino para mejorarlo o atenuar su aspecto maléfico. La forma que adopta el poder estatal no es accesorio sino crucial.

A “cierta distancia del estado” significa con independencia y autonomía de este; y esto quiere decir, entre otras cosas, que la política propia no está estructurada o polarizada en torno a una agenda, un calendario y unos plazos fijados por el estado. Corre, en cambio, entre la sustracción democrática pura, despojada del potencial revolucionario y una negación puramente destructiva “terrorista”. La sustracción, la cierta distancia, debe crear un nuevo espacio. Y esto sucede cuando socava las coordenadas del propio sistema del que se sustrae y golpea en el punto de su sostén estructural. Hay que hacer una sustracción del campo hegemónico que, al mismo tiempo, intervenga enérgicamente en él y lo reduzca a su oculta diferencia mínima.

Las organizaciones, los colectivos y movimientos de los sectores populares, las organizaciones empresariales sociales de los grupos subalternos han de situarse, pues, con una nueva política, a cierta distancia del estado, de suerte que pueda constituirse en una política de resistencia al mismo, que lo demande constantemente y denuncie las limitaciones de los mecanismos estatales.

Si el estado solo fuera un aparato administrativo, se entiende que pueda haber una distancia total del mismo, tipo “zonas autónomas”; pero, si el estado es un proceso social que refleja el estado de la conflictividad social, la distancia con el mismo tiene que ser mucho más matizada.

Es importante, por tanto, recordar que el estado tiene un doble carácter: por un lado, él mismo es un monopolio (de la violencia, por ejemplo) y garantiza el carácter privado de la acumulación de capital (que crea otros monopolios), y, por el otro, es un mecanismo de representación de diversas clases y sectores de la sociedad —un campo de lucha— y de distribución de recursos y condiciones de socialización. Por un lado, asegura la reproducción del sistema, por el otro, no tiene otra opción más que abrir espacios a quienes la cuestionan. Es esta dialéctica la que se olvida con frecuencia en su análisis. El estado nunca se podrá poner al servicio de la transformación general, pero sí puede ser utilizado por quienes luchan por esta. Más aún, es un sitio donde las luchas por esta transformación alcanzan una efectiva dimensión pública. El ejemplo boliviano es ilustrativo al respecto.

De ahí que sea imprescindible resguardar la autonomía de los movimientos y, a la vez, crear instrumentos paralelos de intervención en el estado.

Según Critchley, para acabar con el estado capitalista hay que bombardearlo con exigencias “infinitas” que quienes están en el poder no pueden satisfacer. Pero, la historia muestra, más bien, que lo verdaderamente subversivo es bombardearlos con exigencias “precisas y finitas”, seleccionadas de manera estratégica, ante las que no quepa aducir ninguna excusa.

A la larga, y siendo más optimistas, es posible ir creando lo que algunos revolucionarios llaman territorios liberados que presionan y transforman al estado. Las organizaciones de la economía social pueden ser el fundamento para ello: organizaciones políticas de base económica que puedan contar con “un lugar propio” y funcionen como puntos blancos, como vacíos, en el mapa oficial de un territorio estatal, con autogobierno, aunque estén incluidos

*de facto* en un estado por sus vínculos económicos, el crimen organizado, etcétera.

Se trata, entonces, de resistir al poder estatal, sí, pero también írselo apropiando.<sup>2</sup>

En todo caso, el germen de la novedad histórica hay que buscarlo en las dinámicas sociales que rompen con la inercia de lo establecido. Cooperativas y grupos de consumo ecológico, alternativas de financiación colectiva (*crowdfunding*), plataformas de *okupas* o afectados por las hipotecas, movimientos *slow*, decrecimiento, organizaciones de resistencia campesina y urbano popular, comunidades indígenas conscientes y movilizadas, distribución libre de *software* y obras culturales mediante licencias *copyleft*, grupos de acogida y defensa de migrantes, banca ética, movimientos de reivindicación de la diferencia racial o sexual, grupos de derechos humanos que los entienden como derechos de los pobres, la crítica al Tratado Transpacífico (TPP), las alternativas de trueque, la medicina alternativa, la lucha por el territorio, el consumo de productos de temporada provenientes de la actividad agrícola local, la resistencia a las compañías mineras y a los macroproyectos, la construcción de una paz con justicia, son solo algunos ejemplos de las miles de pequeñas grietas que horadan el muro de lo dado y fatal. Las experiencias que se dieron cita en este libro son primicias de la sociedad que estamos construyendo, realidades que anticipan el futuro. Todas ellas se basan en la presencia permanente del pueblo que sufre y espera. En él se descubre la verdad del proceso histórico y la potencialidad que abre paso a la vida buena, a la vida nueva.

Es, pues, fundamental valorar y reivindicar el valor transformador y trascendente de las pequeñas acciones colectivas y domésticas. Son demostración de que la realidad, como decía Ellacuría, “da de sí”, más allá de los caminos trillados y los cauces predeterminados por una idea de progreso impuesta y uniforme.

La separación tradicional entre lo doméstico y la política debe superarse. Esto nos lo ha enseñado el movimiento de las mujeres. Una nueva política pasa —como dice José Laguna (2015)— por volver a fundir *polis* y *domus*.

2 Un desarrollo más amplio de esta estrategia lo hago en Fernández (2013, pp. 107-119).

La política no es lo propio de las instituciones públicas y los políticos profesionales. Nuestros modos de consumir, de relacionarnos, de afrontar el trabajo, tienen mayor relevancia política de la que se les atribuye. Son hechos políticos, de hecho. “Contrato social” y “fraternidad” deben conciliarse en el discurso y la práctica. El “bien común” está cabalmente unido a las necesidades “domésticas”.

Siguiendo a Lucía Ramón, la nueva política debe unir justicia, cuidado y transformación social. Las utopías o los proyectos políticos que requerimos deben ser capaces de integrar la preocupación y el cuidado por los más débiles en el centro de sus intereses. Esta es, en realidad, la misión más profunda de las experiencias que aquí presentamos.

## UNA CONCLUSIÓN SIEMPRE ABIERTA...

La situación es desesperada para los pueblos del mundo, para los trabajadores, para los pueblos originarios, especialmente en el momento actual de la crisis global, sanitaria, socioambiental, económica. No parece haber caminos claros para avanzar. La ideología dominante marcha en contra nuestra. Pero eso mismo nos da una peculiar libertad para experimentar. Basta con deshacerse del modelo determinista de las “necesidades objetivas” y las “fases” obligatorias del desarrollo, preservar un mínimo de antideterminismo: nunca está todo predeterminado en una “situación objetiva”. Siempre queda espacio para un acto verdaderamente transformador; no basta con esperar paciente-mente al “momento adecuado” de la revolución. Si uno se limita a esperarlo, nunca llegará, pues hay que empezar con intentos “prematuros” que con su propio fracaso creen las condiciones (subjetivas) del momento adecuado. Recuérdese el lema de Mao: “de derrota en derrota hasta la victoria final”. Debemos olvidar sin más la preñación de que el tiempo lineal de la evolución está “de nuestro lado”, de que la Historia obra a nuestro favor.

Como lo expresa con agudeza Slavoj Žižek: la distinción inglesa para decir “meta” puede ayudar a lo que queremos decir. El anticapitalismo no puede ser el *goal* inmediato de la actividad emancipadora de la *ess*, pero debería ser su *aim* último, el horizonte de toda su actividad. Aquí está Carlos Marx presente: aunque la esfera económica parece “apolítica”, es ella el secreto punto de referencia y el principio estructurador de las luchas políticas. Por

eso, *El capital*, la obra cumbre de Marx, era una crítica de la economía política.

Los sistemas alternativos de financiamiento y producción económica, la pretensión de construir un mundo en el que quepan muchos mundos, como la que sostienen los autores de estos textos, la unidad de los pueblos indios y los sectores explotados, pueden ser dinámicas fundamentales para construir de forma gradual también una globalización contrahegemónica en las próximas décadas. La fórmula aquí esbozada apenas —de proceder desde la idea universal de la igualdad, imprimir un sesgo de clase a las empresas de la ESS, apoyar la organización de los pobladores pobres y excluidos, facilitar su politización, generar una nueva cultura no capitalista, esperar activamente la oportunidad de un cambio sustancial desde una posición de independencia y autonomía del estado, y acompañarse de luchas que busquen controlar a este último—, puede constituir justamente el horizonte de novedad para movernos.

En todo caso, como sostiene Arturo Escobar (2019) en su reciente trabajo sobre el pensamiento crítico latinoamericano, este debemos definirlo como el entramado de tres grandes vertientes: el pensamiento de la izquierda, el pensamiento autonómico y el pensamiento de la Tierra. Para él, estas no son esferas separadas y preconstituidas sino que se traslapan, a veces alimentándose mutuamente, otras en abierto conflicto. Coincido con él en que hoy en día tenemos que cultivar las tres vertientes, manteniéndolas en tensión y en diálogo continuo, abandonando toda pretensión universalizante y de poseer la verdad.

Afiencemos, pues, una concepción abarcante y profundamente política de la “economía”, en ella incluyamos objetivos como la participación democrática, la sustentabilidad ambiental, la equidad social, racial, étnica y cultural, la solidaridad transnacional (De Sousa, 2009) y también, ¿por qué no?, la acción directamente antisistémica.

## REFERENCIAS

- Badiou, A. (2004). Fifteen theses on contemporary art. *Lacanian Ink*, No.23, citado por Žižek, S. (2009). *Sobre la violencia. Seis reflexiones marginales*. Barcelona: Paidós.
- Brown, W. (1995). *States of injury*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- De Sousa Santos, B. (2009). *Una epistemología del sur*. México: Siglo XXI / CLACSO Coediciones.
- De Sousa Santos, B. (2014). *Democracia al borde del caos: ensayo contra la autoflagelación*. México: Siglo XXI.
- Escobar, A. (2019). Desde abajo, por la izquierda, y con la Tierra: SUREando desde Abya Yala/Afro/Latino/América. *Revista Interdisciplinar Sulear*, año 2, No.2 Recuperado de <https://revista.uemg.br/index.php/sulear/article/view/4141>
- Fernández, D. (2013). La economía social: el acento latinoamericano. En L. Oulhaj & F.J. Saucedo Pérez, *Miradas sobre la economía social y solidaria en México* (pp. 107-119). Puebla: Universidad Iberoamericana Puebla.
- Laguna, J. (2015). Pisar la Luna. Escatología y política. *Cuadernos Cristianisme i Justícia*, No.195, Barcelona, septiembre.
- Samour, H. (2003). *Voluntad de liberación. La filosofía de Ignacio Ellacuría*. Granada: Comares.
- Žižek, S. (2009). *Sobre la violencia. Seis reflexiones marginales*. Barcelona: Paidós.
- Žižek, S. (2011). *En defensa de las causas perdidas*. Madrid: Akal.



# ***Repensar las finanzas alternativas en un mundo en crisis. Aproximaciones teóricas y empíricas a las finanzas sociales, éticas y solidarias***

JOSÉ GUILLERMO DÍAZ MUÑOZ

**Resumen.** Díaz Muñoz, José Guillermo. “Repensando las finanzas alternativas en un mundo en crisis. Aproximaciones teóricas y empíricas a las finanzas sociales, éticas y solidarias”. Las finanzas sociales y solidarias son una alternativa no capitalista o poscapitalista y una tabla de salvación, no solo para los pobres sino también para el conjunto de la población y los procesos económicos. Si una bioeconomía social–solidaria se convierte en necesidad y urgencia, se requiere al mismo tiempo la construcción escalable —de lo micro a lo macro— de las biofinanzas solidarias. Es decir, se busca la construcción de finanzas sociales y solidarias en favor de la vida y la reciprocidad humana y con el planeta. De ello trata el presente ensayo. El análisis que haremos se enmarca en torno a cinco dimensiones que buscan implementar el principio sistémico del pensamiento complejo, combinando algunas herramientas de las ciencias de la complejidad como la entropía y las leyes de potencia aplicadas a las ciencias sociales.

**Palabras clave.** Financiarización sistémica, regulación financiera global, socio–finanzas alternativas.

**Abstract.** Díaz Muñoz, José Guillermo. “Rethinking alternative finance in a world in crisis. theoretical and empirical approaches to social, ethical and solidary finance”. Social and solidary finance is not only a non–capitalist or post–capitalist alternative and a lifeline for the poor, but also for the population as a whole and for economic processes. If a social–solidarity bioeconomy becomes a necessity and urgency, the scalable construction —from the micro to the macro— of solidarity

*biofinance is required at the same time. In other words, the construction of social and solidarity finances in favor of life and reciprocity with humans and with the planet is looked for. This is what this essay is about. The analysis that we will do is framed around five dimensions, seeking to implement the systemic principle of Complex Thinking combining some tools of the Complexity Sciences such as Entropy and Power Laws applied to the social sciences.*

**Key words.** *Systemic financialization, global financial regulation, alternative socio finance.*

*La marca de calidad de la vida es el cambio, la impermanencia; dicho en términos fuertes pero clásicos, la transformación incesante de una forma de energía en otra (primera ley de la termodinámica). Las ciencias de la complejidad, puede decirse, consisten en ese tipo de conocimiento sobre lo impredecible, lo indeterminado, lo siempre esencialmente abierto, en fin, la vida misma.*

CARLOS MALDONADO

El mundo, Latinoamérica y México atraviesan una multicrisis desde hace tiempo. La contingencia sanitaria impuesta por la pandemia de covid-19 solo viene a profundizar y agudizar de forma dramática dicha multicrisis, anunciada y vivida de por sí por miles de millones de personas, en particular por los pobres y excluidos. El planeta en su conjunto se estremece, la crisis ecológica y el cambio climático se agudizan y las probabilidades de nuevas pandemias se convierten en una realidad, de forma tal que la diversidad de la vida de las especies, incluido el *homo sapiens*, se encuentra severamente amenazada en un mundo cercano al no retorno. Esta catástrofe, largamente anunciada por ecologistas y *complejólogos*, y convertida en una larga pesadilla no deseada por la gran mayoría de la población global, puede y debe ser evitada. Nos encontramos frente a una decisión colectiva inevitable y urgente. Ana Esther Ceceña (2020, p.4) nos advierte:

Algunos estudiosos señalan que el sistema está en un proceso de desglobalización. Lo que yo observo es que se encuentra en un proceso de estrechamiento, sin perder la dimensión planetaria. La hiperconcentración genera a la vez estrechamiento. Los recursos que Bezos, Yuan y otros

triunfadores similares (el 1 % del 1 %) le extraen cada segundo a la sociedad significa millones de expulsados o sobrantes que como nubes sin rumbo se van incorporando a las filas de migrantes sin origen ni destino [...] Pero el sistema sigue funcionando, sigue generando riqueza, sigue deslumbrando con sus productos tecnológicos y sus nuevos equipos de guerra. Solo que no todos caben.

Un poco más adelante, Ceceña insiste:

[...] El cambio en el modo de vida obligado por la pandemia, la vuelta a lo básico, a lo comunitario, al cuidado de la salud tradicional, el abandono de los ritmos disciplinarios rutinarios, la vuelta a la alimentación natural y la conciencia de que dentro del capitalismo no hay opción están fortaleciendo los incipientes procesos de bifurcación desde el sistema hacia los otros modos de vida que posiblemente den pauta a la emergencia de sistemas organizativos no predatorios (no desarrollistas). De un modo o de otro, por bifurcaciones o por catástrofe, el tiempo histórico del capitalismo está llegando a sus límites de posibilidad. Enhorabuena (2020, p.4).

Y en este marco ortodoxo y neoliberal dominante, producto del pensamiento único y de los intereses de los grandes poderes fácticos mundiales —en especial de las grandes corporaciones transnacionales— el capitalismo realmente existente se vuelve más salvaje con sus diversas formas de acumulación de capital —por explotación del trabajo, originaria, por desposesión, o incluso por represión—, lo que genera graves consecuencias: desde la crisis y el cambio climático, hasta crecientes desigualdades diversas (económicas, sociales, culturales, vulnerabilidades, de género, etc.), la pobreza de miles de millones, las migraciones forzadas, el militarismo y la economía de guerra, el crimen organizado transnacional (trata de personas y órganos, narcotráfico, comercio de armas y de especies animales, etc.), el extractivismo y despojo de bienes comunes (minería a cielo abierto, extracción de petróleo y gas, megaproyectos diversos, entre otros), la financiarización del capital sumada a los capitales golondrinos (con evasión fiscal, el lavado de dinero y los paraísos fiscales), la digitalización de la economía y de la vida con la economía de vigilancia de las personas y colectivos, etcétera.

En este complejo contexto,<sup>1</sup> el mundo de las finanzas ha tenido y tiene un papel fundamental que jugar: dinero, monedas, capital, intereses, ahorro, préstamos, créditos, inversión (fija, valores, derivados, bonos, acciones), especulación, bancos, financieras, lavado de dinero, paraísos fiscales, capitales golondrinos, desregulación y regulación financiera, financierización económica, por un lado; pero también, cooperativas y cajas de ahorro y préstamo, banca ética, bancos comunitarios, monedas sociales y comunitarias, así como un largo etcétera, son nociones y constructos socioeconómicos y socioculturales que aluden al mundo de las finanzas en el planeta, ya sean instrumentos, procesos y actores, ya sean privados, públicos y sociales.

Para quienes apostamos por la construcción de alternativas socioeconómicas en favor de la vida, la justicia, la equidad y la democracia, las finanzas sociales y solidarias se convierten no solo en una alternativa no capitalista o poscapitalista y tabla de salvación para los pobres sino también para el conjunto de la población y de los procesos económicos. Si una bioeconomía social-solidaria se convierte en necesidad y urgencia, se requiere al mismo tiempo la construcción escalable —de lo micro a lo macro— de las biofinanzas solidarias. Esto es, confiamos en la construcción de finanzas sociales y solidarias en favor de la vida y la reciprocidad humana y con el planeta. De ello trata el presente ensayo.

El análisis que haremos se enmarca en cinco dimensiones que buscan implementar el principio sistémico del pensamiento complejo, combinando algunas herramientas de las ciencias de la complejidad como la entropía y las leyes de potencia aplicadas a las ciencias sociales. Veamos las cinco dimensiones y sus principales características y tendencias (sobra decir que estas forman parte de un todo, haciendo un entramado o entretejido que une sus fronteras). En la tabla 2.1 se distinguen las dimensiones y sus tendencias financieras (por razones de espacio, no podemos extendernos en la descripción de cada una de ellas).

1 “La pandemia causada por el virus SARS-CoV-2 y las medidas para contener su expansión parecen haber precipitado al capitalismo a una nueva crisis desde el colapso financiero de 2008. Las estimaciones de los organismos internacionales indican que el mundo atraviesa la peor recesión desde los años treinta del siglo xx: el FMI estimó que el Gran confinamiento reducirá el PIB mundial en 3% en 2020, el Banco Mundial es más pesimista y pronosticó una caída de 5.2% y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico calculó un retroceso de 6%, si no hay rebrote de la pandemia” (Ramírez, 2020, p.8).

**TABLA 2.1 DIMENSIONES DE ANÁLISIS INTERCONECTADAS Y SUS TENDENCIAS FINANCIERAS**

Dimensiones	Tendencias financieras
Mercado	No regulación
	Desregulación-autorregulación
	Regulación
Estado	Estado neoliberal
	Estado progresista
	Estado social transformado
Sociedad-ciudadanía	Anarquista
	Liberal
	Republicana
	Comunitarista
Territorio	Desterritorialización
	Trasnacionalización
	Nacionalización-internacionalización
	Glocalismo social
Entropía socioambiental	Desmetabolización social (adaptación)
	Sustentabilidad verde (mitigación)
	Sustentabilidad circular (conservación)
	Metabolización societal (restauración)

Como nos advierte Carlos Maldonado (2020, p.87), existen otras lógicas no clásicas<sup>2</sup> que permiten “evitar la más fácil y seductora de todas las tentaciones: el reduccionismo”. Gracias a ellas, sostiene, es posible comprender que existen otros sistemas de verdad, más allá de una verdad única: la dominante en turno. En este sentido, se trata de “una aproximación al proceso de investigación, y con él, a la comprensión y explicación del mundo, la naturaleza y las cosas” (p.88).

<sup>2</sup> Como las lógicas modal, multimodal, epistémica, doxástica, alética, de contrafácticos, difusa, polivalentes paraconsistente, erotética y de la ficción, entre otras.

**TABLA 2.2 LAS FINANCIARIZACIONES / DESFINANCIARIZACIONES / SOCIALIZACIONES FINANCIERAS DIVERSAS Y SUS DIMENSIONES Y ESCALAS TERRITORIALES**

Dimensiones y escalas territoriales	Financiarización capitalista salvaje (neoliberal, oscura, ortodoxa y dominante)	Desfinanciarización capitalista progresista (posneoliberal alternativa y heterodoxa)	Desfinanciarización capitalista progresista (posneoliberal alternativa y heterodoxa)
<b>Micro</b> Locales y regionales	Microfinanzas privadas	Empresas socialmente responsables <i>Crowdfunding</i> social y solidario	Tandas de ahorro Cajas de ahorro de trabajadores Microfinancieras sociales Socap locales y regionales Monedas sociales Banca ética
<b>Meso</b> Nacionales	Bancos privados nacionales Casas de bolsa Fondos de inversión nacionales	Fondos de inversión éticos Fondos de inversión solidarios Fondos filantrópicos de riesgo (Promotora Social México) Inversiones de impacto social Fintech nacionales (banca digital y neobancos)	Cooperativas y cajas nacionales de ahorro y préstamo Fondos de inversión de capital solidarios Federaciones y confederaciones Fondos de inversión éticos o solidarios Criptomonedas
<b>Macro</b> Globales	Sistema financiero internacional: Organismos financieros internacionales Bancos transnacionales, fondos de inversión globales	Economía del bien común Empresas B <i>Global social impact</i> Banco del Sur	Redes internacionales subcontinentales y globales
<b>Encadenamientos sociofinancieros y económicos</b>	Articulación de procesos de producción (bienes y servicios financieros)-distribución-consumo		

De ahí que sea posible admitir que el sistema financiero dominante en el mundo actual puede tener su término y su fin, ello, por supuesto, dejando atrás el pensamiento único del fin de la historia de Francis Fukuyama, dando paso a nuevas formas alternativas de construir socialmente finanzas más justas y medios para una vida buena, ya desde la perspectiva heterodoxa o desde las biosociofinanzas —finanzas para la vida y no vidas para las finanzas—, evitando que el analfabetismo tecnológico pueda hacer de las suyas

en materia financiera (convertir a las personas mismas en productos financieros) y tantas cosas más.<sup>3</sup> La tabla 2.2 permite aproximarnos a los diversos procesos y su enorme variedad de expresiones prácticas.

Dicho lo anterior, los tres procesos financieros mencionados conforman la estructura de este documento, y de ellos daremos cuenta en los siguientes apartados para concluir con algunas reflexiones siempre provisionales, abiertas, transitorias.

## LAS FINANZAS DOMINANTES EN EL MARCO NEOLIBERAL CAPITALISTA Y LA ORTODOXIA ECONÓMICA: LA FINANCIARIZACIÓN SALVAJE DE LA ECONOMÍA Y DE LA VIDA

*¿Acaso el mundo de 2050 o 2100 será poseído por los traders, los superejecutivos y poseedores de fortunas importantes, o bien por los países petroleros, o incluso por el Banco de China, o quizá por los paraísos fiscales que resguarden de una forma u otra manera al conjunto de esos actores?*

THOMAS PIKETTY

En este apartado, queremos dirigir nuestra mirada al sistema financiero moderno y su pensamiento económico dominante (*mainstreaming*): la liberalización financiera. En la introducción, hicimos una propuesta metodológica que nos permitiera situar las diversas manifestaciones financieras en el mundo actual. La primera tendencia entre ellas, y la dominante con mucho, es la financiarización de la economía —sujeta a la mercantilización de la vida misma del planeta—, por una variedad de actores que la hacen posible. En este contexto, veamos ahora ciertos conceptos financieros y sus expresiones empíricas.

<sup>3</sup> Siguiendo con Maldonado (2020, p.86), dicho analfabetismo consiste en que las herramientas informacionales y computacionales logran conocer más a las personas de lo que ellas mismas se conocen (sucede con los algoritmos genéticos, el aprendizaje de máquina y el aprendizaje profundo, así como por las bases de datos alimentadas por las búsquedas de los motores de búsqueda y a las diferentes redes sociales como Facebook, WhatsApp y otras. De manera que, afirma el autor, cuando el producto es gratis, cada quien es el producto.

## La expansión financiera de la economía: su financiarización

Un estudio del Deutsche Bank (2014) nos propone un análisis del exponencial crecimiento del capitalismo financiero a partir de la década de los ochenta del siglo pasado. Su estudio nos indica que los activos financieros globales de la economía representan ya más de tres veces la producción global de bienes y servicios en poco más de tres décadas (al pasar de 120% a 329% del producto global bruto [PGB]). Este dinero-mercancía no se traduce necesariamente en bienestar o buen vivir para todos sino, por el contrario, en diversas manifestaciones que atentan contra la vida de la gente: deudas, especulación, concentración de la riqueza y de los bienes comunes, evasión fiscal, estados debilitados y rebasados, paraísos fiscales, vínculos con el crimen organizado, en suma, la soberanía de la economía oscura, y solo contribuyen marginalmente a la creación del empleo y el crecimiento (Nadal, 2020, p.109).

## La concentración bancaria privada

Otra característica de la financiarización dominante es la concentración de activos y de poder en los grandes bancos. Las estadísticas bancarias consolidadas del Banco Central Europeo muestran que los “grandes bancos” retienen más de 70% de todos los activos bancarios (que representan algo menos de 25 billones de euros de un total de 33.4 billones de euros de “activos totales” en 2016). Su tamaño medio es de casi 700 mil millones de euros, más de 50 veces el de los bancos medianos (13 mil millones de euros de media) (Finance Watch, 2018).

Se trata de las instituciones financieras de importancia sistémica global (G-SIFI), reconocidas así en 2011 por la Junta de Estabilidad Financiera, donde se establecía oficialmente que, si estos bancos llegaran a estar en una situación de crisis, debían ser rescatados por el estado para prevenir una catástrofe financiera como la crisis de 2007-2008 y sujetos a las reglas más estrictas de Basilea III (Villavicencio, 2019).

De ahí el poder de la banca privada:

El propio rescate de la banca en 2008 demostró el poder de esta. Los bancos habían causado la crisis, pese a lo cual el gobierno fue en extremo

generoso con los bancos y los banqueros, sin exigirles ninguna responsabilidad por la crisis que habían desencadenado, ni una mísera ayuda a los trabajadores y los propietarios de viviendas, que solo parecían un daño colateral en la codiciosa guerra de los financieros (Stiglitz, 2020, p.149).

## Los derivados y otros mercados como explicación de la expansión financiera

Jeff Desjardins (2020), en su infografía publicada en *Visual Capitalist*, “All of the World’s Money and Markets in One Visualization”, analiza el valor de diversos bienes, valores, riqueza e instrumentos de inversión que nos ofrecen un panorama mundial de lo que representan en términos monetarios. Las conclusiones de este sencillo ejercicio de análisis son brutales. Si se comparan estos datos con el GDP de Cuba (97 billones de us dólares) y de Grecia (203 billones de us dólares), podemos darnos una idea de lo que representan: el gasto militar global (1,782 billones), el déficit de Estados Unidos en 2020 (3,800 billones), las fortunas de los multimillonarios (8,000 billones), la fortuna de las 500 grandes empresas estadounidenses (22,600 billones), la deuda global (252,600 billones), la riqueza global (360,603 BDD) e, increíblemente, las inversiones en derivados, estimados en un cuatrillón o más en valor nominal de acuerdo con una variedad de fuentes no oficiales.

Otra de las manifestaciones oprobiosas de la hipermercantilización de la naturaleza, sumada a su financiarización, lo constituyen los mercados de futuro del agua. Los futuros del agua eran vistos como una distopía en los escenarios catastróficos del futuro, pero son ya una realidad dado que comenzaron a comercializarse en Wall Street a partir de diciembre de 2020 debido a los riesgos derivados por su escasez (Chipman, 2020).

## La banca en la sombra

Otro concepto muy actual es referido a la forma sofisticada de capital ficticio —conviene aquí recordar el dinero como mercancía ficticia de acuerdo con Karl Polanyi (2009)—: la *banca en la sombra*. Para Villavicencio (2019), “la banca en la sombra es un concepto cada vez más utilizado en la literatura financiera, especialmente tras su inminente papel como uno de los detonan-

tes de la crisis de 2007–2008”. De manera que, dadas las características multimodales de este tipo de banca, sería más apropiado sustituir este término por el de *red financiera*, es decir, “un sistema diferente al régimen bancario regulado y al financiamiento de mercado tradicional donde las transacciones son públicas. De acuerdo con este abordaje, la red financiera es ‘una forma específica de las finanzas constituida por transacciones bilaterales, opacas e interdependientes’” (Guttmann, 2016, citado por Villavicencio, 2019, s / p).

Así, los grandes bancos globales realizan una compleja combinación de operaciones: desde las finanzas indirectas estrictamente reguladas (banca comercial), las finanzas de mercado autorreguladas (banca de inversión), hasta las operaciones desreguladas de la red financiera (banca en la sombra).

Desregulación, autorregulación y regulación se combinan en un nuevo modelo de negocio bancario para abarcar prácticamente todas las áreas de las actividades financieras: cumplir con los Acuerdos de Basilea III y realizar operaciones menos reguladas en la red financiera.

Como Villavicencio remata, se trata de entender el sector financiero bajo una narrativa diferente a la convencional.

## Criptomonedas o monedas digitales

Otra más de las expresiones de las economías neoliberales radicales la constituyen las criptomonedas. De acuerdo con CoinMarketCap,<sup>4</sup> existen más de 1,400 monedas virtuales vigentes en el mundo. El valor actual de todos los bitcoins en circulación es de aproximadamente 360 mil millones de dólares. En comparación, el valor de ethereum está justo por encima de los 70 mil millones de dólares. Mientras, el de xrp es de aproximadamente 30 mil millones. Litecoin, el quinto más grande, tiene un valor de menos de seis mil millones. Su fluctuación es exponencial: por ejemplo, en febrero de 2018, las criptomonedas perdieron 112 mil millones de dólares en 24 horas y 350 mil millones de dólares en 10 días, cayendo a un valor de mercado

4 Se puede consultar su página web en <https://coinmarketcap.com/>

de 405,241 millones. Sin embargo, apenas dos meses después, ya habían recuperado 60%. Bitcoin, la moneda digital más grande y con crecimientos históricos casi exponenciales, durante lo que va de 2022 (a mediados de junio) ha perdido casi 70% desde su máximo histórico de 69,000 dólares, valor alcanzado en noviembre de 2020. Asimismo, el éter ha perdido 75% desde su máximo histórico de 4,869 dólares, también de noviembre de 2021. (*El Economista*, 2022).

Por otra parte, China y Venezuela han visto la oportunidad de lanzar sus propias criptomonedas como estrategias complementarias.<sup>5</sup>

## El caso de BlackRock y otros fondos de inversión de capital

Omri Wallach (2020), de *Visual Capitalist*, en su artículo “Las 25 firmas de capital privado más grandes desde 2015”, proporciona información actualizada sobre las empresas *private equity* (PE). A diferencia de otras firmas de inversión como los fondos de cobertura, las firmas de capital privado asumen un papel directo en la gestión de sus activos. Para maximizar el valor, eso puede significar la eliminación de activos, despidos y otras reestructuraciones importantes. Tradicionalmente, las inversiones en PE se mantienen a más largo plazo, con el objetivo de maximizar el valor de la empresa a través de una oferta pública inicial (OPI), fusión, recapitalización o venta. Pero, además de ello, BlackRock, el mayor fondo del mundo, tiene 151 subsidiarias consideradas *shell*. De acuerdo con la organización no gubernamental PODER<sup>6</sup> (Ocaranza, s / f), BlackRock es el proveedor más importante de *exchange trade funds* (ETF), los fondos de inversión que cotizan en bolsa.

5 El Banco Popular de China (PBOC) desarrolla una moneda digital llamada DC / EP (Digital Currency / Electronic Payment), que plantearía una alternativa oficial y legal al yuan, vigente desde 1949. Mediante una aplicación móvil para operar con esta moneda digital, la DCEP está basada en una cadena de bloque y tendrá una paridad 1:1 con el yuan, con el gran objetivo de convertirla en una moneda global capaz de competir con el dólar.

6 Se pueden consultar sus estudios en <https://conoceblackrock.projectpoder.org/el-principal-inversionista-de-la-bmv.html>

## Los paraísos fiscales u *offshore*

Otra de las aberrantes manifestaciones de la financiarización global la constituyen los paraísos fiscales. En 2010, la Red por la Justicia Fiscal<sup>7</sup> (Tax Justice Network) calculaba que entre 21 y 32 trillones de us dólares (millones de millones de dólares) se encontraban depositados en los paraísos fiscales, es decir que 13% de los activos financieros globales se encontraban en esta situación ilegal, lo que representaba una sangría en impuestos no cobrados en sus países de origen por aproximadamente 500 billones de us dólares, esto es, 500 mil millones en nuestros términos. El crimen organizado también se beneficia de este proceso de financiarización de la economía, sea lavando su dinero mediante los bancos privados transnacionales y enviándolo a los paraísos fiscales.

## Las deudas nacionales

Una más de las nefastas manifestaciones de la financiarización de la economía es el grave endeudamiento de los países. En un análisis elaborado por Joseph Stiglitz y Hamid Rashid (2020), los autores estiman que mientras la pandemia de covid-19 continúa, más de 100 países de ingresos bajos y medianos todavía tendrán que pagar un total de 130 mil millones de dólares en servicio de la deuda este año, alrededor de la mitad de los cuales se deben a acreedores privados: muchos países se verán obligados a incumplir, otros pagarán a los acreedores recortando gastos sanitarios y sociales muy necesarios y, finalmente, unos más recurrirán a préstamos adicionales. Desde la década perdida de América Latina en la década de 1980 hasta la crisis griega, la actual crisis de la deuda mundial empujará a millones de personas al desempleo y fomentará la inestabilidad y la violencia en todo el mundo, así como a la migración forzada. De manera más crítica aún, el antropólogo anarquista David Graeber (2011), en su famoso libro *En deuda: una historia alternativa de la economía*, realiza un amplio estudio sobre el origen de la deuda internacional y sus graves consecuencias.

<sup>7</sup> Véase <https://www.taxjustice.net/>

## Flujos de dinero ilícitos

De acuerdo con el Global Financial Integrity<sup>8</sup> (GFI), los *offshore* (extraterritoriales) o paraísos fiscales<sup>9</sup> no son tales solo porque tienen impuestos bajos sino, sobre todo, por la opacidad de la información financiera y la diversidad de prácticas ilegales que realizan. De ahí que sean llamados también “jurisdicciones secretas”. El estudio–informe del GFI titulado “Flujos financieros ilícitos hacia y desde países en desarrollo: 2005–2014” encuentra que, durante el periodo entre 2005 y 2014, los flujos financieros ilícitos (IFF) probablemente representaron entre alrededor de 14.1% y 24% del comercio total de los países en desarrollo y mantuvieron el ritmo de casi 1 billón de dólares en 2014. La Red para la Justicia Fiscal (TJN) señala que entre los diez principales paraísos fiscales destacan: las Islas Caimán, Estados Unidos, Suiza, Hong Kong, Singapur, Luxemburgo, Japón, Holanda, Islas Vírgenes y Emiratos Árabes —todos por arriba de los 600 billones de us dólares— (2020).<sup>10</sup>

## Ciudades globales financieras

Términos como la “ciudad–mundo” de John Friedmann, la “súper–ciudad” de Fernand Braudel, o la “ciudad informacional” de Manuel Castells, son cercanos al de “ciudad global” de Saskia Sassen (1995, p.32):

La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, así como su volumen, en particular a través de los mercados financieros, de la oferta de servicios y de las inversiones, aumenta considerablemente. Paralelamente, la desigualdad entre estas ciudades y las demás ciudades de esos países ha aumentado, gracias a la concentración de los recursos estratégicos y las actividades, subrayándose así el carácter transnacional de la centralidad.

8 Página web: <https://gfintegrity.org/>

9 *Offshore*: en el ámbito financiero, refiere actividades económicas o de inversión realizadas fuera del propio país, a través de empresas o cuentas bancarias creadas en centros financieros de baja tributación, beneficios fiscales, facilidades para la constitución de sociedades, leyes estrictas de privacidad o de secreto bancario, etcétera.

10 Conviene mencionar los *Panama Papers*, investigaciones periodísticas realizadas por el Consorcio Internacional de Periodistas en Investigación.

Entre dichas ciudades o centros internacionales financieros se encontraban Nueva York, Londres, Tokio, París, Fráncfurt, Zúrich, Ámsterdam, Los Ángeles, Sídney, Hong-Kong, pero ya también intuía la presencia de ciudades como Bangkok, Seúl, Taipéi, São Paulo, México o Bombay.

## Financiarización de los territorios y la naturaleza

El 1% de las granjas del mundo opera 70% de los campos de cultivo, ranchos y huertos, lo que destaca el impacto de la desigualdad de la tierra en las crisis climáticas y naturales. Desde la década de 1980, el control de la tierra se ha vuelto mucho más concentrado, tanto directamente a través de la propiedad como de forma indirecta por la agricultura por contrato, lo que da como resultado monocultivos más destructivos y menor número de pequeñas parcelas cuidadas (Watts, 2020).<sup>11</sup>

Por otra parte, el informe “El capitalismo clandestino y la financiarización de los territorios y la naturaleza”, publicado por FIAN Internacional, el Instituto Transnacional y el Focus on the Global South (2020), se adentra en la estructura financiera global y en sus tácticas para extraer la riqueza de los recursos naturales, lo que indica que el capitalismo financiero ha puesto un precio a la tierra y a los recursos naturales. El informe asume que el valor estimado del mercado inmobiliario mundial es de 217 billones de dólares, lo cual convierte el mercado de la tierra y el suelo en el principal objetivo de los actores financieros (bancos, fondos, sociedades de gestión de activos y personas muy ricas operan en paraísos fiscales y centros financieros en el extranjero para evitar la regulación y el pago de impuestos).

La extracción de la riqueza de los recursos naturales se sucede a través de una amplia gama de mecanismos, que van desde la expansión de monocultivos agrícolas a la acuicultura intensiva, obras de infraestructuras, promoción inmobiliaria y los mercados de la minería y el carbón. El desposeimiento

<sup>11</sup> Ward Anseeuw, especialista técnico senior del International Land Coalition, dirigió la investigación junto con un grupo de socios que incluía a Oxfam y el World Inequality Lab. El estudio se basa en 17 nuevos trabajos de investigación, así como en el análisis de datos y literatura existentes.

de las comunidades locales y la destrucción del medioambiente son rasgos comunes en todos ellos. Como sostiene el informe referido, el sistema financiero mundial está causando la desposesión más importante de la historia en las comunidades rurales y urbanas de todo el mundo, con la consecuente destrucción de sus tierras, ríos, bosques y hogares.

## **Reflexiones sobre la financiarización dominante de la economía y de la vida**

Hemos visto que el proceso de financiarización de la economía en el contexto neoliberal ha generado enormes problemas en el mundo y desigualdades abismales, sobre todo en detrimento de los países periféricos y semiperiféricos, pero también en las poblaciones de los países del Norte global. Stiglitz (2020) concluye: “Ninguna economía moderna puede tener buenos resultados sin un mercado financiero que funcione bien y sirva a la sociedad y por eso es fundamental reformar este sector para que esté al servicio de la sociedad y no ocurra a la inversa” (p.164).

Como señalamos desde el principio recursivo, los procesos imbricados serían los siguientes, en donde cada par de ellos se producen y reproducen de forma recíproca como causa / efecto. En otras palabras, todo proceso de financiarización excesiva produce efectos negativos, los cuales a su vez retroactúan en la financiarización del mundo socioeconómico. Las principales causa-efectos de este proceso son las siguientes:

- **Hipermercantilización del dinero y los capitales financieros (capitalismo financierocéntrico) acompañada de un debilitamiento global de la producción de bienes y servicios.**
- **Creación exponencial de instrumentos financieros de inversión de carácter volátil y sin sustento en la producción global.**
- **Globalización y colonización financieras de países y territorios por medio de las deudas nacionales.**
- **Especulación monetaria y financiera.**
- **Incremento de la corrupción, evasión fiscal, lavado de dinero y opacidad financiera cobijados o protegidos por actores financieros y los paraísos fiscales.**

- Fuga de capitales y flujos de capitales golondrinos.
- Desregulación gubernamental y evasión de impuestos.
- Des-sociedad como un atentado a los intereses ciudadanos y socialización con finanzas alternativas.
- Desterritorialización acelerada mediante la desposesión de tierras y territorios a las comunidades campesinas y ancestrales.
- Desmetabolización social y, por tanto, un desdén o una franca agresión al medio ambiente, la vida humana y de las especies.

Frente a esta tendencia financiarizadora global de la economía y de la vida, algunas propuestas progresistas intentan frenar el proceso mediante apuestas reguladoras y más humanistas, las cuales veremos en el siguiente apartado.

## DESFINANCIARIZACIÓN Y REGULACIÓN: MÁS ALLÁ DE LA ORTODOXIA FINANCIERA Y EL CAPITALISMO SALVAJE

*Dentro de un pensamiento económico de nuevo cuño, conceptos como compartir, frugalidad, dinero libre de deuda, desmaterialización y procomunes digitales, juegan un papel fundamental.*

WOLFGANG SACHS

*¡No es demasiado tarde para salvar al capitalismo de sí mismo!*

JOSEPH STIGLITZ

Frente a las graves consecuencias de la pandemia del covid—19,<sup>12</sup> la segunda tendencia financiera que queremos exponer tiene como gran referencia la transformación del capitalismo a uno de corte progresista. Por lo anterior, esta tendencia no logra romper con el sistema-mundo capitalista sino que persigue más bien un cambio dentro de sus límites de acumulación de capital

<sup>12</sup> En la región latinoamericana: “las pérdidas de empleo y de empresas reportados por una muestra no representativa de miles de hogares que respondieron a la Encuesta BID/Cornell Covid-19 (2020) en 17 países de la región. Arroja tres conclusiones abrumadoras: más de la mitad de los hogares reportan que alguien en el hogar ha perdido empleo; un poco menos de la mitad de aquellos que son dueños de empresas tuvieron que

que lo hacen posible, intentando convertirlo más redistributivo y equitativo, por un lado, o realizar una propuesta transformadora más allá del sistema-mundo hacia otro sistema de corte alternativo o neosocialista.

En este sentido, las propuestas que analizaremos buscan desfinanciarizar la economía al combatir sus consecuencias más perniciosas, y su gran apuesta consiste en la “regulación financiera”. Dentro de este marco regulativo, muchos de los actores ya referidos en el inciso anterior los recuperamos en este apartado, pero desde la perspectiva de sus propuestas y las experiencias empíricas que las respaldan.

### **Las finanzas desde la heterodoxia económica y sus expresiones actuales en un marco posneoliberal**

Thomas Piketty, en la introducción de su famosa obra, *El capital en el siglo XXI*, realiza una síntesis sobre las terribles desigualdades en el mundo actual: “el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas” (2015, p.15).

En este marco de un capitalismo productor de desigualdades insostenibles, conviene situar a las finanzas globales y la exigencia de su reforma radical. Sin embargo, conviene antes reconocer la tensión creciente entre el estado y el mercado en el marco global.

Por su parte, Dani Rodrik (2011) advierte sobre el trilema del capitalismo actual derivado de la globalización y concluye que las opciones factibles son, o bien limitar la democracia, limitar la globalización o globalizar la democracia. Frente a ello, apunta que las democracias tienen el derecho de proteger sus acuerdos sociales y, cuando este derecho se contraponen o enfrenta con los requisitos de la economía global, son estos segundos los que deben dejar paso al primero.

cerrarlas; y el impacto es mucho mayor en los hogares de menores ingresos: 70% de los hogares con menores ingresos reportan la pérdida de por lo menos un empleo, mientras que esto solo se da en el 30% de los hogares de mayores ingresos” (Izquierdo et al., 2020, p.25).

## La urgente regulación financiera

En opinión de Nadal (2020), los acuerdos de Basilea siempre han sido la consecuencia de una crisis, y una vez superada la emergencia, se reanuda la presión para relajar las regulaciones:

[...] la liberalización financiera fue presentada como un elemento positivo para una economía en desarrollo. Pero el impacto de los flujos de capital no ha sido del todo positivo y existe mucha evidencia de que los flujos de capital tienen efectos negativos sobre las economías en vías de desarrollo. El modelo de economía abierta, con plena liberalización financiera, está marcado por contradicciones importantes que marcan su desempeño (p.147).

En el mismo sentido, Finance Watch<sup>13</sup> defiende que la regulación también puede garantizar que las finanzas se reorienten en su propósito central de asignar capital para uso productivo en la economía real, al beneficiar a todos, desde las partes interesadas del sistema financiero hasta la sociedad en general. Sin embargo, más allá de los formuladores de políticas sobre las nuevas reglas de capital, los bancos están aprovechando este momento para intentar debilitar las reglas en una serie de áreas.

## Estrategias frente a paraísos fiscales, flujos ilícitos de dinero e inversiones no éticas

Una propuesta heterodoxa frente a este fenómeno financiero proviene de Joseph Stiglitz y Mark Pieth (2017), para quienes la globalización ha resultado en una economía global, pero no en un gobierno global capaz de aprobar una fuerte legislación global para exigir a los bancos y otros operadores financieros que todos los países cumplan con ciertos estándares de transparencia y combatir el secreto financiero. Sin embargo, “en ausencia de este gobierno global, los principales actores pueden, de hecho, obligar a otros a cumplir

<sup>13</sup> Se puede consultar su página web en <https://www.finance-watch.org/>

con sus reglas simplemente amenazando con cortar el acceso a su sistema financiero” (pp. 8–9).

Las normas internacionales sugeridas por los autores se agrupan en torno a la transparencia financiera —mediante la lucha contra el blanqueo de capitales, el financiamiento del terrorismo y la corrupción— y alrededor de la transparencia fiscal —intercambio de información con fines tributarios e informes país por país—, de ahí sus recomendaciones: a) cooperación internacional inclusiva en la definición y ejecución de estándares; b) identificación de beneficiarios finales y registros públicos; c) intercambio automático de información fiscal; d) recopilación, divulgación y pruebas de información; e) supervisión de intermediarios; f) transacciones inmobiliarias; g) responsabilidades de los agentes fiduciarios de las sociedades; h) capacidad institucional, operacionalización y cumplimiento de la ley; i) protección de denunciantes; j) ley de libertad de información; k) procesos de revisión y l) régimen fiscal privilegiado.

En el mismo sentido, el GFI (2020) cree que los países desarrollados tienen la responsabilidad, junto con los países en desarrollo, de reducir el flujo de dinero ilícito aumentando la transparencia financiera, y recomienda que los gobiernos promulguen políticas para: detectar y disuadir la evasión fiscal transfronteriza; eliminar las empresas fantasma anónimas; fortalecer las leyes y prácticas contra el lavado de dinero; reducir la facturación comercial incorrecta y mejorar la transparencia de las corporaciones multinacionales. En ello coincide también la Comisión Independiente para la Reforma de la Tributación Corporativa Internacional (ICRICT), al publicar datos sobre la riqueza *offshore* para que puedan ser gravados de forma efectiva y progresiva (ICRICT, 2020).

Dentro de esta vertiente es posible ubicar también a los inversionistas éticos. Frente a los poderes del sector financiero global con enorme capacidad de inversión y desinversión, además de regular el sector se propone orientarlo hacia la inversión socialmente responsable (ISR), la cual incluye diversas estrategias como la exclusión de préstamos e inversiones en empresas o sectores productivos como el tabaco, las armas, las apuestas, etcétera (Naranjo & Casasnovas, 2019, pp. 20–25).

## Inclusión financiera y bancarización: cercanas, pero diferentes

Según el Banco Mundial (BM) (Lahaye, Abell & Hoover, 2017), los porcentajes de inclusión financiera por país (población mayor de 15 años que poseía una cuenta en alguna institución financiera o mediante aplicación de servicio de pagos vía celular), señalan lo siguiente para la región latinoamericana: Chile (74.35%), Brasil (70.04%), Bolivia (54.41%), Argentina (48.71%), El Salvador (30.35%), Colombia (45.76%), México (36.93%) y Perú (42.60%), entre otros (Demirguc-Kunt et al., 2018).

Durante los últimos años en la presente década, el concepto de inclusión financiera se ha vuelto una moda entre las instancias internacionales como el BM, la ONU o el FMI. Mientras que la bancarización es un proceso mediante el que los bancos abren al conjunto de la población (hogares, empresas) cuentas bancarias, el concepto de inclusión financiera se define como “el proceso por el cual los diferentes actores (públicos, privados y sociales) de un sistema financiero logran brindar a una población (personas y entes colectivos) tanto el acceso como el uso de servicios financieros de manera constante y permanente. Este sistema está conformado por instituciones financieras tradicionales y de las finanzas solidarias” (Oulhaj et al., 2016, p.62).

Estudios realizados por el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP), organismo del BM, con base en el Findex 2014 (indicadores de inclusión financiera), señalan que en todo el mundo el número de cuentas se incrementó en 700 millones entre 2011 y 2014, que la cantidad de personas que no disponía de una cuenta se redujo 20%, hasta llegar a los dos mil millones de adultos, mientras que el porcentaje de adultos con cuentas aumentó de 51% a 62%. Para lo que ayudó la tecnología y el dinero móvil, aunque concentrados en los centros urbanos (Lahaye, Abell & Hoover, 2017, pp. 2-3).

Para Estelle Lahaye et al. (2017, pp. 19-21), los servicios financieros ayudan a la población pobre a adaptarse a los cambios para aprovechar las oportunidades, proteger sus activos, crear nuevos medios de subsistencia, afrontar y mitigar riesgos, generar resiliencia y planificar para el futuro, aunque falta mucho por recorrer para que exista correspondencia entre la oferta de servicios financieros y las necesidades financieras de los pobres, como abocarse a aumentar el bienestar (educación, agua, saneamiento, electricidad, atención

de la salud, información y vivienda), apoyar mejor los medios de subsistencia y adaptarse a los cambios y generar resiliencia.

### **La innovación financiera heterodoxa: las fintech, la banca digital y los neobancos como expresiones de la desconcentración financiera**

El CGAP explora las posibilidades de estos nuevos modelos comerciales para expandir la inclusión financiera mediante las nuevas tecnologías y modelos de negocio, donde los servicios financieros no son una excepción. Entre sus estudios destaca el realizado por Ivo Jeník, Mark Flaming y Arisha Salman (2020), titulado “Inclusive Digital Banking: Emerging Markets Case Studies”, que hace hincapié en el hecho de que la tecnología digital ha ampliado de gran forma el acceso a los servicios financieros durante la última década. Sugieren que ha emergido una nueva generación de bancos minoristas totalmente digitales que prometen ofrecer más y mejores servicios a través de canales de distribución de sucursales que llegan a áreas desatendidas.

Por otra parte, desde el punto de vista de la inclusión financiera, los autores reconocen que los clientes excluidos y desatendidos representan una gran oportunidad económica cada vez más al alcance a medida que los avances tecnológicos han reducido las estructuras de costos. Por último, el estudio señala que los reguladores de todo el mundo reconocen que los bancos digitales pueden generar más competencia en el sector bancario altamente concentrado e impulsar su modernización.

### **Deuda soberana, auditorías ciudadanas, moratorias y condonación**

De acuerdo con Stiglitz y Rashid (2020), en entrevista concedida por el premio Nobel de Economía al periódico *The Guardian*, existe una alternativa infrautilizada para paliar las deudas: las recompras voluntarias de deuda soberana. Estas últimas están muy extendidas en el mundo empresarial y han demostrado su eficacia, tanto en América Latina en la década de los noventa, como más recientemente en el contexto griego; tienen la ventaja de importantes descuentos (recortes) sobre el valor nominal de los bonos soberanos y minimizan la exposición a los acreedores privados de riesgo. Un programa de recompra podría orientarse para promover los objetivos climáticos y de

salud, y el FMI tendría la posibilidad de administrar un mecanismo de compra multilateral, donde la preocupación no debería ser la salud de los mercados de capitales sino el bienestar de las personas en los países en desarrollo y de mercados emergentes.

De manera complementaria, la ICRICT (2020), de la cual forman parte economistas como Joseph E. Stiglitz, Thomas Piketty y Jayati Ghosh, así como el presidente del organismo, José Antonio Ocampo, propone un acuerdo internacional fiscal para evitar que la carga económica de la crisis provocada por el coronavirus recaiga desproporcionadamente sobre la población más desprotegida y acentúe la desigualdad en el mundo a través de cinco medidas que los gobiernos pueden adoptar para poner coto a la evasión y elusión fiscal, acabar con los paraísos fiscales y frenar la “carrera hacia abajo” en la tributación empresarial: a) poner impuestos a los servicios digitales diseñados con carácter progresivo; b) aplicar una tasa impositiva más elevada sobre los beneficios extraordinarios de las grandes empresas en los sectores controlados por oligopolios; c) acordar a escala global una tasa mínima de 25% en el impuesto empresarial en cada país para detener la erosión de las bases imponibles y el desplazamiento de beneficios; d) exigir más transparencia a las empresas que reciban apoyo público y que estén obligadas a publicar su reporte país por país; y e) publicar datos sobre la riqueza *offshore* para que puedan ser gravados de forma efectiva y progresiva.

Por otra parte, desde la perspectiva ciudadana, Sergi Cutillas, David Llistar y Gemma Tarafa (2018, p.221) proponen que las deudas a veces se originan en circunstancias que son injustas debido a la violencia y el ejercicio de un poder injustificado, siendo entonces deudas ilegítimas que no deberían pagarse. Asimismo, el “Movimiento Contra La Deuda” ha favorecido la toma de conciencia respecto a la importancia de las auditorías ciudadanas. En estas auditorías, los ciudadanos determinan cuáles deudas son legítimas, quién es responsable de ellas y cuáles son las que deberían cancelarse. Esta es la demanda también del Comité para la Abolición de la Deuda Ilegítima (CADTM), con sede en Bélgica. Para la CADTM,<sup>14</sup> la deuda pública (externa e interna) genera una transferencia masiva de riqueza de los pueblos del Sur

<sup>14</sup> Se pueden consultar sus postulados en <https://www.cadtm.org/Charte-politique-du-CADTM-International-18147>

a los prestamistas, quienes utilizan la deuda como un instrumento de dominación política y económica que establece una nueva forma de colonización. De ahí que el objetivo principal del CADTM sea la abolición inmediata e incondicional de la deuda pública del Sur y el abandono de las políticas de ajuste estructural.

Otras propuestas vinculadas son las impulsadas por la “Internacional Progresista” y la posibilidad de fortalecer un “Nuevo Movimiento Internacional para la Justicia de la Deuda”. En esa participación, Hannah Appel (2020) propone pensar la deuda en diferentes escalas —de los hogares, municipal, soberana— para transformar el endeudamiento, de un problema de aislamiento y vulnerabilidad, a una plataforma para la acción colectiva, y que dichos sindicatos de deudores deben trabajar en el ámbito transnacional.

### **Finanzas progresistas, desconcentración bancaria y cuidado de la naturaleza**

Algunas de las críticas que realiza Finance Watch (2020) se refieren a la necesidad de reducir el tamaño de los bancos, de modo que una quiebra individual no amenace al resto del sistema: instituciones financieras sobredimensionadas, sobreapalancadas y sobreconectadas que eran demasiado grandes para quebrar. Sin embargo, sostiene Finance Watch, los gobiernos y las sociedades se vieron obligados a rescatarlos con fondos públicos, convirtiendo la crisis financiera en una crisis económica y un problema sistémico, de lo que deriva su propuesta de contar con un sistema financiero seguro para la sociedad al deshacernos de instituciones tan grandes y sistémicas a través de una reforma radical para su servicio verdadero a la sociedad:

- Regulación y orientación democrática del proyecto económico para unas finanzas, una economía y una sociedad sostenible, redirigiendo el capital y sus flujos financieros hacia donde lo necesita la sociedad en su conjunto (redefinir el papel de los bancos centrales, los bancos individuales y el sistema financiero en su conjunto).
- Reconstruir el sistema financiero con base en la promoción de historias de éxito concretas, como las finanzas sostenibles, modelos comerciales estables y éticos.

- Estabilizar (garantizar a largo plazo), democratizar las instituciones (bancos privados, bancos públicos, de desarrollo, comunitarios, de propiedad de las partes interesadas y éticos, inversores de impacto, entre otros), redireccionar (cambiar los flujos de capital de préstamos e inversiones insostenibles a sostenibles y socialmente responsables, incluida la alineación con la restauración y conservación de la biodiversidad y los ecosistemas) y prepararse para las nuevas crisis y recesiones.

Para concluir este apartado de las finanzas heterodoxas, es conveniente retomar, de manera complementaria, las sugerentes propuestas ambientales de Alejandro Nadal (2020, pp. 181-182), como la producción local asociada a la reducción de las emisiones, la generación de energía distribuida de pequeña escala y la descentralización de actividades mediante la regeneración de los mercados locales y regionales, así como la regulación con criterios ambientales y técnicos, como complemento de la política de innovación (investigación aplicada, construcción de redes de usuarios y productores de insumos tecnológicos).

### **Reflexiones sobre la desfinanciarización y la regulación financiera**

De acuerdo con el principio recursivo propuesto en nuestra introducción, los procesos imbricados desde la desfinanciarización serían los siguientes, en donde cada par de ellos se producen y reproducen recíprocamente como causa / efecto. Las desfinanciarizaciones progresistas de actores e instituciones puede tener efectos y consecuencias positivas que retroactúan a su vez en el todo social:

- Desmercantilización del dinero y sus mercados financieros para poner en el centro a un estado y una sociedad más activos.
- Regulación financiera como ayuda para el fortalecimiento de los derechos de los ciudadanos.
- Desconcentración de los grandes bancos trasnacionales y diversificación de instituciones financieras privadas, sociales y públicas.
- Internacionalización y descolonización financiera y control y vigilancia de los paraísos fiscales.

- Debilitamiento de la especulación financiera y monetaria, orientando el ahorro hacia la inversión productiva y social.
- Posicionamiento de las finanzas y el dinero en su justo medio, y no como un fin en sí mismo.
- Fortalecimiento de los estados y los ciudadanos, al dificultar la corrupción, la evasión fiscal y el lavado de dinero, debilitando a su vez a las organizaciones criminales.
- Promoción de políticas fiscales progresivas y redistributivas, al generar cargas impositivas elevadas a los grandes capitales para garantizar políticas sociales incluyentes y de calidad.
- Renegociación o condonación de deudas de los países emergentes o en desarrollo y fortalecimiento de sindicatos y movimientos de deudores y por la justicia de la deuda en diversas escalas (local, nacional e internacional).
- Priorización del bienestar de las personas y la sociedad, al proveer servicios financieros de manera más justa, digna y eficiente y abrir, de manera complementaria, la posibilidad a las alternativas socioeconómicas, entre otros.
- Reivindicación de la inclusión financiera (no bancarización) como parte de una inclusión integral (social, económica, política y cultural).
- Preocupación por la ecología y la reconsideración del medio ambiente como un hábitat sustentable hacia unas finanzas a la vez sustentables o restaurativas.

Hemos andado un camino que recorre las finanzas actuales desde una visión crítica y heterodoxa. Se trata de las propuestas importantes para desfinanciar el mundo. Sin embargo, como indicamos desde nuestra introducción, nuevas experiencias también están “emergiendo” desde abajo, generando alternativas sociofinancieras solidarias con una “potencia transformadora” descubierta desde la complejidad de la sociedad y la vida. De ello trataremos en el siguiente apartado.

## CONSTRUIR ALTERNATIVAS DESDE LA SOCIALIZACIÓN FINANCIERA: LAS BIOSOCIOFINANZAS MÁS ALLÁ DEL CAPITAL Y EL INTERÉS. FINANZAS ALTERNATIVAS Y ECONOMÍA PARA LA VIDA: DEL ANTROPOCENTRISMO FINANCIERO AL BIOCENETRISMO FINANCIERO

*Desde cualquier punto de vista, el fenómeno de máxima complejidad posible conocida es la vida.*

CARLOS MALDONADO

En los apartados anteriores, hemos buscado analizar la tendencia financiera dominante en la actualidad —la ortodoxia económica neoliberal y su financiarización de la vida—, por un lado, y las propuestas heterodoxas reguladoras que pretenden desfinanciarizarla, por otro.

Como veremos en el presente análisis, las alternativas biosociofinancieras de las economías solidarias —me animo a sugerir este término que alude a la complejidad del fenómeno social emergente—<sup>15</sup> se mueven entre el campo de las propuestas financieras heterodoxas y, por tanto, en diálogo con el mercado, y las más puramente alternativas de socialización financiera de corte no capitalista o antisistémico.

Como señalan Oscar Caloca, Cristian Leriche y Víctor Sosa (2015, p.248), “la versión fuerte de la teoría económica ortodoxa conduce a la imposibilidad de establecer conductas solidarias que tengan que ver con la riqueza del ser: la simpatía o la empatía. Condiciones que se ven relegadas de las explicaciones del devenir de los individuos al interactuar colectivamente”.

Por esta y otras muchas razones, en un mundo inmerso en una verdadera crisis sistémica —es preciso enfatizarlo—, estas alternativas financieras —con todo y sus limitaciones y contradicciones propias— significan una

15 Conviene mencionar los cinco postulados de Manfred Max-Neef (2013) para comprender mi apuesta por el término *biosociofinanzas*: la economía está para servir a las personas y no las personas para servir a la economía; el desarrollo tiene que ver con personas y no con objetos; el crecimiento no es lo mismo que el desarrollo, y el desarrollo no precisa necesariamente del crecimiento; ninguna economía es posible al margen de los servicios que prestan los ecosistemas; la economía es un subsistema de un sistema mayor finito que es la biosfera y, por consecuencia, el crecimiento permanente es imposible.

auténtica esperanza para la humanidad y forman parte del amplio y complejo mundo que se enmarca en las economías sociales y solidarias.

Pues de eso se trata precisamente este apartado: de hacer visibles la simpatía y la empatía en el actuar colectivo de la socialización financiera, que se expresan en formas de cooperación, antes que la competencia, y de solidaridad y colaboración crecientes.

Para hacer visibles estas experiencias financieras solidarias, hemos querido remitirnos a la propuesta de clasificación realizada por Ruth Muñoz (s / f), quien encuentra cinco grandes tipos de finanzas solidarias: las cooperativas de ahorro y préstamo, la banca ética, las microfinanzas y el microcrédito, los bancos comunitarios y las monedas sociales. Para ello, haremos una breve descripción de cada modelo, destacando algún caso emblemático o relevante de cada uno, para al final terminar con algunas reflexiones en torno a las biosociofinanzas.

### **Aproximaciones conceptuales al término de economía solidaria**

La expresión “economía solidaria” fue usada por primera vez en 1937 por Felipe Lorda Aliaz en la unión anarquista de Barcelona (CNT FAI), y empezó a utilizarse en Sudamérica y Francia casi al mismo tiempo, entre 1985 y 1986, por Luis Razetto y Jean Louis Laville.

Si bien nosotros preferimos la noción de economía solidaria, dado su carácter no solo socioeconómico sino también sociopolítico y cultural, el término ha sido definido de muchas formas, por lo general asociado a la economía social para conformar un término híbrido: “economía social y solidaria”. Así, de parte de instituciones y académicos encontramos una gran diversidad de definiciones que no es posible retomar aquí. Desde mi propia experiencia, compartida con otros estudiosos de la economía solidaria, propongo la siguiente definición minimalista:

Las economías solidarias son un conjunto muy diverso de prácticas socioeconómicas alternativas a las economías del capital que, en sus vertientes de producción, distribución y consumo de bienes y servicios —incluyendo entre ellos los financieros—, fomentan y generan la reproducción ampliada de la vida humana y del planeta mediante mecanismos colaborativos de

**TABLA 2.3 CARACTERIZACIÓN DE PRÁCTICAS BIOSOCIOFINANCIERAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA**

Esferas de la ESS	Tipo de prácticas	Sujetos / actores	Proyecto / sentido	Escalas territoriales
Producción de servicios financieros	Ahorro y préstamo Seguros solidarios Pensiones Finanzas éticas Banca social, popular, microfinanzas	Cooperativas Mutuales y aseguradoras Banca ética Bancos comunitarios Microfinancieras Fondos de pensiones	1. Alternativas de beneficio directo o inmediato (personal, familiar, comunitario) 2. Construcción de redes y articulaciones orgánicas sectoriales o territoriales (uniones, federaciones, confederaciones) 3. Impulso a movimientos ciudadanos por derechos, emancipadores o transformativos	1. Locales (comunitarias, municipales) 2. Regionales subnacionales 3. Nacionales 4. Regionales subcontinentales 5. Globales Sur / Sur Norte / Sur Norte / Norte
Intercambio	Monedas sociales, comunitarias y locales Criptomonedas sociales	Sistemas Locales de Trueque (SEL) Mercados sociales y solidarios Fondos sociales de inversión de capital de riesgo		
Otros	Inversión social de capital de riesgo			

cooperación, inclusión, equidad y solidarios, reivindicando su carácter democrático, la autogestión y el trabajo digno.

Estas socioeconomías pueden dialogar o no con el mercado capitalista, ser lucrativas —como las empresas sociales— o no serlo, luchar por los territorios y los bienes comunes o no hacerlo, tener una perspectiva de género o mirar hacia otro lado, formar parte de movimientos sociales o mantenerse al margen. En fin, se trata de un entramado muy diverso con tendencias distintas, pero cuyo núcleo común es el referido a la definición que comparto. De ahí su distribución entre experiencias cercanas a las prácticas heterodoxas o la radicalidad de sus apuestas y prácticas.

Otra definición de corte maximalista que comparto podría incorporar los aspectos anteriores y, por tanto, más completa por su visión sociopolítica.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Sobre las definiciones minimalista y maximalista de la economía social y solidaria, el artículo de Fernanda Wanderley (2017) resulta muy sugerente.

Dicha definición sería cercana a la reciprocidad sugerida por Aníbal Quijano (2000), la cual retoma elementos como la relación armónica con la naturaleza y el cosmos, de equidad de género y reconocimiento de las diferencias, de convivencia con la comunidad y el territorio, así como de alianzas empáticas con movimientos sociales transformadores y emancipadores, etcétera.

Ahora bien, la diversidad de prácticas socioeconómicas solidarias es enorme, incluidas sus expresiones sociofinancieras. Algunas de estas se pueden observar en la tabla 2.3.

De ello daremos cuenta en el análisis respectivo al final del apartado. Pasemos ahora a la descripción y el análisis de las cinco corrientes sociofinancieras.

## Cooperativas y cajas de ahorro y préstamo

Las cooperativas tienen un papel muy importante en el mundo y están presentes en diversos sectores económicos, que van desde la agricultura, las finanzas, la educación, los alimentos, la comercialización, la vivienda, los seguros y los servicios públicos, entre otros muchos más que incluyen a otras de carácter indefinido.<sup>17</sup> Con mucho, en términos cuantitativos, las cooperativas constituyen la corriente dominante en el mundo de las economías solidarias: del total de cooperativas en el planeta (2'614,598), casi la mitad son de origen agrícola (1'224,650), mientras que el resto se reparten en muchos otros tipos. En cuanto a empleos, sin embargo, son las cooperativas de comercialización las que ofrecen la mayor cantidad (3,402,008 sobre un total de 12'610,748); y, en lo que corresponde a ingresos brutos anuales en millones de dólares, las de seguros ocupan el primer lugar. Entre los diversos sectores, podemos detectar que las cooperativas de tipo financiero tienen el tercer lugar en cantidad (210,559), el cuarto en empleos creados y el quinto respecto a los ingresos generados (INAES, 2018, p.19).

17 El origen de las cooperativas de ahorro y préstamo se remonta a la Alemania de fines del siglo XIX, con Hermann Schulze y Friedrich Wilhelm Raiffeisen como sus principales promotores, así como el italiano Luigi Luzzatti en su propio país y Alphonse Desjardins, a principios del siglo XX en la provincia de Quebec en Canadá. Una vez consolidado en diversos países europeos como Alemania, Italia, Francia, Suecia, España, etc., el cooperativismo de crédito se expandió por el resto del mundo: Asia, América Latina y el Caribe, Oceanía y África.

El Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (woccu) (2019) es la principal asociación de cooperativas financieras en el mundo, con una red de 86,055 instituciones en 118 países, que llegan a 291 millones de hogares en todo el mundo y movilizan más de us \$2.1 billones en ahorros. De acuerdo con su página web, woccu apoya los mercados financieros en economías en crecimiento, junto con socios globales como USAID, la ONU y el BM, lo que promueve la inclusión financiera, fortalece instituciones y brinda apoyo normativo y de políticas.<sup>18</sup>

Las estadísticas 2019 de la woccu ofrecen datos reveladores:

- La mayor cantidad de las afiliadas se encuentran en Asia (33,634).
- El más alto número de socios, ahorros y préstamos están en América del norte, sobre todo en Estados Unidos, país que tiene un altísimo grado de penetración entre la población, con 56.85%.
- La región con mayor penetración es el Caribe, con 66.08%.
- De la región latinoamericana, Ecuador alcanza la mayor cobertura, con 43.38%, seguido por Uruguay, con 35.77%.
- En términos absolutos de socios cooperativistas de ahorro y préstamo, Brasil ocupa el primer lugar con 11 millones, aunque su grado de penetración es bajo, con apenas 7.47%, pero, en términos de ahorro y préstamos, alcanza casi la mitad del total de América Latina.
- México, con una penetración de 8.73%, así como en montos de ahorro y préstamos, está muy por debajo de los promedios latinoamericanos (apenas 20% respecto al ahorro y préstamo de Brasil, a pesar de contar con 67% respecto a la cantidad de socios: 7'393,940 vs 11'001,000).

Los datos de Ecuador resultan muy reveladores: no solo tiene el mayor grado de penetración sino que también en cantidad de cooperativas, socios y montos de ahorro y préstamo ocupa el primer lugar en términos relativos sobre el resto de la región, lo que configura un país con una alta presencia de

<sup>18</sup> Un informe de la Organización Mundial del Trabajo (OIT) indica que los bancos cooperativos superaron a sus competidores durante la crisis financiera de 2007-2008. El sector de la banca cooperativa tenía una cuota de mercado de 20% del sector bancario europeo, pero representó solo 7% de todas las amortizaciones y pérdidas entre el tercer trimestre de 2007 y el primer trimestre de 2011.

este sector en la economía. No es posible abundar mucho más en términos cuantitativos —por falta de espacio—, pero el caso de Ecuador es notable y conviene analizarlo con mayor detalle.

La nueva Constitución de 2008 reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras, las empresas públicas o privadas, mixtas, familiares, domésticas, autónomas, comunitarias, asociativas y cooperativas, donde las tres últimas pertenecen al campo de la economía popular solidaria. De conformidad con la Constitución, se creó el Instituto de Economía Popular Solidaria (IEPS) dentro del Ministerio de Inclusión Social, y en 2011 se promulgó la Ley de Economía Popular y Solidaria. Esta ley, de acuerdo con José Luis Coraggio, experto en economía, es quizá el instrumento específico de institucionalización jurídica de la economía social y solidaria más desarrollado en la región latinoamericana.

De forma tal que, en opinión de Gladys Carrión (2015), lejos ya de la marginalidad, y a partir de su expansión en el año 2000 por la adopción de la dolarización, para 2014 el sector financiero popular y solidario, frente al sector financiero privado (banca privada y sociedades financieras), correspondía a 25% del activo, 24% del pasivo, 38% del patrimonio y 32% de la cartera bruta. Y respecto de la relación del sector financiero popular y solidario con la banca pública, correspondía a 122% del activo, 150% del pasivo, 58% del patrimonio y 177% de la cartera bruta. De ahí que en la consolidación de las finanzas populares y solidarias de Ecuador hayan intervenido actores públicos, privados, populares y solidarios, así como la cooperación internacional, y también de ahí su gran diversidad y potencia. En su estudio, Carrión encuentra que el ahorro local y la reinversión en los mismos territorios han generado capacidades, empleo, producción y productividad; han descentralizado los mercados de bienes y servicios y creado oportunidades para la población por lo general excluida, como jóvenes, mujeres y grupos étnicos.

De manera complementaria, Luis Tobar y Santiago Solano (2018) encuentran que el papel de las regulaciones por las que ha pasado el sistema cooperativo ha sido diverso y crucial para explicar su crecimiento exponencial, al otorgar una mayor confianza a los depositantes y la mejora de sus indicadores financieros y un mayor dinamismo y crecimiento que el sector de la banca privada (el incremento en la participación en los activos y la calificación

de la cartera, de forma tal que las cooperativas más grandes deben de tener similares indicadores que los bancos privados).<sup>19</sup>

En definitiva, sostienen los autores citados, los socios y clientes, sobre todo los de bajos recursos, han tenido en el sistema cooperativo su aliado por su cercanía en todos sentidos, más aún cuando no han sido atendidos de manera oportuna o les ha sido negado el acceso a la banca privada.

En términos más críticos, se cuestiona que los socios cooperativistas de ahorro y crédito, en particular en las grandes cooperativas, son tratados como clientes más que como socios y ciudadanos activos, lo que genera un déficit en el potencial que estas instituciones solidarias pueden tener como espacios de transformación, disrupción y emancipación ciudadana. Por ello, la participación democrática interna es otro de los aspectos clave de la esencia cooperativa, una mezcla de democracia participativa y democracia representativa. Así, el liderazgo en las cooperativas se concentra en los socios directivos y en la gerencia profesional, siendo uno de los responsables de promover el vínculo entre los objetivos sociales (de los socios y los trabajadores, pero también con el medio ambiente, con la equidad de género y con las comunidades donde se insertan) y la eficacia económica. Con todo, desde el espíritu cooperativo, los socios deben ser los responsables verdaderos de establecer esta vinculación virtuosa, al participar de forma activa en su desarrollo y compromiso transformador. De ahí la necesidad permanente de la educación cooperativa y continua para todos.

## La banca ética

Las finanzas éticas y alternativas pretenden ser una de las respuestas que la economía solidaria promueve para hacer frente al problema de inequidad estructural del sistema capitalista, al garantizar el derecho al crédito y canalizar el ahorro hacia proyectos con impacto social positivo. La banca ética surge

<sup>19</sup> Sin embargo, las cooperativas de los otros segmentos (más pequeñas), con controles deficientes y baja supervisión del estado, han provocado perjuicios a los depositantes y restado credibilidad al sistema. Entre 2013 y diciembre de 2016, se liquidaron 200 cooperativas, según estadísticas de la Corporación de Seguro de Depósitos (Cosede). Las cooperativas están clasificadas en cinco segmentos, de acuerdo con el monto de activos que disponen.

como un movimiento crítico a la banca tradicional —que comienza en Holanda en 1971 con Triodos Bank—, el cual tiene como objetivo poner el dinero al servicio de la economía real, combinando la viabilidad económica con el respeto de los derechos humanos y el medio ambiente. Como herramienta, tiene como propósito transformar el modelo económico actual: cambiar las reglas de mercado capitalista mediante la transparencia, la responsabilidad social y ambiental y una gestión basada en el territorio y en colaboración de todas las personas parte del territorio. Con la aparición de la banca ética surge un nuevo sistema financiero con el que podemos ahorrar e invertir, con lo que se busca un triple beneficio: social, medioambiental y económico.

Podemos definir la banca ética como un tipo de entidad financiera que permite obtener beneficios sociales y medioambientales, además de lograr los beneficios económicos de las entidades financieras convencionales. Este tipo de institución concede préstamos o créditos a aquellas personas que tengan un proyecto empresarial viable y con contenido social, aunque no tengan garantías patrimoniales o avales, y permite que los ahorradores inviertan su dinero en actividades acordes con sus convicciones éticas: respeto a los derechos humanos, educación, protección del medio ambiente, ocupación laboral de discapacitados, desarrollo de proyectos en el Tercer Mundo, etcétera (Castro & Romero, 2011, p.269).

Las dos grandes redes de referencia internacional de las finanzas éticas son la European Federation of Ethical Banks and Financiers (FEBEA) y la Global Alliance for Banking in Values (GABV). En 2018, ambas redes crecieron en número de entidades y miembros, lo que permitió la extensión del modelo financiero ético y solidario. FEBEA está formada por 28 entidades de 14 países diferentes, quienes tienen el objetivo común de difundir el desarrollo de modelos financieros basados en la ética y la solidaridad, dentro del área económica y política europea. Por su parte, la GABV es una red de instituciones bancarias reguladas que ponen en el centro a las personas y la sostenibilidad. Quieren ser una alternativa viable a la banca convencional, centradas en la economía real y lejos de las actividades especulativas. Está formada por 55 entidades financieras reguladas con presencia en los cinco continentes (Barómetro de las Finanzas Éticas, 2018).

Los productos y servicios financieros ofertados por las instituciones de banca ética son similares a los de cualquier entidad convencional, si bien

están sujetos a sus particulares principios y valores y son objeto de un creciente grado de sofisticación. En cuanto a los productos de ahorro e inversión, la mayor parte de los bancos éticos ofrecen cuentas corrientes y de depósitos de ahorro y fondos de inversión ISR, adaptados a los diferentes perfiles de ahorradores (particulares, empresas, ONG, sindicatos, etc.). También suelen ofertar productos especiales para determinado público objetivo (pensionistas, niños) u orientados a una determinada finalidad (adquisición de vivienda). Algunas entidades ofrecen también la posibilidad de adquirir sus propias acciones o participaciones (en el caso de bancos) y, en el caso de las cooperativas, los clientes se constituyen en socios de las mismas. La fijación de los tipos de interés con que se remuneran estos productos suele estar en línea con el mercado, si bien se ofrece al cliente la posibilidad de vincular una menor remuneración con el destino del diferencial a la financiación de proyectos con un valor social añadido.

La banca ética ha venido creciendo de manera consistente. Para Matteo Cavallito, Emanuele Isonio y Mauro Meggiolaro (s / f), el sector de las finanzas éticas y sostenibles en Europa ha dejado de ser marginal: tiene un valor de 715 mil millones de euros, que representa 5% del PIB de la Unión Europea (UE). En su interior coexisten realidades diversas: los bancos éticos que están en condiciones de responder a la crisis mejor que las entidades de crédito tradicionales, los fondos socialmente responsables, los microcréditos y lo que hemos denominado como nuevas fronteras: los bonos verdes y las inversiones de impacto.

Por ejemplo, en España, el Barómetro de las Finanzas Éticas y Solidarias (2018) realiza un informe anual que hace una radiografía anual de la evolución de las finanzas éticas y solidarias en todo el estado español: “El balance del año 2018 continúa siendo muy positivo. Observamos que el ahorro ético ha sido de más de 2.200 millones de euros; a nivel de préstamos se han otorgado 1.474 millones de euros en proyectos transformadores, un 16,31% más que el año anterior; hay más de 226.000 personas usuarias de finanzas éticas y la morosidad está situada en el 1,67%” (p.1). Como sostiene el Barómetro, América Latina concentra casi la mitad del crédito otorgado en el extranjero (48.35%), seguido por Asia y África, que conjuntamente representan 44.7% de los préstamos concedidos.

Y, según los datos del informe 2019, la tasa de morosidad de las entidades de finanzas éticas fue de 1.84% en 2019, en contraposición con la de la banca convencional, que se situó casi tres puntos por encima, con 4.79%; el sector más financiado, con 34.77%, es el medioambiental, seguido por el sector social (28.32%) y cultural (11.71%); en el ámbito internacional, 82.12% de la financiación se hace a través de microcréditos; los seguros éticos gestionan un volumen de primas de 1,628'765,990 euros, lo que supone 2.5% del volumen de primas total en España. Asimismo, dentro de las aseguradoras éticas, las entidades registradas por el sello EthSi (Ethical Solidarity Based Insurance) gestionan un volumen de primas de 637'753,230 euros, próximo a 1% del volumen total de primas del sector asegurador español.

Otra de las expresiones de la banca ética son los fondos de inversión de capital. Según Fernando Gómez-Bezares, Iker López y Amaia Badiola (2016), se consideran fondos éticos los fondos catalogados por Bloomberg como ESG (Environmental, Social and Governance). Para ello, se analiza una serie de criterios para determinar qué empresas se pueden considerar ESG: criterios medioambientales (emisiones de carbono, efectos en el cambio climático, contaminación, eliminación de residuos, energías renovables y agotamiento de recursos), sociales (cadena de suministro, discriminación, contribuciones políticas, diversidad, derechos humanos y relaciones comunitarias) y de buen gobierno (sistemas de voto, compensación de los ejecutivos, derechos de los accionistas, defensa ante adquisiciones, consejos con renovación sucesiva por grupos y consejeros independientes).

Finalmente, los resultados financieros de la banca ética en la UE han tenido mejor desempeño y resiliencia frente a la crisis financiera de 2008 que la banca tradicional: los 23 bancos éticos que existen en Europa, comparados con los 15 bancos de mayor relevancia global que tienen sede en Europa, en los últimos diez años, han obtenidos rendimientos tres veces mayores que los bancos tradicionales en ese mismo lapso (rentabilidad media anual de 3.98%, frente a 1.23%).<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Se puede consultar también el estudio de Abad y Vals (2018) sobre el desempeño específico de Triodos Bank: "Análisis de viabilidad de la banca ética en España a través de Triodos Bank".

En América Latina, los primeros esfuerzos de banca ética los encabeza la Fundación Dinero y Conciencia, creada con el objetivo de liderar el propósito del proyecto bancario y velar para que se cumpla con los lineamientos de banca ética.<sup>21</sup> Desde 2016, se está desarrollando un banco regional ético cuyas áreas de inversión incluyen: hábitat inclusivo y sostenible, salud y calidad de vida, inclusión social, naturaleza y medio ambiente, sistemas alimentarios, energía renovable y consumo y producción sostenible.

## Microfinanzas y microcrédito

Es el conjunto de servicios microfinancieros (ahorro, préstamos, seguros, transferencias, pago de remesas del exterior y pago de servicios), las instituciones que ofrecen al menos uno de ellos y los instrumentos mediante los cuales se prestan. La mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito, tanto por la exageración de las virtudes de este instrumento como por las limitaciones del marco jurídico en muchos países que prohíben la captación de ahorro por todo tipo de intermediario distinto al bancario (Conde, 2005, p.7).

De acuerdo con Lucano (2001, citado por Rincón, Rincón & Urdaneta, 2007), se han identificado cuatro tipos de entidades microfinancieras en América Latina: convencionales, como el Banco del Comercio (Costa Rica), Banco Empresarial (Guatemala), FASSIL (Bolivia), Banco del Pacífico (Ecuador), Financiera Familiar (Paraguay); especializadas: FIE (Bolivia), Mibanco (Perú), Los Andes (Bolivia), BancoSol (Bolivia), Financiera Calpia (El Salvador), Multicrédito (Panamá); organizaciones no gubernamentales especializadas: Propesa (Chile), Emprender (Argentina), Fundasol (Uruguay), Prodem (Bolivia) Funadeh (Honduras); y organizaciones no gubernamentales generalistas o de fines múltiples: CARE, FINCA, Catholic Relief Services, VillageBanks y Grassroots.

Los fenómenos más recientes del microcrédito y las microfinanzas se basan a menudo en un modelo cooperativo. Estos se centran en los préstamos para pequeñas empresas. En 2006, Muhammad Yunus, fundador del Grameen

21 Ver su página web <https://bancaetica.lat/nuestra-identidad>

Bank en Bangladesh, ganó el premio Nobel de la Paz por sus ideas sobre el desarrollo y su búsqueda del concepto de microcrédito, en el que la institución ofrece microcréditos a personas que, de otro modo, no podrían obtener préstamos por medios convencionales.

Así, Carola Conde (2005, p.275) señala la pertinencia y eficacia de las microfinanzas como estrategia de superación de la pobreza:

[...] en el ámbito mundial se ha reconocido a las microfinanzas como una vía adecuada para superar la pobreza extrema. Se han establecido cientos de IMF dedicadas a proporcionar servicios financieros a los más pobres, las cuales han obtenido resultados impresionantes tanto desde el punto de vista del volumen de ahorro captado, como en índices de morosidad de cero por ciento (o tasas de cumplimiento de 100%). Asimismo, estas organizaciones han contribuido a mejorar el nivel de empleo, de ingresos y, por ende, la calidad de vida de sus clientes, logrando incluso que un porcentaje considerable de ellos rebase la línea de pobreza extrema. Además, las diversas experiencias documentadas han demostrado que las IMF que ofrecen servicios de ahorro operan con menores índices de dependencia del subsidio y tienen mejores indicadores de desempeño y mayor sustentabilidad.

La principal fuente de fondos para las cooperativas son los ahorros locales, mientras que las instituciones de microfinanzas en las economías subdesarrolladas dependen en gran medida de donaciones, fondos extranjeros, préstamos externos o utilidades retenidas, lo que implica altas tasas de interés. Estas últimas, así como los vencimientos a corto plazo y los programas de pago ajustados, son instrumentos destructivos para los prestatarios de ingresos bajos y medios que pueden conducir a graves trampas de deuda.

Elita Rincón, José Rincón y Emilio Urdaneta (2007, p.7) definen que las características de las instituciones microfinancieras (IMF) son las siguientes: a) enfoque en los pobres; b) conocimiento del mercado que atienden (microempresarios que forman el sector informal); c) evaluación del riesgo crediticio; d) reducción de costes (estructura administrativa poco compleja y burocratizada); e) autosuficiencia financiera; f) escala (para alcanzar cada vez a un mayor volumen de prestatarios); y g) importancia del ahorro. De

ahí que las IMF deberían reunir cuatro condiciones: permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo; escala, a fin de alcanzar un número suficiente de clientes; focalización, con el objeto de llegar a la población más pobre; y sustentabilidad financiera. Es posible distinguir una cierta distribución por países de las microfinanzas en América Latina mediante tres grupos de países:

Grupo 1: Bolivia, Honduras, Nicaragua y El Salvador. Aquí es donde el número de clientes activos cubre al de clientes potenciales (600 mil) y existe un mayor desarrollo de las microfinanzas.

Grupo 2: Paraguay, Guatemala, Perú, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador y Costa Rica. Cuenta con 2.5 millones de clientes potenciales y son países que han comenzado a desarrollar una industria microfinanciera significativa.

Grupo 3: México, Brasil, Uruguay, Argentina y Venezuela. En estos países el sector microfinanciero está virtualmente no desarrollado. De los 10 millones de clientes potenciales de microcrédito en América Latina, casi siete millones viven en países que casi no cuentan con micropréstamos de mejores prácticas (con base en Rincón, Rincón & Urdaneta, 2007, p.15).

Como se ha visto en dicha distribución por países, un caso nacional relevante de multiplicación de las microfinanzas es Bolivia, como lo demuestra un estudio realizado por Reynaldo Marconi (2014). El cambio significativo en la historia financiera del país se produce a partir de 2005 y hasta 2012, cuando el Índice de Movilización del Ahorro Popular creció hasta 52.1%, es decir, más de cinco veces con relación a 1992. Asimismo, otros indicadores constataron este crecimiento: “el Índice de Acceso a Servicios Financieros, el Índice de Uso de Servicios de Crédito, el Índice de Movilización del Ahorro Popular y el Índice de Desarrollo de la Intermediación Microfinanciera Local, los cuales demuestran que el Sistema Microfinanciero Boliviano se ha constituido en un actor clave en el Modelo de Inclusión Financiera promovido en el país, un modelo que puede considerarse como una “revolución silenciosa” (p.259).

En términos más generales, se puede afirmar que las microfinanzas, sobre todo los microcréditos, conservan cierta ambigüedad: por un lado, constituirse en un apoyo efectivo para los pobres por medio de las microfinancieras que cuentan con una auténtica vocación de servicio y, por otro, el desarrollo de una visión capitalista con prácticas agiotistas y depredadoras de los pobres por aquellas que surgieron como tales, o han evolucionado hacia entidades privadas lucrativas (son el caso de algunas de las más importantes en términos de capital, clientes y préstamos, como BancoSol en Bolivia y Compartamos Banco en México).

### **Bancos comunitarios**

Con una presencia importante en Brasil, como producto de la promoción de la experiencia exitosa del Banco Palmas como primera referencia de este modelo de finanzas alternativas, los bancos comunitarios son una corriente que adquiere cada vez mayor reconocimiento en el ámbito global. Los bancos comunitarios se forman en los lugares donde los servicios financieros privados no pueden o no les interesa llegar.

El crecimiento de los bancos comunitarios en Brasil ha sido consistente. De acuerdo con la Red Brasileña de Bancos Comunitarios (RBBC),<sup>22</sup> en 2009 existían 51, para 2014 eran 104, y 115 para 2020. Cada uno de estos bancos cuenta con su propia moneda social, la cual circula solo localmente para que la riqueza permanezca en una comunidad. Los bancos comunitarios tienen reconocimiento oficial del Banco Central de Brasil y tienen una partida pública de la Secretaría de Economía Solidaria, la entidad gubernamental encargada de avalar y apoyar a los bancos comunitarios mediante la inyección de recursos económicos, que para 2014 había erogado 22.5 millones de reales para el sector, estimulando la creación de al menos cincuenta nuevos

<sup>22</sup> En el marco del Encuentro Nacional de la Red Brasileña de Bancos Comunitarios, celebrado entre el 8 y 12 de junio de 2020, se realizó una encuesta que dio los siguientes resultados (respondieron 58 de los 115 bancos comunitarios): 70.4% mantenían sus operaciones, mientras que 29.6% las habían suspendido, en tanto que 34 realizaban actividades crediticias, y la moneda electrónica E-Dinheiro operaba en 26 bancos (Yasuyuki, 2020).

bancos. Lo anterior obedecía a la dificultad de las cooperativas y las asociaciones vecinales de acceder a financiamiento para su banco.

La RBBC informó que para 2014 la mayoría se concentraban en el nordeste del país, con 51, en el sudeste 27, en el norte 16, y 10 en la región centro-oeste. Por citar tan solo un ejemplo de la emergencia de bancos comunitarios, el Banco Comunitario Popular de Maricá, y su moneda social Mumbuca, surgieron en 2013 con el apoyo de un programa municipal para llevar recursos a 13 mil personas de bajos ingresos.

Para abrir un banco comunitario son necesarias varias condiciones: una figura jurídica para poder operarlo, como una asociación civil o de vecinos; sean alcaldes o grupos organizados, deben acudir al Instituto Banco Palmas para desarrollar un proyecto; emitir sus propias monedas sociales y tener una equivalencia con el real como moneda oficial, y que la circulación del dinero se limite a la zona del banco y su uso sea bajo libre aceptación. El Instituto Banco Palmas es el responsable de realizar una capacitación financiera al personal administrativo de cada banco, quienes deben ser vecinos de la comunidad.

Sin embargo, no debe idealizarse la expansión del modelo: los apoyos gubernamentales también han generado dependencia, en la medida que la mayor parte del dinero se usa para el pago de los empleados del banco comunitario y, una vez terminado el recurso, los empleados deben buscar otra alternativa.

La relación de los bancos comunitarios con el Instituto Palmas surgió de la experiencia acumulada por el Banco Palmas, nacido en los años setenta del siglo pasado cuando se construyó el Conjunto Palmeiras, un suburbio de los alrededores de la ciudad de Fortaleza, al nordeste del país. En el lugar, comunidades de pescadores se asentaron sin contar con infraestructura, tales como servicios de agua, transporte y electricidad, y se organizaron en la Asociación de Vecinos del Conjunto Palmeiras. Años después, en enero de 1998, se creó el Banco Palmas con el objetivo de generar fuentes de empleo, organizar un consumo local y una circulación del capital regional. Por último, en 2006, el Banco Central de Brasil brindó su reconocimiento oficial y concedió líneas de crédito al Palmas mediante la intervención de la Secretaría de Economía Solidaria.

Pero, ¿cómo es el funcionamiento del modelo de los bancos comunitarios inspirados por el Banco Palmas? Un documento del mismo organismo da respuesta a las cien preguntas más frecuentes (Instituto Palmas, 2018). En suma, podemos decir que los bancos comunitarios, inspirados en el modelo Banco Palmas, reúnen las siguientes características:

- Finanzas de microcrédito: se apoyan en recursos gestionados en la comunidad para sus pequeños préstamos —producción, comercio, servicios— con el fin de fortalecer las economías familiares y locales, con bajas tasas de interés y garantías vecinales, lo mismo que con recursos estatales para su operación por un tiempo limitado.
- Comunitarios: sin socios, pero vinculados intrínsecamente con la comunidad de origen y sus organizaciones vecinales.
- Solidarios: comparten los valores de cooperación, autogestión y solidaridad.
- Democráticos: promueven una amplia participación comunitaria con base en asambleas, foros, reuniones y eventos diversos como ferias, radio comunitaria, etcétera.
- Autogestivos: generan sus propios cuadros operativos capacitados con el apoyo educativo del Instituto Palmas, así como de contraloría social.
- Gestión amplia de alianzas: con instituciones oficiales, bancos privados, organizaciones de la sociedad civil, iglesias, fundaciones y universidades, y constituyen una red nacional de bancos comunitarios, entre otros.

## **Monedas sociales, comunitarias y locales**

Con el advenimiento del capitalismo financiero, las monedas nacionales han perdido importancia, mientras que el dinero crediticio —creado, regulado y usado por los grandes bancos e instituciones financieras— ha aumentado de forma exponencial, como ya vimos en nuestro inciso sobre la financiarización económica capitalista.

Así que, de manera análoga a este proceso de financiarización de la economía global, también han emergido una proliferación de formas monetarias alternativas —impulsadas desde las bases sociales o por ayuntamientos o

municipios locales— que plantean un desafío a la realidad socioeconómica y al conocimiento sobre la posibilidad de constituirse en alternativas a la globalización neoliberal.

Las monedas sociales han tenido un extraordinario crecimiento en los últimos años —producto de la crisis económica capitalista y el abandono del estado de bienestar, a los que se suman el desempleo y la precariedad laboral, así como de la desindustrialización—, proliferando en numerosas localidades y países, si bien con diversas particularidades y diferencias. En la actualidad, Bernard Lietaer reconoce la existencia de unas cinco mil formas de pago alternativas (incluyendo formas no monetarias) en el ámbito mundial repartidas en numerosos países. Por otra parte, surge también la plataforma de intercambio mundial Community Exchange System,<sup>23</sup> con un registro de las iniciativas en el mundo (1,148 en total, de las cuales 273, casi 24% son españolas, 194 son de Estados Unidos, y de México se encuentran participando 23).

Para los investigadores de las economías solidarias, las monedas alternativas —sociales, complementarias, locales, comunitarias o paralelas— se convierten en un reto de dilucidación permanente, tanto en el Norte como en el Sur global: entre muchos más, autores como Heloísa Primavera (2010) y Ricardo Orzi (2020) en Latinoamérica, y David Graeber (2011), Julio Gisbert (2010), Bernard Lietaer (2005) y Viviana Zelizer (2011) en el Norte global, estudian y promueven este tipo de monedas alternativas.

Hay diferentes maneras de crear dinero social: desde los bancos de tiempo y las redes y clubes de trueque, o desde monedas sociales soportadas con la moneda de curso legal. Estas pueden utilizar un formato tanto físico como digital —mediante métodos como la red, los teléfonos móviles inteligentes o las tarjetas de pago—. El valor de una moneda social depende de lo que haya acordado el colectivo promotor, pero predomina una triple paridad entre tiempo, moneda local y moneda oficial para poder valorar los intercambios. En pocas palabras, según el economista belga Bernard Lietaer, una moneda social es: “Un acuerdo dentro de una comunidad de usar algo como medio

<sup>23</sup> Consultar su página web en [https://www.community-exchange.org/index\\_es.asp](https://www.community-exchange.org/index_es.asp)

de intercambio”. Es decir, no está controlada ni regulada por el estado, y se hace uso de la misma por comunidades, colectivos y particulares.

Pese a su enorme diversidad, para Graciela Lara y Michael Demmler (2019, p.273), las monedas sociales pueden ser caracterizadas por los siguientes aspectos:

- Son complementarias a las monedas oficiales.
- Apenas pierden valor con el tiempo, dado que no se pretende la acumulación de dinero.
- Surgen ante escenarios de crisis económica como iniciativas comunitarias.
- Son administradas y controladas por una comunidad específica y se limitan a ella, impidiendo así la salida de recursos económicos y patrimonios del área local.
- Se sustentan en la solidaridad y en comportamientos comerciales justos y éticos, lo que estimula los procesos de desarrollo local, social y humano.
- Se consideran sistemas altruistas e informales, basados en la ayuda mutua y en fuertes relaciones interpersonales.
- Fomentan la inclusión financiera de personas que no pueden acceder a productos y servicios dentro de los sistemas financieros tradicionales.

Entre algunas de las monedas sociales más reconocidas en el ámbito mundial, están:

- Bristol Pound, surgida en 2012 y lanzada en la ciudad de Bristol, Reino Unido.
- Real, moneda social electrónica de Villa Real, ciudad de la Comunidad Valenciana.
- Ekhi, moneda local de Vizcaya, España, complementaria al euro.
- Túmin, nacida en 2010 en Espinal, Veracruz, México, con presencia en diversos estados.
- Chiemgauer, creada en 2003 en Baviera, Alemania.
- Puma, moneda complementaria al euro, del barrio El Pumarejo, en Sevilla, España.
- La Pêche, creada en 2014 en Montreuil, Francia.

- Wir, moneda complementaria de Suiza en 1934, con más de 50 mil asociados.
- E-Dinheiro, moneda electrónica utilizada en bancos comunitarios de Brasil.

En el contexto de la pandemia de covid-19, en entrevista realizada a Heloísa Primavera (quien fue impulsora de los clubes de trueques en Argentina durante la crisis de principios de este siglo) y ha sido promotora también de las monedas sociales en Brasil, se hace un análisis sintético del proceso que han seguido las monedas sociales en el cono sur de América Latina:

- La primera generación, que sirven para animar la economía real en las comunidades.
- La segunda generación, con monedas sociales respaldadas con moneda oficial (como el Banco Palmas en Brasil).
- La tercera generación, que produce una transición de una economía exportadora extralocal y regional hacia otra economía más enfocada en la autosuficiencia debido a la dificultad de transportes de larga distancia por la pandemia.

Y también en un texto reciente, Orzi (2020, p.87) sostiene que las monedas sociales se enmarcan en los planteamientos de Karl Polanyi y su análisis del mercado alternativo:

[...] las monedas alternativas tienen como ámbito de circulación los llamados mercados solidarios, donde los bienes que se intercambian están pautados; sus precios, sujetos a control social; y los intercambios, restringidos a los integrantes de una comunidad. Esta distinción nos acerca a la idea de las esferas económicas trabajadas desde la antropología clásica —en las cuales el ámbito de intercambio está restringido a un número de participantes y a ciertos bienes y servicios— y al primer sentido de mercado planteado por Polanyi.

Sin embargo, conviene problematizar más estas afirmaciones del *mains-tream* de la economía solidaria sobre las monedas sociales. En ese sentido, se

señalan cuestionamientos que permiten un análisis no dicotómico del concepto de la reciprocidad y, en consecuencia, de la solidaridad, que nos pueda llevar más allá de las propuestas de Marcel Mauss y Karl Polanyi, donde las relaciones económicas acontecen más allá del intercambio de mercado:

Desde el marco de la *ess*, los trabajos existentes sobre estas prácticas refuerzan una visión dicotómica entre dos lógicas económicas contrapuestas. Pensamos que es necesaria una problematización de esta división dicotómica, puesto que esta literatura reproduce un significado de las relaciones sociales disociado de su realización concreta en las prácticas existentes: “el concepto de reciprocidad permite observar relaciones sociales situadas simultáneamente en circuitos de aprovisionamiento dentro y fuera del mercado” (Alcañiz, 2019, p.278).

La discusión anterior adquiere relevancia para los estudiosos y activistas de las economías solidarias para no caer en el uso indiscriminado del concepto clásico y de reciprocidad–solidaridad como algo que sucede en uno solo de los polos (fuera del mercado) sino de formas y prácticas socioeconómicas, incluyendo las monedas sociales, para, como nos advierte Gema Alcañiz, comprender simultáneamente dos ámbitos de realidad distintos: por un lado, las relaciones que se pueden encontrar en estas experiencias y, por otro, el papel que juega la reciprocidad —y el ideal de su aplicación— en los proyectos políticos en curso.

### **Algunas reflexiones sobre las posibilidades de las alternativas sociofinancieras frente a la crisis sistémica**

Si retomamos el principio recursivo de la complejidad, los procesos imbricados en la socialización alternativa financiera de los procesos socioeconómicos y de la vida serían los siguientes, en donde cada par de ellos se producen y reproducen de forma recíproca como causa / efecto, lo que genera a la vez un presente esperanzador y un futuro promisorio:

- Desmercantilización del dinero y sus mercados financieros para poner en el centro a la sociedad (sociocéntrica) y la vida (biocéntrica).

- Generación y promoción de las alternativas financieras sociales–solidarias en su pluralidad como un medio para bienestar colectivo o el buen vivir y no un fin en sí mismo (biosociofinanzas).
- Democratización del trabajo y el capital en espacios de ahorro y préstamo colectivos.
- Localización de las alternativas financieras y sus vínculos con las economías de proximidad y sociales–solidarias (comunitarias ancestrales, barriales), estableciendo alianzas socioterritoriales de escalas mayores (regionales, nacionales e internacionales).
- Orientación del ahorro hacia la calidad de vida de las personas y sus familias, así como para la inversión productiva y social.
- Posicionamiento de las finanzas y el dinero en su justo medio, y no como fines en sí mismos.
- Transformación del estado como una institución política sujeta al poder democrático de la sociedad (organizada–representada–participativa–comunitaria) y sus alternativas, capaz de generar un movimiento social que se sume a otros.
- Promoción de la inclusión sociofinanciera como parte de sus luchas por una inclusión integral de las personas en tanto ciudadanos (social, económica, política, ambiental y cultural–género).
- Impulso y vinculación con nuevos movimientos sociales emancipadores de finanzas solidarias, economías alternativas y de diversas expresiones.
- Reivindicación con sus prácticas, una relación estrecha y armónica con el medio ambiente, procurando la conservación y restauración de sus ecosistemas y hábitats cercanos.
- Resistencia frente a la producción extractivista con defensa de sus territorios y bienes comunes.

En resumen, la socialización financiera puede convertirse en un arma de dos filos: por un lado, permite construir alternativas descentradas del capital —ya sea de la tendencia salvaje o de la progresista— para poner en el centro a las personas y la vida del planeta; o, por otro lado, dejar de lado la vida para contar únicamente como medio para el ahorro y préstamos personales, familiares y de trabajo, olvidando otras dimensiones sociales, culturales, de

género y ambientales. Las grandes aportaciones y limitaciones del sector social-solidario serán expuestas con mucho mayor detalle en su momento.

## REFLEXIONES FINALES ABIERTAS. CAMBIAR EL MUNDO FINANCIERO PARA PRESERVAR LA VIDA (HUMANA Y DEL PLANETA)

*La centralidad de la vida implica una biocivilización que, a su vez, implica concretamente asegurar los medios de vida para todos los organismos vivos y, en el caso de los seres humanos: alimentación, salud, trabajo, vivienda, seguridad, educación y ocio.*

LEONARDO BOFF

A lo largo de estas páginas, hemos realizado un pequeño viaje por los procesos, las instituciones y las prácticas financieras en el mundo actual. Nuestra intención ha consistido en explicar y comprender la compleja financiarización de la economía global y de la vida, con todas sus consecuencias hipermercantilizadoras y desreguladoras: desde la expansión de la riqueza expresada en el dinero (los derivados son su gran hegemonía) y mucho más allá de la producción de bienes y servicios; la hiperconcentración bancaria traducida en entidades transnacionales ultrapoderosas; la multiplicación de los paraísos fiscales con las evasiones fiscales y el lavado de dinero del crimen organizado; la proliferación de las criptomonedas con su enorme ambigüedad especulativa y comercial; la consolidación de las ciudades financieras globales como redes financieras transnacionales o trasterritoriales; hasta la desposesión por la vía financiera de tierras y territorios de las comunidades campesinas y ancestrales, con la consecuente pérdida acelerada de la biodiversidad. Las consecuencias que este tipo dominante de financiarización resultan desastrosas, pero el principio de entropía nos indica que el proceso se degrada aceleradamente.

Frente a este proceso hegemónico, hemos buscado los análisis críticos y las propuestas heterodoxas —sobre todo en torno a la urgente regulación financiera global, la desconcentración bancaria y la inclusión financiera de los pobres— que alrededor de las finanzas se están realizando en el planeta

con el fin de romper con este proceso financierizador capitalista, salvaje y neoliberal, con toda su inhumanidad e insustentabilidad. Economistas como Thomas Piketty, Joseph Stiglitz, Dani Rodrik y otros intelectuales y activistas cercanos a la Internacional Progresista, así como entidades de investigación y organizaciones de la sociedad civil, buscan y proponen poner barreras que impidan mantener vigentes a las finanzas depredadoras tal y como se han venido desarrollando durante las últimas décadas.

En ese marco de una correlación de fuerzas económicas ortodoxas y heterodoxas, donde imperan las primeras, pequeños brotes socializadores de las finanzas alternativas se abren paso queriendo apostar por la vida a pesar de todo: se trata de las biosociofinanzas. La complejidad de la vida —y sus leyes de entropía, potencia e indeterminación (azar) y los principios que emanan de ella, como la recursividad, la sistematicidad, la dialogicidad y el hologramático— las hacen posibles; la esperanza de las poblaciones y los pueblos de todo el mundo, vestida de empatía, colaboración, cooperación, cuidado, reciprocidad y solidaridad, también. De hecho, vida biológica y vida social se hilvanan en la complejidad para que ambas emerjan entramadas de manera lenta, pero sólidamente.

Como hemos apuntado en estas páginas, con todas sus contradicciones, limitaciones y complementariedades, estas finanzas alternativas —representadas en este texto por sus prácticas en torno a cinco corrientes sugerentes como son las cooperativas y cajas de ahorro y crédito, la banca ética europea, las microfinanzas, los bancos comunitarios y las monedas sociales— apuestan por crear espacios socioeconómicos que vayan más allá del lucro económico para dotar a las personas y las comunidades de instrumentos de apoyo financiero para hacer la vida más humana y sustentable con el planeta: en pocas palabras, como seres solidarios en el mundo y no como propietarios del mundo.

Para cerrar esta reflexión final, quiero compartir una frase del papa Francisco, contenida en su más reciente encíclica *Fratelli Tutti*, en la que nos invita al cuidado mutuo y de la casa común: “Cuidar el mundo que nos rodea y contiene es cuidarnos a nosotros mismos. Pero necesitamos constituirnos en un “nosotros” que habita la casa común. Ese cuidado no interesa a los poderes económicos que necesitan un rédito rápido” (n.17).

## REFERENCIAS

- Abad, E. & Valls, M.C. (2018). Análisis estratégico de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Financiación de proyectos sociales y medioambientales. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, No.92, 87-120.
- Alcañiz, G. (2019). Las monedas sociales en la economía social y solidaria: más allá de la reciprocidad, entendiendo las prácticas concretas a la luz del caso de “La Bellota”. *Revista de Antropología Social*, 28(2), 275-295.
- Appel, H. (2020). *Sindicatos de deudores, bienes públicos reparadores y el futuro de las finanzas*. Recuperado de <https://progressive.international/blueprint/365e30f1-8c88-4299-a534-341704b05b49-appel-debtors-unions-reparative-public-goods-and-the-future-of-finance/en>
- Barómetro de las Finanzas Éticas (2018). *Una radiografía del sector en el Estado español*. Madrid: FETS.
- Barómetro de las Finanzas Éticas (2019). *Radiografía y retos del sector según la foto de su evolución en el último año*. Recuperado de <https://www.economiasolidaria.org/noticias/presentacion-del-barometro-de-las-finanzas-eticas-2019/>
- Caloca, O., Leriche, C. & Sosa, V. (2015). Crítica de la economía ortodoxa desde una visión culturalista, la economía solidaria. En M. Reyes Godínez, J. Linares Ortiz & M.V. Ferruzca Navarro (Comps.), *Economía y cultura. Volumen 2*. México: UAM-Azcapotzalco.
- Carrión, G. (2015). *Economía y finanzas populares y solidarias para el buen vivir en Ecuador*. Quito: Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias.
- Castro, M. & Romero, N. (2011). Cooperativas de crédito y banca ética ¿un camino por explorar? *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, No.72, octubre, 262-300.
- Cavallito, M., Isonio, E. & Meggiolaro, M. (s / f). *Las finanzas éticas y sostenibles en Europa. Primer informe*. Fundación Finanzas Éticas. Recuperado de <https://finanzaseticas.net/wp-content/uploads/2018/12/lr-informe-cs.pdf>
- Ceceña, A.E. (2020). Los entramados bajo la pandemia. *ALAI*, año 44, No.549, julio, 1-4. Recuperado de [https://www.alai.info/wp-content/uploads/2022/03/alem\\_549\\_.pdf](https://www.alai.info/wp-content/uploads/2022/03/alem_549_.pdf)

- Chipman, K. (2020). Water futures to start trading amid growing fears of scarcity. *Bloomberg*, 6 de diciembre. Recuperado de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-12-06/water-futures-to-start-trading-amid-growing-fears-of-scarcity>
- Comisión Independiente para la Reforma de la Tributación Corporativa Internacional (ICRICT) (2020). *Servicios digitales y el impuesto a las ganancias*. Recuperado de <https://www.icrict.com/icrict-in-the-news/2020/9/22/servicios-digitales-y-el-impuesto-a-las-ganancias>
- Conde, C. (2005). *Instituciones e instrumentos de las microfinanzas en México. Definamos términos*. México: El Colegio Mexiquense.
- Consejo Global de Cooperativas de Crédito (2019). *Reporte Estadístico 2019*. Recuperado de [https://www.woccu.org/our\\_network/statreport](https://www.woccu.org/our_network/statreport)
- Cutillas, S., Llistar, D. & Tarafa, G. (2018). 31. Auditoría de la deuda. En G. D'Alisa, F. Demaria & G. Kallis (Coords.), *Decrecimiento: un vocabulario para una nueva era*. México: Icaria / Fundación Heinrich Boell.
- Demirgüç-Kunt et al. (2018). *Global financial inclusion*. Database, World Bank.
- Desjardins, J. (2020). All of the world's money and markets in one visualization. *Visual Capitalist*, mayo 27. Recuperado de <https://www.visualcapitalist.com/all-of-the-worlds-money-and-markets-in-one-visualization-2020/>
- Deutsche Bank (2014). *The random walk. Mapping the world's financial markets 2014*. Recuperado de <https://etf.dws.com/DEU/DEU/Download/Research-Global/47e36b78-d254-4b16-a82f-d5c5f1b1e09a/Mapping-the-World-s-Financial-Markets.pdf>
- El Economista* (2022). El bitcoin frena sus pérdidas; pesimismo reina en los mercados de criptomonedas. Recuperado de <https://www.economista.com.mx/mercados/El-bitcoin-frena-sus-perdidas-pesimismo-reina-en-los-mercados-de-criptomonedas-20220614-0039.html>
- FIAN Internacional / Transnational Institute/ Focus on the Global South (2020). *Capitalismo financiero y la carrera por los recursos naturales*. Recuperado de [https://www.fian.org/files/files/El\\_capitalismo\\_clandestino\\_y\\_la\\_financiarizacion\\_de\\_los\\_territorios\\_y\\_la\\_naturaleza\\_\(1\).pdf](https://www.fian.org/files/files/El_capitalismo_clandestino_y_la_financiarizacion_de_los_territorios_y_la_naturaleza_(1).pdf)
- Finance Watch (2018). *10 years on citizens call to change finance* (Annual Report 2018). Recuperado el 27 de enero de 2020, de <https://www.finance-watch.org/uf/huge-banks/>

- Finance Watch (2020). *Huge banks. A handful of extremely large banks dominate Europe, the failure of any one of them threatens the system as a whole*. Recuperado de <https://www.finance-watch.org/uf/huge-banks/>
- Gisbert, Q.J. (2010). *Vivir sin empleo: trueque, bancos de tiempo, monedas sociales y otras alternativas*. Barcelona: Los libros del lince.
- Gómez-Bezares, F., López, I. & Badiola, A. (2016). *Stock picking and market timing abilities of european ethical and conventional funds*. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=2801505> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2801505>
- Graeber, D. (2011). *En deuda: una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Ariel.
- ICRITC (2020). *Proponen impuesto a la riqueza ante crisis por Covid-19 a nivel global*. Recuperado de <https://aristeguinoticias.com/1506/mundo/proponen-impuesto-a-la-riqueza-ante-crisis-por-covid-19-a-nivel-global/?fbclid=IwARIS2w6vrh2zelGMwRTNHTdhdIi5djuolEyDJmaCxpVXsBJPrZkwNVlz6Hs>
- INAES (2018). *Economía Social en México. Compendio de información básica 2013-2017*. México: Sedesol. Recuperado de <http://osse.org.mx/portals/0/compendio/default.html#p=20>
- Instituto Palmas (2018). *100 perguntas mais frequentes*. 1º Banco Comunitário do Brasil. Recuperado de [www.bancopalmas.org.br](http://www.bancopalmas.org.br)
- Izquierdo, A., Keefer, P., Blackman, A., Busso, M., Cavallo, E., Elacqua, G., Ibáñez, A.M., Messina, J., Moreira, M., Scartascini, C., Schady, N. & Serebrisky, T. (2020). *Salir del túnel pandémico con crecimiento y equidad: una estrategia para un nuevo compacto social en América Latina y el Caribe. Covid-19*. Washington: BID.
- Jeník, I., Flaming, M. & Salman, A. (2020). *Inclusive digital banking: Emerging markets case studies*. CGAP, working paper, octubre de 2020. Recuperado de [https://www.cgap.org/sites/default/files/publications/2020\\_10\\_Working\\_Paper\\_Inclusive\\_Digital\\_Banking.pdf](https://www.cgap.org/sites/default/files/publications/2020_10_Working_Paper_Inclusive_Digital_Banking.pdf)
- Lara, G. & Demmler, M. (2018). Social currencies and cryptocurrencies: characteristics, risks and comparative analysis. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, No. 93, 265-291.

- Lahaye, E., Abell, T.E. & Hoover, J.K. (2017). Una visión del futuro: inclusión financiera 2025. *Enfoques (CGAP)*, No.107, junio. Recuperado de <https://www.cgap.org/sites/default/files/researches/documents/Focus-Note-Vision-of-the-Future-Jun-2017-Spanish.pdf>
- Lietaer, B. (2005). *El futuro del dinero: cómo crear nueva riqueza, trabajo y un mundo más sensato*. Buenos Aires: Errepar-Longseller.
- Maldonado, C. (2020). *Camino a la complejidad. Revoluciones científicas e industriales. Investigación en complejidad*. Ciudad de Guatemala: Asociación Rujotay Na'oj.
- Marconi, R. (2014). *El milagro de inclusión financiera. La industria microfinanciera de Bolivia (1990-2013)*. La Paz: Hivos / Fundación PIEB / Academia Boliviana de Ciencias Económicas.
- Max-Neef, M. (2013). *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común*. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=WI9UVPBfxm>
- Muñoz, R. (s / f). *Las finanzas solidarias en la Argentina y América Latina: modalidades y políticas*. Recuperado de <https://www.vocesenelfenix.com/content/las-finanzas-solidarias-en-la-argentina-y-am%C3%A9rica-latina-modalidades-y-pol%C3%ADticas>
- Nadal, A. (2020). *Pensar fuera de la caja. La economía mexicana y sus posibles alternativas* (serie Estudios y Perspectivas, No.182). México: CEPAL.
- Naranjo, I. & Casanovas, G. (2019). Los mercados financieros. En G. Casanovas (Coord.), *Mercancías ficticias. Recuperando a Polanyi para el siglo XXI. Cuadernos Cristianisme i Justicia*, No.216, Barcelona, noviembre.
- Ocaranza, C. (s / f). *BlackRock, el gigante desconocido*. Recuperado de <https://conoceblackrock.projectpoder.org/index.html>
- Orzi, R. (2020). *Monedas para la transformación social: un caso de estudio*. Buenos Aires: Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.
- Oulhaj, L. (Coord.), Ayala, A.C. & López, L.M. (2016). *Avanzar en la inclusión financiera. Propuestas en torno a la conceptualización y al marco legal desde dos cooperativas de ahorro y préstamo como actores de las finanzas solidarias en México*. México: Universidad Iberoamericana.
- Piketty, T. (2015). *El capital en el siglo XXI*. México: FCE.
- Polanyi, K. (2009). *La gran transformación*. México: Juan Pablos.

- Primavera, H. (2010). Social currencies and solidarity economy. An enduring bond of common good. *Working USA. The Journal of Labor and Society*, 13(1), 41-59.
- Quijano, A. (2000). Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina. En E. Lander (Ed.), *Colonialidad del saber*. Buenos Aires: CLACSO-UNESCO.
- Rincón, E., Rincón, J. & Urdaneta, E. (2007). *Las microfinanzas en América Latina en los inicios del siglo XXI: un instrumento para el desarrollo de la economía solidaria*. Maracaibo: Cuadernos Latinoamericanos 35, del Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos “Dr. Gastón Parra Luzardo” (CEELA).
- Rodrik, D. (2011). *La paradoja de la globalización. La democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Rodrik, D. (2018). Populism and the economics of globalization. *Journal of International Business Policy*, 1(1-2), 12-33.
- Sassen, S. (1995). La ciudad global: una introducción al concepto y su historia. *Journal of World Affairs*, 11(2), 27-43. Recuperado de <https://cronicon.net/ForoUrbano/bogota/pdf/Document1.pdf>
- Stiglitz, J. (2020). *Capitalismo progresista. La respuesta a la era del malestar*. México: Taurus.
- Stiglitz, J. & Rashid, H. (2020). A global debt crisis is looming - how can we prevent it? *The Guardian*, 3 de agosto. Recuperado de <https://www.theguardian.com/business/2020/aug/03/global-debt-crisis-relief-coronavirus-pandemic>
- Stiglitz, J. & Pieth, M. (2017). *Superando a economía paralela* (Análise Nº 20/2017). São Paulo: Friedrich Ebert Stiftung.
- Tobar, L. & Solano, S. (2018). *Las cooperativas de ahorro y crédito en el contexto del sistema financiero ecuatoriano*. XVIII Encuentro Internacional AECA, Lisboa, Portugal, septiembre de 2018. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/333732058\\_LAS\\_COOPERATIVAS\\_DE\\_AHORRO\\_Y\\_CREDITO\\_EN\\_EL\\_CONTEXTO\\_DEL\\_SISTEMA\\_FINANCIERO\\_ECUATORIANO](https://www.researchgate.net/publication/333732058_LAS_COOPERATIVAS_DE_AHORRO_Y_CREDITO_EN_EL_CONTEXTO_DEL_SISTEMA_FINANCIERO_ECUATORIANO)
- Villavicencio, G. (2019). La banca en la sombra: ¿capital ficticio o red financiera? *Nexos*, 24 de septiembre. Recuperado de <https://economia.nexos.com.mx/?p=2562>

- Wallach, O. (2020). The 25 largest private equity firms in one chart. *Visual Capitalist*, noviembre 4. Recuperado de <https://www.visualcapitalist.com/25-largest-private-equity-firms-chart/>
- Wanderley, F. (2017). Entre los conceptos minimalista y maximalista de economía social y solidaria. Tensiones teóricas y agenda futura de investigación. *Revista Economía*, 69(109), mayo.
- Watts, J. (2020). 1% of farms operate 70% of world's farmland. Researchers warn land inequality is rising with farmland increasingly dominated by a few major companies. *The Guardian*, 24 de noviembre. Recuperado de <https://www.theguardian.com/environment/2020/nov/24/farmland-inequality-is-rising-around-the-world-finds-report#:~:text=One%20per%20cent%20of%20the,the%20climate%20and%20nature%20crises>
- Yasuyuki, M. (2020). Los bancos comunitarios de desarrollo en Brasil se ponen al día. *El País*, 13 de julio. Recuperado el 14 de agosto de 2020, de [https://elpais.com/elpais/2020/07/13/alterconsumismo/1594631769\\_678700.html](https://elpais.com/elpais/2020/07/13/alterconsumismo/1594631769_678700.html)
- Zelizer, V. (2011). *El significado social del dinero*. Buenos Aires: FCE.

# ***Reformas estructurales, concentración de capital y sistema financiero: México en la era neoliberal\****

NOEMI LEVY ORLIK

***Resumen.*** Levy Orlik, Noemi. “Reformas estructurales, concentración de capital y sistema financiero: México en la era neoliberal”. En este trabajo, se analizan los cambios ocurridos en la economía mexicana a luz de las reformas estructurales del modelo neoliberal que se impusieron en las últimas décadas del siglo XX. En específico se revisa el impacto de la apertura financiera sobre el gasto dinámico del sector productivo y el mercado financiero, así como en la estructura corporativa de la economía mexicana. Esta discusión se hará en tres momentos: en primer lugar, se examinan los planteamientos teóricos en favor y en contra de la apertura financiera, seguida por una exploración crítica de los principales cambios estructurales del sector financiero y finalmente se estudian los efectos de la apertura financiera sobre el crecimiento económico, las estructuras financieras y corporativas.

***Palabras clave.*** Mercados financieros, reformas estructurales, estructuras productivas.

***Abstract.*** Levy Orlik, Noemi. “Structural reforms, capital concentration and financial system: Mexico in the neoliberal era”. This paper analyzes the changes that have occurred in the Mexican economy in light of the structural reforms of the neoliberal model, which were imposed in the last decades of the 20th century. Specifically, the impact of financial openness on dynamic spending in the productive sector and the financial market is reviewed, as well as on the corporate structure of the Mexican economy. This discussion

• Este trabajo es parte del proyecto PAPIIT, IN306120.

*will take place between three levels, firstly, the theoretical approaches in favor and against financial openness are reviewed, followed by a critical review of the main structural changes in the financial sector, and finally the effects of openness are studied. financial information on economic growth, financial and corporate structures.*

**Key words.** *Financial markets, structural reform, production structures.*

La literatura económica ortodoxa, en particular la corriente de pensamiento neoliberal encabezada, entre otros, por Ronald McKinnon (1973) y John Gurley y E. Shaw (1967), es la impulsora de las reformas estructurales que posteriormente impuso el modelo neoliberal en América Latina<sup>1</sup> en las últimas décadas del siglo pasado. El atraso económico de la región, según la corriente neoliberal, se debe a la segmentación de mercados financieros, provocado por precios incorrectos y restricción al movimiento de capitales, sobre todo extranjeros. De ahí, se propuso la desregulación y la globalización de la actividad económica para atraer ahorro externo, que se complementaría con el ahorro doméstico, lo que aumentaría el ahorro total, la productividad marginal de los países atrasados y resolvería el déficit estructural de la cuenta externa.

La corriente teórica heterodoxa cuestiona dichos planteamientos porque rechaza el supuesto de precios correctos y que los flujos financieros (domésticos o externos) estén estructuralmente ligados al sector productivo. John Maynard Keynes, aunque no fue el primero, criticó la funcionalidad del mercado de capitales como espacio de financiamiento, por la inestabilidad de sus flujos financieros, a partir de lo cual formuló la teoría de la preferencia de la liquidez (1986[1936]). Por su parte, de manera separada, Michal Kalecki propuso el principio de riesgo creciente (1939 [1933/1954]). Asimismo, Hyman

1 La corriente neoliberal fue un planteamiento teórico surgido entre los años 1950 y 1960, cuyo objetivo fue criticar las políticas keynesianas desplegadas en América Latina, en el contexto del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, dominado por la regulación económica y la intervención pública en la economía, en un contexto de economías relativamente cerradas. Por su parte, el modelo neoliberal fue resultado de una serie de reformas institucionales recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos para América Latina. Véase John Williamson (1993).

Minsky postuló la hipótesis de la inestabilidad financiera (1986), que después se convirtió en la teoría de ciclos de negocios (Lavoie & Seccareccia, 2001; Toporowski, 2000).

En este trabajo, se buscan analizar los cambios ocurridos en la economía mexicana a la luz de las reformas estructurales del modelo neoliberal, en específico el impacto de la apertura financiera en el volumen y la composición del movimiento de capital, así como los gastos dinámicos del sector productivo. Esta discusión se hará considerando las diferentes teorías que analizan la relación mercado financiero y crecimiento económico, en combinación con las explicaciones del atraso económico de la región, que en la actualidad se discute a través de jerarquías monetarias diferenciadas.

Nuestra hipótesis es que las reformas estructurales del modelo neoliberal, cuyo objetivo fue reforzar el mercado de capitales, aunque promovieron un espacio de generar liquidez a activos ilíquidos, no lograron plenamente su propósito y debilitaron las políticas anticíclicas. A su vez, se añade que las reformas institucionales que originaron la globalización han sido muy disruptivas en países en desarrollo con estructuras productivas dependientes y heterogéneas. En este contexto, el atraso económico no se debe a fallas de mercado, mala gobernanza, políticas “incorrectas” o ambientes disfuncionales (por ejemplo, *crony capitalism*, véase Robert Wade [1998]) sino a un modelo económico que promueve la concentración de ingreso, favorece al gran capital y está limitado por las políticas económicas de los países hegemónicos.

Dividimos este trabajo en cinco secciones. Después de la introducción, en la segunda parte se presenta una discusión en torno al papel del sector financiero en el crecimiento, considerando el subdesarrollo de los países de la región, que conduce a la subordinación de los países emergentes a los centros financieros. En la tercera sección, se hará un breve recuento de las reformas estructurales desplegadas en México, mientras que en la cuarta se analizan las formas en que se desplegó la apertura financiera y el efecto de la inversión extranjera sobre la estructura productiva y financiera. En la última sección, se exponen las principales conclusiones del trabajo.

## SECTOR FINANCIERO, ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y CRECIMIENTO

Hay distintos planteamientos relativos a los efectos de la organización financiera sobre la estructura productiva y la estabilidad del crecimiento. Por un lado, la corriente neoliberal promovió la desregulación y la liberalización de los mercados financieros. Este modelo ha sido ampliamente criticado por la teoría de la demanda efectiva, que propone políticas contracíclicas (déficit fiscal y políticas monetarias laxas) acompañadas de políticas regulatorias e institucionales que desarrollen el mercado de deudas y de capital a fin de garantizar liquidez a activos ilíquidos (Toporowski, 2000). Un elemento central de este planteamiento es la regulación de las innovaciones financieras para limitar el incremento de las deudas y el “exceso de liquidez”; a ello se debe añadir un análisis sobre las relaciones financieras-productivas de países atrasados, en especial de América Latina.

La visión neoliberal, aunque se sustenta en el paradigma neoclásico, incorpora elementos del subdesarrollo en la discusión sobre el papel del sector financiero en el crecimiento económico. Esta corriente teórica supone que en países en desarrollo los mercados financieros son imperfectos, y a partir de ello se despliega la restricción crediticia, la cual impide resolver desequilibrios económicos y el pleno empleo de las fuerzas productivas. Pese a lo anterior, rechazan la intervención directa del gobierno en la actividad económica porque distorsiona precios, en específico critican los topes a las tasas de interés (pasivas y activas) y la canalización crediticia hacia sectores productivos clave porque genera segmentación financiera y promueve proyectos de inversión con baja productividad. Ello está acompañado de una interesante discusión relativa a los tiempos de la apertura financiera y comercial, referente a las políticas de tasas de interés y el tipo de cambio,<sup>2</sup> las cuales aparecen como variables monetarias, diferenciándose de los supuestos neoclásicos.

<sup>2</sup> Robert McKinnon (1973) y Basant Kapur (1983) señalan que la apertura comercial debe ser primero que la apertura financiera. Por su parte, Vicente Galbis (1981) propone un fuerte ajuste de la tasa de interés y una subvaluación del tipo de cambio antes del proceso de apertura. Por último, Michael Bruno (1988) plantea que las aperturas financiera y comercial deben ser al mismo tiempo, sin permitir rezagos en el tipo de cambio.

Un elemento central de la visión neoliberal es la atracción de ahorro externo, que incrementa el ahorro total, garantiza el libre movimiento de los factores productivos e impone una estructura de tasas de interés equilibradas. Desde esta perspectiva, el ahorro externo complementa (no sustituye) al ahorro interno, y agregan que la inversión extranjera directa (IED) puede ampliar las capacidades productivas porque contiene innovaciones tecnológicas, lo que permitiría igualar la productividad entre países desarrollados y atrasados, promueve industrias competitivas en países en desarrollo y, por esta vía, permitiría superar el desequilibrio de las cuentas corrientes de la región latinoamericana.

Esta corriente fue muy crítica con las políticas “keynesianas” de la posguerra en América Latina, que propusieron la combinación de tasas de interés nominales bajas (Shaw, 1973; McKinnon, 1973) y la canalización selectiva de créditos a sectores productivos, lo cual, según ellos, generó “represión financiera”, definida como un conjunto indiscriminado de “distorsiones de precios financieros, incluyendo las tasas de interés y tipo de cambio (que) reducen la tasa de crecimiento y el tamaño real del sector financiero en comparación a las magnitudes no financieras”. Según esta visión, en todos los casos, esta estrategia “ha detenido o retardado gravemente el proceso de desarrollo” (Shaw, 1973, pp. 3-4).

La corriente teórica de la demanda efectiva parte de supuestos opuestos. Entre sus consensos, el dinero es una deuda que se genera *ex nihilo* (Keynes, 1930); el crédito y el ahorro se determina en diferentes espacios (Keynes, 1973 [1937]; véase también Borio & Disyatat, 2015); la tasa de interés es una variable monetaria (Keynes, 1936) determinada por el banco central (Rochon & Setterfield, 2007; véase también Wicksell, 1907; Woodford, 2003)<sup>3</sup> y tiene efectos distributivos (Rochon & Setterfield, 2007), a partir de lo cual se propone la “eutanasia de los rentistas” (Keynes, 1986[1936]), actualizada por diferentes reglas, donde resaltan las propuestas de Luigi Passinetti (1980-1981), John Smithin (1996) y Randall Wray (2007).

3 La gran diferencia entre los circuitistas (Rochon) y Wicksell y Woodford es que estos dos últimos crearon una función de reacción que determina la tasa de interés con base en una tasa de interés natural.

Otro elemento central de la demanda efectiva es que la inversión determina su ahorro, por lo tanto se financia a sí misma, y el financiamiento antecede a la producción, que es provisto por instituciones especializadas vía créditos bancarios y títulos del mercado de capitales (Keynes, 1973[1937]). Este planteamiento cuestiona la causalidad neoclásica de que la oferta determina la demanda y que la flexibilidad de los precios garantiza el pleno empleo. Así, la divergencia entre la oferta y la demanda se resuelve a través de reducciones del ingreso, y el desempleo es una condición intrínseca del funcionamiento capitalista, no es el resultado de estructuras de mercado imperfectas. Además, a raíz de las crisis económicas europeas y estadounidenses de inicios del siglo pasado, las tasas de interés dejaron de ser variables relevantes para restaurar el crecimiento económico (Keynes, 1993[1931]; 1986[1936]) y se promueven políticas fiscales (y de industrialización), canalización crediticia al sector productivo, con importante intervención de la banca pública (banca de desarrollo y fideicomisos), acompañadas de operaciones de mercados abierto (Keynes, 1930) para incidir en la estructura de las tasas de interés y la estabilidad del mercado financiero.

Desde la perspectiva de la demanda efectiva, el sistema capitalista es inherentemente monetario e inestable (Keynes, 1973[1933]) porque el gasto de la inversión afecta diferentes temporalidades (pasado, presente, y futuro) y el ahorro real (proveniente del gasto de la inversión) no siempre regresa el sistema financiero, lo que impide la anulación de las deudas de corto plazo que financian a la inversión; por lo tanto, la inversión depende del fondeo<sup>4</sup> (Keynes, 1973[1937]). Se advierte que la organización financiera dirigida por el mercado de capitales es altamente inestable y promueve especulación (ganancias financieras) sobre la base de las expectativas futuras de la tasa de interés (y posteriormente del tipo de cambio), expresada en la teoría de la preferencia por la liquidez. Esta corriente teórica es escéptica a los procesos

4 El fondeo de la inversión es un proceso de transformación de deudas de corto a largo plazo. El supuesto central de este planteamiento es que la banca crea créditos de corto plazo que financian el gasto corriente de la producción de proyectos de inversión, lo cual debe ser anulado mediante la emisión de bonos (o acciones) que adquieren agentes superavitarios, cuyos excedentes provienen del ahorro que genera la propia inversión (Keynes, 1973[1937]).

de desregulación, globalización y profundización del mercado financiero como una vía para lograr un crecimiento económico.

Asimismo, la inestabilidad del sistema capitalista se explica sobre la base de la recirculación parcial de las ganancias al sector productivo (regresan en periodos subsiguientes a la producción) y no hay nada que asegure que el gasto capitalista (inversión y consumo capitalista) se iguale a las ganancias retenidas (Kalecki, 1935). Además, con apoyo del principio del riesgo creciente (PRC) se argumenta que el ahorro empresarial se diversifica (entre inversión productiva y títulos financieros) y los empresarios tienen acceso diferenciado y limitado al ahorro financiero (renta capitalista), que los enfrenta a diferentes riesgos, los cuales son determinados por el monto de los activos y el tamaño del endeudamiento (Kalecki, 1937 / 1954). Este conjunto de elementos explica el crecimiento desigual entre las empresas (dominan estructuras oligopólicas) y la inestabilidad del capitalismo (ciclos de negocios).

Kalecki, al igual que Keynes, propone el despliegue de políticas fiscales y monetarias anticíclicas y políticas impositivas redistributivas, con base en el argumento de que impulsan el gasto y las ganancias privadas (1933 / 1954). En específico, el déficit público promueve superávit en el sector privado y mayores ganancias capitalistas, y las políticas impositivas progresivas (impuestos al capital ocioso y a sectores sociales con mayores ingresos) impulsan mayor gasto capitalista que amplían las ganancias capitalistas. Sin embargo, Kalecki advierte que la clase capitalista se opone a las políticas de pleno empleo porque su poder sobre las decisiones económicas puede reducirse y, bajo esas condiciones, los trabajadores pueden presionar para mejorar la redistribución del ingreso a su favor, y los dueños de capital reducen su control sobre el destino de las ganancias al ser sujetos de impuestos el capital ocioso (1943; 1944).

La particularidad de Hyman Minsky (1975) es que su análisis se fundamenta sobre las relaciones financieras de los diferentes grupos sociales (hojas de balance). Desde esta perspectiva, la inestabilidad financiera (y las crisis) proviene de las relaciones financieras–económicas, en particular de las estructuras financieras de las empresas, familias, gobiernos, con lo cual construye la hipótesis de inestabilidad financiera (HIF) (1986).

La HIF mantiene el binomio financiamiento e inversión productiva, explicado por la asimetría entre deudas (de corto plazo, emitidas por la banca

comercial) e ingreso (flujos de largo plazo), cuyo principal efecto es una creciente tasa de apalancamiento e inestabilidad financiera. Al igual que Kalecki, supone que la mayor parte de la inversión se financia con fondos propios y que el endeudamiento externo (a la empresa), aunque incrementa el ingreso, genera riesgos (prestamista y prestatario) e inestabilidad económica, por lo cual propone una teoría de ciclos de negocios. El ciclo económico comienza a partir de crecientes gastos de inversión, baja tasa de interés y suficiente financiamiento a bajos costos. Un segundo momento es que el gasto de inversión provoca, en los primeros periodos de producción, un mayor nivel de deudas en comparación con el ingreso; ello genera un aumento de la tasa de apalancamiento, ya que los bancos reducen el nivel de crédito y aumentan la tasa de interés, lo que desencadena problemas en el pago de las deudas. Este proceso puede reducir el crecimiento de los precios de los títulos financieros que, en conjunto, sientan las bases de las crisis y recesiones económicas.

A pesar de inconsistencias en la teoría de Minsky,<sup>5</sup> Jan Toporowski (2000) propone otra explicación de los ciclos económicos, rescatando el concepto de sobrecapitalización de las empresas (Veblen, 1904), antecedente de la bancarrota de estas y la crisis financiera de 1929, alejándose del análisis tradicional de flujos de rendimientos y costos. El análisis de la composición de las hojas de balance se convierte en una herramienta central para explicar el capitalismo dominado por el capital financiero (operaciones financieras complejas), también conocido como “financiarización”.

Toporowski (2000), de acuerdo con la teoría de Minsky, propone una nueva explicación del ciclo de negocios dominado por excesos netos positivos / negativos de flujos financieros al mercado de capital, cuya principal expresión es el cambio de precios de los títulos financieros. La inflación financiera induce crecimiento económico, lo cual aumenta el endeudamiento que en un principio es cubierto por el mayor ingreso generado por el crecimiento

5 Una de las limitaciones más importantes de la hipótesis de inestabilidad financiera es que omite el nexo entre ganancias e ingreso propuesto por Kalecki (1933 / 1945), lo cual neutralizaría el creciente apalancamiento y el ciclo de negocios (Lavoie & Seccareccia, 2001; Toporowski, 2008); segundo, las tasas de interés y masa monetaria son variables semiendógenas (Rochon, 1999).

de los precios de los títulos (inflación financiera). Una reducción de flujos netos de capital al mercado de capitales desacelera el crecimiento de los precios de los títulos financieros y reduce la liquidez de las hojas de balance, lo cual provoca problemas para saldar el pago de las deudas pendientes, ralentiza la actividad económica y puede desembocar en una crisis financiera y recesión económica. Nótese que la transición entre las diferentes fases del ciclo está determinada por el exceso (déficit) de los flujos financieros al mercado de capitales, dominado por operaciones de inversionistas institucionales y actividades de tesorería de los agentes no financieros.

Un último ámbito de análisis es el atraso de las estructuras financieras-productivas de los países en desarrollo, expresado en cuentas corrientes externas estructuralmente deficitarias y dependencia financiera. En un comienzo, esta dependencia fue explicada por el desarrollo de sectores productivos heterogéneos, liderados por sectores exportadores dinámicos, dominado por enclaves exportadores, con fuerte dependencia en bienes de capital e insumos intermedios importados, sin excluir bienes de consumo para los estratos de altos niveles de ingreso. Este proceso se sustentó en un desarrollo ausente o muy débil del sector productor de bienes de capital que se mantuvo en el periodo de industrialización y neoliberal liderado por las exportaciones.

Se advierte que la entrada de capital externo (préstamos y empresas multinacionales) destruyó los modelos de producción autóctonos e impuso estructuras productivas y financieras dependientes a los centros de desarrollo, con gobiernos comprometidos a pagar la deuda externa, sintetizado en los conceptos “subdesarrollo” e “imperialismo”, lo cual impide que las economías atrasadas puedan transitar al desarrollo (Marini, 1968). Asimismo, los estructuralistas “cepalinos” adjudicaron el atraso económico al comercio internacional, que resumieron en la teoría del intercambio desigual (Prebisch, 1998[1949]) y promovieron procesos de industrialización.

Una expresión del atraso económico de América Latina fue el débil desarrollo del sector productor de bienes de capital en su periodo de industrialización, lo cual impidió el desarrollo de los mercados internos. Ello provocó exiguos ahorros reales, mercados de capitales débiles y una fuerte intervención gubernamental para financiar la industrialización con políticas de bajas tasas de interés, financiamiento a sectores productivos estratégicos,

subsidios a las importaciones y atracción de inversión extranjera directa con condiciones muy favorables, acompañado de endeudamiento externo vía créditos entre gobiernos.

Annina Kaltenbrunner y Juan Pablo Panceira (2017) trasladan la explicación del subdesarrollo desde la subordinación productiva a la financiera, explicada por jerarquías monetarias diferenciadas. Los países desarrollados e industrializados tienen monedas plenamente convertibles (amplia aceptación a ser utilizadas como medio de pago en el mercado internacional y funcionan como guarda valor). Las economías en desarrollo (o emergentes), sustentadas en la apertura financiera, tienen monedas altamente convertibles, las cuales, empero, están sujetas a una fuerte inestabilidad (por movimientos de capitales) y una débil interrelación entre el sector financiero y no financiero, y limitadas posibilidades de desplegar políticas anticíclicas. Ello implica crecientes costos financieros y reducida actividad financiera en los mercados locales (por ejemplo, las transnacionales o *translatinas* no están ligadas a los mercados financieros de los países en desarrollo) y crecientes tasas de interés (sobreevaluación del tipo de cambio) para garantizar condiciones de valorización para el capital extranjero. Este proceso impide construir un mercado financiero amplio y profundo, liderado por deudas de largo plazo, que opere como una fuente de liquidez a los activos líquidos o distribuya la renta financiera entre la clase capitalista.

## LAS REFORMAS INSTITUCIONALES MEXICANAS: DE LA DESREGULACIÓN A LA TRASNACIONALIZACIÓN, PASANDO POR LA GLOBALIZACIÓN

Los antecedentes de las reformas estructurales mexicanas datan del rompimiento del sistema Bretton Woods, que desmonetizó el oro, y el dinero apareció como deuda pura, independiente de cualquier mercancía. Bajo estas condiciones, las deudas adquieren plena convertibilidad y pueden expandirse, siempre y cuando sean anuladas, o destruidas en el propio proceso de circulación.

Este planteamiento, como se señaló, no aplica a plenitud en países con monedas de segunda jerarquía (que no tienen total convertibilidad) y apertura financiera casi ilimitada, como es el caso de América Latina, porque gran

parte del endeudamiento es financiado por inversión extranjera. A diferencia de la era de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el periodo de globalización y extranjerización se sustenta en una dependencia productiva estructural y el subdesarrollo del sector financiero. Entonces, aunque las economías atrasadas abren sus sistemas financieros al mercado internacional e intentan profundizar sus mercados financieros, sus monedas están subordinadas a las decisiones de las economías desarrolladas, especialmente del dólar, que tiene la función de equivalente general en el ámbito internacional.

En las economías en desarrollo, de manera particular, la inversión extranjera y las innovaciones financieras asumen un papel central en el acceso a dinero internacional, mecanismo utilizado por las multinacionales para imponer sus condiciones a los mercados financieros domésticos. En este contexto, el gran capital productivo y financiero, que incluye a los inversionistas institucionales, las calificadoras y los países hegemónicos, imponen sus condiciones a los países en desarrollo altamente globalizados. Considerando estos elementos, se analizan las reformas institucionales en México con el argumento de que, a pesar de que estos países pueden acceder a una liquidez casi ilimitada, no pueden alcanzar un pleno desarrollo económico. A diferencia de los “dependentistas” y de la visión de las “jerarquías monetarias diferenciadas”, ello no es problema estructural de las economías desarrolladas sino una debilidad de política económica.

En América Latina, las reformas estructurales comenzaron alrededor de 1970 y se profundizaron en 1980, con una organización financiera liderada por la banca, sujeta a fuertes regulaciones para crear deudas (créditos públicos, canalización crediticia privada al sector productivo y políticas anticíclicas), anuladas por políticas de encaje legal y débiles políticas impositivas. En específico, en México se transitó de una organización sustentada en la banca especializada, que operó bajo la forma de “grupos financieros”, a la banca múltiple, con un desarrollo fallido de intermediarios financieros no bancarios (IFNB) y grupos económicos (*zaibatsus* o *kereitsus*). La banca múltiple se creó en 1974, después, en 1976, pasó por la simplificación de la política de encaje legal (anulando su función como canalizador de créditos al sector privado) y, en 1978, se flexibilizó la tasa de interés activa y pasiva (aparecieron los Certificados del Tesoro [Cetes]) (véase Tello, 2004). En ese periodo no se

desarrolló el mercado de valores a pesar de la creación de las IFNB (Ley de Mercado de Valores, 1974) y la creación de la Comisión Nacional de Valores, así como de la regulación de las normas de entrada a la inversión extranjera directa (IED), vía la Ley de promoción de la IED en 1973 (Dussel, 2000).

En la década de los ochenta del siglo pasado, se desmontó el modelo de acumulación liderado por el ISI, lo cual provocó el retiro del gobierno de la actividad económica directa (privatización las empresas públicas), superávit primario de la cuenta pública, enmarcado en políticas de austeridad fiscal.<sup>6</sup> En el ámbito financiero, se dinamizó el mercado de bonos públicos para transferir ahorro doméstico al pago de la deuda externa y financiar el gasto público (bonos de reconstrucción por el terremoto de 1985, bonos de indemnización de la nacionalización bancaria, etc.) y el encaje legal se utilizó para pagar la deuda externa, remplazado en 1988 por el coeficiente de liquidez, el cual desapareció en 1991. En ese periodo, las IFNB fueron las encargadas de proveer liquidez a la economía, desplegándose, lo que se denominó como “banca paralela”.

A lo largo de los ochenta, se mantuvo una estructura flexible del tipo de cambio (instaurado en 1976 y profundizado a partir de la crisis de 1982), con tipos de cambio subvaluados. Otro elemento importante fue la activación del sector exportador, que sustituyó el mercado interno, sin lograr crear una producción de bienes domésticos para sustituir las importaciones, y se mantuvieron altos coeficientes de importaciones. Este periodo fue marcado por el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1986), lo que dio comienzo a la reconfiguración del crecimiento económico a partir del sector exportador que, desde 1994, asumió el liderazgo del crecimiento económico.<sup>7</sup>

La primera ola de reformas estructurales del periodo propiamente neoliberal data de 1990 con la apertura del mercado financiero, una vez resuelta

6 La austeridad fiscal supone la reducción considerable del gasto público programable para frenar el crecimiento económico y reducir el déficit fiscal y saldar deudas anteriormente contraídas. En México, los momentos emblemáticos son la década de los ochenta, después de estallada la crisis, después de la crisis financiera de 1994, y hacia fines de la década de los noventa. La crisis financiera mundial se enfrentó con políticas anticíclicas, siguiendo la tendencia internacional.

7 A partir del 1994, se observa de manera sistemática un coeficiente de exportaciones por encima de la razón inversión productiva, lo cual, paradójicamente, no garantizó un superávit externo.

la crisis de la deuda externa (Plan Brady, 1989). En estas condiciones ingresó la inversión extranjera de cartera al mercado financiero mexicano (1990), seguida, en 1993, por una liberalización casi completa de la IED (con excepción del sector eléctrico y petrolero), incluido el sector bancario y las IFNB, proceso que se adelantó por la bancarrota del sector financiero causada por la crisis financiera mexicana de 1994.

En este periodo también se fortalecieron los inversionistas institucionales como resultado de la privatización del sistema de pensiones (a partir de 1993), que pasó a regirse por un sistema de capitalización a cargo de las Siefosres (1997). También, se intentó privatizar la educación y la salud y reducir la construcción de la vivienda social, lo que fortaleció las actividades de seguros y la banca hipotecaria. En este contexto se reforzaron las IFNB privadas y aparecieron los “bancos no bancos” (Sofoles y Sofomes y la Sociedad Hipotecaria Federal)<sup>8</sup> que, en conjunto, concentraron gran parte del ahorro doméstico, que debieron transformar en títulos financieros para ser capitalizados.

Asimismo, el sector bancario fue sujeto a profundas transformaciones. En 1990, se revirtió la nacionalización bancaria, ocurrida en 1983, que volvió a manos del sector privado y dejó de ser una actividad exclusiva del estado (concesionada al sector privado) para transformarse en un servicio sujeto a autorización. En 1994, el Banco de México adquirió autonomía en sus operaciones, lo cual prohibió el financiamiento del banco central al gobierno e incrementó la colocación de deuda pública para financiar el déficit fiscal, vigilado muy de cerca por inversionistas internacionales, dado que su crecimiento supuestamente provoca procesos inflacionarios y devaluatorios. También se transitó hacia una política de regulación monetaria indirecta vía operaciones de mercado abierto, por lo que el Banco de México presentó créditos internos negativos (el gobierno federal pasó de deudor a acreedor del Banco de México) y se liberaron todas las tasas de interés (Tello, 2004), guiadas por una tasa de interés “objetivo” determinada por el Banco de México (2008).

<sup>8</sup> Las Sofoles y Sofomes fueron el resultado de la firma de TLCAN, cuyo objetivo fue adecuar el sistema financiero mexicano al estadounidense (véase Girón & Levy, 2005), y la Sociedad Hipotecaria Federal se ocupó de la bursatilización del sector vivienda.

En esa década también se firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN, 1994), que reconfiguró la economía mexicana e impuso un proceso de centralización y concentración de capital que atrajo a México a grandes multinacionales que se asentaron en los sectores más dinámicos (financieros y no financieros, bancarios y no bancarios). La entrada masiva de multinacionales fortaleció las exportaciones, que se convirtieron en el rubro más dinámico del gasto doméstico, sin superar el déficit estructural de la cuenta de corriente externa. Entonces, el capital internacional, contrario a los postulados teóricos “neoliberales”, atrajo bajos volúmenes de inversión productiva sin innovación tecnológica, que impuso el ensamblaje como forma dominante de producción. A la luz del TLCAN, el sistema productivo-financiero mexicano se insertó al estadounidense, dominado por los intereses del capital de ese país (por ejemplo, el sector automotriz mexicano se subordinó al del vecino del norte).

La segunda ola de reformas estructurales tuvo lugar en los años iniciales del siglo XXI y su objetivo fue complejizar las operaciones financieras de la economía mexicana, donde se incluyen las innovaciones financieras y se despliegan las multinacionales con capital mexicano (*translatinas*). En 1998, se creó el mercado de derivados (MexDer) y una empresa de servicios de integración financiera que opera la negociación de instrumentos del mercado de títulos; en 1999, la totalidad de las negociaciones del mercado de capitales se incorporaron al sistema electrónico con la reestructura del sistema de seguro de depósitos. En 2001, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) se convirtió en una empresa pública y sus acciones se negociaron en el mercado, con la aparición de los certificados bursátiles. En 2004, los accionistas mexicanos tuvieron acceso a acciones de empresas internacionales vía la apertura el mercado global de la BMV, se abrió el mercado de opciones (2004) y el Mexder abrió sus operaciones a los extranjeros (2006); apareció un *Exchange Trade Fund* (ETF-vehículo financiero de bajo costo) sobre un índice creado y calculado por la BMV, y se certificó la BMV (ISO 9000). En 2010, la BMV firmó una alianza con la Chicago Mercantile Exchange (la bolsa de derivados mundial más grande), lo cual internacionalizó los derivados mexicanos; en 2011, la BMV se integró al mercado latinoamericano (ILA); apareció un nuevo sistema de negociación para la operación del mercado de valores (MoNet), que permitió ampliar los participantes internacionales, y la BMV firmó una

sucesión de colaboraciones con el NYSE Technologies (2012), la Bolsa de Valores de Lima (2013), etc. Así también, se profundizaron las reformas estructurales en 2013, entre las que destaca la apertura de los sectores energético y petrolero a la IED.

## LA APERTURA FINANCIERA MEXICANA: UNA DISCUSIÓN CRÍTICA DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS EXTRANJEROS

La globalización económica y la inserción de México al mercado internacional fue un proceso rápido y profundo. La cuenta financiera externa (en proporción al PIB) alcanzó un primer máximo en los primeros años de la apertura financiera (1990–1993), antes del estallamiento de la crisis de 1994, y un segundo máximo en los años posteriores a la crisis de 2008, sin modificar el déficit estructural de la cuenta corriente (véase la tabla 3.1, sección A). Otra característica relevante es que los pasivos externos se desligaron de las necesidades de financiamiento de la cuenta corriente, en particular en las dos primeras décadas del siglo XXI, con un coeficiente de pasivos externos a déficit de cuenta corriente de 2.6 y 3.6 puntos, respectivamente. A su vez, en la estructura de pasivos los préstamos fueron sustituidos por la IEC e IED, como también se muestra en la tabla 3.1, sección A. Por el lado de los activos, a partir de los primeros años del siglo XXI apareció la exportación de capitales de México hacia el resto del mundo, bajo la forma de IED que, aunque no alcanzó grandes volúmenes, reflejó la transnacionalización del capital mexicano.

La repercusión de los flujos externos en el ahorro financiero fue evidente, ya que experimentó una expansión de casi 20 puntos porcentuales entre 2000–2009 y 2010–2017, y un crecimiento de casi 10 puntos porcentuales en valores de renta fija y certificados fiduciarios bursátiles y, además, se duplicó el ahorro financiero denominado en pesos mexicanos en posesión de extranjeros (valores en manos de no residentes), como se muestra en la tabla 3.1, sección B. Ello indica que México tuvo acceso casi ilimitado a deuda en moneda internacional, bajo la forma de títulos financieros emitidos en el mercado doméstico.

La gran paradoja de las reformas estructurales es el impacto de la apertura financiera sobre el sector productivo. Primero, se destaca la reducida tasa de

**TABLA 3.1 PANORAMA DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN PORCENTAJES, CIFRAS PROMEDIO POR PERIODO**

C/ respecto al PIB	1980-1989	1990-1993	1994-1999	2000-2009	2010-2017
<b>Sección A</b>	<b>Cuenta externa</b>				
Cuenta corriente	-1.0	-4.7	-2.2	-1.2	-1.7
Cuenta financiera	2.5	<b>6.2</b>	3.0	2.2	<b>3.7</b>
Activos externos	-1.2	-0.7	-0.6	-1.2	-2.5
Inversión extranjera directa	0.0	0.0	0.0	-0.5	-0.9
Inversión extranjera de cartera	-0.2	-0.9	-0.2	-0.6	-0.4
Otros	-1.0	0.2	-0.4	-0.1	-1.2
Pasivos externos	3.7	6.9	3.6	3.4	6.2
Inversión extranjera directa	1.4	1.2	2.4	2.8	2.6
Inversión extranjera de cartera	0.0	4.0	0.9	0.6	3.5
Préstamos	2.4	1.7	0.3	0.0	0.1
<b>Sección B</b>	<b>Ahorro financiero</b>				
Ahorro financiero				60.7	88.2
Captación de intermediarios *				24.1	29.0
Valores de renta fija y CFB**				22.6	32.5
Valores de renta variables	No disponible				
Ahorro externo***				14.0	26.7
<b>Sección C</b>	<b>Indicadores productivos</b>				
PIB (tasa de crecimiento media anual)	1.2	3.0	2.8	1.5	2.8
Consumo			67.1	68.1	65.5
Formación bruta de capital fijo			19.7	21.0	22.1
Exportaciones			22.8	25.7	33.2
Importaciones			23.5	27.4	34.7
Apertura comercial			46.3	53.1	68.0

**TABLA 3.1 PANORAMA DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN PORCENTAJES, CIFRAS PROMEDIO POR PERIODO (CONTINUACIÓN)**

C/ respecto al PIB	1980-1989	1990-1993	1994-1999	2000-2009	2010-2017
<b>Sección D</b>	<b>Ahorro real</b>				
Ahorro		22.7	22.8	22.2	23.0
Interno		20.9	20.2	20.9	21.3
Externo		1.8	2.6	1.3	1.7

\* Incluye captación de intermediarios bancarios, depósitos del gobierno federal en el Banco de México, fondos de vivienda.

\*\* Valores de renta fija y certificados bursátiles fiduciarios, contiene fondos de inversionistas institucionales y particulares.

\*\*\* Ahorro externo está compuesto por valores de renta fija emitidos en México en manos de no residentes, ahorro externo que financia al sector público y ahorro externo que financia al sector privado.

Fuente: elaboración y cálculos de la autora con base en: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE139&locale=es> (cuenta financiera)

Indicadores económicos de coyuntura: Producto interno bruto trimestral, base 2013< Series Originales> Valores a precios de 2013< Producto Interno Bruto, a precios de mercado.

crecimiento medio anual de la economía que, entre 1990-1993, logró tan solo una tasa media anual de 3% (tabla 3.1, sección C), sin que se alcanzara esa tasa de crecimiento anual en el periodo de exceso de liquidez en moneda internacional (2010-2017). Segundo, a pesar del incremento sostenido del coeficiente de exportaciones (33% entre 2010-2017), se mantuvo el déficit estructural de la cuenta corriente, o sea que el comercio exterior siguió siendo un canal de fuertes fugas del multiplicador del ingreso. Ello fue reforzado por el reducido efecto de arrastre de la IED sobre la formación bruta de capital fijo, lo cual implica que la especialización productiva impuesta por el gran capital internacional ralentizó el crecimiento de la economía mexicana, porque impuso una organización de trabajo con bajos niveles de valor agregado, cuya principal ventaja comparativa siguieron siendo los bajos salarios y los procesos de producción a partir del ensamblaje (véase la tabla 3.1, sección C).

Un elemento adicional del proceso de apertura financiera es que no modificó el ahorro real (generado por el proceso de producción), ya que aumentó de manera limitada el ahorro doméstico, con incrementos reducidos del ahorro externo al ahorro total y la inversión (véase la tabla 3.1, sección D).

Una mirada más detenida a la IED indica que sus fuentes de financiamiento variaron. Se observa una reducción sistemática de las “nuevas inversiones”<sup>9</sup> que representa capital “fresco”. En promedio, entre 1990–1999 y 2010–2017, se redujeron a casi a la mitad, compensado por la “reinversión de utilidades”<sup>10</sup> y las “cuentas entre compañías”<sup>11</sup> (véase la tabla 3.2, sección A). Esta última fuente es resultado de manipulación de las hojas de balances por parte de las matrices de las multinacionales para maximizar sus ganancias. De manera adicional, se reforzó la reducida contribución de la IED a la formación bruta de capital fijo y se robusteció la hipótesis del reducido efecto de arrastre de las multinacionales sobre el crecimiento económico.

Los mecanismos de expansión de la IED que entraron a la economía mexicana fueron muy distintos a los mecanismos de salida de IED mexicana al resto del mundo. En este último caso dominan las fusiones y adquisiciones (F&A), lo cual es mucho más reducido para los flujos de IED que ingresan a la economía mexicana (véase la tabla 3.2, sección B). Estas diferentes estrategias indican que las multinacionales mexicanas se unifican con el capital extranjero para incursionar en mercados externos, mientras que las multinacionales del resto del mundo retienen el poder de sus decisiones y se mantienen independientes del capital nacional, priorizando por su actividad productiva que se beneficia de los reducidos costos de producción (salarios bajos), lo cual les permite bajar el precio de los bienes de exportación e incrementar su competitividad en la escala internacional, de manera independiente a las innovaciones tecnológicas.

9 Las “nuevas inversiones” se refieren a movimientos asociados a inversiones iniciales realizadas por personas físicas y morales extranjeras al establecerse en México, que incluye activo fijo y de capital de trabajo; aportación al capital social de sociedades mexicanas (inicial o aumentos) por parte de los inversionistas extranjeros; transmisión de acciones por inversionistas mexicanos a inversionistas directos, y monto inicial de la contraprestación en los fideicomisos que otorguen derechos sobre la IED.

10 “Reinversión de utilidades” es la parte de las utilidades que no se distribuye como dividendos y que se considera IED por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero.

11 Cuentas entre compañías son las transacciones originadas por deudas entre sociedades mexicanas con IED en su capital social y otras empresas relacionadas residentes en el exterior. De acuerdo con el BD4, las empresas relacionadas son aquellas que pertenecen a un mismo grupo corporativo.

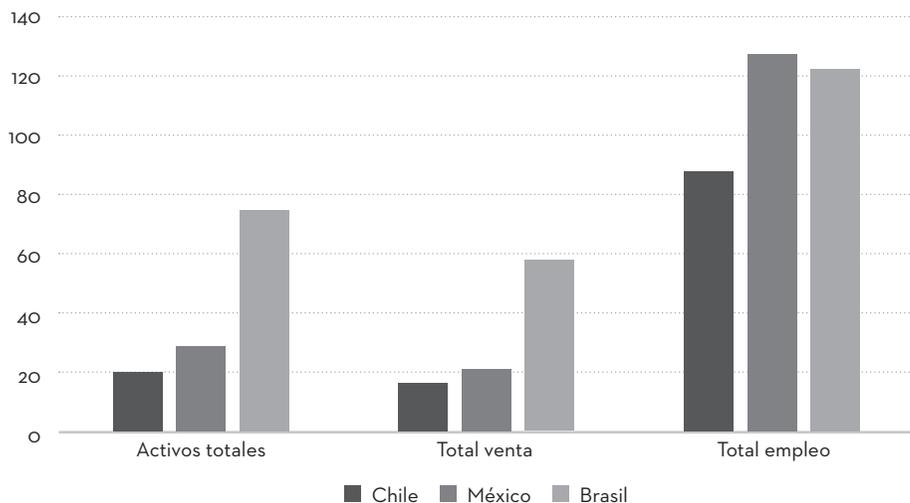
**TABLA 3.2 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, SEGÚN FUENTES Y DESTINO**

	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2017
<b>Sección A</b>				
<b>Por fuentes, respecto al total IED</b>	1.4	1.9	2.8	2.7
Nuevas inversiones	71.0	60.6	54.8	36.8
Reinversión de utilidades	28.6	24.8	21.0	38.1
Cuentas entre compañías	2.3	14.6	24.2	25.1
<b>Según Gasto</b>	1993	1994-1999	2000-2009	2010-2017
FBKF / PIB	20.8	19.7	21.0	22.1
IED / FBKF		10.8	13.7	11.7
<b>Sección B</b>				
Fusiones y adquisiciones		1991-1999	2000-2009	2010-2018
F&A en México (vendedoras) respecto a influjos		17	13	15
F&A en México (compradoras) respecto a reflujos			87	95

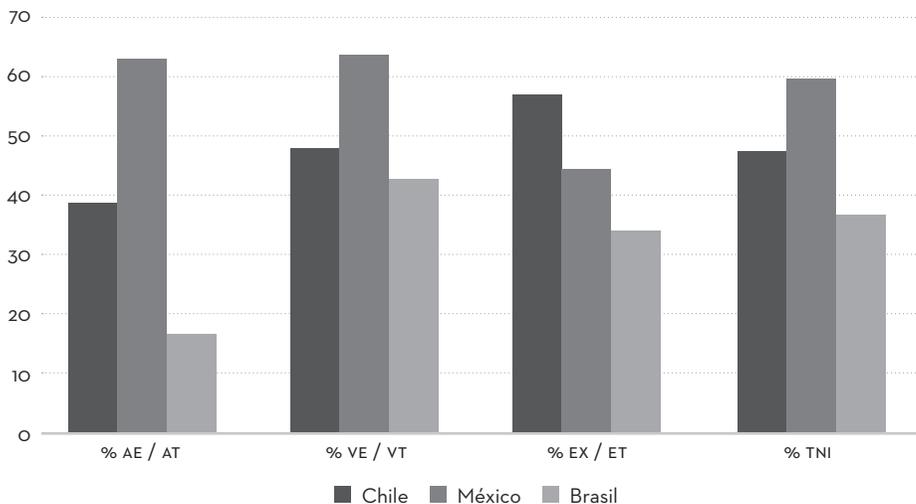
Fuente: elaboración de la autora con datos de balanza de pagos, con base en MBPS, <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE139&locale=es>; <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>, y World development indicators

Un análisis en 2018 del tamaño y la internacionalización de las multinacionales de países emergentes indicó que América Latina aportó 11 grandes empresas: seis de origen mexicana, tres de Brasil, tres de Chile y una peruana. En términos de activos, las multinacionales brasileñas, en promedio, tienen el mayor tamaño, separadas por una brecha considerable con las mexicanas y las chilenas, lo cual se mantiene en términos del volumen de las ventas, aunque por número de trabajadores las empresas mexicanas son las más grandes (véase la figura 3.1). Sin embargo, los mecanismos de internacionalización de las trasnacionales de los tres países analizados fueron muy diferentes. Las empresas de origen mexicano tienen el mayor porcentaje de activos externos en sus activos totales, sus ventas se hacen por lo general fuera de sus espacios nacionales y emplean un mayor número de empleados del resto del mundo, seguido por Chile en todos los parámetros, mientras que Brasil ocupa el último lugar en internacionalización. Ello también se

**FIGURA 3.1 TAMAÑO DE LAS TRANSLATINAS**



**FIGURA 3.2 ÍNDICE DE TRASNACIONALIZACIÓN TOTAL, POR VENTAS, ACTIVOS Y EMPLEO**



AE: activos externos, AT: activos totales, VE: ventas externas, VT: ventas totales.  
EX: empleo externo, ET: empleo total, TNI: índice de transnacionalización.

Fuente: UNCTAD 100 multinacionales más grandes de los países emergentes, en <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx> [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics); <https://www.fdimarkets.com/>

refleja en el porcentaje del índice de transnacionalización promedio de las multinacionales de cada país (véase la figura 3.2).

Otro elemento importante es el análisis sectorial de la IED, el PIB, las exportaciones, e importaciones (véase la tabla 3.3). La IED se concentra en el sector secundario, en particular en la manufactura, y tiene creciente participación en el sector terciario, sobre todo en los servicios financieros y de seguros, aunque no es despreciable su presencia en el comercio. La IED en la manufactura es muy relevante en la fabricación de equipo y transporte (rama 336), computación, comunicación, medición (rama 334), bebida y tabaco (312) y en derivados de petróleo, industria química, plástico, hule, minerales no metálicos, metálicos básicos y metálicas (ramas 325–327 y 331–332).

Una alta porción de las exportaciones mexicanas proviene de la extracción y el petróleo y el gas, que por sí sola aporta alrededor de 10% del total, presentando un superávit en dicha rama, desvinculado de la IED por limitaciones institucionales de la IED en esta hasta 2013. La manufactura es la gran fuente de exportaciones, en donde resalta la rama 334 (computación, comunicación, medición y de otros equipos) y la rama 336 (fabricación y equipo de transporte), cuyo aporte es de 22.5% y 20.3% del total de exportaciones, coincidente con una alta participación de IED y un superávit comercial; en las ramas 333 y 335 (maquinaria y equipo y aparatos eléctricos y demás) también se combinan una alta participación en las exportaciones y en la IED y crecientes importaciones; y la agrupación más problemática es la que comprende las ramas 325–327, 331–332, donde se incluyen derivados del petróleo, industria química, plástico y hule, minerales no metálicos, metálicos básicos y metálicos, en la que se combina una participación alta de la IED, gran participación de exportaciones, con el inconveniente de un fuerte déficit comercial.

La combinación sectorial, producto, exportaciones e IED también es relevante. La manufactura aporta alrededor de 18% del producto, sin incrementar su participación en los diferentes periodos, pese a la aportación significativa de las exportaciones, lo cual se explica por el déficit comercial de dichas ramas económicas. En el sector primario hay bajos niveles de IED, poca actividad exportadora, concentrada en algunas ramas, pero con superávit comercial. El sector terciario, en particular los servicios, están dominados por la IED, en su mayoría en servicios financieros y de seguros, donde la IED representa alrededor de 10%, así como en el sector comercial y el transporte.

**TABLA 3.3 DISTRIBUCIÓN DEL PIB, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEGÚN SECTORES**

*		PIB al total				IED respecto al total			
		1999	2000-2008	2010-2018	2018-2019	1999	2000-2009	2010-2018	2018-2019
11	<b>PRIMARIO</b>	3.9	3.8	3.9	3.9	0.6	0.2	0.4	0.4
	<b>SECUNDARIO</b>	35.6	33.9	32.5	34.0	70.9	51.7	68.2	63.6
211	Extracción de petróleo y gas	6.2	5.7	4.4	5.5	1.6	3.6	5.5	3.6
212	Minería	0.9	1.1	1.5	1.2	1.6	3.6	5.5	3.6
22	Electricidad, agua y gas	1.8	1.9	1.7	1.8	2.5	1.3	4.6	2.8
23	Construcción	7.3	8.0	8.0	7.8	1.5	2.8	4.9	3.1
31-33	<b>Industrias manufactureras</b>	19.4	17.0	16.8	17.7	<b>65.3</b>	<b>44.0</b>	<b>52.2</b>	<b>53.8</b>
311	Alimentos	3.4	3.4	3.6	3.5	4.5	3.8	2.5	3.6
312	Bebidas y del tabaco	0.9	0.9	0.9	0.9	3.7	4.4	9.9	6.0
313-316, 321-323	Textiles, prendas de vestir y cuero; madera, papel impresión	2.3	1.6	1.3	1.8	4.2	2.6	1.7	2.8
325-327, 331-332	Derivados del petróleo, industria química, plástico y hule; minerales no metálicos, metálicos básicos y metálicos	5.2	5.0	4.5	4.9	9.9	13.1	13.4	12.1
333	Maquinaria y equipo	0.5	0.5	0.7	0.6	4.4	2.0	1.9	2.8
334	Computación, comunicación, medición y de otros equipos y otros	2.9	2.0	1.4	2.1	11.7	5.0	3.6	6.8
335	Aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	0.7	0.6	0.5	0.6	4.8	2.7	1.6	3.0
336	Fabricación de equipo de transporte	2.5	2.2	3.2	2.6	19.2	9.1	16.4	14.9
337-339	Muebles, colchones y persianas y otras industrias manufactureras	0.9	0.7	0.6	0.7	3.0	1.3	1.3	1.9

Exportaciones c / total				Importaciones c / al total				Balanza comercial			
1999	2000-2009	2010-2018	2018-2019	1999	2000-2009	2010-2018	2018-2019	1999	2000-2009	2010-2018	2018-2019
2.8	2.6	3.1	2.8	2.0	2.0	1.9	1.9	0.8	0.7	1.2	0.9
97.2	97.4	96.9	97.2	98.0	98.0	98.1	98.1	-0.8	-0.7	-1.2	-0.9
6.9	12.3	9.8	9.7	1.9	0.0	0.0	0.6	5.1	12.3	9.8	9.1
0.3	0.5	1.2	0.7	0.0	1.9	4.5	2.1	0.3	-1.3	-3.2	-1.4
0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
90.0	84.5	85.8	86.8	95.6	95.6	93.0	94.7	-5.6	-11.1	-7.1	-8.0
1.9	1.7	2.5	2.0	<b>3.1</b>	<b>2.9</b>	<b>3.8</b>	<b>3.3</b>	-1.2	-1.2	-1.3	-1.3
0.9	1.1	1.2	1.1	<b>10.5</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>	<b>3.6</b>	-9.6	1.0	0.9	-2.6
9.9	6.2	3.0	6.4	<b>27.8</b>	<b>10.5</b>	<b>7.8</b>	<b>15.3</b>	-18.0	-4.3	-4.8	-9.0
12.6	13.7	14.5	13.6	<b>11.9</b>	<b>27.8</b>	<b>29.1</b>	<b>22.9</b>	-11.9	-27.8	-29.1	-22.9
5.8	5.5	5.7	5.7	<b>18.9</b>	<b>11.9</b>	<b>10.7</b>	<b>13.8</b>	-13.0	-6.4	-5.0	-8.2
22.7	23.4	21.4	22.5	9.6	18.9	18.7	15.7	13.1	4.5	2.7	6.8
10.7	8.0	5.7	8.1	<b>12.3</b>	<b>9.6</b>	<b>8.2</b>	<b>10.0</b>	-1.7	-1.5	-2.5	-1.9
19.6	17.5	23.7	20.3	1.6	12.3	12.6	8.9	18.1	5.2	11.1	11.4
6.0	7.3	8.1	7.2	12.3	12.6	11.6	12.2	-6.3	-5.3	-3.5	-5.0

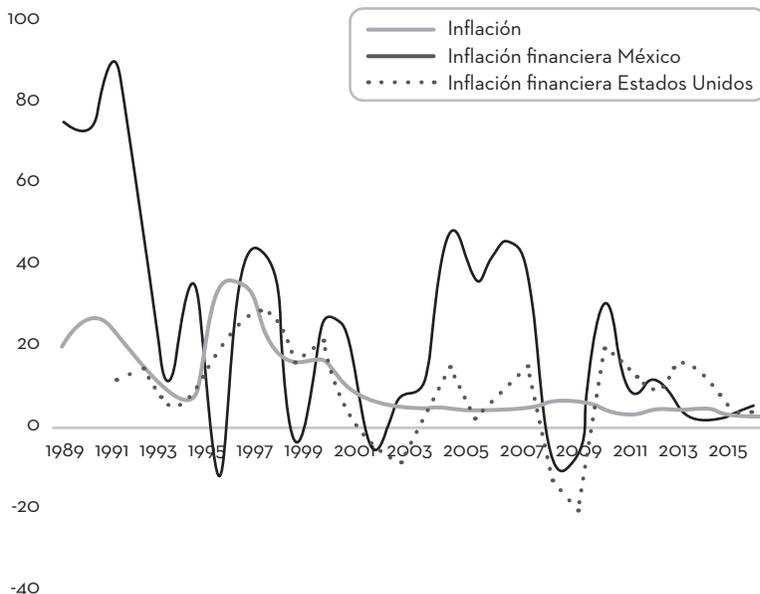
**TABLA 3.3 DISTRIBUCIÓN DEL PIB, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEGÚN SECTORES (CONTINUACIÓN)**

		PIB al total				IED respecto al total			
		1999	2000-2008	2010-2018	2018-2019	1999	2000-2009	2010-2018	2018-2019
	<b>TERCIARIO</b>	60.5	62.3	63.7	62.2	28.5	48.1	31.9	36.2
43-46	<b>Comercio</b>	17.7	16.9	19.0	17.9	10.6	6.9	8.3	8.6
	Comercio al mayoreo	8.0	7.4	9.1	8.2	7.7	3.0	3.7	4.8
	Comercio al menoreo	9.8	9.5	10.0	9.7	2.8	3.9	4.6	3.8
48-49	Transportes, correos y almacenamiento	6.3	6.1	6.3	6.2	3.0	2.0	5.3	3.4
51-81	<b>Servicios</b>	33.2	35.5	34.2	34.3	15.0	39.2	17.7	23.9
51	Información en medios masivos	1.8	2.2	1.9	2.0	3.0	5.4	3.3	3.9
52	Financieros y de seguros	2.0	2.8	3.7	2.9	2.6	22.4	6.5	10.5
53	Inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	12.3	12.4	11.1	11.9	2.0	4.3	1.9	2.7
55	Profesionales y corporativos	2.3	2.8	2.6	2.6	0.5	1.1	1.3	1.0
56	Negocios y residuos y desechos y otros	3.8	3.9	3.6	3.8	1.9	1.7	0.8	1.5

\* Se utiliza la clasificación SCIAN y se obtiene vía la tabla de correlación entre la tarifa de impuestos generales de impuestos a las exportaciones y exportación (TIGIE) y el sistema de clasificación industrial de América del Norte para agrupar a las diferentes mercancías.  
Fuente: elaboración de la autora a partir de la siguiente información: las exportaciones e importaciones provienen del Banco de México, cuenta comercio exterior por mercancía. <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE37&locale=es>; para consultar la tabla de correlación entre TIGIE y el SCIAN: <https://www.inegi.org.mx/app/tigie/#>

A partir de lo anterior, se sugiere que las transnacionales asentadas en la manufactura que se especializan en las exportaciones son las responsables del déficit comercial estructural de la economía mexicana y toman ventajas del reducido costo salarial de esta. Sin embargo, las multinacionales no se restringen al sector exportador, ya que también se asientan en ramas que cubren el mercado interno de la economía mexicana, donde sobresale el comercio y los servicios, los cuales también son de alta rentabilidad. Ello implica que hay una alta concentración y centralización liderada por el capital extranjero.

**FIGURA 3.3 INFLACIÓN FINANCIERA DE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS (IPYC Y DOW JONES INDUSTRIAL, CIERRE)**



Fuente: elaboración de la autora con base en: Índice de precios al consumidor e Índice de precios y cotización, Banco Mundial, Dow Jones industrial al cierre. <https://mx.investing.com/indices/us-30-historical-data>

El sector financiero también sufrió fuertes impactos a la luz de la globalización (véase la tabla 3.4). La capitalización del mercado de valores aumentó drásticamente a raíz de la apertura financiera (1990–1999); sin embargo, en la siguiente década redujo su actividad, la cual se recuperó levemente entre 2010–2016, cuando tuvo lugar un exceso de influjo neto de capitales del resto del mundo. El número de empresas listadas fue muy reducido (véase la tabla 3.4, sección A), lo cual indica que el mercado de capitales es sumamente estrecho. Por su parte, el crecimiento del mercado secundario también fue relativamente limitado, y llama la atención que, entre 2010–2016, el promedio alcanzado fue menor que entre 1990–1999 (véase la tabla 3.4, sección A). A partir de ello, se puede aseverar que el mercado de capitales mexicano se mantiene reducido, poco profundo y tampoco fue el destino del exceso neto de inlfujos de capitales posterior a la gran crisis de 2008.

**TABLA 3.4 TAMAÑO DEL MERCADO FINANCIERO MEXICANO MERCADO DE CAPITALES, % DEL PIB**

Sección A	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2016
Capitalización*	3.9	28.2	25.2	30.7
Turnover (% del PIB)	2.8	9.6	6.9	8.3
Número de empresa	242	214	147	142
Sección B				
Bonos totales	23.5	26.6	34.9	58.5
Emitidos en el mercado doméstico				
Totales	22.5	12.5	26.6	44.3
Gubernamentales	21.2	9.5	15.7	27.5
Instituciones financieras	0.1	1.9	8.6	13.2
Instituciones no financieras	1.2	1.0	2.3	3.5
Emitidos en el mercado externo				
Total	1.0	14.2	8.3	14.2
Gubernamentales	0.1	10.3	5.5	4.7
Instituciones financieras	0.4	1.2	0.4	1.5
Instituciones no financieras	0.4	2.8	2.3	8.0

\* Fuente: elaboración del autor con base en: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>; [http://www.amib.com.mx/documentoPub/list?tipo=PRE\\_MERCADO](http://www.amib.com.mx/documentoPub/list?tipo=PRE_MERCADO); [https://www.bis.org/statistics/secstats\\_to1509.htm](https://www.bis.org/statistics/secstats_to1509.htm)

La rentabilidad del mercado de capitales, medido por la variaciones del índice de precios y cotizaciones (inflación financiera) en México, tuvo ciclos muy parecidos al estadounidense (medido por la variaciones del índice Dow Jones Industrial), los cuales fueron superiores en México en periodos de auge y se juntaron en periodos de crisis, con la particularidad de que este movimiento se revirtió después de 2013, cuando la inflación financiera estadounidense fue muy superior a la mexicana (véase la figura 3.3). Los datos antes señalados refuerzan el planteamiento de que el mercado de capitales mexicano (títulos de largo plazo) no se convirtió en una fuente de captación de inlfujos externos ni tampoco en un espacio de operación de las grandes multinacionales domésticas ni extranjeras.

El mercado de bonos fue un espacio mucho más dinámico, sobre todo en las dos primeras décadas del siglo XXI, ya que creció en promedio 31% entre 2000-2009 y 1990-1999, así como 68% entre 2010-2016 y 2000-2009 (véase la

tabla 3.4, sección B). El mayor crecimiento se centró en los bonos emitidos en el mercado interno por el sector gubernamental, con un aumento significativo de los bonos emitidos por instituciones financieras en las primeras dos décadas del siglo XXI, o sea, cuando la propiedad de instituciones financieras bancarias y no bancarias pasó al control del capital extranjero. En promedio, también incrementaron los bonos emitidos por instituciones mexicanas en el mercado externo, dominado por bonos gubernamentales en la década de 1990 y con gran presencia de emisión de bonos por instituciones no financieras después de la crisis de 2008, que han buscado financiarse por esa vía, o diversificar sus fuentes de rendimiento (véase la tabla 3.4, sección B).

Finalmente, la profundización financiera mostró un incremento paulatino en la década de 1990 y 2000, con una aceleración en la segunda década del siglo XXI (véase la tabla 3.5). Entonces, el exceso de capital proveniente del resto del mundo fue el encargado de explicar la profundización del sistema financiero mexicano. Los agregados monetarios más dinámicos fueron los activos financieros internos en poder de residentes (casi se duplican entre las décadas de 1990 y 2010) y los activos en poder de no residentes crecieron con fuerza (aumentaron 5.5 veces en esas tres décadas), lo cual tuvo lugar de manera muy pronunciada en el periodo de gran influjo neto de capital hacia la economía mexicana (2010–2017). En términos de instrumentos, los no bancarios aumentaron su presencia de forma muy acelerada en los agregados totales, siendo más demandados los bonos públicos que entre 1990 y 2000 crecieron 2.7 veces, y 1.6 veces entre 2000 y 2010. Los activos financieros en moneda extranjera fueron muy reducidos (véase la tabla 3.5) después de la experiencia fallida de los famosos tesobonos, entre 1990–1994. Ello implicó que los influjos de capital hacia la economía mexicana demandaron títulos de carácter público y de corto plazo.

Los datos anteriores indican que la profundización financiera tuvo lugar como resultado de los influjos netos de capital externo, y su efecto fue adecuar el sistema financiero mexicano a las necesidades del capital financiero internacional, con grandes rendimientos por el diferencial de tasas de interés mexicana y estadounidense, liderados por instrumentos financieros de corto plazo, en moneda nacional, lo cual, a su vez, comprometió la política gubernamental de estabilizar el tipo de cambio (incluso sobrevaluado). La combinación de altas tasas de interés y tipos de cambios sobrevaluados limitó el espacio para desplegar políticas anticíclicas.

**TABLA 3.5 PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA; % RESPECTO AL PIB\***

	1985-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2017
M4-M1**	22.1	30.8	41.8	61.8
M4	24.5	33.2	45.2	65.6
M1	4.2	7.8	10.6	15.3
$\Delta$ M2	19.3	21.3	32.7	40.2
$\Delta$ M3	0.1	1.9	1.3	10.4
$\Delta$ M4	0.8	1.4	0.6	0.6
A Bancarios	18.2	24.1	20.5	30.0
A No bancarios	6.3	9.1	24.7	40.6
A No bancarios públicos	5.9	6.4	18.1	31.7
A No bancarios privados	0.4	2.7	6.6	8.9
A Residentes /M4	100.0	71.2	91.5	61.3
A No residentes 7M4	0.0	28.8	8.5	38.7
A MN	91.5	88.6	95.7	95.6
A ME	8.5	11.4	4.3	4.4
A En poder residentes	98.5	90.1	96.8	83.9
A En poder no residentes	1.5	9.9	3.2	16.1

\* Promedios por periodo; \*\*M1 en poder del público.

M1: activos líquidos en poder del público y de bancos.

$\Delta$ M2: activos internos en poder de residentes.

$\Delta$ M3: activos internos en poder de no residentes.

$\Delta$ M4: captación de sucursales y agencias de bancos mexicanos en el exterior.

M4: agregados monetarios totales.

A: activos, MN: moneda nacional, ME: moneda extranjera.

Fuente: elaboración de la autora con base en Banco de México. Agregados monetarios.

## CONCLUSIONES

A partir de la revisión teórica, y a la luz de las principales características institucionales del mundo capitalista imperante desde fines del siglo xx, se observa que la economía mexicana es inherentemente inestable y opera sobre estructuras oligopólicas y relaciones financieras complejas. Desde las perspectivas del modelo neoliberal, la economía se puede activar si las relaciones de producción se insertan al mercado global, con base en lo cual se privatizaron y desregularon las principales instituciones financieras, ya que

el gobierno se retiró de la actividad directa de la economía; se robusteció la estructura financiera liderada por el mercado de capitales, se desplegaron inversionistas institucionales y se privatizaron los servicios de seguridad social, acompañado por la internacionalización de las operaciones financieras del gran capital, lo que provocó que desde México y el resto del mundo se pudiera operar con el gran capital (en denominación del dinero internacional y el peso mexicano) y la presencia de grandes transnacionales internacionales y de origen mexicano.

Las reformas institucionales garantizaron el pleno movimiento del factor capital y la circulación de bienes y servicios, sin alcanzar esa movilidad en el factor trabajo. América Latina, en particular México, se abrió casi en su totalidad al mercado internacional, destacadamente el sistema financiero, productivo y comercial. Sin embargo, los resultados no fueron los previstos por la visión del modelo neoliberal.

El ahorro total no se incrementó de manera significativa, aunque se expandió de forma acelerada el ahorro financiero; tampoco tuvo lugar un fuerte crecimiento económico, aunque las exportaciones sí lo hicieron de manera rápida. Los mecanismos de mercado y el libre movimiento de factores no fortalecieron el sector productor de bienes de capital, pero crearon una gran concentración de capitales, independiente de los espacios financieros nacionales, acudiendo a los centros financieros internacionales para estabilizar sus hojas de balances (deuda de largo plazo).

La apertura financiera generó un gran acceso al dinero internacional, por encima de los requerimientos de divisas para cubrir la cuenta corriente externa, lo cual, como señalamos, no impactó de forma significativa en el crecimiento económico. La IED cambió sus fuentes de financiamiento, las “nuevas inversiones” fueron remplazadas por “cuentas entre compañías” y “retención de utilidades”, con un fuerte despliegue de inversión extranjera directa hacia México a través de filiales que no se fusionaron con capital doméstico, mientras la transnacionalización del capital mexicano se expandió a través de fusiones y adquisiciones y altos índices de transnacionalización que ocurrieron al margen del espacio financiero nacional. La IED entrante no traspasó tecnologías hacia la economía mexicana, aunque estas instituciones dominaron los sectores más dinámicos (manufactura) y explicaron la mayor parte de las exportaciones, sin agregar mucho valor a los sectores

donde se asentó, debido a la organización de trabajo en torno a la maquila, manteniendo a los bajos salarios como la fuente de las ventajas competitivas del sector más dinámico de la economía.

Una limitante central de la apertura económica es la estrecha conexión entre el gran capital que opera en México (mexicano y transnacional) y el mercado de capitales doméstico. El aumento significativo de la profundización financiera (mayores deudas a producto) tuvo lugar en el periodo de exceso de liquidez internacional, posterior a la GCF de 2008, de manera independiente a las necesidades del sector productivo doméstico. Los crecientes agregados monetarios a productos tuvieron lugar a través de los títulos financieros no bancarios, sin crear deudas de largo plazo. De hecho, la profundización financiera mexicana se explica por las necesidades de valorización del capital extranjero, lo cual tuvo lugar por medio de bonos de corto plazo (por lo general de origen gubernamental). Ello provocó que la profundización estuviera sujeta a gran volatilidad y crecientes costos financieros para el sector público debido al creciente margen de intereses y la sobrevaluación del tipo de cambio, la cual tuvo un efecto de arrastre reducido en el sector productivo.

América Latina, en particular México, aunque tiene acceso casi ilimitado a dinero internacional por tener una moneda altamente convertible, no pudo desarrollar sus fuerzas productivas por la debilidad estructural de su aparato productivo. En efecto, el peso mexicano no tiene la jerarquía de los países desarrollados, pero su debilidad está más relacionada con la heterogeneidad estructural de aparato productivo, que a la vez vuelve estructuralmente dependiente a la economía mexicana del resto mundo. Y, a mayor dependencia productiva, mayor apertura, lo cual imposibilita el desarrollo del sector financiero, porque el sector productivo no logra un crecimiento endógeno. Concluimos señalando que la dependencia en el periodo de globalización y complejización del sistema financiero aumentó la dependencia de la economía mexicana, porque no solo mantuvo atrasado al sector productivo sino también al sector financiero

## REFERENCIAS

- Borio, C. & Disyatat, P. (2015). Capital flows and the current account. Taking financing (more) seriously. *BIS Working Paper*, No.525, octubre.
- Bruno, M. (1988). Opening up: Liberalisation with stabilization. En R. Dornbusch, F. Leslie & C.H. Helmers (Eds.), *The open economy, tools for policy makers in developing countries*. Nueva York: Oxford University Press.
- Dussel, E. (2000). *La inversión extranjera en México* (serie Desarrollo Productivo, No.80). Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4462/S00080670\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4462/S00080670_es.pdf?sequence=1)
- Fry, M.J. (1982). Models of financially depressed developing economies. *World Development*, 10(9), 731-750.
- Galbis, V. (1981). *Aspectos políticos de la tasa de interés en países en desarrollo* (colección Investigaciones, vol.46 de Ensayos). México: CEMLA.
- Girón, A. & Levy, N. (2005). *México: los bancos que perdimos. De la desregulación a la extranjerización del sistema financiero*. México: Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Economía-UNAM.
- Gurley, J.G. & Shaw, E.S. (1967). Financial structure and economic development. *Economic Development and Culture Change*, 15(3), 257-268.
- Kalecki, M. (1935). A Macroeconomic theory of business cycles. *Econometrica*, 3(3), 327-344.
- Kalecki, M. (1933 / 1954). Los determinantes de las ganancias reimpresso. En *Ensayos escogidos sobre la dinámica capitalista 1933-1970* (pp. 94-109). México: FCE.
- Kalecki, M. (1937 / 1954). El capital y la empresa. En *Ensayos escogidos sobre la dinámica capitalista 1933-1970* (pp. 123-127). México: FCE.
- Kalecki, M. (1990[1943]). Political aspects of full employment. En J. Osiatynsky (Ed.), *Collected words of Michael Kalecki, Vol. II*, (pp. 347-356). Oxford: Oxford University Press.
- Kalecki, M. (1990[1944]). Three ways to full employment. En J. Osiatynsky (Ed.), *Collected words of Michael Kalecki, Vol. VII* (pp. 348-376). Oxford: Oxford University Press.
- Kaltenbrunner, A. & Paineira J.P. (2017). Subordinated financial integration and financialisation in emerging capitalist economies: The Brazilian Experience. *New Political Economy*, 23(3), 290-313.

- Kapur, B.K. (1983). Optimal financial and foreign exchange liberalization of Less Developed Economies. *Quarterly Journal of Economics*, 98(1), 41–62. <https://doi.org/10.2307/1885566>
- Keynes J.M. (1930). *The treatise on money, Vol. 1*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Keynes J.M. (1931). the consequences to the banks of the collapse of money values. En *Essays in persuasion* (pp. 168–180). Macmillan. Recuperado de <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.89977/page/n197>
- Keynes, J.M. (1973[1933]). A monetary theory of production. En D. Moggridge (Ed.), *Collected writings of John Maynard Keynes, Vol. XIII – The general theory and after* (parte I, presentación) (pp. 408–411). Londres: Macmillan.
- Keynes J.M. (1986[1936]). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: FCE.
- Keynes J.M. (1973[1937]). Alternative theories of the rate of interest. En D. Moggridge (Ed.), *Collected writings of John Maynard Keynes, Vol. XIV* (pp. 201–214). Londres: Macmillan.
- Lavoie, M. & Seccareccia, M. (2001). Minsky's financial fragility hypothesis: a missing macroeconomic link? En R. Bellofiore & P. Ferri (Eds.), *Financial fragility and investment in the capitalist economy. The economic legacy of Hyman Minsky*, Vol. II (pp. 76–96). Cheltenham, UK /Northampton, MA: Edward Elgar.
- Marini. R.M. (1968). Subdesarrollo y revolución en América Latina. *Tricontinental*, No.7, noviembre, La Habana, Cuba. Recuperado de [http://www.marini-escritos.unam.mx/349\\_subdesarrollo\\_revolucion.html](http://www.marini-escritos.unam.mx/349_subdesarrollo_revolucion.html)
- McKinnon, R. (1973). *Dinero y capital en el desarrollo económico*. México: CEMLA.
- Minsky, H.P. (1975). *John Maynard Keynes*. Nueva York: Macmillan.
- Minsky, H.P. (1986). *Stabilizing an unstable Economy*. Nueva York: Twenty Century Fund.
- Pasinetti, L. (1980–81) The rate of interest and the Distribution of income in a pure labor economy. *Journal of Post Keynesian Economics*, 3(2), 170–182.
- Prebisch, R. (1949 [1998]). El desarrollo económico en América Latina y algunos de sus principales problemas. En R. Bielschowsky (Ed.), *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados* (pp. 69–129). México / Santiago: FCE / CEPAL.

- Rochon, L.P. (1999). *Credit, money and production. An alternative post-Keynesian approach*. Cheltenham, UK / Northampton, Estados Unidos: Edward Elgar.
- Rochon, L.P. & Setterfield, M. (2007). Interest rate, income distribution and monetary policy dominance: Post Keynesian and the 'fair rate'. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(1), 13–42.
- Shaw, S. (1973). *Financial deepening and economic development*. Nueva York: Oxford University Press.
- Smithin, J. (1996). *Macroeconomic policy and the future of capitalism: The revenge of the rentiers and the threat to prosperity*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Tello, C. (2004). Transición financiera en México. *Nexos*, 1 de agosto. Recuperado de <https://www.nexos.com.mx/?p=11233>
- Toporowski, J. (2000). *The end of finance: Capital market inflation, financial derivatives and Pension fund capitalism*. Routledge Frontiers of Political Economy.
- Toporowski, J. (2008). Minsky's 'induced investment and business cycles'. *Cambridge Journal of Economics*, 32(5), septiembre, 725–737.
- Veblen, T. (1904). *The theory of business enterprise*. Nueva York: Charles Scribner's Sons.
- Wade, R. (1998). From 'miracle' to 'cronysim': Explaining the great asian slump. *Cambridge Journal of Economics*, 22(6), 693–706.
- Wicksell, K. (1907). The influence of the rate of interest on prices. *The Economic Journal*, 17(66), junio, 213–220. Recuperado de [www.jstor.org](http://www.jstor.org)
- Williamson, J. (1993). Democracy and the Washington Consensus. *World Development*, 21(8), 1329–1336, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Woodford, M. (2003). *Interest and prices. foundations of a theory of monetary policy*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Wray, L.R. (2007). A post keynesian view of Central Bank independence, policy targets, and the rules versus discretion debate. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(1).



***II. Finanzas sociales: monedas sociales,  
inclusión financiera y banca ética***



# ***Las monedas sociales como medio de inclusión financiera***

CHRISTIAN SAID DOMÍNGUEZ BLANCAS  
LUIS RAÚL RODRÍGUEZ REYES

***Resumen.*** Domínguez Blancas, Christian Said y Rodríguez Reyes, Luis Raúl. “Las monedas sociales como medio de inclusión financiera”. La inclusión financiera permite que las personas accedan a un mayor bienestar al tener la posibilidad de integrarse a un circuito financiero, sin embargo, dicha posibilidad se desvanece si se carece de ingresos monetarios. No obstante, México presenta un rezago notable en indicadores de inclusión financiera respecto a sus pares de Latinoamérica y otros países de ingreso medio. En este trabajo, se explora la hipótesis de que las monedas sociales, desarrolladas desde la práctica de la economía social y solidaria, puedan ser un medio para la inclusión financiera en México. Los principales hallazgos de este análisis son consistentes con la idea de que las monedas sociales pueden ser el medio que rompa el círculo de falta de ingresos–exclusión financiera al permitir movilizar el trabajo de personas que han sido marginadas del circuito económico formal. Las experiencias internacionales muestran que la creación de un marco legal para las monedas sociales y el apoyo de los gobiernos nacionales y locales facilita que estas logren repercutir en los ingresos de las personas.

***Palabras clave.*** Economía social, finanzas sociales, inclusión financiera, México, monedas sociales.

***Abstract.*** Domínguez Blancas, Christian Said y Rodríguez Reyes, Luis Raúl. “Social money as a path for financial inclusion”. Financial inclusion allows people access to greater well-being by having the possibility of joining a financial circuit, however, this possibility vanishes if people lack monetary income. Unfortunately, Mexico lags notably in financial inclusion indicators compared to its peers in Latin America

*and other middle-income countries. This paper explores the hypothesis that social money, developed from the practice of the social and solidarity economy, can be a way for financial inclusion in Mexico. The main findings of this analysis are consistent with the idea that social money can be the mean that breaks the circle of lack of income-financial exclusion, as it allows mobilizing the work of people who have been marginalized from the formal economic circuit. International experiences show that the creation of a legal framework for social money and the support of national and local governments are key to reach a positive impact on people's income and welfare.*

**Key words.** *Financial inclusion, Mexico, social economy, social finance, social money.*

La inclusión financiera ha adquirido importancia en la agenda de organismos internacionales, como el Banco Mundial, y en los gobiernos nacionales por ser un medio que puede facilitar el acceso de las personas a una mejora en su bienestar. Estos beneficios potenciales se establecen como una intención desde su definición. Por ejemplo, en México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) la define como “el acceso y uso de servicios financieros bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población” (CNBV, 2020). Por su parte, la Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI) y el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) acotan el concepto de inclusión financiera al acceso efectivo a cuatro servicios financieros básicos, que son: ahorro, crédito, sistema de pagos y seguros ofrecidos por instituciones formales (Roa, 2013).

La evidencia empírica confirma la asociación de una mayor inclusión financiera con un incremento en el bienestar. Por ejemplo, el acceso al crédito posibilita la inversión en los negocios, el ahorro mejora la capacidad de responder ante imprevistos y los seguros atenúan los efectos negativos de eventos catastróficos en los ahorros (Cull, Ehrbeck & Holle, 2014). No obstante, en México los datos sobre inclusión financiera muestran que existe un amplio margen para mejorar en estos aspectos. De acuerdo con *The Global Findex Database 2017*, citado por Asli Demirgüç-Kunt y colaboradores (2018), en México solo 37% de la población mayor de 15 años tiene

acceso a una cuenta bancaria, 42% no tiene una cuenta debido a falta de recursos, y solo 10% reportó haber realizado un depósito de ahorro en los últimos 12 meses. Estas cifras reflejan un alto porcentaje de personas excluidas de los servicios financieros formales.

La baja inclusión financiera tiene un origen multifactorial que la obstaculiza tanto desde el lado de la demanda como de la oferta. Por el lado de la demanda, una de las principales barreras es la falta de ingresos o la inestabilidad de ellos (Hoyo, Peña & Tuesta, 2013), la cual impide poseer una cuenta de ahorro o comprobar la capacidad de pago cuando se solicita financiamiento de las instituciones financieras formales.<sup>1</sup> Por el lado de la oferta, la exclusión financiera se explica por la limitada infraestructura de las instituciones financieras formales, la cual se acentúa en las áreas rurales. De acuerdo con Kyle Navis y colaboradores (2020), 87% de los municipios rurales en México no tienen un cajero automático (ATM). Si bien es cierto que ha habido cambios para simplificar el acceso a los productos bancarios, como la creación de cuentas sin comisiones por manejo, o sujetas a saldos mínimos (Peña, Hoyo & Tuesta, 2014), tienen un efecto limitado. Esto se debe a que solo benefician al segmento de la población que tiene un empleo formal y recibe ingresos de forma periódica. Por tanto, estas modificaciones no son remediales porque no atacan la causa principal de la exclusión financiera que, como se señaló, es la falta de ingresos.

A partir de lo anterior, debe ser clara la necesidad de explorar alternativas que se focalicen en la raíz de la exclusión financiera. Con este objetivo, en este trabajo se explora el papel de las monedas sociales como medio para generar una mayor inclusión financiera, las cuales fueron introducidas en el entorno de las organizaciones de economía social y solidaria para movilizar el trabajo de las personas excluidas de los circuitos económicos convencionales y permitir el intercambio de su producción.

Aunque existe una amplia literatura que analiza los determinantes y los efectos de la inclusión financiera (Demirgüç-Kunt et al., 2018; Cull et al., 2014;

<sup>1</sup> La autoexclusión es otro factor señalado en la literatura, sin embargo, se sostiene que constituye un problema menor en tanto refleja una nula demanda (Beck & Demirgüç-Kunt, 2008, citados en Hoyo et al., 2013).

Peña et al., 2014), son limitados los trabajos donde se explora la posibilidad de las monedas sociales como medio de inclusión (Diniz, Kemmer & Nascimento, 2016), comparados con el número de monedas sociales existentes en el mundo, calculada en alrededor de cinco mil (Barraza, 2017).

La hipótesis central de este trabajo es que las monedas sociales pueden generar inclusión financiera porque permiten movilizar el trabajo de las personas, facilitar su acceso al financiamiento y generar ingresos a partir de los cuales puedan construir ahorros. Para responder a la pregunta central de este trabajo de investigación, de si una moneda social puede ser un medio para la inclusión financiera, en primer lugar es necesario determinar las barreras que impiden la inclusión financiera actual; segundo, establecer cuáles son las condiciones que se requieren para que la moneda social permita la inclusión.

Para llevar a cabo este objetivo, el trabajo se divide en tres partes. Después de esta introducción, en la segunda parte se analiza el concepto de inclusión financiera y su contribución al bienestar de las personas, seguido por el análisis de las modalidades y funciones de la moneda social y una discusión de cómo esta puede generar inclusión financiera, haciendo referencia a los resultados de experiencias en Europa y América Latina; la tercera y última parte se destina a las conclusiones.

Este trabajo aporta al logro de los objetivos de este libro colectivo porque plantea una solución para aumentar los niveles de inclusión financiera desde una perspectiva no convencional, en particular, considerando los avances en la economía social y solidaria. Asimismo, esta propuesta tiene como objetivo a los grupos de población más desfavorecidos por la actual dinámica económica mundial y doméstica, que experimentan los efectos del desempleo y el acceso a medios que potencien sus habilidades para salir de su precaria situación económica.

## DESARROLLO Y RESULTADOS

### Inclusión financiera y bienestar

En la literatura económica hay consenso de que la presencia de instituciones financieras que funcionen de manera adecuada está asociada con un mayor desarrollo económico. Contribuyen al mejor funcionamiento de la economía al proveer recursos que potencializan las capacidades de personas y negocios (función de crédito) e instrumentos de ahorro para distintos perfiles de riesgo y rendimiento. Además, comercializan seguros para la protección contra las distintas clases de riesgos que enfrentan personas y empresas. Por último, proporcionan servicios de pagos tradicionales y a través del uso de dispositivos electrónicos, los cuales agilizan las transacciones comerciales y financieras.

El acceso a estos cuatro servicios financieros básicos está en el centro de la definición de inclusión financiera. De acuerdo con la GPMI y el CGAP, la inclusión financiera es el acceso efectivo a cuatro servicios financieros básicos (ahorro, crédito, pagos y seguros) ofrecidos por instituciones formales (Roa, 2013). De esta definición, María Roa resalta el concepto de acceso efectivo, el cual incluye, entre otros aspectos, la conveniencia del servicio, un costo asequible para el cliente y sostenible para el proveedor, que impulse al cliente a usar los servicios formales en lugar de aquellos informales existentes.

Cabe decir que el tema de la formalidad en la relación entre una institución financiera y los clientes es un elemento clave que aparece con frecuencia en la literatura. Su importancia reside en que las personas necesitan servicios financieros para llevar a cabo su actividad económica y, cuando estos no están disponibles, representa un obstáculo para el desarrollo económico de una comunidad o una familia. Más aún, en ausencia de acceso a servicios formales, las personas por lo general recurren a la utilización de mecanismos informales para ahorrar, financiar sus gastos y emprendimientos y gestionar su riesgo. Estos mecanismos pueden funcionar bien en algunas condiciones, sin embargo, también llegan a ser insuficientes, poco confiables y onerosos (Cull et al., 2014).

Entonces, el acceso a estos productos y servicios financieros adecuados mejora las perspectivas económicas de las personas y empresas, siendo un

pilar fundamental del desarrollo económico (Navis et al., 2020). No obstante, este acceso ha sido desigual en diferentes países y regiones del mundo. Por ejemplo, México tiene un atraso relevante en la inclusión financiera con respecto a sus pares latinoamericanos y otros países de ingreso medio. La inclusión financiera del país alcanza 36.9%, siendo la menor de la región relativa a su ingreso, con lo que se ubica alrededor de 20 puntos porcentuales por debajo de otros países con un ingreso per cápita similar (Navis et al., 2020).

Este reducido acceso a los servicios financieros abre un espacio de factibilidad para la propuesta de la utilización de iniciativas de moneda social como medio para mejorar el acceso a servicios financieros de la población en amplias zonas rurales que no cuentan con ingresos monetarios suficientes o constantes, sin acceso a servicios convencionales de inclusión financiera. Además, en la revisión de literatura para esta investigación se encontró que la introducción de servicios de pagos electrónicos vía teléfono celular tiene efectos benéficos y significativos en el bienestar económico de las comunidades estudiadas.

No obstante, cualquier iniciativa de moneda social en México enfrenta como reto más importante la regulación, dado que esta tiende a favorecer a las empresas financieras sobre las empresas no convencionales o tecnológicas en lo respectivo a los sistemas de pagos, por lo que es altamente probable que una iniciativa de moneda social sea contraria a la regulación y, como tal, no sea reconocida formalmente como una iniciativa de inclusión financiera, aunque pudiera tener un impacto relevante en el desarrollo de una región. Esto no significa que este tipo de iniciativas no deba fomentarse desde la sociedad civil como una forma de mejorar el acceso a servicios financieros, solo que sus promotores tienen que estar preparados para la oposición de las autoridades regulatorias mexicanas. Como se evidencia en el siguiente apartado, existen experiencias en otros países que demuestran la factibilidad de crear un marco legal para la coexistencia del dinero de curso legal y las monedas sociales. Por ello, y a pesar de los eventuales obstáculos regulatorios, se realiza la propuesta de una moneda social como mecanismo de inclusión en las siguientes secciones.

## Las monedas sociales en la economía solidaria

Carmen Hoyo y colaboradores (2013) argumentan que los dos principales factores por los que los individuos no hacen uso del sistema financiero formal son la insuficiencia o variabilidad del ingreso y la autoexclusión.<sup>2</sup> Esto se explica porque las personas sin empleo, subempleadas o con bajos salarios no pueden destinar dinero al ahorro ni comprobar su capacidad de pago si solicitan un crédito ante una institución financiera formal.

En México, una parte significativa de la población no tiene ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas. De acuerdo con Coneval (2018), 61.1 millones de personas tenían ingresos inferiores a la línea de pobreza en 2018; es decir, sus ingresos eran insuficientes para cubrir la canasta básica alimentaria y no alimentaria, mucho menos para destinar al ahorro. Esta situación de desempleo, subempleo e informalidad es un fenómeno que se repite en otros países, en particular en las economías en desarrollo, y se profundiza en situaciones de crisis, lo que amplía el número de personas en situación de vulnerabilidad tanto en espacios urbanos como rurales.

Las recurrentes crisis y sus efectos han sido, precisamente, las que estuvieron en el origen del surgimiento de un conjunto de organizaciones que se agrupan dentro de lo que se denomina economía social y solidaria, las cuales buscan formas alternativas de organizar la actividad económica, al priorizar valores como solidaridad, reciprocidad y democracia (Pérez & Etxezarreta, 2014). En particular, la economía solidaria ha creado circuitos de producción e intercambio en los que se busca la satisfacción de necesidades, por encima del lucro y la acumulación (Wanderley, 2015). En su visión, recuperan el papel de las personas como productoras y consumidoras, razón por la cual acuñan el término de “prosumidores” (De Moraes, 2010).<sup>3</sup>

2 Hoyo et al. (2013) consideran autoexclusión cuando una persona señala que no le interesa o no necesita productos de ahorro y / o crédito de las instituciones financieras formales.

3 La economía social y solidaria amalgama un amplio conjunto de esquemas de organización de la actividad económica, cuyo denominador común es buscar organizar la actividad económica bajo principios de solidaridad. Sin embargo, existen dos grandes divisiones que son la economía social y la economía solidaria (Pérez & Etxezarreta, 2014). La primera es un movimiento consolidado que comprende un conjunto de esquemas de organización de las actividades como cooperativas y empresas sociales, mientras que la economía solidaria es un movimiento más joven que busca diferenciarse más de la economía convencional, llevando a la creación de las denominadas monedas sociales.

Estas organizaciones resuelven sus intercambios a través del trueque, pero algunas han notado las limitaciones que impone la doble coincidencia de necesidades, indispensable para realizar un intercambio de bienes, lo que las ha llevado a la introducción de sus propias monedas, las llamadas monedas sociales, definidas como un acuerdo dentro de una comunidad de usar algo como medio de intercambio (Lietaer, 2005).

Las monedas sociales facilitan los intercambios, pero también permiten movilizar recursos, sobre todo cuando asumen la función de crédito. Asimismo, al ser creadas *ex profeso* para cumplir funciones específicas, constituyen un gran laboratorio monetario que comprende diversas experiencias alrededor del mundo. Y aunque todas ellas procuran alinear su funcionamiento a los valores de la economía solidaria, cada una lo ha hecho de diferente manera. Por ello, este apartado se centra en analizar las cuatro principales funciones que han desarrollado las monedas sociales: unidad de cuenta, medio de cambio, reserva de valor y crédito. Estas funciones son la base para la construcción de la propuesta de la moneda social como medio para aumentar la inclusión financiera.

En primer lugar, las monedas sociales asumen la función de unidad de cuenta dentro de los circuitos de economía social y solidaria, expresando el precio de los bienes y servicios intercambiados en términos de la moneda social. No obstante, suele establecerse cierta equivalencia de uno a uno entre la moneda de curso legal y las monedas sociales (por ejemplo, Puma, Ecoxarxa), de manera que un producto que vale cinco euros se expresa en cinco unidades de moneda social. Este traslado de los precios de la economía convencional a la economía social y solidaria se explica porque los participantes en esta última aún demandan parte de sus insumos en los mercados convencionales. Es por esta dependencia que la moneda social también es conocida como moneda complementaria, lo que, conforme a Barraza (2017, p.64), significa que “no funciona, sino excepcionalmente, como sistema de cuenta independiente del establecido por la moneda oficial”.

En segundo lugar, el uso de las monedas sociales como medio de cambio o pago tiene como principal propósito promover el consumo en los comercios locales o de la red de economía social y solidaria; es decir, la moneda

social es un instrumento que contribuye a las economías locales.<sup>4</sup> Empero, ello no significa aislamiento, pues las monedas sociales cumplen mejor su función en la medida que más personas las usan, es decir, aumenta su grado de aceptabilidad.

La clave para aumentar su aceptabilidad es que tengan la posibilidad de ser convertibles en moneda de curso legal, lo que ha llevado a que las organizaciones establezcan una tasa de cambio entre la moneda social y la de curso legal (por ejemplo, Expronceda), la que suele ser de uno a uno. En otros casos, con el propósito de incentivar el uso de la moneda social y el consumo en los circuitos de economía solidaria, se establece un tipo de cambio debajo de la paridad, lo que supone de facto una devaluación de la moneda social en relación con la de curso legal. No obstante, también existen organizaciones que no permiten la convertibilidad entre ambas monedas (por ejemplo, Ecoarxa, Orué), aunque aceptan la moneda de curso legal en la compra de productos vendidos dentro de la comunidad, con ciertos límites al porcentaje del monto total que puede pagarse con la misma.

Un factor que ha abonado a la aceptabilidad de las monedas sociales es el apoyo que puedan tener de las autoridades locales, a través de esquemas que contemplan el pago de los sueldos de los burócratas en moneda social, e incluso la aceptación de esta para el pago de impuestos locales (por ejemplo, Sol Violet de Toulouse, Francia; el Palmas de Brasil; Econ Alt Congost de Cataluña, España). Así también, en relación con la forma que toman como medios de pago, las monedas sociales han adoptado un amplio espectro de formas, que van desde el uso de ciertos productos comestibles hasta medios más sofisticados como el uso de tarjetas electrónicas (por ejemplo, El RES de Cataluña), dispositivos móviles (Orué) y el uso de plataformas web como Eco Alt Congost, con las cuales se puede hacer los pagos en moneda social.

El grado de sofisticación que han asumido las distintas monedas sociales ha estado en función de las capacidades tecnológicas de los miembros de

4 Aunque existen excepciones, como en Argentina, en la que se creó una extensa red de intercambio con moneda social, que al final colapsó por la excesiva emisión (Primavera, 2004).

estas organizaciones y el apoyo externo con que puedan contar para adoptar una u otra forma de moneda social. Así, fue primero en Europa donde la moneda social evolucionó a formas tecnológicamente más avanzadas (con la Ecoxarxa en España, Bristol Pound en Inglaterra, etc.). En cambio, en países en desarrollo latinoamericanos es hasta una época más reciente que se han dado avances hacia el uso de la tecnología. Uno de los primeros casos es El Palmas, la moneda social del Banco Palmas en Brasil, que recibió asesoría de la fundación holandesa Social Trade Organization (STRO) para la construcción de la plataforma para el procesamiento de los pagos. En la primera década del siglo XXI, en Colombia se creó el Papayo, una moneda social que utiliza la tecnología *blockchain*. En México, la aplicación de las tecnologías a la moneda social aún es incipiente y predomina el uso de papel impreso como moneda social.

En tercer lugar, relacionado con su función de depósito de valor, las organizaciones de economía social más bien tienden a limitarla, aunque no es una norma dentro de las organizaciones. Esta restricción en el límite al depósito de valor tiene dos intenciones. Por un lado, se evita la acumulación de riqueza y, por otro, se promueve el consumo y la producción. Entre los mecanismos que se han aplicado están que las monedas sociales solo circulen cuando tienen lugar las ferias en que se realiza el intercambio de los productos, como El Fausto. Por tanto, la moneda social funciona como unidad de cuenta y medio de cambio solo durante la feria.

En otras organizaciones se ha aplicado un mecanismo de oxidación como incentivo para promover el consumo, propuesto originalmente por Silvio Gesell en 1916, que consiste en establecer que la moneda social pierda un porcentaje de su valor cada determinado periodo. El porcentaje de oxidación se establece por acuerdo de los miembros de estas organizaciones (Ecoxarxa, EcoXarxa Plana Baixa, 2020).

En cuarto lugar, la moneda social puede ser un medio para el otorgamiento de crédito, siendo esta la función con mayor potencial para la movilización del trabajo de las personas. Mediante el crédito en dinero social, la comunidad acuerda adelantar capacidad de compra a sus miembros para que puedan adquirir los productos ofrecidos dentro de la organización. Este crédito se ejerce en el momento en que estos miembros, personas o empresas realizan compras con dicho crédito.

De acuerdo con Geoffrey Ingham (2004), el dinero es por naturaleza una deuda, y en ese sentido puede señalarse que la emisión de la moneda social a través del crédito revela dicha naturaleza. Desde el momento en que se emite dinero, y el mismo no está respaldado por bienes o metales (excepto cuando el papel de la moneda social es asumido por un producto), funciona como deuda.

En los circuitos de economía social y solidaria es la comunidad la que, al adelantar un crédito confía en que los receptores de este sabrán corresponder con su propia producción, lo que ampliará la oferta de los productos disponibles para intercambiar en la comunidad. Ello es de suma importancia, puesto que en los circuitos de economía solidaria la amplitud de necesidades que se pueden satisfacer está en función de la extensión de la red de participantes.

Es importante señalar que el crédito de estas organizaciones se limita a determinada cantidad (Hirota, 2017), con el propósito de disminuir los riesgos de que los receptores de dichos créditos lo ejerzan sin reembolsarlo a la comunidad. Por ello, el crédito otorgado funciona como un fondo revolviente que se va recuperando a medida que las personas o empresas a quienes se ha otorgado van vendiendo bienes y servicios a otros miembros de la organización. El crédito se vuelve en especial importante para aquellas personas que no cuentan con un empleo y que, en consecuencia, carecen de dinero de curso legal. Puede ser la única manera en que ellas pueden acceder a bienes de subsistencia, o bien a ciertos insumos para iniciar su propia producción u ofrecer un servicio.

A partir de lo anterior, es posible observar que las monedas sociales pueden asumir las cuatro funciones del dinero, aunque operando bajo distintas reglas y con diferentes formas. Pero, independiente de ello, la conclusión más importante es que son un medio que permite movilizar el trabajo de las personas, que es la principal manera en que estas pueden generar un ingreso que les permita adquirir bienes y servicios.

La moneda social, si bien inscrita en el contexto de la economía solidaria, ha demostrado su viabilidad para generar y distribuir la producción en circuitos que no pueden competir con la producción en masa de las empresas de la economía convencional. Esta permite movilizar recursos que de otra manera no podrían ser transformados e intercambiados en circuitos convencionales. De ahí que la economía y la moneda social desempeñan un papel

importante en estas comunidades y presentan una complementariedad con la economía convencional.

Por último, el que las monedas sociales lleguen a operar dentro de un marco legal depende de la postura que tomen los gobiernos respecto a la misma. En países como México, las monedas sociales se han considerado ilegales, e incluso el banco central inició procesos de demanda para impedir su funcionamiento (por ejemplo, el Túmin), bajo el argumento de que competía con el dinero de curso legal. Sin embargo, como ya se señaló, la moneda social no compite con la moneda de curso legal porque está dirigida a un segmento específico de la población y además su alcance geográfico es limitado. Pero, más importante, no compite con la moneda de curso legal porque moviliza recursos que no habrán sido movidos por la economía convencional.

La postura de gobiernos en otros países (Fortaleza en Brasil, Bristol en Inglaterra, y Valencia en España) demuestra que es posible la coexistencia legal entre las monedas de curso legal y las monedas sociales, por lo que pueden convertirse en un factor que contribuya a la inclusión financiera y social.

## **Las monedas sociales como medio de inclusión financiera**

El dinero cumple un papel clave en la economía al permitir el establecimiento de precios, el intercambio y la acumulación. Es el medio por el que las personas pueden tener acceso a los bienes y servicios producidos en una economía. Sin embargo, la falta de acceso al mismo está asociado con un bajo nivel de bienestar.

El principal factor que impide el acceso al dinero de curso legal es la falta de empleo de una parte importante de la población, situación que se ha vuelto una constante y se profundiza en el contexto de las crisis económicas. La falta de ingresos lleva a un círculo vicioso porque, a su vez, impide ahorrar a las personas, así como ser sujetas de crédito; esto es, obstaculiza la posibilidad de mayor bienestar a través de la inclusión financiera.

En México, el universo de personas que no cuenta con los ingresos para satisfacer sus necesidades básicas y que, por tanto, están excluidas del acceso a los servicios financieros formales, es amplio. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 (Inegi & CNBV, 2020), 68% de la

población de 18 a 70 años tiene acceso a un producto financiero.<sup>5</sup> Sin embargo, este dato está sobrestimado, en tanto incluye las cuentas donde se reciben los apoyos gubernamentales, así como el total de las cuentas de ahorro para el retiro. Si para ese mismo rango de edad se observan los datos de los principales productos financieros, solo 47% tiene acceso a una cuenta, 31% a un crédito y únicamente 25% a un seguro.

La hipótesis central de este trabajo es que la moneda social puede ser un medio para aumentar la inclusión financiera, basado en la capacidad de la moneda social para movilizar el trabajo de las personas que permita proveerles un ingreso. A continuación, se discuten algunas experiencias que aportan evidencia en favor de la hipótesis anterior.

La evidencia de la eficacia de la moneda social para ser un catalizador de la actividad económica se remonta a principios del siglo xx. Una de las experiencias más conocidas es la de Wörgl, Austria, donde en 1932, en el contexto recesivo de la Gran Depresión, se experimentó un alto desempleo, por lo que el gobierno local tomó la decisión de emitir su propia moneda, lo que permitió ocupar a los desempleados en obras de infraestructura local (Lietaer, citado en Zumárraga, 2014). La moneda tomó la forma de billetes sellados, cuya principal particularidad fue que cada mes perdían 1% de su valor nominal (Lietaer, citado en Zumárraga, 2014). La idea detrás de esta medida era que el dinero se gastara en lugar de atesorarse, lo que permitiría mantener la movilización de recursos para producir los medios de subsistencia que requería la población y mantendría la paz social. La introducción y el uso de Wörgl logró movilizar el trabajo de las personas, lo que permitió aumentar la producción destinada a satisfacer las necesidades de esa población. Empero, es importante hacer notar cómo el contexto influyó en su éxito. Uno de los factores que contribuyó al logro de su objetivo fue la situación apremiante para proveer medios de subsistencia a una población que experimentaba una situación de alto desempleo. Otro elemento fue que esta iniciativa surgió y fue apoyada por el propio gobierno local, además de que fue destinada a la construcción de infraestructura pública local. Esto

5 Producto financiero refiere a la tenencia de cuenta con banco o institución financiera (nómina, ahorro, para recibir apoyos de gobierno, entre otras), crédito formal (tarjeta de crédito, crédito de vivienda, personal, entre otros), seguro o cuenta de ahorro para el retiro (Afore).

último facilitó su aceptación por parte de la población. Si bien la experiencia con el Wörgl tuvo lugar en un contexto extraordinario, el problema que solucionó en esa época es esencialmente el mismo que persiste en la actualidad: el acceso a medios de subsistencia de la población.

En este sentido, las experiencias recientes con monedas sociales confirman que este tipo de esquemas son una alternativa viable para movilizar recursos, en especial útil en épocas de crisis, como han sido la experiencia en Brasil y Argentina (Plasencia, 2012), porque amortigua los efectos que estas tienen en la población.

Empero, la utilidad de la moneda social no se limita a épocas de crisis; puesto en otros casos, como Valencia y Bristol, la moneda social ha funcionado como un medio para promover la economía local.

Las monedas sociales permiten potenciar las capacidades de las personas cuando posibilitan el otorgamiento de crédito a quienes no tienen empleo. Además, debe notarse que, en la medida que la emisión de crédito no se respalda con dinero de curso legal, no tiene un costo financiero asociado, lo que resulta fundamental para el otorgamiento de créditos sin intereses o que solo cubran los costos de su administración. El único costo contingente importante que puede llegarse a materializar es que los beneficiarios del crédito lo utilicen para adquirir bienes y servicios en el circuito de economía solidaria, sin que retribuyan a la comunidad. No obstante, a partir de la evidencia existente, el éxito de los créditos parece estar en el efecto que tiene en la confianza de las personas que los reciben, pero también en el limitado monto de los créditos otorgados, una fórmula probada en otros contextos (Grameen Bank) y que limita los costos por incumplimientos de la comunidad.

La Bristol Pound en Inglaterra es un caso actual de éxito parcial en el cual la introducción de la moneda social contó con el apoyo del gobierno local en turno que, además de facilitar su operación, la impulsó al establecer que una parte del sueldo de los burócratas fuera pagado con esta moneda. Esta medida proveyó el mecanismo para la emisión de la moneda social, de manera análoga a la que lo hace el gasto público con el dinero de curso legal, e incentivó el gasto en esa localidad. Sin embargo, después enfrentó problemas por la falta de impulso de las nuevas administraciones, la existencia de medios de pago más prácticos como las tarjetas electrónicas, en lugar de

los billetes de papel y la aplicación (con base en mensajes de texto) de la Bristol Pound (*Bristol Post*, 2020).

Pero, en otras experiencias de monedas sociales, como la Ecoarxa de España, la emisión no está respaldada o apoyada por el gobierno y, sin embargo, esto no ha impedido su éxito como medio para la movilización del trabajo de las personas y de subsistencia.

En Latinoamérica, Brasil tiene uno de los casos más representativos de moneda social, El Palmas, que es emitida por el banco comunitario del mismo nombre. El Banco Palmas tiene como objetivo general combatir la pobreza (De Morais, 2010) y realiza las funciones de otorgar créditos, proporcionar cuentas de ahorro y servicios de pagos. Desde sus orígenes, tuvo la función de otorgar microcrédito (en la moneda de curso legal) con el propósito de movilizar los recursos (Diniz et al., 2016). La particularidad de los créditos para la producción otorgados por el Banco Palmas es que no se exigen garantías, nivel de ingreso o patrimonio (De Morais, 2010), lo que flexibiliza el acceso de grupos vulnerables a recursos.

La introducción posterior de la moneda social permitió continuar con el otorgamiento de esos microcréditos para financiar pequeñas actividades económicas dentro de la comunidad (De Morais, 2010); pero con el agregado de que el uso de esta moneda social permitió interiorizar los efectos de las actividades económicas financiadas, promoviendo el desarrollo local (Diniz et al., 2016). Con ese fin, quienes compran usando El Palmas reciben un descuento de parte de los comerciantes (De Morais, 2010). Esto podría suponer la pérdida de ingresos, aunque esto se ve compensado por tener la posibilidad de un mayor volumen de ventas y, como otros también sugieren, por la “fidelización” de los consumidores (De Morais, 2010).

El caso de El Palmas se destaca no solo por su éxito sino por la organización y el apoyo que ha tenido de parte de los gobiernos locales y el Banco de Brasil, lo que evidencia es la factibilidad de construir el marco legal e institucional para la coexistencia del dinero de curso legal y las monedas sociales.<sup>6</sup>

En la medida que las monedas sociales permiten movilizar el trabajo de las personas, les permite obtener ingresos con los cuales pueden acceder a

6 No obstante, esta aceptación se logró después de una oposición inicial de parte del gobierno.

un mayor bienestar y la posibilidad de construir ahorros, por ejemplo, para cubrir los gastos en su vejez.

A partir de la experiencia brasileña, es posible deducir que las monedas sociales no solo pueden permitir la movilización de recursos sino también, en la medida que permiten otorgar créditos, son un medio que ha logrado la inclusión financiera.

En el caso de Brasil, se estableció un esquema de reservas al cien por ciento, que implicaba que por cada unidad de moneda social hubiera un real depositado en los bancos comunitarios. Para que esto fuera posible, se requirió que el banco central brasileño fundeara los microcréditos a través de préstamos a los bancos comunitarios (De Morais, 2010).

El establecimiento de la paridad uno a uno sugiere que se hizo para evitar una emisión excesiva. No obstante, es importante tener en cuenta que, al establecerse un coeficiente de reservas del cien por ciento, también se limita en cierta medida el impacto que puede tener la moneda social en tanto no desarrolla su potencial como medio de crédito.

Además, otro factor que contribuyó a su aceptación es que la moneda social fue adoptada por un número importante de bancos comunitarios, lo que denota la existencia de una estrategia intencionada (Diniz et al., 2016).

Por otro lado, la moneda social también puede abonar a la inclusión financiera al resolver problemas que se presentan por el lado de la oferta. En particular, el papel de la moneda social puede potenciarse si esta adopta una forma electrónica. De acuerdo con evidencia empírica disponible, la introducción de medios de pago electrónicos y móviles tiene un efecto positivo en la vida de las personas dentro de una comunidad. Por ejemplo, en el estudio de los efectos de M-PESA en Kenia (Jack & Suri, 2014; Cull et al., 2014),<sup>7</sup> se muestra que los usuarios del sistema de pagos logran enfrentar choques negativos sin reducir su consumo, a diferencia de los no usuarios, quienes vieron reducido su consumo ante choques similares. En otro estudio

7 Robert Cull y colaboradores (2014) revisan y analizan evidencia empírica disponible, principalmente en estudios de impacto, sobre el efecto del acceso a diversos productos financieros en ambientes de pobreza e informalidad. En su análisis, destacan, entre otros, los efectos positivos mostrados por el uso de sistemas de pagos y dinero móvil, como la reducción en los costos de transacción y la mejora en la capacidad para distribuir riesgos.

citado por Robert Cull y colaboradores (2014), Jenny Aker y colaboradores (2011) muestran que, cuando las transferencias monetarias de un programa de apoyo se realizan por medio de teléfonos celulares, los ahorros en costos de transacción se traducen en diversificación de gastos y aumenta la heterogeneidad de los cultivos, entre otros efectos positivos.

La tecnología de dinero móvil permite a los usuarios realizar un pago por medio de un mensaje de texto y puede ser una herramienta importante para mejorar la inclusión financiera, ya que más personas tienen acceso a un teléfono celular que a una cuenta bancaria (Suárez, 2016).

Los pagos móviles electrónicos, que han funcionado en otros países para mejorar la inclusión financiera, no se han desarrollado de una manera apropiada en México. Navis y colaboradores (2020) encuentran en su análisis dos causas que han impedido el desarrollo del mercado de estos pagos cuando el país tiene todas las condiciones para que ello ocurra. La primera es la captura regulatoria por parte de la industria bancaria. A este respecto, Sandra Suárez (2016) llevó a cabo un análisis comparativo entre los modelos de pagos móviles entre México y Kenia, en el cual identificó que la regulación liderada por el modelo bancario ha ralentizado el desarrollo de empresas de telecomunicaciones dentro del mercado de pagos. La segunda causa identificada por Navis y colaboradores (2020) es la existencia de sustitutos cercanos de cuentas bancarias, como son las tarjetas de crédito en tiendas departamentales, aunque esta no sería una causa factible en ambientes de alta pobreza y ruralidad, en donde los sustitutos cercanos de la inclusión financiera formal pudieran ser prestamistas, cajas de ahorro, otros miembros de la familia o, en todo caso, crédito directo en la tienda local.

Con base en lo anterior, es posible señalar que la existencia de un marco legal que permita el uso de las monedas sociales puede abonar a su éxito. Por ejemplo, en Europa, las monedas sociales tienen un curso legal, acogidas a las directivas europeas de moneda electrónica y el texto codificado (Mercado Social, 2014).<sup>8</sup> Asimismo, en el caso de El Palmas brasileño, fue el gobierno local y general, y el propio banco central, quienes apoyaron la creación de

<sup>8</sup> La directiva 2000/46/EC se refiere al dinero electrónico y la 2007/64/EC trata lo relativo a los medios de pago dentro del mercado europeo.

este mecanismo de otorgamiento de créditos a través de la moneda social, como una vía de propiciar el desarrollo local por medio de una institución financiera formal, aunque no sin antes haber enfrentado una férrea oposición gubernamental.

La introducción de las monedas sociales implica que estas tienen su propio espacio monetario, de ahí que también algunos gobiernos se muestren renuentes a la circulación de las monedas alternativas, lo que ha llegado a procesos legales, como en México, donde el banco central interpuso una demanda contra el Túmin, moneda social del estado de Veracruz. Es por ello que la existencia de un marco legal adecuado proporciona un respaldo a la circulación de las monedas sociales e influye en los incentivos que determinan su grado de aceptabilidad. Además, formaliza la existencia de una jerarquía entre la moneda oficial y las monedas complementarias. Dicha jerarquía se explica porque los circuitos de economía solidaria no son independientes de los insumos provenientes de los circuitos de comercialización convencionales; y, en ese sentido, de forma análoga a la demanda de dólares de parte de las economías en desarrollo, la economía solidaria demanda dinero de curso legal.

La moneda social fomenta la inclusión financiera porque moviliza recursos que de otra manera estarían ociosos, significarían una adición a la producción de una región, pero sobre todo el acceso de las personas a satisfactores que en muchos casos son esencialmente alimentos, pero que puede ampliarse a otros satisfactores duraderos y no duraderos.

En resumen, desde su origen, la moneda social surgió con la vocación de resolver necesidades sociales básicas, que fue la movilización de recursos para la subsistencia de las personas; pero, las experiencias recientes muestran que la función de la moneda social no solo puede limitarse a facilitar la subsistencia de las personas sino que, con el marco institucional adecuado, su función de crédito puede potenciar también las capacidades de las localidades, incrementando los niveles de bienestar.

## CONCLUSIONES

La inclusión financiera es un aspecto clave en el logro de un mayor desarrollo económico en comunidades y personas. La integración a un circuito financiero de ahorro, crédito, pagos y seguros permite alcanzar niveles superiores de bienestar en comunidades desfavorecidas, al permitir la movilización económica de recursos y personas en forma de producción y consumo de bienes y servicios que no serían producidos de no tener acceso a estos circuitos financieros.

Sin embargo, México presenta un fuerte retraso en indicadores de inclusión financiera respecto a sus pares en Latinoamérica y otros países de ingreso medio, lo que pudiera explicarse por factores asociados a la demanda de servicios financieros, como lo son la falta de ingresos y ahorro monetarios en un segmento amplio de la población y por factores asociados a la oferta de servicios financieros, como la baja cobertura de sucursales y cajeros automáticos a lo largo de municipios y localidades en el país.

La principal hipótesis de este trabajo es que una alternativa para resolver el problema de una baja inclusión financiera pudiera ser la existencia de monedas sociales, como base de la construcción de un circuito financiero que permitiera movilizar los recursos humanos y físicos de una o varias comunidades para alcanzar un nivel superior de bienestar por medio de la producción y comercialización de productos y servicios locales.

A lo largo de este documento, se presentó evidencia en favor de la confirmación de esta hipótesis. Las experiencias internacionales muestran que la introducción de monedas sociales contribuye a reducir la exclusión financiera provocada por la falta de ingresos. Sin embargo, es importante hacer notar que las posibilidades de éxito aumentan cuando las monedas sociales son apoyadas por los gobiernos locales y / o están sustentadas en desarrollos tecnológicos accesibles. En estos casos, se generó una mejora en el bienestar de comunidades y regiones al mostrar que las monedas sociales pueden en efecto representar un primer bloque en el impulso del desarrollo regional en lugares que no están cubiertos por el circuito financiero formal, lo que impulsa la producción, el crédito y el consumo. Más aún, esta idea es consistente con los valores de la economía social y solidaria y no debería representar

una amenaza para el estado sino, al contrario, podría ser un complemento del sistema monetario formal.

No obstante, cualquier iniciativa de moneda social en México enfrenta como reto más importante la regulación y, dado que esta tiende a favorecer a las empresas financieras sobre aquellas no convencionales o tecnológicas en lo respectivo a los sistemas de pagos, es muy probable que una iniciativa de moneda social tenga que enfrentar la resistencia de instituciones gubernamentales. Esto no significa que este tipo de iniciativas no deban fomentarse desde la sociedad como una forma de mejorar el acceso a servicios financieros, solo que sus promotores tienen que estar preparados para la oposición de las autoridades regulatorias mexicanas.

## REFERENCIAS

- Aker, J., Boumniel, R., McClelland, A. & Tierney, N. (2011). Zap it to me: The short-term effects of a mobile cash transfer program. *Working Paper*, No.263, Washington DC: Centro para el Desarrollo Mundial.
- Barraza, C.E. (2017). Cooperación, políticas ciudadanas y públicas (bancos de tiempo y moneda social). *Estudios Políticos*, No.41, mayo-agosto, 55-79.
- Bristol Post* (2020). *What ever happened to the Bristol Pound?* Recuperado el 25 de noviembre de 2020, de [bristolpost.co.uk](http://bristolpost.co.uk) (What ever happened to the Bristol Pound? – Bristol Live).
- CNBV (2020). *Panorama Anual de Inclusión Financiera 2020*. Recuperado el 15 de noviembre de 2020, de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/581089/Panorama\\_IF\\_2020.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/581089/Panorama_IF_2020.pdf)
- Coneval (2018). *Medición de la pobreza, Estados Unidos Mexicanos, 2008-2018*. Recuperado el 26 de noviembre de 2020, de [coneval.org.mx](http://coneval.org.mx) (pobreza 2018).
- Coworkingvalencia (2014). *El Orué, la moneda social de Russafa. Una innovadora iniciativa para dinamizar el barrio*. Recuperado el 20 de noviembre de 2020, de <http://coworkingvalencia.com/el-orue-la-moneda-social-de-russafa-una-innovadora-iniciativa-para-dinamizar-el-barrio/>
- Cull, R., Ehrbeck, T. & Holle, N. (2014). La inclusión financiera y el desarrollo: pruebas recientes de su impacto. *Enfoque*, No.92, CGAP, Washington.

- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring financial inclusion and the fintech revolution*. Washington, DC: Banco Mundial.
- De Moraes, N. (2010). *Conjunto Las Palmeiras, Fortaleza, Brasil: Banco Palmas. Observatorio Ciudades Inclusivas*. CGLU. Recuperado el 27 de noviembre de 2020, de [uclg-cisdp.org](http://uclg-cisdp.org) (Microsoft Word-Fortaleza\_2010\_es\_FINAL).
- Diniz, E.H., Kemmer, A. & Nascimento, E. (2016). Mobile social money: An exploratory study of the views of managers of community banks. *Revista de Administração*, 51(3), julio-septiembre, 299-309. <http://dx.doi.org/10.1016/j.rausp.2016.02.002>
- El Portal de la Economía Solidaria* (2009). *El eco, una moneda social para Tarragona*. Recuperado el 23 de noviembre de 2020, de <https://www.economiasolidaria.org/noticias/xes-catalunya-noticias-el-eco-una-moneda-social-para-tarragona/>
- EcoXarxa Plana Baixa (2017). *EcoXarxa Plana Baixa. Principios fundamentales y de funcionamiento*. Recuperado el 18 de noviembre de 2020, de <http://expb.byethost33.com/principios/>
- Hirota, Y. (2017). *Monedas sociales y complementarias (MSCS): sus valores socioeconómicos para distintos stakeholders*. Tesis doctoral, Institut Universitari d'Investigació en Economia Social, Cooperativisme i Emprenedoria (IUDESCOOP), Universitat de València.
- Hoyo, C., Peña, X. & Tuesta, D. (2013). Factores de demanda que influyen en la inclusión financiera en México: análisis de las barreras a partir de la ENIF. *BBVA Research, Documento de trabajo*, No.13/36, Ciudad de México.
- Inegi & CNBV (2020). *Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018*. Recuperado el 27 de noviembre de 2020, de [inegi.org.mx](http://inegi.org.mx) (ENIF 2018).
- Ingham, G. (2004). *The nature of money*. Cambridge: Polity Press.
- Jack, W. & Suri, T. (2014). Risk sharing and transactions costs: Evidence from Kenya's mobile money revolution. *American Economic Review*, 104(1), 183-223. doi: 10.1257/aer.104.1.183
- Liettaer, B. (2005). *El futuro del dinero. Cómo crear nueva riqueza, trabajo y un mundo más sensato*. Buenos Aires: Errepar / Longseller.
- Mercado Social (2014). *El ecosol continúa caminando*. Recuperado de <https://www.mercadosocial.net/xes-catalunya/noticias/el-ecosol-continua-caminando>

- Navis, K., Mukherjee, A., Gelb, A., Castañeda, J., Mazari, I. & Torres, L. (2020). *The puzzle of financial inclusion in Mexico: A closeable gap?* CDG Note, Center for Global Development.
- Peña, X., Hoyo, C. & Tuesta, D. (2014). Determinantes de la inclusión financiera en México a partir de la ENIF 2012. *BBVA Research, Documento de trabajo*, No.14/14, Madrid.
- Pérez, J. & Etchezarreta, E. (2015). Sobre el concepto de economía social y solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina. *Revista de Economía Mundial*, No.40, 123-144.
- Plasencia, M. (2012). *La moneda para otra economía. Aportes en torno a la exclusión monetaria, el atesoramiento, la oxidación y la acumulación*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Primavera, H. (2004). Moneda social I. En A.D. Cattani (Coord.), *La otra economía* (pp. 307-317). Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Almamira.
- Roa, M. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. *Boletín CEMLA*, julio-septiembre, 121-148.
- Seminario Taller de Economía Solidaria (2018). *Guía práctica para realizar una feria multi-trueque universitaria con moneda comunitaria*. Recuperado el 20 de octubre de 2020, de <https://www.facebook.com/EcoSolUnam/photos/a.402793806543054/2127180857437665/?type=3>
- Suárez, S. (2016). Poor people's money: The politics of mobile money in Mexico and Kenya. *Telecommunications Policy*, 40(10-11), 945-955. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2016.03.001>
- Wanderley, F. (2015). *Desafíos teóricos y sociales de la economía social y solidaria. Lectura desde América Latina*. La Paz: CIDES-UMSA.
- Zumárraga, M. (2014). *Dinero alternativo: pautas para la Gestión de una economía social y solidaria desde lo local*. Tesis de maestría, Instituto de Altos Estudios Nacionales Universidad de Postgrado del Estado, Ecuador.

# ***Complementariedad de los productos financieros formales y populares e inclusión financiera en México***

ANTONIO RUIZ PORRAS

DAMARA S. ÁLVAREZ GONZÁLEZ

***Resumen.*** Ruiz Porras, Antonio y Álvarez González, Damara S. “Complementariedad de los productos financieros formales y populares e inclusión financiera en México”. Estudiamos económicamente los productos financieros formales y populares y los determinantes del ahorro, el crédito y la inclusión financiera en México. Los hallazgos sugieren que: 1) los productos formales y populares son complementarios; 2) todos los hogares acceden y usan productos populares de crédito; 3) el ahorro, el crédito y la inclusión dependen principalmente de determinantes de demanda; y 4) el nivel educativo, la capacidad de ahorro y los ingresos laborales están directamente relacionados con el ahorro y el crédito. El estudio utiliza microdatos de hogares recabados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera de 2012, 2015 y 2018.

***Palabras clave.*** Inclusión financiera, productos formales, productos populares, complementariedad, determinantes socioeconómicos.

***Abstract.*** Ruiz Porras, Antonio y Álvarez González, Damara S. “Complementarity between formal and informal financial products and financial inclusion in Mexico”. We econometrically study the formal and informal financial products and the determinants of savings, credit and financial inclusion in Mexico. The findings suggest that: 1) formal and informal products are complementary; 2) all households access and use informal credit products; 3) savings, credit and inclusion depend mainly on demand determinants; and 4) the educational level, the ability to save and labor income are

*directly related to savings and credit. The study uses household microdata collected from the National Financial Inclusion Surveys of 2012, 2015 and 2018.*

**Key words.** *Financial inclusion, formal products, informal products, complementarity, socioeconomic determinants.*

Sobre la inclusión financiera se afirma por lo general que promueve el desarrollo económico. Esta aseveración se justifica con el argumento de que hay beneficios concretos asociados al acceso y uso de productos y servicios financieros. Mandira Sarma y Jesim Pais (2011) sugieren que este tipo de inclusión induce:

- Mejoras en la eficiencia y la asignación de recursos económicos.
- Menores costos del capital.
- Facilidades en la administración cotidiana de los recursos.
- Incrementos en el bienestar de la población y de los individuos de escasos recursos.
- Bajos niveles de incertidumbre y explotación financiera.
- Reducciones en el uso y acceso a los productos y servicios del sistema financiero popular (también conocido como informal).

La evidencia en numerosos países muestra que los productos y servicios del sistema financiero popular,<sup>1</sup> lejos de desaparecer, han tendido a coexistir con aquellos del sistema formal<sup>2</sup> (Ayyagari, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 2010). Esta situación ha planteado debates sobre si los sistemas financieros formal y popular son complementarios o sustitutos entre sí. Asimismo, ha reavivado las críticas sobre la pertinencia de la inclusión financiera, su impacto y sus determinantes (Mader, 2018; Duvendack & Mader, 2020). Los estudios econométricos sobre los determinantes de la inclusión financiera suelen ser

1 Mecanismos al margen de la regulación financiera como las tandas y cajas de ahorro, entre otros.

2 Instituciones o intermediarios financieros regulados, como los bancos, las Sofomes, las Sofoles, los Sofipos, etcétera.

criticados porque a menudo existen disociaciones entre las literaturas teórica y empírica (Prabhakar, 2019).

En esta investigación se valida la complementariedad de los productos financieros formales y populares y se estudian los determinantes del ahorro, el crédito y la inclusión financiera en México. El estudio utiliza estadísticas descriptivas, correlaciones *pairwise* y regresiones estimadas mediante la técnica *generalized linear model* (GLM). Las correlaciones *pairwise* se usan para evaluar si los productos financieros formales y populares son complementos o sustitutos entre sí; en tanto, las regresiones GLM, para estudiar los determinantes socioeconómicos del ahorro, el crédito y la inclusión en los hogares. El estudio utiliza microdatos de hogares recabados de la Encuesta Nacionales de Inclusión Financiera (ENIF) de 2012, 2015 y 2018.

El estudio planteado es relevante desde una perspectiva de política pública. La población mexicana tiene niveles muy bajos de acceso y uso a los productos financieros. Según la más reciente ENIF, en 2018, había más de 25.4 millones de adultos entre los 18 y 70 años que no tenían ningún producto financiero (Inegi, 2018). Si se considera una población total estimada de 79.4 millones de adultos, las cifras denotan que 32% de los adultos mexicanos no disponía de acceso ni usaba productos financieros. En este contexto, no es de extrañar que desde hace varios años se haya considerado como prioridad generar diagnósticos y análisis útiles para promover la inclusión de la población.

Sin embargo, los estudios econométricos sobre los sistemas formal y popular y de la inclusión financiera en México son muy escasos. Aquí se utilizan las ENIF disponibles para revisar la complementariedad de los productos financieros y los determinantes del ahorro, el crédito y la inclusión financiera. El estudio emplea microdatos de hogares para construir 22 indicadores desagregados y tres indicadores agregados de acceso y uso de productos financieros. Estos últimos se utilizan para medir el acceso y uso de los productos de ahorro, crédito e inclusión financiera (ahorro y crédito),<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Debe advertirse que la inclusión financiera, por lo general, se plantea en términos del acceso y uso de productos y servicios financieros que satisfagan las necesidades de ahorro, crédito, transacción, pago y seguro de los individuos. La definición de la misma en términos del acceso y uso de productos de ahorro y crédito, sin lugar a dudas, es muy restrictiva.

los cuales, en añadidura a 19 variables socioeconómicas adicionales, sustentan la investigación.

El estudio también es pertinente desde una perspectiva académica, ya que provee evidencia en favor de la complementariedad de los sistemas financieros formal y popular. Hasta donde es del conocimiento de los autores, no hay estudios previos sobre la complementariedad de los productos formales y populares para México. La investigación, además, proporciona diagnósticos acerca de la relevancia de los determinantes socioeconómicos de la inclusión financiera a través de indicadores agregados de ahorro, crédito e inclusión. Dada la escasez de estudios econométricos sobre los países latinoamericanos, dichas evidencias y diagnósticos complementan la literatura empírica sobre la inclusión financiera para países en desarrollo.

El estudio se organiza en seis secciones. La primera revisa la literatura sobre la inclusión financiera y la complementariedad de los sistemas financieros y la literatura sobre los determinantes de la inclusión financiera; la segunda muestra la metodología de análisis; la tercera sección describe la base de datos e incluye el análisis de estadística descriptiva; la cuarta incluye el análisis de correlación para evaluar si los productos formales y populares son complementos o sustitutos entre sí; la quinta incluye el análisis econométrico, con un análisis de los determinantes socioeconómicos del ahorro, crédito e inclusión financiera; y la sexta y última sección sintetiza y discute los resultados.

## REVISIÓN DE LITERATURA

En esta investigación se hacen algunas consideraciones para estudiar la complementariedad de los sistemas financieros formal y popular y los determinantes de la inclusión financiera: la primera es que esta última busca que las personas tengan acceso y usen los productos financieros formales y populares; la segunda es que el término “inclusión financiera” se refiere aquí al acceso y uso a los productos de ahorro y crédito; la tercera es que los productos financieros formales y populares coexisten en la economía y son complementarios entre sí; la cuarta consideración es que los determinantes de la inclusión financiera incluyen variables socioeconómicas de oferta y demanda de productos financieros.

Lo anterior permite estructurar la revisión de la literatura en dos apartados relativamente independientes entre sí. El primero incluye la exploración de la literatura teórica que justifica las relaciones entre la inclusión financiera y la complementariedad de los sistemas financieros formal y popular, y su finalidad consiste en justificar la coexistencia de productos formales y populares en economías en desarrollo. El segundo apartado incluye la revisión de la literatura empírica de los determinantes de la inclusión financiera, con el propósito de justificar la pertinencia de la investigación para México. Así, ambos apartados permiten contextualizar y justificar la investigación planteada en este texto.

### **Inclusión financiera y complementariedad de los sistemas financieros**

La literatura ha definido a la inclusión financiera en términos de los procesos que garantizan la facilidad de acceso, la disponibilidad y el uso de los productos y mercados del sistema financiero formal (Sarma & Pais, 2011; Sharma, 2016). Esta definición y otras similares plantean que esta busca promover el acceso y uso de los productos financieros formales. En este contexto, los productos populares deberían desaparecer conforme se fueran consolidando los procesos de inclusión financiera y desarrollo económico. Los productos formales y populares, por tanto, tendrían que ser sustitutos entre sí. Sin embargo, la evidencia muestra que los productos populares, lejos de desaparecer, coexisten con los formales.<sup>4</sup>

La literatura teórica que explica la coexistencia de los sistemas y productos financieros formales y populares se divide en grupos de estudios que asumen fallos de mercado específicos. El primer grupo se integra por estudios que asumen la existencia de problemas de información asimétrica en los mercados financieros (por ejemplo, riesgo moral, selección adversa, verificación costosa). El segundo grupo son estudios que suponen costos de transacción en

<sup>4</sup> Meghana Ayyagari, Asli Demirgüç-Kunt y Vojislav Maksimovic (2010) hacen una revisión de estudios que muestran la coexistencia de productos y servicios de los sistemas financieros formal y popular para países específicos. Destacan que dichos productos y servicios suelen coexistir en países en desarrollo (China, India), pero también en países desarrollados (Estados Unidos, Italia, Portugal).

los mercados formales (de búsqueda e informacionales, de negociación y decisión, así como de vigilancia y ejecución). El tercero se integra por estudios que asumen conductas no consistentes en el tiempo.

Ejemplos representativos de los estudios que suponen la existencia de problemas de información asimétrica son los trabajos de Kazuhiro Igawa y George Kanatas (1990), Timothy Besley y colaboradores (1993) y Joseph Stiglitz y Andrew Weiss (1981). Igawa y Kanatas (1990) muestran cómo los colaterales pueden generar problemas de riesgo moral entre prestamistas y prestatarios de los sistemas formales. Besley y colaboradores (1993) argumentan que las “tandas”<sup>5</sup> permiten la resolución de problemas de selección adversa en el manejo de ahorros y créditos. Stiglitz y Weiss (1981), por su parte, racionalizan las decisiones de racionamiento de crédito (que suelen dar origen a los mercados populares de préstamos) en términos de problemas de verificación costosa.

Ejemplos de los estudios que suponen costos de transacción son los trabajos de Virginia Guia-Abiad (1993) y Steve Boucher y Catherine Guirking (2007), en los que suelen asumir que los costos de transacción son una medida de las “fricciones” en el funcionamiento de los mercados de productos formales de ahorro y crédito. Guia-Abiad (1993) expone que los mencionados costos tienen efectos significativos sobre la demanda de crédito e inducen racionamiento de crédito en los mercados rurales para las personas de escasos recursos. Boucher y Guirking (2007), asimismo, racionalizan la decisión de preferir los productos de crédito populares sobre los formales cuando los prestatarios tienen una alta aversión al riesgo.

Ejemplos de los estudios que suponen que los individuos tienen conductas no consistentes en el tiempo son los trabajos de Mary Gugerty (2007) y Greg Fischer y Maitreesh Ghatak (2010), cuyos trabajos asumen que los individuos tienen preferencias cuasi o hiperbólicas que los inducen a tomar decisiones inconsistentes. Gugerty (2007) señala que los individuos pueden preferir usar “tandas” porque estas dependen de establecer compromisos y mantener una buena reputación. Fischer y Ghatak (2010), por su parte,

5 Proviene del acrónimo Rosca (Rotating Savings and Credit Association). En opinión de Ardener (1964), se refiere a un grupo de individuos que acuerdan ahorrar y prestar dinero de manera conjunta por un periodo.

justifican que los individuos prefieran esquemas de pago frecuente (como los que utilizan las microfinancieras), ya que les generan incentivos para recibir préstamos altos.

La literatura también ejemplifica que la complementariedad de los sistemas financieros es limitada, lo cual ocurre cuando estos y sus productos tienen características diferentes. El sistema popular, en particular, suele ser flexible y dependiente de relaciones sociales estables. El sistema formal, por su parte, puede ser capaz de movilizar grandes sumas de recursos y proveer mayor certidumbre a los usuarios (Umuhire, 2013). Andreas Hacketal y Marcel Tyrell (1998), además, argumentan que la complementariedad solo existe cuando cada sistema contribuye a mejorar el funcionamiento del otro. Estas consideraciones implican que puede haber complementariedades diferenciadas entre los mercados y los productos de ambos sistemas.

## Los determinantes de la inclusión financiera

La literatura académica y empírica sobre la inclusión financiera es muy diversa y ha sido analizada desde perspectivas muy diferentes, ya que es un fenómeno multidimensional (Sarma & Pais, 2011; Sharma, 2016). Hay estudios que se han realizado bajo la óptica de promover el crecimiento económico, fomentar el desarrollo financiero, establecer regulaciones, mejorar las políticas públicas, reducir la pobreza, empoderar a las mujeres y animar el emprendimiento, entre otras.<sup>6</sup> En este contexto, no resulta sorprendente que haya quienes señalan que no hay evidencia concluyente sobre los impactos y beneficios de la inclusión financiera (Duvendack & Mader, 2020). Tampoco sorprenden aquellos que cuestionan la utilidad de la inclusión financiera para promover el desarrollo (Mader, 2018).

La literatura econométrica de los determinantes de la inclusión financiera suele utilizar datos de sección cruzada de distintos países, la mayoría usando índices multivariados y diversas variables. Así, esta ha llegado a consensos sobre la importancia de ciertos determinantes para la inclusión,

6 Revisiones de esta literatura se incluyen en los trabajos de Sarma y Pais (2011), Sharma (2016), Prabhakar (2019), Ozili (2020) y Duvendack y Mader (2020).

entre los que destacan la innovación financiera, los niveles de pobreza, la estabilidad financiera, las condiciones macroeconómicas, la educación financiera y los marcos regulatorios (Ozili, 2020).<sup>7</sup> Sin embargo, hay quienes argumentan que las disociaciones entre las literaturas teórica y empírica limitan en buena medida la utilidad de los hallazgos econométricos (Prabhakar, 2019).

La literatura econométrica relacionada con los determinantes de la inclusión financiera para países específicos suele referirse a naciones asiáticas y africanas. Dipasha Sharma (2016) y Abel Sanderson, Learnmore Mutandwa y Pierre Le Roux (2018) son ejemplos de estos estudios. Sharma (2016) encuentra una relación positiva entre la inclusión financiera y el crecimiento económico para la India. Sanderson, Mutandwa y Le Roux (2018), por su parte, indican que la edad, el nivel educativo, la educación financiera, el ingreso y la conectividad a Internet promueven la inclusión financiera en Zimbabwe. En este contexto, no sobra señalar que los estudios sobre la inclusión financiera para países latinoamericanos específicos son escasos.<sup>8</sup>

Los estudios que han analizado los sistemas financieros formal y popular y los determinantes de la inclusión financiera para México son aún más escasos, entre los que se incluyen los de Catherine Mansell (1995) y Caskey, Ruiz-Duran y Solo (2006). En particular, Mansell (1995) describe y compara los sistemas financieros formal y popular. Asimismo, explica las modalidades de ahorro y crédito y los sistemas de pago disponibles para las personas de escasos recursos y algunas metodologías usadas para proveerles de servicios financieros. Su texto, pese a haber sido publicado a finales del siglo pasado, sigue siendo un referente para entender la inclusión financiera en el país.

La literatura econométrica sobre la inclusión financiera en México utiliza como insumo principal las encuestas ENIF.<sup>9</sup> Carmen Hoyos, Ximena Peña y

7 Revisiones de estos estudios econométricos se hallan en los trabajos de Prabhakar (2019), Ozili (2020) y Duvendack y Mader (2020).

8 Álvarez-González y Ruiz-Porras (2020) muestran que hay algunos estudios empíricos, pero no necesariamente econométricos, sobre la inclusión financiera para Colombia, México y Perú.

9 La ENIF es una encuesta que permite analizar la demanda de servicios financieros de los hogares mexicanos en el ámbito nacional y se publica con base en un esfuerzo conjunto de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Inegi. Hasta el momento de escribir estas líneas, hay tres ENIF correspondientes a los años 2012, 2015 y 2018.

David Tuesta (2013) estudian los determinantes de la demanda de servicios financieros con modelos *probit*. Sus hallazgos sugieren que hay barreras a la demanda debido a la variabilidad e insuficiencia del ingreso y la autoexclusión financiera de los hogares. Estos mismos autores analizan también los determinantes de la inclusión financiera usando el método de correspondencia múltiple y regresiones no lineales (2014). Sus hallazgos sugieren que la inclusión puede promoverse mediante políticas públicas orientadas a grupos de población específicos.

La mayoría de los estudios que usa la ENIF se sustentan en datos correspondientes al año 2012. Una excepción es el estudio de Damara Álvarez-González y Antonio Ruiz-Porras (2020), quienes analizan el acceso y uso de productos específicos de ahorro y crédito en los hogares de trabajadores con y sin prestaciones laborales con datos de hogares para los años 2012, 2015 y 2018. Su estudio utiliza regresiones *logit* y *GLM*. Sus principales hallazgos sugieren que en los hogares de trabajadores con ingresos formales, la educación y la convivencia de pareja están correlacionados de manera directa con la inclusión financiera. Así también, establecen que en los hogares de trabajadores sin ingresos formales se priorizan los productos financieros de corto plazo sobre los de largo plazo.

No está de más enfatizar que esta revisión justifica la pertinencia de este estudio y lo contextualiza en la literatura existente. No hay estudios previos sobre la complementariedad de los sistemas y productos financieros formales y populares en México, ni sobre los determinantes de la inclusión financiera que hayan utilizado indicadores agregados de ahorro, crédito e inclusión. Estas consideraciones, además de la necesidad de extender la literatura para países latinoamericanos específicos y generar diagnósticos y análisis a fin de promover el desarrollo financiero y económico de México, motivan la presente investigación.

## METODOLOGÍA

En esta sección se describe la metodología utilizada para estudiar la complementariedad de los productos financieros formales y populares y la inclusión financiera en México. La investigación se sustenta en una base de indicadores de ahorro, crédito e inclusión financiera y el uso de estadísticas descriptivas,

correlaciones *pairwise* y regresiones GLM. La base de indicadores recopila las respuestas de los hogares mexicanos relativas a las preguntas sobre el acceso y uso de productos financieros contenidas en las ENIF de 2012, 2015 y 2018. Cada una de estas encuestas fue aplicada tanto en zonas urbanas como rurales, con lo que se garantiza la representatividad nacional por género y localidad.

Este análisis contiene un total de 17,963 observaciones, de las cuales se destaca que 49% de los encuestados son mujeres y 51%, hombres, el promedio de edad es de 33 años y solo 22% cuenta con nivel educativo de licenciatura o posgrado. Como trabajadores formales, se considera a los empleados y empleadores, que representan 62%, mientras que como trabajadores informales están los trabajadores independientes, los jornaleros y los trabajadores sin pago, con el 32% restante.

Por simplicidad, los indicadores se clasifican en función del nivel de agregación de las respuestas de los hogares y el sistema al que pertenecen los productos financieros. Los 25 indicadores de inclusión financiera se clasifican en desagregados y agregados, así como en formales y populares. En particular, aquí se utilizan 22 indicadores desagregados. Estos indicadores registran las respuestas de los hogares relativas al uso y acceso a 10 productos de ahorro y 12 productos de crédito. Las respuestas afirmativas y negativas se codifican, respectivamente, con números unos y ceros. Los indicadores agregados reportan para cada observación los promedios de los indicadores desagregados. Los indicadores agregados, por tanto, se acotan en el intervalo [0,1]. La tabla 5.1 muestra los indicadores agregados y desagregados y las preguntas utilizadas para construirlos.

En México, y para efectos de esta investigación, se estima que hay 22 productos de ahorro y crédito que pertenecen a los sistemas formal y popular. En este contexto, aquí se considera que hay cinco productos de ahorro y seis de crédito pertenecientes a cada sistema. Los indicadores desagregados refieren al uso y acceso a los productos de ahorro y crédito. Los tres indicadores agregados miden el acceso y uso de los productos financieros sin distinguir del sistema al que pertenecen. Los indicadores agregados de ahorro, crédito e inclusión sintetizan la información de los 10 indicadores desagregados de ahorro, los 12 indicadores de crédito y los 22 indicadores de ahorro y crédito.

**TABLA 5.1 INDICADORES DESAGREGADOS Y AGREGADOS**

Variable	Preguntas para productos de ahorro formal	Variable	Preguntas para productos de ahorro popular
			De febrero a la fecha...
PAF1	¿Tiene usted cuenta de ahorro?	PAI1	¿Guardó dinero con familiares o conocidos?
PAF2	¿Tiene usted cuenta de cheques?	PAI2	¿Guardó en una caja de ahorro de amigos o conocidos?
PAF3	¿Tiene usted depósito a plazo fijo?	PAI3	¿Prestó dinero?
PAF4	¿Tiene usted cuenta de nómina (donde depositan su sueldo o pensión)?	PAI4	¿Lo guardó en su casa?
PAF5	¿Tiene usted fondo de inversión?	PAI5	¿Ahorró en una tanda?

**Índice de Ahorro:** suma ponderada de la razón del número de productos de ahorro con que cuenta el individuo entre el total de estos. Proporción 1 / 10

Variable	Preguntas para productos de crédito formal	Variable	Preguntas para productos de crédito popular
PCF1	¿Tiene usted tarjeta de crédito bancaria?	PCI1	¿Caja de ahorro entre amigos o conocidos?
PCF2	¿Tiene usted crédito de nómina?	PCI2	¿Casa de empeño?
PCF3	¿Tiene usted crédito personal?	PCI3	¿Amigos o conocidos?
PCF4	¿Tiene usted crédito automotriz?	PCI4	¿Familiares?
PCF5	¿Tiene usted crédito hipotecario?	PCI5	¿Tiene usted crédito grupal o comunal (como el de Compartamos)?
PCF6	¿Tiene usted otro?	PCI6	Otro

**Índice de crédito:** suma ponderada de la razón del número de productos de crédito con que cuenta el individuo entre el total de estos. Proporción 1/12.

**Índice agregado:** suma ponderada de la razón del número de productos de ahorro y crédito con que cuenta el individuo entre el total de estos. Proporción 1/22.

Notas: las variables son dummies que toman el valor de 1 si la respuesta es Sí, y 0 si la respuesta es NO.  
Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

En cuanto a su metodología, la investigación utiliza estadísticas descriptivas, correlaciones *pairwise* y regresiones estimadas mediante la técnica GLM. Las estadísticas descriptivas y de correlación *pairwise* sustentan el análisis estadístico. Las regresiones GLM respaldan el análisis econométrico. Las estadísticas descriptivas se usan para caracterizar los indicadores de ahorro,

crédito e inclusión. Las correlaciones *pairwise*, para evaluar si los productos que existen en los sistemas financieros formal y popular son complementos o sustitutos entre sí. Las regresiones GLM se utilizan para estudiar los determinantes del ahorro, el crédito y la inclusión en los hogares mexicanos.

El análisis estadístico emplea estimaciones de estadística descriptiva y de correlaciones *pairwise*. Las estadísticas descriptivas se usan para caracterizar las distribuciones de los indicadores de ahorro y crédito y su evolución durante el periodo 2012–2018. Las correlaciones *pairwise* son para evaluar si los productos son complementos o sustitutos entre sí. Si un producto de ahorro (crédito) del sistema formal se correlaciona significativa y positivamente con otro producto de ahorro (crédito) del sistema popular, se considera que son complementos. Asimismo, si los productos financieros se correlacionan significativa y negativamente, son sustitutos.<sup>10</sup>

El análisis econométrico se sustenta en grupos de regresiones estimadas mediante la técnica GLM, que permiten analizar las relaciones entre las variables dependientes e independientes cuando los errores tienen distribuciones no normales. Las regresiones GLM vinculan las estimaciones del modelo lineal tradicional con la distribución de los errores mediante una función de enlace (*link function*).<sup>11</sup> Aquí se utilizan a los indicadores agregados como las variables dependientes. Las variables independientes, por su parte, refieren a determinantes socioeconómicos de los hogares considerados como relevantes en la literatura especializada. La tabla 5.2 muestra los determinantes socioeconómicos utilizados.

Las variables independientes se utilizan para evaluar algunas hipótesis relativas a los determinantes de uso y acceso de los productos de ahorro y

<sup>10</sup> Las definiciones de complementos y sustitutos se sustentan en consideraciones microeconómicas. Así, los productos formales y populares son complementos cuando el mayor acceso y uso de un producto formal se asocia al mayor acceso y uso de un producto popular. Los productos son sustitutos cuando el mayor acceso y uso de un producto formal se asocia al menor acceso y uso de un producto popular.

<sup>11</sup> Las regresiones GLM fueron formuladas para unificar, entre otras, las regresiones lineales y las regresiones de respuesta binaria (véase Nelder & Wedderburn, 1972; McCullagh & Nelder, 1989). Las regresiones GLM generalizan a la regresión lineal porque permiten que el modelo lineal esté relacionado con la variable de respuesta a través de la función de enlace, y porque posibilitan que la magnitud de la varianza de cada observación sea una función de su valor predicho. Los parámetros de las regresiones GLM se estiman mediante máxima verosimilitud. Las estimaciones reportadas aquí utilizan el método Newton–Raphson para optimizar la función del logaritmo de verosimilitud.

**TABLA 5.2 DETERMINANTES SOCIOECONÓMICOS**

Variable	Nombre completo	Tipo de variable
Year	Año	2012, 2015 y 2018
D2015	Dummy 2015	Dummy: 1 si es 2015 y 0 si es 2012 o 2018
D2018	Dummy 2018	Dummy: 1 si es 2018 y 0 si es 2012 o 2015
Mujer	Mujer	Dummy: 1 es mujer y 0 hombre
Edad	Edad	Edad en años
Edad2	Edad2	Edad elevada al cuadrado
TH	Tamaño del hogar	Número de personas del hogar al que pertenece el adulto encuestado
CoC	Casado o conviviendo	Dummy: 1 si convive con su pareja (1) o es casado (5) y 0 en caso contrario.
NivEd	Nivel educativo	Ninguno (0) Preescolar (1) Primaria (2) Secundaria (3) Carrera técnica con secundaria terminada (4) Normal básica (5) Preparatoria o bachillerato (6) Carrera técnica con preparatoria terminada (7) Licenciatura o profesional (8) Maestría o doctorado (9)
NivEd2	Nivel educativo2	Nivel educativo elevado al cuadrado
Cremeras	Recibe remesas	Dummy: 1 si recibe dinero (1) y 0 en otro caso
HcAhorro	Hogar con ahorro	Dummy: 1 si responde que sí y 0 en otro caso
Crshock	Capacidad de respuesta a shocks	Dummy: 1 si responde sí (1) y 0 en otro caso
Tamloc	Localidad con menos de 15,000 habitantes	Dummy: 1 si localidad se clasifica como menor a 15 mil habitantes (3 y 4) y 0 en otro caso
CYL	Con ingresos laborales	Dummy: 1 si responde recibir ingresos por su trabajo y 0 en otro caso
NoSE	Núm de sucursales por estado	Información de la CNBV
NoCB	Núm de corresponsales bancarios	Información de la CNBV

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

crédito. Estas variables se vinculan a la demanda y la oferta de los mencionados productos. Se consideran como variables de demanda aquellas referentes al tipo de localidad, la capacidad de respuesta financiera ante contingencias y

la disponibilidad de remesas y ahorro por parte de los hogares; pero también se incluyen variables referentes al género, estado civil y las condiciones laborales del encuestado. Las variables de oferta incluyen aquellas relacionadas con la existencia de sucursales bancarias y corresponsales bancarios.<sup>12</sup>

Estadísticamente, la base de datos tiene algunas características que definen en buena medida los alcances y límites de esta investigación. La primera es que las tres encuestas ENIF, y por tanto la base de datos, son representativas de los hogares mexicanos en el ámbito nacional. La segunda es que las preguntas de las ENIF sobre el acceso y uso de los productos financieros tienen respuestas dicotómicas. La tercera característica es que las preguntas de la base de datos son consistentes, pese a que las preguntas de las tres encuestas no son exactamente iguales. La cuarta es que las respuestas de las ENIF refieren al encuestado, no necesariamente al hogar ni al responsable de la jefatura del hogar.

Por último, debe mencionarse que existen algunas limitaciones metodológicas adicionales, entre las que se encuentran:

- Muchas de las respuestas de los encuestados corresponden a su situación y percepciones personales, las cuales no por fuerza reflejan la situación del hogar.
- Las correlaciones *pairwise* asumen que las asociaciones entre los indicadores de los productos de los sistemas formal y popular son lineales.
- Las regresiones GLM asumen que los errores siguen distribuciones binomiales y que la función de enlace es de tipo logística.
- Las estimaciones GLM pueden tener problemas computacionales debido a que las mismas se calculan usando métodos numéricos.

12 Debe reconocerse que la clasificación de los determinantes socioeconómicos en términos de oferta y demanda puede ser discutible desde una perspectiva teórica. Aquí se clasifican los determinantes socioeconómicos con base en el enfoque teórico de la producción. Bajo este enfoque teórico, los intermediarios financieros consideran como activos a los depósitos y préstamos. En este contexto, los usuarios de servicios de ahorro y préstamo resultan demandantes de servicios financieros. Para una introducción al enfoque de la producción, véase Boda y Piklová (2018).

## BASE DE DATOS Y ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

La investigación utiliza microdatos de hogares recabados de las ENIF de los años 2012, 2015 y 2018. La base de datos se integra con las variables y respuestas que son consistentes en las tres ENIF. Son 19 variables socioeconómicas, 22 indicadores desagregados de acceso y uso de productos formales y populares y tres indicadores agregados de ahorro, crédito e inclusión. Las encuestas de los años 2012, 2015 y 2018 incluyen, de manera respectiva, 4,324, 4,378 y 8,991 observaciones (una por hogar encuestado). Por tanto, la base de datos analizada incluye un total de 17,693 observaciones.

De las 19 variables socioeconómicas, destacan aquellas que refieren al año de la encuesta y las prestaciones laborales del encuestado (no necesariamente el responsable de la jefatura del hogar); se destacan porque permiten evaluar el ahorro, el crédito y la inclusión en el tiempo, así como por clasificar los hogares en términos de la existencia de trabajadores con y sin prestaciones laborales. Los hogares de trabajadores con prestaciones son aquellos que notificaron la existencia de empleados o empleadores, mientras que los de trabajadores sin prestaciones son los que reportaron trabajadores por cuenta propia, jornaleros y trabajadores sin pago.<sup>13</sup>

Las tablas 5.3 y 5.4 muestran las estimaciones de estadística descriptiva (media y desviación estándar) de los hogares de trabajadores con y sin prestaciones. En cada tabla hay cuatro pares de columnas. El primer par muestra las estimaciones para los datos del total de los hogares incluidos en las tres encuestas (datos agrupados). Los tres siguientes pares presentan las estimaciones para los datos de los hogares de cada encuesta. Las medias de los indicadores se interpretan en términos de los porcentajes de los hogares que tienen acceso y uso de productos de ahorro, crédito, y ambos tipos de productos. Valores altos, por tanto, denotan niveles altos de inclusión financiera.

<sup>13</sup> La variable dicotómica DINFORMAL sirve para definir si el hogar tiene trabajadores con o sin prestaciones laborales. Dado que la pregunta, tal como está planteada, refiere a las prestaciones del encuestado, debe enfatizarse que la variable puede tener sesgos para clasificar a los hogares. La variable adopta el valor de 1 si el encuestado reporta no tener prestaciones laborales.

**TABLA 5.3 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA PARA LOS HOGARES DE LOS TRABAJADORES CON PRESTACIONES LABORALES**

Variable	Datos agrupados		ENIF 2012		ENIF 2015		ENIF 2018	
	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.
IAgregado	0.124	0.087	0.104	0.082	0.125	0.086	0.132	0.088
IAhorro	0.177	0.132	0.147	0.127	0.178	0.128	0.190	0.134
ICrédito	0.080	0.092	0.069	0.087	0.081	0.093	0.084	0.093
PAF1	0.206	0.405	0.196	0.397	0.216	0.412	0.206	0.405
PAF2	0.023	0.148	0.034	0.181	0.021	0.144	0.018	0.134
PAF3	0.018	0.134	0.022	0.147	0.021	0.142	0.016	0.124
PAF4	0.494	0.500	0.425	0.494	0.487	0.500	0.527	0.499
PAF5	0.011	0.105	0.014	0.116	0.011	0.103	0.010	0.101
PAI1	0.106	0.307	0.084	0.278	0.107	0.309	0.115	0.318
PAI2	0.209	0.406	0.102	0.302	0.225	0.418	0.247	0.432
PAI3	0.085	0.279	0.119	0.323	0.060	0.237	0.082	0.275
PAI4	0.381	0.486	0.298	0.457	0.386	0.487	0.415	0.493
PAI5	0.240	0.427	0.181	0.385	0.246	0.431	0.263	0.441
PCF1	0.139	0.346	0.128	0.334	0.148	0.356	0.139	0.346
PCF2	0.052	0.221	0.050	0.217	0.051	0.221	0.053	0.223
PCF3	0.044	0.205	0.044	0.204	0.047	0.212	0.042	0.201
PCF4	0.021	0.144	0.013	0.113	0.020	0.139	0.026	0.158
PCF5	0.103	0.304	0.037	0.188	0.077	0.267	0.145	0.352
PCF6	0.003	0.059	0.002	0.045	0.009	0.096	0.001	0.035
PCI1	0.107	0.309	0.087	0.282	0.116	0.320	0.112	0.315
PCI2	0.069	0.253	0.076	0.265	0.083	0.277	0.058	0.235
PCI3	0.158	0.365	0.152	0.359	0.138	0.345	0.171	0.376
PCI4	0.233	0.423	0.198	0.399	0.245	0.430	0.242	0.428
PCI5	0.013	0.114	0.012	0.109	0.017	0.128	0.012	0.108
PCI6	0.017	0.129	0.024	0.152	0.020	0.141	0.013	0.111

Notas: el total de observaciones en los datos agrupados es de 10,966, de los cuales la ENIF de 2012 contiene un total de 2,495, mientras que la ENIF de 2015 tiene 2,804 y la ENIF 2018, 5,667.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

**TABLA 5.4 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA PARA LOS HOGARES DE LOS TRABAJADORES SIN PRESTACIONES LABORALES**

Variable	Datos agrupados		ENIF 2012		ENIF 2015		ENIF 2018	
	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.
IAgregado	0.080	0.072	0.065	0.068	0.080	0.069	0.089	0.074
IAhorro	0.103	0.109	0.078	0.101	0.103	0.102	0.117	0.114
ICrédito	0.061	0.077	0.055	0.075	0.060	0.077	0.064	0.078
PAF1	0.183	0.387	0.162	0.369	0.148	0.355	0.211	0.408
PAF2	0.019	0.138	0.019	0.137	0.017	0.127	0.021	0.143
PAF3	0.011	0.104	0.014	0.116	0.008	0.091	0.011	0.102
PAF4	0.048	0.214	0.035	0.184	0.072	0.259	0.044	0.206
PAF5	0.004	0.064	0.005	0.070	0.002	0.044	0.005	0.069
PAI1	0.072	0.259	0.052	0.223	0.069	0.253	0.085	0.279
PAI2	0.069	0.253	0.039	0.195	0.070	0.255	0.085	0.279
PAI3	0.061	0.240	0.060	0.238	0.045	0.208	0.069	0.254
PAI4	0.388	0.487	0.282	0.450	0.427	0.495	0.429	0.495
PAI5	0.177	0.381	0.113	0.316	0.171	0.377	0.215	0.411
PCF1	0.080	0.271	0.062	0.242	0.079	0.270	0.090	0.286
PCF2	0.003	0.058	0.004	0.066	0.003	0.056	0.003	0.055
PCF3	0.038	0.191	0.037	0.188	0.037	0.190	0.039	0.192
PCF4	0.010	0.098	0.005	0.074	0.012	0.109	0.011	0.104
PCF5	0.024	0.153	0.010	0.101	0.019	0.137	0.034	0.181
PCF6	0.001	0.030	0.001	0.033	0.003	0.050	0.000	0.000
PCI1	0.056	0.230	0.068	0.252	0.039	0.195	0.057	0.232
PCI2	0.069	0.253	0.062	0.241	0.079	0.269	0.067	0.251
PCI3	0.166	0.372	0.160	0.366	0.149	0.356	0.177	0.382
PCI4	0.241	0.428	0.197	0.398	0.255	0.436	0.259	0.438
PCI5	0.012	0.109	0.010	0.101	0.017	0.127	0.011	0.104
PCI6	0.030	0.172	0.039	0.193	0.033	0.179	0.025	0.155

Notas: el total de observaciones en los datos agrupados es de 6,727, de los cuales la ENIF de 2012 contiene 1,829, mientras la ENIF de 2015 tiene 1,574 y la ENIF 2018, 3,324.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

La tabla 5.3 muestra la estadística descriptiva de los indicadores para los hogares de trabajadores con prestaciones laborales. Los indicadores agregados constatan algunos hechos estilizados sobre el ahorro, el crédito y la inclusión. En particular, la tabla muestra que el nivel promedio de inclusión de los hogares resultó bajo (12.4%), pero creciente a lo largo del periodo analizado. La tabla también expone que el nivel promedio de acceso y uso de los productos de ahorro (17.7%) duplicó a su contraparte de los productos de crédito (8.0%). Además, la tabla señala que las desviaciones estándar de los indicadores agregados crecieron ligeramente a lo largo del tiempo.

La tabla 5.3 también muestra que los hogares de trabajadores con prestaciones laborales usaron los productos financieros de los sistemas formal y popular durante el periodo analizado. Asimismo, se detalla que los productos de ahorro que más utilizaron los hogares fueron la cuenta de nómina (PAF4) y el dinero guardado en casa (PAI4). Los niveles promedio de acceso y uso a dichos productos de ahorro ascendieron a 49.4% y 38.1%, respectivamente. En la tabla también se puede observar que los productos de crédito que más utilizaron los hogares fueron los préstamos de familiares (PCI4) y de amigos o conocidos (PCI3). Los niveles promedio de acceso y uso a dichos productos de crédito ascendieron a 23.3% y 15.8%.

La tabla 5.4 presenta la estadística descriptiva de los indicadores para los hogares de trabajadores sin prestaciones laborales. Los indicadores agregados confirman los hechos estilizados mencionados con anterioridad sobre el ahorro, el crédito y la inclusión. Asimismo, la tabla confirma que el nivel promedio de inclusión de los hogares fue bajo (8.0%), pero creciente a lo largo del periodo analizado. La tabla también expone que el nivel promedio de acceso y uso de los productos de ahorro (10.3%) fue mucho mayor que su contraparte de los productos de crédito (6.1%). Además, se indica que las desviaciones estándar de los indicadores agregados crecieron ligeramente a lo largo del tiempo.

La tabla 5.4 también expone que los hogares de trabajadores sin prestaciones laborales usaron principalmente los productos financieros del sistema popular durante el periodo analizado. De la misma forma, se observa que los productos de ahorro que más utilizaron los hogares fueron el dinero guardado en casa (PAI4) y el ahorro en tanda (PAI5). Los niveles promedio de acceso y uso a dichos productos de ahorro ascendieron a 38.8% y 17.7%,

de manera respectiva. La tabla también señala que los productos de crédito más utilizados en los hogares fueron los préstamos de familiares (PCI4) y de amigos o conocidos (PCI3). Los niveles promedio de acceso y uso a dichos productos de crédito ascendieron a 24.1% y 16.6%.

Las tablas 5.3 y 5.4 indican que el ahorro, el crédito y la inclusión a nivel agregado manifestaron dinámicas comunes durante el periodo analizado. Asimismo, confirman la hipótesis de que los hogares de trabajadores con prestaciones laborales tienen mayores niveles de acceso y uso de los productos financieros que los hogares de trabajadores sin prestaciones. En la tabla 5.3 se manifiesta que los productos de ahorro que más utilizaron los hogares de trabajadores con prestaciones fueron la cuenta de nómina y el dinero guardado en casa. La tabla 5.4, por su parte, expone que los productos de ahorro más usados en los hogares de trabajadores sin prestaciones fueron el dinero guardado en casa y el ahorro en tanda.

Los principales hallazgos del análisis de estadística descriptiva sugieren que:

- El nivel de inclusión de los hogares fue bajo, pero creciente a lo largo del periodo.
- Los productos de ahorro superaron de manera significativa en acceso y uso a sus contrapartes de crédito.
- Los hogares de trabajadores con prestaciones laborales tuvieron mayores niveles de acceso y uso de los productos financieros que los de los trabajadores sin prestaciones.
- Los hogares de trabajadores con prestaciones tuvieron acceso y usaron productos formales y populares de ahorro.
- Los hogares de trabajadores sin prestaciones priorizaron los productos populares de ahorro.
- Todos los hogares tuvieron acceso y usaron los productos populares de crédito.

## ANÁLISIS DE CORRELACIÓN

En la metodología, las correlaciones *pairwise* se utilizan para evaluar si los productos financieros formales y populares son complementos o sustitutos entre sí. Si un producto formal se correlaciona de manera significativa y positiva con uno popular, se considera que ambos son complementos. Si los productos se correlacionan significativa y negativamente, son sustitutos. Por simplicidad, los resultados de las correlaciones estimadas para el periodo analizado y la totalidad de los hogares se muestran en tablas. La tabla 5.5 presenta las correlaciones para los productos de ahorro y la tabla 5.6, las correlaciones para los productos de crédito.

En la tabla 5.5 se observa que la gran mayoría de los productos formales y populares de ahorro se comportan como complementos desde la perspectiva de los hogares. La gran mayoría de las estimaciones son positivas y estadísticamente significativas. El dinero guardado en cajas de ahorro (PAI2) es el producto popular que guarda las mayores correlaciones positivas con los productos de ahorro formales. Sin embargo, también debe destacarse que el dinero guardado en casa (PAI4) se comporta como un sustituto con respecto a la mayoría de los productos de ahorro formales. Asimismo, la tabla confirma que los productos de ahorro de un mismo tipo (formales, populares) son complementos.

En la tabla 5.6 también se manifiesta que la mayor parte de los productos formales y populares de crédito se comportan como complementos desde la perspectiva de los hogares. La mayoría de las estimaciones son positivas y estadísticamente significativas. Los préstamos de cajas de ahorro (PCII) son el producto popular que guarda las mayores correlaciones positivas con los productos de crédito formales. Sin embargo, debe destacarse que los préstamos familiares (PCI4) se comportan como un sustituto con relación a la mayoría de los productos de crédito formales. Asimismo, la tabla confirma que los productos de crédito de un mismo tipo (formales, populares) son complementos entre sí.

Las tablas 5.5 y 5.6 indican que los productos financieros formales y populares tienen grados diferentes de complementariedad, lo cual depende de los tipos de productos financieros (ahorro, crédito). Los productos formales y populares de ahorro suelen comportarse en gran medida como

complementos entre sí. Los productos formales y populares de crédito suelen comportarse en menor medida como complementos. Estas diferencias sugieren que en los sistemas financieros formal y popular hay una menor capacidad para evaluar a los ahorradores que para hacerlo con los prestatarios. También pueden sugerir que los mercados de ahorro tienen más fallos de mercado (distorsiones) que los mercados de crédito.

De igual manera, las tablas 5.5 y 5.6 indican que los productos financieros de ahorro y crédito tienen grados diferentes de complementariedad entre sí, dependiendo del tipo de sistema financiero (formal, popular). Los productos formales de ahorro y crédito suelen comportarse en gran medida como complementos entre sí. Los productos populares de ahorro y crédito se comportan en menor medida como complementos. Estas diferencias sugieren que los usuarios de estos últimos tienen menos opciones de diversificación financiera que los usuarios de productos formales. Estas diferencias también pueden interpretarse en términos de que el sistema financiero popular tiene relativamente más distorsiones que el sistema financiero formal.

Los hallazgos del análisis de correlación *pairwise* sugieren que:

- Para los hogares, la mayoría de los productos formales y populares se comportan como complementos.
- El dinero guardado en cajas de ahorro tiene las mayores correlaciones positivas con los productos de ahorro formal.
- El dinero guardado en casa es sustituto de los productos de ahorro formal.
- Los préstamos de cajas de ahorro tienen las mayores correlaciones positivas con los productos de crédito formal.
- Los préstamos familiares son sustitutos de los productos de crédito formal.
- Los mercados de ahorro tienen más distorsiones que los mercados de crédito.
- El sistema financiero popular tiene más distorsiones que el sistema formal.

**TABLA 5.5 CORRELACIONES PAIRWISE PARA LOS PRODUCTOS DE AHORRO**

Datos agrupados		Índice ahorro			Índice crédito			
		ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018	Datos agrupados	ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018
Variable	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.
D2015	-0.142 *				0.115			
	(0.080)				(0.110)			
D2018	-0.114				0.151			
	(0.075)				(0.105)			
DInformal	-0.357 ***	-0.361 ***	-0.388 ***	-0.372 ***	-0.122 *	-0.097	-0.118	-0.140
	(0.051)	(0.113)	(0.108)	(0.069)	(0.066)	(0.140)	(0.139)	(0.090)
Sexo	-0.010	-0.037	0.010	-0.010	0.034	0.069	0.084	-0.015
	(0.044)	(0.097)	(0.098)	(0.059)	(0.059)	(0.126)	(0.133)	(0.080)
Edad	0.000	0.001	-0.001	-0.001	-0.001	-0.004	0.064 **	-0.002
	(0.004)	(0.007)	(0.023)	(0.005)	(0.005)	(0.010)	(0.032)	(0.006)
Edad2	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	-0.001 **	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
TH	0.006	0.013	0.011	0.000	0.012	0.012	0.023	0.006
	(0.011)	(0.024)	(0.022)	(0.016)	(0.015)	(0.031)	(0.029)	(0.022)
JH	0.004	-0.023	0.034	0.008	0.155 ***	0.058	0.155	0.183 **
	(0.045)	(0.098)	(0.103)	(0.060)	(0.060)	(0.129)	(0.139)	(0.082)
CoC	0.006	-0.004	0.001	0.007	0.172 ***	0.280 **	0.080	0.154 *
	(0.045)	(0.100)	(0.093)	(0.061)	(0.061)	(0.136)	(0.126)	(0.084)
Nived	0.166 ***	0.224 **	0.115	0.162 **	0.141 **	0.211	0.069	0.140
	(0.051)	(0.110)	(0.101)	(0.070)	(0.065)	(0.136)	(0.132)	(0.092)
Nived2	-0.007	-0.012	-0.001	-0.007	-0.006	-0.014	0.001	-0.006
	(0.005)	(0.011)	(0.010)	(0.007)	(0.006)	(0.014)	(0.013)	(0.009)
HCahorro	1.269 ***	0.520 ***	1.512 ***	1.630 ***	0.228 ***	0.028	0.219 *	0.332 ***
	(0.058)	(0.107)	(0.128)	(0.093)	(0.066)	(0.140)	(0.131)	(0.093)
CRShock	0.338 ***	0.549 ***	0.400 *	0.000	-0.022	-0.102	0.643 **	0.000
	(0.092)	(0.104)	(0.238)	(omitted)	(0.116)	(0.142)	(0.315)	(omitted)

**TABLA 5.5 CORRELACIONES PAIRWISE PARA LOS PRODUCTOS DE AHORRO (CONTINUACIÓN)**

		Índice ahorro				Índice crédito			
Datos agrupados		ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018	Datos agrupados	ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018	
Variable	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.	
Tamloc	-0.038	0.002	-0.099	0.004	-0.026	0.048	-0.074	-0.023	
	(0.047)	(0.098)	(0.101)	(0.067)	(0.063)	(0.128)	(0.134)	(0.090)	
CYL	0.154 *	0.273	0.095	0.121	0.276 **	0.440	0.226	0.240 *	
	(0.080)	(0.249)	(0.177)	(0.098)	(0.109)	(0.333)	(0.232)	(0.133)	
NOSE	0.000	0.000	-0.001	0.000	0.000 **	-0.001	0.000	0.000	
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.001)	(0.000)	
NOCB	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	
_Cons	-3.440 ***	-3.327 ***	-3.730 ***	-3.486 ***	-3.611 ***	-3.778 ***	-5.108 ***	-3.486 ***	
	(0.179)	(0.395)	(0.562)	(0.229)	(0.229)	(0.504)	(0.777)	(0.292)	
Desviación	1538.393	484.965	309.482	670.675	1968.496	478.995	485.765	984.233	
(1/df) Desviación	0.087	0.113	0.071	0.075	0.111	0.111	0.111	0.110	
Pearson	1510.465	456.906	294.747	642.467	1856.251	472.009	459.015	908.615	
(1/df) Pearson	0.085	0.106	0.068	0.072	0.105	0.110	0.105	0.101	
AIC	0.568	0.516	0.567	0.591	0.399	0.369	0.405	0.414	
Log likelihood	-5001.239	-1099.571	-1225.921	-2639.111	-3507.548	-781.136	-870.245	-1846.415	
BIC	-171285.50	-35581.34	-36263.04	-80996.13	-170855.40	-35587.31	-36086.76	-80682.58	
No de Observ	17688	4324	4378	8986	17688	4324	4378	8986	
Residual DF	17670	4308	4362	8971	17670	4308	4362	8971	

Notas: \*, \*\* y \*\*\* asteriscos denotan niveles de significancia a 10%, 5% y 1%, respectivamente. Entre paréntesis se muestran los errores estándar.  
Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

**TABLA 5.6 CORRELACIONES PAIRWISE PARA LOS PRODUCTOS DE CRÉDITO**

Datos agrupados		Índice agregado		
		ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018
Variable	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.
D2015	-0.043			
	(0.091)			
D2018	-0.013			
	(0.086)			
DInformal	-0.254 ***	-0.242 *	-0.268 **	-0.270 ***
	(0.057)	(0.124)	(0.121)	(0.077)
Sexo	0.008	0.007	0.037	-0.011
	(0.050)	(0.109)	(0.111)	(0.067)
Edad	0.000	-0.001	0.023	-0.001
	(0.004)	(0.008)	(0.026)	(0.005)
Edad2	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
TH	0.008	0.012	0.015	0.003
	(0.013)	(0.027)	(0.025)	(0.018)
JH	0.062	0.010	0.078	0.074
	(0.050)	(0.111)	(0.116)	(0.068)
CoC	0.069	0.107	0.030	0.062
	(0.051)	(0.114)	(0.106)	(0.069)
Nived	0.152 ***	0.211 *	0.095	0.150 *
	(0.057)	(0.121)	(0.113)	(0.079)
Nived2	-0.006	-0.012	-0.001	-0.006
	(0.006)	(0.012)	(0.011)	(0.008)
HCahorro	0.800 ***	0.311 ***	0.904 ***	1.019 ***
	(0.061)	(0.120)	(0.127)	(0.091)
CRShock	0.184 *	0.286 **	0.499 *	0.000
	(0.101)	(0.118)	(0.270)	(omitted)

**TABLA 5.6 CORRELACIONES PAIRWISE PARA LOS PRODUCTOS DE CRÉDITO (CONTINUACIÓN)**

Índice agregado				
Datos agrupados		ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018
Variable	Coef.	Coef.	Coef.	Coef.
Tamloc	-0.032	0.020	-0.087	-0.006
	(0.054)	(0.110)	(0.114)	(0.076)
CYL	0.200 **	0.339	0.151	0.165
	(0.091)	(0.283)	(0.200)	(0.111)
NOSE	0.000 *	0.000	-0.001	0.000
	(0.000)	(0.001)	(0.001)	(0.000)
NOCB	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
_Cons	-3.477 ***	-3.51019 ***	-4.199374 ***	-3.430872 ***
	(0.199)	(0.439)	(0.641)	(0.253)
Desviación	970.837	285.775	212.501	442.688
(1/df)				
Desviación	0.055	0.066	0.049	0.049
Pearson	934.495	270.417	202.056	422.586
(1/df)				
Pearson	0.053	0.063	0.046	0.047
AIC	0.485	0.441	0.490	0.506
Log likelihood	-4267.767	-937.870	-1055.736	-2259.225
BIC	-171853.10	-35780.53	-36360.02	-81224.12
No de Observ	17688	4324	4378	8986
Residual DF	17670	4308	4362	8971

Notas: \*\*, \* y \*\*\* asteriscos denotan niveles de significancia a 10%, 5% y 1%, respectivamente. Entre paréntesis se muestran los errores estándar.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

## Análisis econométrico

Los determinantes del ahorro, crédito e inclusión financiera en los hogares mexicanos se estudian usando grupos de regresiones GLM y, como ya se ha especificado, las regresiones utilizan a los indicadores agregados como variables dependientes. La tabla 5.7 contiene las regresiones estimadas para el indicador agregado de ahorro. La tabla 5.8 señala las regresiones estimadas para el indicador agregado de crédito. La tabla 5.9 muestra las regresiones estimadas para el indicador agregado de inclusión (ahorro y crédito). Por consistencia con el análisis estadístico, las regresiones se estiman para los datos agrupados de los hogares y para los datos de los hogares de cada encuesta.

En la tabla 5.7, se observan las estimaciones de las regresiones asociadas al indicador agregado de ahorro. En específico, señala que el nivel educativo (Nived), la capacidad de ahorro del hogar (CAhorro), la capacidad de respuesta del hogar ante *shocks* (CRShock) y la disponibilidad de ingresos laborales (CYL) están significativa y directamente relacionados con la posibilidad de que los hogares accedan y usen los productos de ahorro. La tabla también indica que la carencia de prestaciones laborales (DInformal) reduce el acceso y uso de los productos mencionados. Así, la evidencia sugiere que el acceso y uso del ahorro depende principalmente de los determinantes de la demanda de servicios financieros.

La tabla 5.8 muestra las estimaciones de las regresiones asociadas al indicador agregado de crédito. La tabla señala que la jefatura del hogar (JH), el nivel educativo (Nived), la convivencia en pareja (CoC) y la disponibilidad de ingresos laborales (CYL) por parte del responsable de la jefatura del hogar aumentan de manera significativa el acceso y uso de los productos de crédito. En la tabla también se ve que la capacidad de ahorro del hogar (CAhorro) está directamente relacionada con la posibilidad de acceder y usar los mencionados productos. Asimismo, la tabla hace evidente que la carencia de prestaciones laborales (DInformal) tiene relación con un menor acceso y uso a los productos de crédito.

La tabla 5.9 expone que los determinantes estadísticamente significativos del indicador agregado de inclusión son los mismos que los del indicador agregado de ahorro. Así, el nivel educativo (Nived), la capacidad de ahorro del hogar (CAhorro), la capacidad de respuesta del hogar ante *shocks* (CRShock) y la disponibilidad de ingresos laborales (CYL) se relacionan

**TABLA 5.7 REGRESIONES GLM DE LOS DETERMINANTES DEL INDICADOR AGREGADO DE AHORRO**

	PAF1	PAF2	PAF3	PAF4	PAF5	PAI1	PAI2	PAI3	PAI4	PAI5
PAF1	1									
PAF2	0.158 (0.000)	1								
PAF3	0.158 (0.000)	0.173 (0.000)	1							
PAF4	0.088 (0.000)	0.046 (0.000)	0.075 (0.000)	1						
PAF5	0.113 (0.000)	0.179 (0.000)	0.217 (0.000)	0.081 (0.000)	1					
PAI1	0.018 (0.005)	-0.004 (0.543)	0.004 (0.533)	0.009 (0.181)	-0.003 (0.697)	1				
PAI2	0.141 (0.000)	0.016 (0.015)	0.055 (0.000)	0.287 (0.000)	0.040 (0.000)	0.124 (0.000)	1			
PAI3	0.070 (0.000)	0.035 (0.000)	0.047 (0.000)	0.040 (0.000)	0.013 (0.049)	0.171 (0.000)	0.091 (0.000)	1		
PAI4	0.018 (0.004)	-0.019 (0.004)	-0.007 (0.290)	-0.032 (0.000)	-0.013 (0.044)	0.152 (0.000)	0.019 (0.003)	0.119 (0.000)	1	
PAI5	0.045 (0.000)	0.004 (0.495)	0.008 (0.240)	0.054 (0.000)	0.005 (0.408)	0.131 (0.000)	0.136 (0.000)	0.097 (0.000)	0.080 (0.000)	1

Nota: entre paréntesis se muestra el nivel de significancia.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

directamente con la inclusión. De la misma forma, la carencia de prestaciones laborales (DInformal) reduce el acceso y uso de los productos de ahorro y crédito. La evidencia, por tanto, valida que la inclusión financiera depende sobre todo de los determinantes socioeconómicos de la demanda de servicios financieros.

Las tablas 5.7, 5.8 y 5.9 sugieren de igual manera que hay determinantes que no son relevantes, como el género del encuestado, la recepción de remesas por parte de los hogares y los determinantes de la oferta de servicios

**TABLA 5.8 REGRESIONES GLM DE LOS DETERMINANTES DEL INDICADOR AGREGADO DE CRÉDITO**

	PCF1	PCF2	PCF3	PCF4	PCF5	PCF6	PCI1	PCI2	PCI3	PCI4	PCI5	PCI6
PCF1	1											
PCF2	0.180 (0.000)	1										
PCF3	0.164 (0.000)	0.081 (0.000)	1									
PCF4	0.222 (0.000)	0.104 (0.000)	0.073 (0.000)	1								
PCF5	0.152 (0.000)	0.156 (0.000)	0.070 (0.000)	0.113 (0.000)	1							
PCF6	-0.007 (0.271)	0.009 (0.167)	-0.004 (0.497)	-0.006 (0.391)	0.007 (0.266)	1						
PCI1	0.061 (0.000)	0.104 (0.000)	0.070 (0.000)	0.033 (0.000)	0.102 (0.000)	0.014 (0.031)	1					
PCI2	0.003 (0.647)	0.025 (0.000)	0.044 (0.000)	-0.004 (0.507)	0.029 (0.000)	0.009 (0.150)	0.058 (0.000)	1				
PCI3	-0.025 (0.000)	0.024 (0.000)	0.004 (0.588)	-0.017 (0.009)	0.009 (0.175)	-0.004 (0.488)	0.089 (0.000)	0.099 (0.000)	1			
PCI4	-0.038 (0.000)	-0.009 (0.156)	-0.017 (0.006)	-0.014 (0.031)	-0.008 (0.203)	-0.007 (0.279)	0.027 (0.000)	0.098 (0.000)	0.313 (0.000)	1		
PCI5	0.030 (0.000)	0.021 (0.001)	0.022 (0.001)	0.001 (0.922)	0.016 (0.013)	0.019 (0.002)	-0.016 (0.015)	-0.013 (0.050)	-0.022 (0.001)	-0.030 (0.000)	1	
PCI6	0.014 (0.026)	-0.005 (0.481)	0.041 (0.000)	-0.005 (0.433)	-0.006 (0.330)	-0.007 (0.277)	0.041 (0.000)	0.064 (0.000)	0.033 (0.000)	0.009 (0.139)	0.045 (0.000)	1

Nota: entre paréntesis se muestra el nivel de significancia.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

**TABLA 5.9 REGRESIONES DE LOS DETERMINANTES DEL INDICADOR AGREGADO DE INCLUSIÓN FINANCIERA**

Indicador agregado de inclusión (ahorro y crédito)				
Variable	Datos agrupados	ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018
D2015	-0.043			
	(0.091)			
D2018	-0.013			
	(0.086)			
DInformal	-0.254 ***	-0.242 *	-0.268 **	-0.270 ***
	(0.057)	(0.124)	(0.121)	(0.077)
Sexo	0.008	0.007	0.037	-0.011
	(0.050)	(0.109)	(0.111)	(0.067)
Edad	0.000	-0.001	0.023	-0.001
	(0.004)	(0.008)	(0.026)	(0.005)
Edad2	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
TH	0.008	0.012	0.015	0.003
	(0.013)	(0.027)	(0.025)	(0.018)
JH	0.062	0.010	0.078	0.074
	(0.050)	(0.111)	(0.116)	(0.068)
CoC	0.069	0.107	0.030	0.062
	(0.051)	(0.114)	(0.106)	(0.069)
Nived	0.152 ***	0.211 *	0.095	0.150 *
	(0.057)	(0.121)	(0.113)	(0.079)
Nived2	-0.006	-0.012	-0.001	-0.006
	(0.006)	(0.012)	(0.011)	(0.008)
HCAhorro	0.800 ***	0.311 ***	0.904 ***	1.019 ***
	(0.061)	(0.120)	(0.127)	(0.091)
CRShock	0.184 *	0.286 **	0.499 *	0.000
	(0.101)	(0.118)	(0.270)	(omitted)
Tamloc	-0.032	0.020	-0.087	-0.006
	(0.054)	(0.110)	(0.114)	(0.076)

**TABLA 5.9 REGRESIONES DE LOS DETERMINANTES DEL INDICADOR AGREGADO DE INCLUSIÓN FINANCIERA (CONTINUACIÓN)**

Indicador agregado de inclusión (ahorro y crédito)				
Variable	Datos agrupados	ENIF 2012	ENIF 2015	ENIF 2018
CYL	0.200 **	0.339	0.151	0.165
	(0.091)	(0.283)	(0.200)	(0.111)
Nose	0.000 *	0.000	-0.001	0.000
	(0.000)	(0.001)	(0.001)	(0.000)
Nocb	0.000	0.000	0.000	0.000
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
_Cons	-3.477 ***	-3.510 ***	-4.199 ***	-3.431 ***
	(0.199)	(0.439)	(0.641)	(0.253)
Desviación	970.837	285.775	212.501	442.688
(1/df) Desviación	0.055	0.066	0.049	0.049
Pearson	934.495	270.417	202.056	422.586
(1/df) Pearson	0.053	0.063	0.046	0.047
AIC	0.485	0.441	0.490	0.506
Log likelihood	-4267.767	-937.870	-1055.736	-2259.225
BIC	-171853.10	-35780.53	-36360.02	-81224.12
No. de Observ	17688	4324	4378	8986
Residual df	17670	4308	4362	8971

Notas: las regresiones GLM se estiman asumiendo que los errores siguen distribuciones binomiales y una función de enlace de tipo logística. La variable dependiente es el indicador agregado. Errores estándar entre paréntesis. \*, \*\* y \*\*\* denotan, respectivamente, niveles de significancia de 10%, 5% y 1%.

Fuente: elaboración propia con base en la información de la ENIF 2012, 2015 y 2018.

financieros. Según las estimaciones, las variables de género (Mujer), remesas enviadas al hogar (CRemesas), número de sucursales bancarias estatales (Nose) y número de corresponsales bancarios (Nocb) no fueron significativas. Esta falta de significancia es contraintuitiva. Sin embargo, no debe

descartarse que algunas variables pudieron haber sido no significativas por razones metodológicas.<sup>14</sup>

Los principales hallazgos del análisis econométrico pueden sintetizarse de la siguiente manera:

- Los determinantes del indicador agregado de inclusión son los mismos que aquellos del indicador agregado de ahorro.
- El nivel educativo, la capacidad de ahorro del hogar y la disponibilidad de ingresos laborales están directamente relacionados con los indicadores agregados de acceso y uso de ahorro y crédito.
- La carencia de prestaciones laborales reduce el acceso y uso de los productos de ahorro y crédito.
- La convivencia en pareja aumenta el acceso y uso de los productos de crédito.
- Los indicadores agregados de ahorro, crédito e inclusión financiera dependen principalmente de los determinantes de la demanda.

## CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

En esta investigación se ha validado la complementariedad de los productos financieros formales y populares y se han estudiado los determinantes del ahorro, el crédito y la inclusión financiera en México. El estudio ha utilizado estadísticas descriptivas, correlaciones *pairwise* y regresiones estimadas mediante la técnica GLM. Las correlaciones *pairwise* se han usado para evaluar si los productos financieros formales y populares son complementos o sustitutos entre sí. Las regresiones GLM se han usado para estudiar los determinantes socioeconómicos del ahorro, el crédito y la inclusión en los hogares. El estudio ha utilizado microdatos de hogares recabados de las ENIF de 2012, 2015 y 2018.

<sup>14</sup> En la sección metodológica se mencionó que muchas de las respuestas de los encuestados corresponden a su situación y percepciones personales. Esta situación, en la práctica, pudo haberse reflejado en respuestas no representativas de los hogares. La hipótesis se confirma debido a la significancia estadística que tiene la variable jefatura de hogar (JH) en algunas de las regresiones (véase la tabla 5.8). En este contexto, no sobra mencionar que aquí se utilizaron todas las observaciones de las encuestas ENIF (y no solo las respondidas por los jefes del hogar) para evitar introducir sesgos de representatividad.

Los hallazgos del análisis de estadística descriptiva sugieren que:

- El nivel de inclusión de los hogares fue bajo, pero creciente a lo largo del periodo.
- Los productos de ahorro superaron de manera significativa en acceso y uso a sus contrapartes de crédito.
- Los hogares de trabajadores con prestaciones laborales tuvieron mayores niveles de acceso y uso a los productos financieros, que los hogares de trabajadores sin prestaciones.
- Los hogares de trabajadores con prestaciones tuvieron acceso y usaron productos formales y populares de ahorro.
- Los hogares de trabajadores sin prestaciones priorizaron los productos populares de ahorro.
- Todos los hogares tuvieron acceso y usaron los productos populares de crédito.

Los hallazgos del análisis de correlación *pairwise* estiman que:

- Para los hogares, la mayoría de los productos formales y populares se comportan como complementos.
- El dinero guardado en cajas de ahorro tiene las mayores correlaciones positivas con los productos de ahorro formal.
- El dinero guardado en casa es sustituto de los productos de ahorro formal.
- Los préstamos de cajas de ahorro tienen las mayores correlaciones positivas con los productos de crédito formal.
- Los préstamos familiares son sustitutos de los productos de crédito formal.
- Los mercados de ahorro tienen más distorsiones que los mercados de crédito.
- El sistema financiero popular tiene más distorsiones que el sistema formal.

Los principales hallazgos del análisis econométrico pueden sintetizarse de la siguiente manera:

- Los determinantes del indicador agregado de inclusión son los mismos que aquellos del indicador agregado de ahorro.
- El nivel educativo, la capacidad de ahorro del hogar y la disponibilidad de ingresos laborales están directamente relacionados con los indicadores agregados de acceso y uso de ahorro y crédito.
- La carencia de prestaciones laborales reduce el acceso y uso de los productos de ahorro y crédito.
- La convivencia en pareja aumenta el acceso y uso de los productos de crédito.
- Los indicadores agregados de ahorro, crédito e inclusión financiera dependen principalmente de los determinantes de la demanda.

Los hallazgos de la investigación tienen implicaciones metodológicas y de política pública. Las principales implicaciones metodológicas se asocian a que no se encontró evidencia econométrica sobre la relevancia de algunas variables clave para la literatura de la inclusión financiera. Estas variables, tal como se ha mencionado, refieren al género, la recepción de remesas por parte de los hogares y los determinantes de la oferta de servicios financieros. Dadas las limitaciones metodológicas de las encuestas ENIF, no está claro que los hallazgos puedan ser usados para rechazar los argumentos de la mencionada literatura. Sin embargo, sí podrían ser empleados para justificar que haya mejoras en las encuestas de inclusión financiera.

Las implicaciones de política pública se asocian a la necesidad de ampliar la oferta de productos financieros y mejorar los mercados de ahorro y crédito. La complementariedad de los productos formales y populares sugiere que los hogares diversifican riesgos al usar ambos tipos de productos. Asimismo, la complementariedad y la coexistencia de ambos tipos de productos hace ver que hay fallos de mercado, bajos niveles de competencia e ineficiencias en los mercados financieros mexicanos. En este contexto, los hallazgos del estudio justifican la pertinencia de mejorar la administración y

regulación de riesgos financieros, la regulación de los mercados de ahorro y crédito y la educación financiera de los hogares.<sup>15</sup>

Finalmente, no sobra hacer énfasis en la necesidad de seguir haciendo investigación sobre la inclusión financiera. En este estudio, la inclusión se ha acotado en términos del uso y acceso a productos de ahorro y crédito. Sin embargo, esta abarca productos y servicios financieros adicionales (tales como los seguros y los servicios de transacciones y pagos). Por esta razón, sería pertinente complementar esta investigación para abarcar dichos productos y servicios tanto a nivel desagregado como agregado. Sin duda, las mejoras metodológicas en las encuestas y la realización de subsecuentes estudios contribuirán a que haya un mejor entendimiento y mejoras en el acceso y uso de los productos y servicios financieros.

## REFERENCIAS

- Álvarez-González, D.S. & Ruiz-Porras, A. (2020). La inclusión financiera en los hogares de trabajadores con y sin prestaciones laborales. En H.M Saenz-Vela & G. Félix Verduzco (Coords.), *Estudios recientes sobre la pobreza en México y sus regiones* (pp. 13-44). Saltillo: Universidad Autónoma de Coahuila.
- Ardener, S. (1964). The comparative study of rotating credit associations. *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 94(2), 201-229. doi:10.2307/2844382.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2010). Formal versus informal finance: Evidence from China. *The Review of Financial Studies*, 23(8), 3048-3097. doi: 10.1093/rfs/hhq030
- Besley, T., Coate, S. & Loury, G. (1993). The economics of rotating savings and credit associations. *American Economic Review*, 83(4), 792-810. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2117579>

<sup>15</sup> La educación financiera se refleja en buena medida en la existencia de ahorro del hogar, la capacidad de respuesta del hogar ante *shocks*, la disponibilidad de ingresos laborales y el nivel educativo del jefe del hogar. Adviértase que todas estas variables son determinantes de la inclusión financiera de los hogares.

- Boda, M. & Piklová, Z. (2018). The production or intermediation approach?: It matters. En K. Jajuga, H. Locarek-Junge & L.T. Orłowski (Eds.), *Contemporary Trends and Challenges in Finance* (pp. 111-120). Cham, Suiza: Springer.
- Boucher, S. & Guirkinger, C. (2007). Risk, wealth and sectoral choice in rural credit markets. *American Journal of Agricultural Economics*, 89(4), 991-1004. doi: 10.1111/j.1467-8276.2007.01009.x
- Caskey, J.P., Ruiz-Duran, C. & Solo, T.M. (2006). *The Urban Unbanked in Mexico and the United States*. Development Research Group, World Bank, World Bank Public Policy Research Paper 3835.
- Duvendack, M. & Mader, P. (2020). Impact of financial inclusion in low- and middle-income countries: A systematic review of reviews. *Journal of Economic Surveys*, 34(3), 594-629. doi: 10.1111/joes.12367
- Fischer, G. & Ghatak, M. (2010). *Repayment frequency in microfinance contracts with present-biased borrowers*. Londres: Suntory and Toyota International Centres for Economics and Related Disciplines / London School of Economics / Economic Organization and Public Policy Discussion Paper EOPP/2010/21.
- Gugerty, M.K. (2007). You can't save alone: Commitment in rotating savings and credit associations in Kenya. *Economic Development and Cultural Change*, 55(2), 252-282. doi: 10.1086/508716
- Guia-Abiad, V. (1993). Borrower transaction costs and credit rationing in rural financial markets: The Philippine case. *The Developing Economies*, 31(2), 208-219. doi: 10.1111/j.1746-1049.1993.tb00021.x
- Hackethal, A.R. & Tyrell, M. (1998). *Complementarity and Financial Systems – A Theoretical Approach*. Fráncfort: Faculty of Economics and Business Administration-Johann Wolfgang Goethe-University, Working Paper Series: Finance & Accounting, No.11.
- Hoyo, C., Peña, X.P. & Tuesta, D. (2013). *Demand factors that influence financial inclusion in Mexico: Analysis of the barriers based on the ENIF survey*. México: BBVA-Ciudad de México / BBVA Bank / BBVA Research Working Paper, No.13/37.
- Igawa, K. & Kanatas, G. (1990). Asymmetric information, collateral, and moral hazard. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 25(4), 469-490. doi: 10.2307/2331011

- Inegi (2012). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012 [Base de datos]. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2012/>
- Inegi (2015). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2015 [Base de datos]. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2015/>
- Inegi (2018). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018 [Base de datos]. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>
- Mader, P. (2018). Contesting financial inclusion. *Development and Change*, 49(2), 461–483. doi: 10.1111/dech.12368
- Mansell, C. (1995). *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*. México: Milenio / CEMLA / ITAM.
- McCullagh, P. & Nelder, J.A. (1989). *Generalized linear models*. Boca Ratón: Chapman & Hall/CRC.
- Nelder, J.A. & Wedderburn, R.W.M. (1972). Generalized linear models. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (General)*, 135(3), 370–384. doi: 10.2307/2344614
- Ozili, P.K. (2020). Financial inclusion research around the world: A review. *Forum for Social Economics*, 42(0), 1–23. doi: 10.1080/07360932.2020.1715238
- Peña, X., Hoyo, C. & Tuesta, D. (2014). *Determinants of Financial Inclusion in Mexico based on the 2012 National Financial Inclusion Survey (ENIF)*. Madrid: BBVA–Madrid / BBVA Bank / BBVA Research Working Paper, No.14/15.
- Prabhakar, R. (2019). Financial inclusion: A tale of two literatures. *Social Policy and Society*, 18(1), 37–50. doi: 10.1017/S1474746418000039
- Sanderson, A., Mutandwa, L. & Le Roux, P. (2018). A review of determinants of financial inclusion. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(3), 1–8. Recuperado de <https://search.proquest.com/openview/14ab3dad2a8024c379011eae0d0bf8aa/1?pq-origsite=gscholar&cbl=816338>
- Sarma, M. & Pais, J. (2011). Financial inclusion and development. *Journal of International Development*, 23(5), 613–628. doi: 10.1002/jid.1698
- Sharma, D. (2016). Nexus between financial inclusion and economic growth: Evidence from the emerging Indian economy. *Journal of Financial Economic Policy*, 8(1), 13–36. doi: 10.1108/JFEP-01-2015-0004

- Stiglitz, J.E. & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393–410. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1802787>
- Umuhire, P.G. (2013). *Informal Finance and Formal Microfinance: The Rationale of their Coexistence in the Context of Urban African Financial Markets*. Lovaina: Presses Universitaires de Louvain.



# ***Primacía de los stakeholders en práctica. Un acercamiento y una revisión crítica de las evoluciones, potencialidades, los límites y retos de la banca ética***

GONZALO HERNÁNDEZ GUTIÉRREZ

***Resumen.*** Hernández Gutiérrez, Gonzalo. “Primacía de los stakeholders en práctica. Un acercamiento y una revisión crítica de las evoluciones, potencialidades, los límites y retos de la banca ética”. En este trabajo, se formula una revisión profunda de la propuesta que desde finales del siglo XX ha venido llevando la banca ética. Se retoman, con una mirada crítica, los elementos esenciales, las diferentes evoluciones y potencialidades de la banca ética en el ámbito global, con especial énfasis en la literatura y los estudios de casos en el continente americano y europeo. Se evalúa a este modelo bancario desde la economía social y se exponen los retos, las tensiones y los límites que presenta como una expresión innovadora y disruptiva desde una primacía de los stakeholders.

***Palabras clave.*** Banca ética, economía social, primacía de stakeholders.

***Abstract.*** Hernández Gutiérrez, Gonzalo. “Primacy of stakeholders in practice. An approach and critical review of the evolutions, potentialities, limits and challenges of ethical banking”. In this work, a through review of the proposal that ethical banking has been leading since the end of the 20th century is formulated. The essential elements, the different evolutions, and potentialities of ethical banking at a global level are collected with a critical eye, with special emphasis on literature and case studies in the american and european continent. This banking model is evaluated from the social economy and the challenges, tensions, and limits that it presents as an innovative and disruptive expression are exposed from the primacy of the stakeholders.

***Key words.*** Ethical banking, social economy, stakeholder primacy.

## CRISIS ÉTICO-SISTÉMICA DE LA ESFERA ECONÓMICA

La sociedad del siglo XXI es testigo de un cambio de paradigmas en el que las soluciones ya no dan respuesta a la suma de diversas crisis en distintos ámbitos: medioambientales, sociales, económicos, políticos, entre otros (Moreno, 2018; Razeto, 2014; Touraine, 2005). La complejidad y profundidad de los problemas y la falta de soluciones sistémicas conducen a puntos de no retorno, donde se vuelve urgente buscar estrategias inteligentes y holísticas que permitan tener un mejor desarrollo en los territorios (Coraggio, 2011; De Sousa Santos, 2010; Max-Neef et al., 1986).

La realidad global es que 1% de la población posee más de la mitad de la riqueza mundial, mientras que 70% de la población acumula 2.7% de esta, lo cual significa que solo ocho personas poseen la misma riqueza que 3,600 millones de personas (Moreno, 2018). Es decir, se tiene un mundo sumamente desigual y un modelo que está diseñado para la acumulación y no para redistribuir el ingreso y la riqueza (Banerjee, 2003; Harvey, 2014; Laville, 2011; Piketty, 2015; Touraine, 2005). De igual modo, el último reporte de Oxfam International (2018) indica que 1% más rico posee el equivalente de 82% de la población mundial, y la tendencia no da señales de cambio, pues los niveles de pobreza y desigualdad siguen en aumento y no solo en los países pobres, emergentes o en desarrollo (Atkinson, 2015; Banerjee, 2003; Hagenaars, 2017; Landes, 2015; Oxfam International, 2018; Piketty, 2015). También es preciso reconocer que, a pesar de lo anterior, después de doscientos años de industrialización en Occidente y cincuenta años de “desarrollo” en los países pobres, se han logrado avances importantes en ciertos temas como salud, ciencia y tecnología. No obstante, la promesa del desarrollo se encuentra lejos de haber erradicado la pobreza, sobre todo en el Tercer Mundo (Banerjee, 2003).

En el plano medioambiental, también se presentan desafíos a escala mundial: el calentamiento global, la pérdida de especies, el daño a ecosistemas enteros y otros escenarios donde incluso se pone en duda el futuro de la humanidad y de nuestra casa común (Estenssoro, 2010; Francisco, 2015; Huang et al., 2016; Seinfeld & Pandis, 2016; Toledo, 1992). Cada semestre, los informes de agencias especializadas, independientes o gubernamentales alertan acerca de la presión que genera la actividad humana sobre la Tierra y sus

efectos irreversibles, los cuales se incrementan de una manera alarmante (Grooten & Almond, 2018; IPCC, 2019; World Meteorological Organization, 2019; WWF, 2019).

De acuerdo con el Reporte Global del Clima 2015–2019 de la Organización Meteorológica Mundial (World Meteorological Organization, 2019), en el ámbito global se informa un aumento considerable de dióxido de carbono que se incrementa año tras año. Al reporte de esta problemática se suman otros datos preocupantes como la acelerada concentración atmosférica de gases con efecto invernadero (GEI), los cuales tienen tasas de crecimiento de 20% anual, así como el aumento de CO<sub>2</sub> oceánico y el grado de acidez de los mares. En este documento también se publican datos que muestran que el quinquenio 2015–2019 ha sido el periodo más cálido que cualquier otro equivalente y tiene un récord histórico en la temperatura global con un aumento total de 1.1 °C desde la etapa preindustrial, y un incremento para el periodo de esos cinco años de un 0.2 °C comparado con el quinquenio anterior.

Los límites y retos no tienen precedentes y los conflictos humanos cada vez son mayores en número y no cesan (Rockström, 2010; Scharmer & Kaufer, 2013), lo cual ha generado un aumento drástico en los movimientos migratorios. Es así como en el año 2017 más de sesenta y ocho millones de personas se vieron obligadas a abandonar sus hogares y fueron desplazadas forzosamente. Como ejemplo reciente de ello cabe mencionar, en 2018, la caravana migrante de más de siete mil centroamericanos que viajaban en grupo —por cuestiones de seguridad— cruzando México con destino a Estados Unidos (Jesuit Refugee Service, 2019)

Cada vez más, científicos y pensadores concuerdan en que el mundo atraviesa por una crisis profunda en la que los principales paradigmas de nuestra convivencia entraron a discusión (Touraine, 2005) y la polarización de los extremos se agudiza cada día más. El mundo se halla en una fase en que la democracia liberal se ha convertido en democracias de baja intensidad, y la ciudadanía ha perdido poco a poco su propia articulación; la crisis ambiental es más bien política y se carece de acuerdos planetarios para resolverla.

Por su parte, Luis Razeto (2014) y Manfred Max-Neef y colaboradores (1986) se refieren a un sinnúmero de crisis multidimensionales (económica, ecológica, energética, política, sistémica, etc.), todas ellas interrelacionadas,

que generan una crisis civilizatoria u orgánica de la civilización moderna. También señalan que se trata de una crisis semejante a crisis civilizatorias anteriores, pero que, sin lugar a duda, tiene particularidades bastante específicas porque es original, con su propia complejidad. En este contexto, Razeto (2014) afirma que la civilización ha entrado en crisis porque sus estructuras y dinámicas, tanto sociales como económicas, políticas y culturales han perdido la capacidad de asimilar el crecimiento de la población, por ello se genera un conflicto grave y profundo entre los diferentes actores y las estructuras dejan de responder ante las necesidades sociales, lo que crea caos y desorden social.

Desde un punto de vista sociológico, Alain Touraine (2005) considera que la crisis de la civilización se traduce como la necesidad de un nuevo paradigma que sepa responder al nuevo orden de las cosas y deje de ser uno de tipo económico, como ha sido desde el momento en que se adoptó, antecedido —hace un par de siglos— por un paradigma político. Es decir, en la actualidad, la lectura que se hace del mundo se da en términos sobre todo económicos y su omnipresencia se convierte en fuente de angustia para los pueblos. En este sentido, el sociólogo afirma que debe pensarse en un nuevo paradigma que nombre tanto a los nuevos actores como a los nuevos conflictos, integrando al concepto del individualismo desorganizador que rompe con los lazos de lo social.

Por su parte, Boaventura de Sousa (2006) y Jean-Philippe Peemans (1992; 2002) definen la globalización, de forma paralela, como una americanización hegemónica, y la nombran el drama milenario de la supremacía occidental. Desde diferentes puntos de vista, somos parte del resquebrajamiento dramático de nuestra sociedad, y la percepción de un malestar generalizado en el mundo contemporáneo se ha incrementado a partir del último tercio del siglo xx, lo cual ha ocasionado que se hable de una crisis civilizatoria, pues las estructuras que otrora dotaron de sentido y referencia al mundo actual ya no logran dar respuesta a los nuevos retos.<sup>1</sup>

1 Retomado de Hernández (2020, pp. 33–35).

## BANCA ÉTICA COMO RESPUESTA A UN SISTEMA ECONÓMICO ENFERMO

Detrás de la crisis sistémica existe al parecer una crisis de conciencia, donde la economía demuestra, finalmente, a un ser humano enfermo, pero “funcional”. Como vimos en el apartado inicial, estamos inmersos en una crisis sistémica que está reproduciendo seres humanos, hombres, mujeres, niños, todos, en actores que funcionan, hasta cierto punto, en una economía enferma y rota para estas mayorías.

Desde la economía social y solidaria se propone que el capital esté al servicio del hombre. Esta economía alternativa al *ethos* económico ubica al hombre por encima del capital, de forma y de fondo, y busca construirse como un paradigma diferente e imperfecto, cuidadoso de la Tierra, del ser humano, del territorio, de los otros, de todos (Boff, 2017).

Al momento de escribir estas líneas, la crisis sanitaria ligada al covid-19 que vive el planeta nos demuestra la fragilidad que tienen las clases sociales más bajas. Las poblaciones vulnerables que caen en pobreza o pobreza extrema no logran salir muchas veces de dichas situaciones (Moreno, 2018). Asistimos a tiempos históricos donde las desigualdades se hacen más marcadas entre los países, pero también dentro de ellos.<sup>2</sup>

La banca ética (BE) se inserta como parte de estas alternativas, manifiestas y urgentes, que van de la mano de otras, contribuyendo a una economía más sana, que se suman como una estrategia sólida, profesional y de mercado, con acceso a aquellos consumidores conscientes que forman parte de la economía real. Esta BE no es una banca conceptual sino una oferta seria que, como veremos más adelante, se ha manifestado y ocupa ya un lugar dentro de las opciones financieras en otros países.

Así como el comercio justo, las finanzas solidarias, las agroecologías, las economías circulares, solidarias y otras... la banca ética busca sumar para lograr la sobrevivencia del ser humano como especie. La BE pretende acompañar este despertar de conciencias (Melé, 2012) desde una ética individual que, sumada, se refleja como un compromiso comunitario y que, desde esa

2 Durante la pandemia de 2020-2021, el acceso a vacunas contra el SARS-CoV-2 ha sido, por ejemplo, una señal de alarma que va en paralelo a muchos procesos económicos, creadores de pobreza, violentos y que van dejando fuera del panorama al pobre y al excluido (Black, Lee & Ford, 2021; Cheater, 2020).

libertad, se manifiesta como opción transformadora que busca la dignidad en un mundo económico, con una tremenda dirección marcada hacia lo opuesto.

Para Joan Antoni Melé (2012), un detonante mayor de la crisis financiera de 2008–2009 fue la desconexión entre los bancos y la economía real. Estos bancos se alejan de la economía productiva y se acercan más a la especulativa, la cual tiene mucho mejores rendimientos, pero se basa en, justo eso, la especulación ficticia y virtual, con beneficios concentrados en unas pocas personas. Hubo un crecimiento del capital, pero sin que este se reflejara en una mejor distribución o una riqueza de las grandes mayorías sino al contrario (Piketty, 2015).

Estos *sinsentidos* nos llevan a lo que hoy tenemos como resultado y panorama económico. La contrapropuesta es hacerlo simplemente de manera diferente. Es a través del consumo consciente y responsable, en este caso de servicios financieros, con el cual día a día estaremos impactando como consumidores en conjunto con otros actores (estado, sociedad civil, etc.) a conseguir los objetivos que como humanidad se han planteado y plasmado, por ejemplo, en los objetivos de desarrollo sostenible (ods) de la Organización de las Naciones Unidas.

Las presiones sociales son importantes, aún más en países con economías emergentes donde es baja la búsqueda de impacto por parte de grandes bancos y donde el estado juega un rol más débil en la exigencia de impactos positivos.

En una investigación realizada en bancos asiáticos, Muhammad Islam, Ameeta Jain y Dianne Thomson (2016) encontraron que, para los 24 bancos estudiados durante el periodo 2005–2012, sí había una reducción en los impactos negativos, liderada por los bancos australianos, pero sugieren que hay una mayor dificultad de tener resultados positivos en el Global Reporting Initiative (GRI) en países con menor presión social.<sup>3</sup> Otro estudio con empresas danesas, elaborado por Jette Knudsen (2006) concluye que sigue sin ser muy claro el cálculo de los indicadores y las definiciones de base, pero

3 GRI es un reporte de impacto con estándares altos de sustentabilidad. Véase <https://www.globalreporting.org/>

que el GRI representa de alguna forma una motivación para mejorar en los aspectos y procesos diagnosticados.

La fuerza del mercado como en movimientos, por ejemplo, y entre otros el de las empresas B, están sumando a que, a través de empresas que buscan el lucro, los consumidores tengamos opciones distintas que buscan un impacto en sus *stakeholders* y que no desean *per se* la generación de beneficios financieros individuales.

El consumo es un acto político, y por lo tanto debiera ser un acto consciente y libre. Esto se vuelve más difícil cuando las empresas caen en prácticas de *greenwashing*, o bien de una sustentabilidad con reportes de impacto que no modifican los modelos de las empresas de fondo (Correa, 2019; Trillo, 2008). En la actualidad, las grandes empresas empiezan a reportar más sus impactos de responsabilidad social empresarial (RSE), sin que ello represente una mejoría notable.

Ni el comercio justo, ni la banca ética, ni las empresas B, ni otros movimientos paralelos buscan la caridad ni representar una RSE *cosmética* (Crook, 2005; Hernández, 2020; Karnani, 2011) sino que buscan transformar las cadenas de valor y generar un impacto positivo a largo plazo para con las personas y el planeta.

Nos han hecho pensar que la democracia y la ciudadanía se viven solo de forma política, reducido a su mínima expresión con el voto en urnas (Rancière, 2011; 2014). Lo que no han abiertamente presentado es que también podemos vivir la ciudadanía a través del consumo y esto es de forma diaria y con infinidad de posibilidades.

Sin embargo, los consumidores en su grueso funcionan a través de parámetros de precios-rendimientos, lo cual representa un reto mayor para estas empresas financieras que buscan operar de manera diferente, alterna, ya que tienen que, por un lado, ampliar su mercado y, por otro, ser muy eficientes ante una competencia fuerte y, sin duda, sin las mismas capacidades.

La BE va de la mano y apoya justo este tipo de otros movimientos alternativos, ya que con el capital de sus clientes, con los ahorros, se financia a proyectos sustentables, comerciales, por ejemplo, de comercio justo, medio ambientales, innovaciones sustentables, agriculturas orgánicas y más respetuosas del medio ambiente. La BE funciona en dicha economía real, no invierte en cuestiones meramente especulativas.

No será tarea fácil, y menos en países como en México donde los grandes bancos hacen negocio redondo con tasas altas de interés draconianas y con las comisiones bancarias y de gestión más altas de la región.<sup>4</sup> Lo anterior representa un área tremenda de oportunidad a los bancos éticos en México y países con economías emergentes similares.

Para Melé (2012), lo urgente es el despertar de las conciencias a partir de lo individual y de un movimiento personal desde dentro, para funcionar de maneras diferentes frente al mercado y sin esperar que esto venga, por fuerza, de las empresas tradicionales o del estado.

Como se ha mencionado en este texto y otros capítulos de este libro, si la economía social y solidaria pone en el centro al ser humano de la actividad económica y no al capital, ese mismo movimiento de priorización debería hacerse con la conciencia frente al consumo. Primero, antes de ser consumidores deberíamos ser plenamente conscientes y ubicar a dicha conciencia en el centro de nuestro actuar. Cuando existen estos movimientos dentro de la persona, de una mayor conciencia, las relaciones de consumo se vuelven diferentes, se transforman; existe más libertad en los actos, más amor y más cuidado del otro y el entorno.

Esta conciencia, en algunas economías desarrolladas, han visto nacer incluso movimientos controversiales de decrecimiento (Latouche, 2009; Meadows et al., 1972), donde se propone, por supuesto, decrecer, consumir menos y / o un consumo con mayor conciencia. Por ejemplo, empresas B como Patagonia, donde al llegar a sus tiendas físicas tienen paneles preguntando si realmente se necesita tal o cual producto nuevo. Dichas preguntas son la clave para detonar un consumo consciente y apoyar movimientos como el de la BE: ¿por qué compramos? ¿qué compramos? ¿con quién compramos qué? ¿qué hace mi banco con mi dinero? ¿a quién se lo presta? ¿de dónde se generan mis intereses?...

Para el caso de la BE, menciona en dicho sentido Melé (2012): “nuestro ahorro debe ser coherente con nuestras ideas y con nuestro corazón. Se trata de uno de los conceptos más eficientes —a la vez que revolucionarios— para

4 Se prevé que para 2022 se eliminen alrededor de 92% de comisiones bancarias y existan solo 2,200 vigentes de las 98,000 actuales (*El Universal*, 2021).

la construcción de una paz que solo será posible si cuenta con el apoyo de una banca ética” (2012, p. 102).<sup>5</sup>

Los procesos de conciencia se van gestando y madurando a través del consumo y sobre todo al plantearse las preguntas adecuadas. A estos movimientos personales los deben acompañar, para que funcionen, entidades certificadoras independientes (B-Corp, Fair Trade, otras...) para proveer de transparencia, significado real y una mayor seguridad al consumidor final.

La no conciencia del individuo como actor económico lo lleva al vacío, a la tremenda soledad, a la desconexión consigo mismo y con los otros, con el entorno, y lo deja frente a un terrible escenario falto de significado y propósito. Se crean, entonces, de manera sistemática, individuos rotos, enfermos y carentes de sentido.

Cuando ha habido escenarios de crisis, los medios, los bancos, los gobiernos y las instituciones públicas, en general, se han encargado de dispersar datos macroeconómicos complejos, rebuscados y que no están al alcance de la sociedad plural. Esta “saturación” pareciera ser una estrategia que busca “sobre-informar”, pero que no por fuerza representa una fuente de información (ni de formación) del público al cual está dirigido. Lo presenciamos así en 2008-2009 con la crisis financiera global y asistimos de nuevo en 2019-2021 a estos escenarios de desinformación, donde los sujetos quedan pasivos frente a un entorno en crisis en el cual se les hace pensar que no tienen incidencia alguna.

La BE responde no solo como alternativa financiera sino también como un canal de información y formación de ciudadanía a través del consumo de productos financieros basados en valores. La banca ética no ve a sus socios, ni a los ahorradores, tampoco a los solicitantes de préstamos, como actores pasivos sino todo lo contrario. La BE no cae ni pone trampas mercadológicas, creando una lluvia de indicadores alejados de la realidad de las y los ciudadanos. Participar dentro de esta banca significa, pues, un ejercicio de

<sup>5</sup> Joan Antoni Melé es quizás uno de los personajes más conocidos en el mundo hispano-hablante de la BE, el cual, después de trabajar décadas en la banca tradicional, fue invitado a liderar la Banca Ética Triodos en España. Este financiero catalán ha sido líder, directivo y portavoz de este movimiento que busca tomar conciencia para transformar el mundo. Desde 2006, trabaja en Triodos, fue partícipe de la creación de la Alianza Global, ha impartido cientos de conferencias alrededor del mundo, ha escrito varios libros y, junto con Esteban Barroso, ha ubicado a Triodos en España como un banco referente.

ciudadanía abierto, libre y responsable que se refleja en el compromiso de hombres y mujeres que buscan una banca alternativa. Estas nuevas entidades financieras buscan el bienestar al sumar y construir activamente estas acciones colectivas.

## APRENDIZAJES Y EXPERIENCIAS DE LA BANCA ÉTICA EN ESPAÑA

En 2009, el gobierno español solicitó a la Unión Europea el monto de 100 mil millones de euros para sanear a sus bancos, lo cual representó, en aquel momento, aproximadamente tres puntos del PIB (Sanchis, 2013). Dichos bancos, durante muchos años, se jactaban de cómo ubicar a grandes voces sus resultados y ganancias obtenidas, y este fruto en gran parte debido a sus operaciones en países en Latinoamérica. Estos grupos financieros, entre ellos sus principales BBVA, Santander y Banco Popular, concentraban solo ellos 80% del mercado financiero español.

Para nuestro caso, los bancos españoles en México han tenido una fuerte presencia desde la privatización bancaria iniciada en 1991–1992. BBVA, quien tiene su principal mercado en el país, se coloca como líder de sector y cerró el primer trimestre de 2021 con una ganancia neta de 1,465 millones de dólares (DW, 2021), superando cualquier expectativa para el periodo. Lo mismo para Santander, que se colocó con ganancias netas para el primer trimestre de 2021 de sus operaciones en México por arriba de los 1,940 millones de dólares (DW, 2021). En paralelo, en marzo de 2021 se anunció el despido de más de 3,800 empleados (16.3%) del grupo BBVA ubicados en España y el cierre permanente de 530 oficinas (Forbes, 2021).

Para Sanchis (2013), los bancos tradicionales en España siguen con fuertes ganancias y poco a poco han ido desapareciendo del mapa a los más pequeños y / o absorbiendo a cajas de ahorro, cajas y bancos locales y rurales con su imperfecta pero clara vocación social. Lo anterior, ya sea a través de la competencia feroz o bien con fusiones altamente desequilibradas para las partes que son fusionadas.

Se asiste no solo en España sino en general en el mundo, en términos de Harvey (2003; 2006), a escenarios donde el capital no se destruye ni se pierde durante las crisis sino simplemente se reacomoda y multiplica.

Para el caso de España, fueron flagrantes las situaciones enmarcadas de una tremenda y profunda corrupción en muchas entidades financieras, que en muchos casos estaban ligadas a personajes corruptos de la política. Estos bancos, y en algunos casos, cajas y cooperativas de ahorro, fueron salvados por el estado español con fondos públicos, con deuda. Esto último en detrimento de los servicios básicos de salud, educativos, seguros de desempleo, entre otros recortes.

Dice así Sanchiz (2013, pp. 15–16): “la banca ética supone una bocanada de aire fresco dentro del fétido sistema bancario español, que nos permite albergar un mínimo de esperanza; y mientras hay esperanza, hay vida”. Si bien no nos detendremos en un análisis profundo, la crisis de 2008, por ejemplo, se debió en países como España a una compleja suma de factores internos y externos donde sobresalen un crecimiento acelerado del sector inmobiliario a través de deuda, lo cual representaba decenas de miles de millones de dólares. Con tasas de interés descendentes, con préstamos cada vez más rápidos y sin una detenida revisión de los sujetos de crédito, la burbuja financiera que explotó tuvo una relación intrínseca con este aumento de préstamos, con una deficiente administración de activos por parte de la banca comercial y un manejo muchas veces corrupto de sus directivos. Es bien sabido que la crisis de la *subprimes* o hipotecas de alto riesgo se generalizaron justo con esta suma de irresponsabilidad por parte de los actores inmobiliarios, financieros, pero también de los consumidores.<sup>6</sup>

A más de una década de que estallara esta crisis global, los efectos se siguen sintiendo de lo que en su momento cimbró el panorama económico de las economías más importantes del mundo. Las diferentes quiebras de bancos tradicionales, su correspondiente rescate con fondos públicos, aunado a las fusiones de corto, mediano y largo plazo entre ciertos bancos, redibujaron el escenario financiero, aunque pareciera más bien una recomposición–reacomodo de estos mismos actores.

Ante todos estos factores mencionados, detonadores de estas crisis cíclicas, vale la pena subrayar justo la falta de ética por parte de los banqueros.

6 Según Sanchiz (2013, p.66), dos de las más grandes empresas de construcción, Don Piso y Martinsa-Fadesa, vieron sus operaciones caer, e incluso llegar a quiebra para esta segunda, con una deuda de más de siete mil millones de euros, lo cual representa la mayor suspensión de pagos en la historia de toda España.

Con salarios que van incluso hasta diez mil o veinte mil veces más que el salario base de los empleados en la banca tradicional, estas brechas salariales representan solo lo más visible dentro de las prácticas no éticas de estas empresas. Los sueldos y bonos muchas veces quedan exentos de impuestos al estado. Estos bonos, al beneficiarse de cobros diferidos en el tiempo, se ven con una retención mínima de lo que por lo general deberían aportar fiscalmente. En esto reside, entre un sinnúmero de otras prácticas, la diferencia con la banca ética y / o las cajas de ahorro desde una perspectiva de economía social, dado que, por principio, en estas últimas existe un máximo de siete veces el sueldo más básico con respecto a los más altos. Son muchas las distinciones que podríamos enlistar, tanto de forma como de fondo, entre los bancos éticos, los bancos de economía social y solidaria *versus* los bancos tradicionales. Pareciera que estos últimos funcionan de una manera, muchas veces no ética o al límite, con una baja transparencia aun a pesar de medir su responsabilidad social empresarial y que se acostumbra ocultar bajo pretexto del secreto profesional y amparado por la ley.

Tanto Triodos España como Fiare se están ubicando en la escena internacional de la BE desde España. Triodos inició su viaje en Holanda, primero como fundación en 1968, y posteriormente como banco en 1980. Lo que empezó como una resistencia financiera comprometida de lleno por sus fundadores, pero algo aislada, ahora se ha instalado en España, Bélgica, Reino Unido y Alemania. Su compromiso ha crecido y, de tener cinco empleados, han cerrado el año con más de 1,500 colaboradores de la mano de su CEO Peter Bloom, quien recién tomó la jubilación. Tanto su cartera de clientes como sus activos crecen a dos dígitos anualmente y cuentan hoy con activos por más de veinte mil millones de dólares (Cowton & Thompson, 2001; GABV, 2021; Lema, 2020). Triodos ha sido un banco inclusivo e incluyente de proyectos que antes no tenían cabida para ser financiados (Abad & Valls, 2018).

Por otro lado, Fiare es un banco ético que nace con la unión de dos proyectos: la Banca Popolare Etica y la Fundación Fiare. La primera con operaciones en Italia, con más de treinta mil socios cooperativistas, y la segunda, más reciente, pequeña y en territorio español. Fiare en España representa un esfuerzo por apostar por la economía real a través de procesos de financiamiento transparentes que buscan el impacto socio-medioambiental.

Es de los pocos bancos que publica en su sitio web los préstamos que otorga a personas morales. A marzo de 2021, contaban con 4.5 millones de dólares de capital social y 3,200 socios. Fiare ha captado el ahorro de más de 240 millones de dólares y prestado 400 millones de dólares a 423 proyectos (AraInfo, 2021; Fiare, 2021).

## BANCA ÉTICA Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

Para Sanchis (2013), está clara la relación entre la economía social y la banca ética. Para él, los bancos éticos son economía social y esta representa hoy en día una alternativa basada en la proximidad entre los actores, que favorece la igualdad y el reparto equitativo de riqueza. El rol que juegan los *stakeholders* es de suma importancia en este tipo de bancos, como respuesta a las graves problemáticas que presentan los bancos tradicionales. Clientes, accionistas, directivos y comunidad desempeñan un papel de proximidades internas y externas dentro de la participación de estos bancos y su funcionamiento a través de una transparencia y rendición de cuentas no vista en otros. En estos bancos, las personas y el colectivo están por encima de lo individual y el capital. El impacto está por encima del rendimiento. La ética está por encima de todo. Para Pedro Sasía y Cristina de la Cruz (2008), la propuesta de la banca ética es desarrollar una responsabilidad de emergencia donde el poder de las organizaciones y los consumidores como ciudadanos conscientes se concretiza.

Dicen así Sasía y De la Cruz:

Esta es, en definitiva, una propuesta de banca ética. Quiere ser una propuesta ciudadana, que enfatiza el valor de lo micro y de lo ascendente frente a lo macro y lo descendente. Una propuesta que apunta a una ciudadanía seriamente comprometida: una ciudadanía que cree en la fuerza transformadora de las conciencias individuales organizadas en redes sociales. Una ciudadanía, en fin, a lo que no le da lo mismo lo que se haga con su dinero: dónde se invierta y para qué, sino que decida hacerse cargo de las consecuencias que se derivan de la intermediación financiera y que interviene para canalizar esas consecuencias a favor de medidas que permitan superar las desigualdades que genera (2008, p.24).

La banca ética se ve como una propuesta que se va definiendo desde sus propias tensiones, autodefiniciones y su trabajo en conjunto. Se trata de una propuesta donde existen opciones fundamentales (Sasia & De la Cruz, 2008); un banco con un *para qué* y *para quién* que dirige su esfuerzo para mitigar las consecuencias de un sistema desigual e injusto para las grandes mayorías, para los ausentes, para los sin rostros, con una opción manifiesta de reclamar, repensar y construir un bien común para todas y todos.

Para Sasia y De la Cruz (2008), consiste en llevar, desde un planteamiento esencialmente no lucrativo (aunque es una actividad con fin de lucro), valores y contenidos desde la esfera de lo social a la esfera de lo económico. Estos valores son intersecciones claras con la economía social: cooperación, solidaridad, ayuda mutua y democracia, entre otros.

La propuesta de una banca ética y ciudadana elaborada tiene un enfoque fuertemente filosófico (Sasia & De la Cruz, 2008); pone el acento sobre esta búsqueda de justicia y la colocación al centro del bien común para todas las partes interesadas. Este modelo hace referencia, entre otros, a la puesta en marcha de los valores desde la esfera social a la económica, pero con una fuerte opción por los pobres, sin tener una forma jurídica concreta ni limitativa.

En el caso de Pedro Sasia, no solo se limita al análisis filosófico investigativo y académico sino que se ha acompañado con una importante lucha desde lo práctico con el proyecto de Fiare en España, el cual comentaremos dentro de este texto también.

## CRECIMIENTO SOSTENIDO Y VISIÓN A LARGO PLAZO

Triodos, el referente europeo de la banca ética, ha sabido colocarse en el mercado y se ha mantenido con un crecimiento sostenido. Durante inicios de 2021, lanzaron nuevos planes de pensiones con inversiones sustentables y socialmente responsables (*Responsible*, 2021). Estos planes de retiro funcionan desde 2016 con dos opciones, dependiendo del horizonte de jubilación de los clientes: renta variable mixta neutral y renta variable mixta dinámica. El banco invierte dichos fondos de los futuros pensionados solo en proyectos que cumplen con estrictos criterios de impacto socio-medioambiental. El interés de estos productos de inversión ha conocido una alta demanda, con

un aumento de 16% en crecimiento patrimonial en 2020, con un total de 26 millones de dólares y un aumento significativo de 8.8% de clientes adheridos a los planes (*Responsable*, 2021). En paralelo, la banca ética Fiare ha crecido con un ritmo sostenido los últimos cuatro años, al aumentar su financiación en 45 millones de dólares, equivalente a un crecimiento de 53% en 2020 (AraInfo, 2021), en un año de crisis sanitaria global por el SARS-CoV-2. Lo anterior se traduce en un mayor impacto y promoción de la economía real, con proyectos que generan bienestar en la comunidad. Del total de créditos, 75% de la financiación se dirigió a proyectos de inserción laboral, vivienda, cultura, tecnología y proyectos educativos. Todo lo anterior, con financiamiento a empresas de economía social y solidaria.

Fiare sigue creciendo en España e Italia y cuenta, a comienzos de 2021, con 3,200 personas socias (Fiare, 2021). Para este banco ético, lo que inició como un sueño ha tomado forma y busca materializarse como un banco ético desde y para la economía social y solidaria, con presencia y una dimensión en el ámbito europeo (Fiare, 2021).

## ALIANZA GLOBAL PARA UNA BANCA CON VALORES

La Alianza Global para una Banca con Valores (GABV) se fundó en 2009 con los 10 bancos de finanzas éticas que buscaban un desarrollo sostenible a largo plazo,<sup>7</sup> los cuales tenían activos por encima de los 10 mil millones de dólares, con siete millones de clientes y a través de 20 países. Esta alianza era liderada por el Banco BRAC de Bangladesh, Shore Bank y Triodos. En un reporte de actividades (GABV, 2012), señalan que: “La GABV se ha comprometido a apoyar el crecimiento de una banca simple, sólida y sostenible para abordar los desafíos a los que deben hacer frente la economía, las personas y el medio ambiente” (2012, p.4). Esta alianza nació durante la crisis financiera desatada en 2008–2009 a escala global y lo que busca es hacer frente a la crisis con una respuesta sistémica, por supuesto, no única ni aislada, ante un problema mayor.

<sup>7</sup> Global Alliance for Banking on Values.

Según datos de la GABV (2021), en marzo de 2021 contaba con 65 instituciones financieras miembros,<sup>8</sup> 16 socios estratégicos, setenta millones de clientes, y setenta y siete mil colaboradores en países de Asia, África, Australia, América Latina, América del Norte y Europa, así como 210 mil millones de dólares en activos combinados. Para João Batista y Jaap Boonstra (2018), se trata de una alianza en constante crecimiento y donde, como movimiento, representan un liderazgo innovador en el medio financiero.

## UNA BANCA QUE BUSCA ROMPER FRONTERAS Y CREAR PUENTES GLOBALES

La banca ética, si bien ha tenido mayor presencia y ha logrado instalarse sobre todo en el escenario europeo, existen experiencias en otros países. Tal es el caso de Chile, donde la organización Doble Impacto planea evolucionar como banca ética para 2022. Doble Impacto tiene actividades en Chile desde 2016 y principalmente une a inversionistas con proyectos de impacto en Chile. Sus operaciones, por más de 28 millones de dólares (Fundación Avina, 2020), han alcanzado a más de 13,116 personas, con un impacto directo ya sea en mejora de vivienda social o inclusión laboral, entre otros (Placencia, 2021). Doble Impacto, con sus más de 400 proyectos, ha logrado tener una morosidad baja de hasta 0.05% (Doble Impacto, 2021). La relevancia de Chile, y en este caso particular de Doble Impacto, es alta dado que su iniciativa tiene una visión regional y están siendo apoyados con otros sistemas empresariales como Sistema B, Fundación Avina y la Fundación Dinero y Conciencia, dirigida por el catalán Joan Antoni Melé.

Para el caso de México, hay una voluntad de ir acompañando, por parte del ecosistema de empresas sociales, la gestación o el arribo de la banca ética en el país. En 2016, dio comienzo la búsqueda de socios para establecer a Triodos en territorio mexicano, con un capital de arranque de entre quinientos y mil millones de dólares estadounidenses (Estañol, 2016). Lo anterior, sumando esfuerzos de distintas organizaciones como la Fundación Avina, la

<sup>8</sup> Al momento de escribir este capítulo, México no contaba con ningún banco miembro.

Fundación Dinero y Conciencia, Sistema B y otros (Avina, 2020). En paralelo, existen ya en funcionamiento cajas de ahorro y préstamo, un sinnúmero de iniciativas de microfinanzas (locales, regionales), fondos–capitales sostenibles, fondeadoras, empresas financieras con sello de B–Corp y otras.

## UN CAMINO QUE APENAS COMIENZA

Es en julio de 2019, de manera independiente a la GABV, que otra alianza de colaboración entre Naciones Unidas, a través de su Programa de Medio Ambiente, y más de 250 bancos lanzaron los Principios de una Banca Responsable (Unepfi, 2019). Estos enmarcan una voluntad de los grandes bancos de ir girando hacia una primacía de los *stakeholders*–impacto y no de los *shareholders*–beneficio (Rönnegard & Smith, 2016; Sjøfjell et al., 2015). Los principios integran, por ejemplo, buscar una mayor transparencia, una alineación con los ODS y en general velar por medir y mejorar los impactos desde sus prácticas financieras. El mundo de los negocios se está dando cuenta y por lo menos existe una voluntad de comunicarlo así (Business Roundtable, 2019). Esperemos que no se trate de estrategias de *greenwashing* (Delmas & Burbano, 2015) de los grandes bancos de insertarse en la tendencia de lo sostenible sin que de verdad sean movimientos de fondo *versus* un “capitalismo cultural” cada vez más normalizado (Žižek, 2009). Futuros trabajos de investigación deberán ir encaminados a evaluar y contrastar la aplicación y el alcance de dichos principios con la realidad.

La necesidad de volver a trazar el rumbo del capitalismo se ha vuelto urgente y está inscrita en las agendas de una sociedad moderna y de la misma academia (Blasi & Sedita, 2019; Hernández, 2020; Porter & Kramer, 2006). La banca ética y las diferentes expresiones de bancas sostenibles–solidarias están encaminando sus esfuerzos de impacto y hasta cierto punto convergen (Aracil, 2021) con las estrategias de bancos tradicionales que promueven, hasta cierto límite, valores éticos para posicionarse con ventajas competitivas en el mercado financiero. El camino que queda por recorrer sin duda es largo, y más en países como México donde la banca tradicional tiene acaparado el mercado y un mayor espectro de incumplimiento con ciertos principios éticos básicos. La implantación en México y la evolución de la BE en otros países será solo posible si se acompaña de esfuerzos sólidos y coherentes en

políticas públicas hacia la búsqueda de un mejor mundo donde sea posible un futuro.

## REFERENCIAS

- Abad Segura, E. & Valls Martínez, M. del C. (2018). Análisis estratégico de la banca ética en España a través de Triodos Bank. Financiación de proyectos sociales y medioambientales. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 92, 87. <https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.92.10805>
- Aracil, E. (2 de marzo de 2021). ¿Banca sostenible o simplemente banca del S. XXI? *El País, Cinco Días*. Recuperado de [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/03/01/opinion/1614604877\\_656540.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/03/01/opinion/1614604877_656540.html)
- AraInfo (2 de febrero de 2021). La financiación de Fiare Banca Ética crece un 53% por ciento en 2020. *AraInfo*. Recuperado de <https://arainfo.org/la-financiacion-de-fiare-banca-etica-crece-un-53-por-ciento-en-2020/>
- Atkinson, A. (2015). *Inequality, What can be done?* Boston: Harvard University Press.
- Banerjee, S.B. (2003). Who sustains whose development? Sustainable development and the reinvention of nature. *Organization Studies*, 24(1), 143–180. <https://doi.org/10.1177/0170840603024001341>
- Batista, J. & Boonstra, J. (2018). Leadership and organizational culture based on sustainable innovational values: Portraying the case of the Global Alliance for Banking Based on Values (GABV). *ESADE Business School Research Paper*, 270.
- Black, M., Lee, A. & Ford, J. (2021). Vaccination against COVID-19 and inequalities—avoiding making a bad situation worse. *Public Health in Practice* (Oxford, Inglaterra).
- Blasi, S. & Sedita, S.R. (2019). Mapping the emergence of a new research field: An exploration of the intellectual structure of the B corp research. *Marco Fanno Working Papers*, agosto, 40.
- Boff, L. (2017). *Saber cuidar: ética do humano—compaixão pela terra*. Petrópolis: Editora Vozes Limitada.
- Business Roundtable (2019). *Business Roundtable redefines the purpose of a corporation to promote ‘an economy that serves all americans’ 19 august*.

- Business Roundtable. Recuperado de <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>
- Cheater, S. (2020). Health inequalities–Covid–19 will widen the gap. *International Journal of Health Promotion and Education*, 58(4), 223–225.
- Coraggio, J.L. (2011). Economía social y solidaria en movimiento. En *El trabajo antes que el capital*, Vol. 1. Quito: FLACSO / Abya Yala.
- Correa, M.E. (2019). *Sistema B y las Empresas B en América Latina: un movimiento social que cambia el sentido del éxito empresarial*. Recuperado de <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1436>
- Cowton, C.J. & Thompson, P. (2001). Financing the social economy: A case study of Triodos Bank. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 6(2), 145–155. <https://doi.org/10.1002/nvsm.142>
- Crook, C. (2005). The good company. The movement for corporate social responsibility has won the battle of ideas. *The Economist*, 374(8410), 3–4.
- De Sousa Santos, B. (2006). *Renovar la teoría crítica y reinventar la emancipación social*. Buenos Aires: CLACSO.
- De Sousa Santos, B. (2010). *Descolonizar el saber, reinventar el poder*. Montevideo: Trilce. Recuperado de <https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/44164/1/Descolonizar%20el%20saber%2C%20reinventar%20el%20poder.pdf>
- Delmas, M.A. & Burbano, V.C. (2015). *The drivers of greenwashing*, 54(1), 64–87. Recuperado de [https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/14016/cmr5401\\_04\\_printversion\\_delmasburbano.pdf](https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/14016/cmr5401_04_printversion_delmasburbano.pdf)
- Doble Impacto (2021, marzo 1). *Doble Impacto–Banca Ética*. Recuperado de <https://www.dobleimpacto.cl/>
- dw (2021, abril 30). Los grandes bancos españoles sortean la crisis gracias al mercado latinoamericano. *dw*. Recuperado de <https://www.dw.com/es/los-grandes-bancos-espa%C3%B1oles-sortean-la-cri-sis-gracias-al-mercado-latinoamericano/a-57385330>
- El Universal* (2021). En 2022 se reducirán 92% las comisiones que cobran los bancos a sus clientes en México: ABM. *El Universal*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/en-2022-se-reduciran-92-las-comisiones-que-cobran-los-bancos-su-clientes-en-mexico-abm>

- Estañol, A. (2016). Un banco ético 100% mexicano se prepara para iniciar operaciones. *Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/empresas/2016/09/02/un-banco-etico-100-mexicano-toca-la-puerta-de-los-inversionistas>
- Estenssoro Saavedra, F. (2010). Crisis ambiental y cambio climático en la política global: un tema crecientemente complejo para América Latina. *Universum (Talca)*, 25(2), 57-77.
- Fiare (2021, marzo 14). *Nuestros números | Fiare Banca Ética*. Fiare, Quienes Somos. Recuperado de <https://www.fiarebancaetica.coop/nuestros-numeros>
- Forbes (2021). BBVA plantea despido de miles de empleados y cierre de oficinas. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/bbva-despido-miles-empleados-cierre-oficinas/>
- Francisco, P. (2015). *Laudato si': Carta encíclica sobre el cuidado de la casa común*. Madrid: Palabra.
- Fundación Avina (2020). Banca ética y los desafíos estructurales en Latinoamérica. *Animal Político*. Recuperado de <https://www.animalpolitico.com/colaboracion/banca-etica-y-los-desafios-estructurales-en-latinoamerica/>
- Fundación Avina (19 de noviembre de 2020). *Banca ética y los desafíos estructurales en Latinoamérica*. *Animal Político*. Recuperado de <https://www.animalpolitico.com/colaboracion/banca-etica-y-los-desafios-estructurales-en-latinoamerica/>
- GABV (2012). *Alianza Global para una Banca con Valores*. Recuperado de <https://www.gabv.org/wp-content/uploads/GABV-Report-Summary-Espanol2.pdf>
- GABV (2021). *GABV. Members*. Recuperado de <https://www.gabv.org/the-community/members>
- Grooten, M. & Almond, R.E.A. (2018). *Living planet report 2018*. Recuperado de [https://wwf.panda.org/knowledge\\_hub/all\\_publications/living\\_planet\\_report\\_2018/](https://wwf.panda.org/knowledge_hub/all_publications/living_planet_report_2018/)
- Hagenaars, A.J.M. (2017). The definition and measurement of poverty. En *Economic inequality and poverty: International perspectives* (pp. 148-170). Nueva York: Routledge.
- Harvey, D. (2003). *Espacios de esperanza* (serie Cuestiones de antagonismo). Madrid: Akal.

- Harvey, D. (2006). *Spaces of global capitalism*. Londres: Verso.
- Harvey, D. (2014). *Seventeen contradictions and the end of capitalism*. Nueva York: Oxford University Press.
- Hernández Gutiérrez, G. (2020). *B-Corps y propiedad de empresa. Estudio de casos en empresas con propósito en Guadalajara-México*. Recuperado de <https://hdl.handle.net/20.500.11984/5149>
- Huang, J., Yu, H., Guan, X., Wang, G. & Guo, R. (2016). Accelerated dryland expansion under climate change. *Nature Climate Change*, 6(2), 166.
- ipcc (2019). *Climate change and land*. Recuperado de <https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2019/08/Fullreport.pdf>
- Islam, M.A., Jain, A. & Thomson, D. (2016). Does the global reporting initiative influence sustainability disclosures in Asia-Pacific banks? *Australasian Journal of Environmental Management*, 23(3), 298-313. <https://doi.org/10.1080/14486563.2016.1174625>
- Jesuit Refugee Service (2019). *Informe Anual 2018*. Recuperado de <https://drive.google.com/file/d/1SHc33Q58zDHHZAmliqCUD0yu7lcC2adF/view>
- Karnani, A. (2011). “Doing well by doing good”: The grand illusion. *California Management Review*, 53(2), 69-86.
- Knudsen, J.S. (2006). The Global Reporting Initiative in Denmark: Emperor’s new clothes or useful reporting tool? En A. Karabadsé & M. Morsing, *Corporate social responsibility* (pp. 129-139). Londres: Palgrave Macmillan.
- Landes, D.S. (2015). *Wealth and poverty of nations*. Londres: Hachette.
- Latouche, S. (2009). *Pequeño tratado del decrecimiento sereno*. Barcelona: Icaria.
- Laville, J.-L. (2011). *Economie solidaire*. París: CNRS.
- Lema, M. (26 de diciembre de 2020). *Peter Blom: el voluntario que revolucionó la banca ética*. Recuperado de <https://elpais.com/economia/2020-12-25/el-voluntario-que-revoluciono-la-banca-etica.html>
- Max-Neef, M., Elizalde, A., Hopenhayn, M., Herrera, F., Zelman, H., Jatobá, J. & Weinstein, L. (1986). *Desarrollo a escala humana. Opciones para el futuro*. Santiago de Chile: CF+S. Recuperado de <http://habitat.aq.upm.es>

- Meadows, D.H., Meadows, D.L., Randers, J. & Behrens, W.W. (1972). *Los límites del crecimiento: informe al Club de Roma sobre el predicamento de la humanidad*. México: FCE.
- Melé, J.A. (2012). *Dinero y conciencia* (6ta ed.). Barcelona: Plataforma.
- Moreno, F.M. (2018). *Lucha entre pobreza y riqueza: el problema de la migración*. En *Latam | Foro Económico Mundial*. World Economic Forum and Alto Nivel. Recuperado de <https://es.weforum.org/agenda/2018/11/lucha-entre-pobreza-y-riqueza-el-problema-de-la-migracion-en-latam>
- Oxfam International (2018). *Premiar el trabajo, no la riqueza: para poner fin a la crisis de desigualdad, debemos construir una economía para los trabajadores, no para los ricos y poderosos*. <https://doi.org/10.21201/2017.1350>
- Peemans, J.-P. (1992). Revoluciones industriales, modernización y desarrollo. *Historia Crítica*, 6, 15-33.
- Peemans, J.-P. (2002). *Le développement des peuples face à la modernisation du monde*. París: Academia.
- Piketty, T. (2015). About capital in the twenty-first century. *American Economic Review*, 105(5), 48-53.
- Placencia, F. (2021, febrero 20). Banca ética busca enfocarse en la Región del Biobío para apoyar en la crisis. *Diario Concepción*. Recuperado de <https://www.diarioconcepcion.cl/economia/2021/02/20/banca-etica-busca-enfocarse-en-la-region-del-biobio-para-apoyar-en-la-crisis.html>
- Porter, M. & Kramer, M. (2006). The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- Rancière, J. (2011). Democracies against democracy. *Democracy in What State*, 76-81.
- Rancière, J. (2014). *Hatred of democracy*. Nueva York: Verso Trade.
- Razeto, L. (2014). *¿En qué situación nos encontramos como civilización?* Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/¿en-qué-situación-nos-encontramos-como-civilización>
- Responsable (2021, marzo 2). Triodos Bank lanza dos nuevos planes de pensiones con perfil ISR. *Diario Responsable*. Recuperado de <https://diarioresponsable.com/noticias/30772-triodos-bank-lanza-dos-nuevos-planes-de-pensiones-con-perfil-isr>
- Rockström, J. (2010). Planetary boundaries. *New Perspectives Quarterly*, 27(1), 72-74.

- Rønnegard, D. & Smith, N.C. (2016). Shareholder primacy, corporate social responsibility, and the role of business schools. *Journal of Business Ethics*, 134(3), 463–478. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2427-x>
- Sanchis, J.R. (2013). *La banca que necesitamos: de la crisis bancaria a la banca ética. Una alternativa socialmente responsable*. Valencia: Universitat de València.
- Sasia, P. M. & De la Cruz, C. (2008). *Banca ética y ciudadanía*. Madrid: Trotta.
- Scharmer, C.O. & Kaufer, K. (2013). *Leading from the emerging future: From ego-system to eco-system economies*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers.
- Seinfeld, J.H. & Pandis, S.N. (2016). *Atmospheric chemistry and physics: From air pollution to climate change*. Nueva Jersey: John Wiley & Sons.
- Sjåfjell, B., Johnston, A., Anker-Sørensen, L. & Millon, D. (2015). Shareholder primacy: the main barrier to sustainable companies. En B. Sjåfjell & B.J. Richardson (Eds.), *Company law and sustainability* (pp. 79–147). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107337978.005>
- Toledo, V.M. (1992). Modernidad y ecología. La nueva crisis planetaria. *Ecología Política*, 3, 9–22.
- Touraine, A. (2005). *Un nuevo paradigma. Para comprender el mundo de hoy*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Trillo, J.A.P. (2008). La insostenibilidad como punto de partida del desarrollo sostenible. *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad*, 4(11), 81–94.
- Unepfi (2019). *Principles for Responsible Banking*. Recuperado de <https://www.unepfi.org/news/industries/banking/principles-for-responsible-banking-released/>
- World Meteorological Organization (2019). The global climate in 2015–2019. En *Centre for Research on the Epidemiology of Disasters National Institute for Space Research*. Recuperado de [https://library.wmo.int/doc\\_num.php?explnum\\_id=9936](https://library.wmo.int/doc_num.php?explnum_id=9936)
- WWF (2019). *No plastic in nature: Assessing plastic ingestion from nature to people*. Recuperado de [http://awsassets.panda.org/downloads/plastic\\_ingestion\\_press\\_singles.pdf](http://awsassets.panda.org/downloads/plastic_ingestion_press_singles.pdf)
- Žižek, S. (2009). *First as tragedy, then as farce*. Londres: Verso.



***III. Economía social: innovación social,  
cooperativismo e inclusión social***



# ***Elementos esenciales de la innovación social: un estudio del área metropolitana de Guadalajara***

MARTHA LETICIA SILVA FLORES

***Resumen.*** Silva Flores, Martha Leticia. “Elementos esenciales de la innovación social: un estudio del área metropolitana de Guadalajara”. En este capítulo, a través de la narrativa de diferentes proyectos de innovación suscitados en el área metropolitana de Guadalajara (AMG) y el análisis de sus variables, se evidencian los elementos esenciales que subyacen en la innovación social, como un esbozo que puede utilizarse ante los retos económicos y sociales actuales. Para ello, se identificó y analizó el impacto social, la sostenibilidad económica, el tipo de innovación, la colaboración intersectorial y la escalabilidad y / o replicabilidad en proyectos del AMG orientados a valores sociales en un periodo de cinco años: de 2016 a 2020. Las diferentes experiencias muestran a la innovación social como el resultado de un esfuerzo personal por parte de los emprendedores, lejos de la teoría que la vincula como consecuencia de un proceso social materializado en proyectos orientados a resolver problemáticas sociales, que emergen en espacios de microescala y crean estrategias para una macroescala, teniendo el potencial de replicarse y/o escalar.

***Palabras clave.*** Innovación social, ecosistemas de innovación, impacto social.

***Abstract.*** Silva Flores, Martha Leticia. “Essential elements of social innovation: a study of the metropolitan area of Guadalajara”. In this chapter, through the narrative of different innovation projects raised in the Guadalajara Metropolitan Area (AMG) and the analysis of their variables, the essential elements underlying social innovation are evidenced, as an outline that can be used before current economic and social challenges. For this, were identified and analyzed the social impact, economic sustainability, type of innovation, intersectoral collaboration and scalability and / or replicability in projects oriented to existing social values in the AMG in a period of time of five

*years: in 2016 to 2020. The different experiences show that social innovation is materializing in projects aimed at solving social problems, which emerge in micro-scale spaces and create strategies for a macro-scale, having the potential to replicate and/or scale, focusing on both its end and its process. in the human capital factor and the founder(s) is the main promoter of it.*

**Key words.** *Social innovation, innovation ecosystems, social impact.*

La apuesta por la innovación social sigue vigente y cada vez con mayor frecuencia escuchamos de ella en diferentes ámbitos, en donde desde hace más de una década ha sido parte de estrategias. Como en Europa, que la considera un elemento clave para crear un entorno favorable para el crecimiento de la economía (European Commission, 2014), e incluso en Latinoamérica, en donde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señala que hay una explosión de innovación social como respuesta de las comunidades, las organizaciones, la sociedad civil y el gobierno en los diferentes ámbitos de los problemas sociales que no han podido ser solucionados con los modelos tradicionales (CEPAL, 2010). En este sentido, la innovación social podría ser un vehículo para aportar a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Ante esta percepción, en este documento se reconoce si nuevas formas de gestión y alternativas de trabajo de la innovación social ofrecen soluciones viables y factibles para la sociedad. De esta forma, se han seleccionado distintas experiencias de innovación que tienen una orientación a un valor social (OECD / European Communities, 2005), utilizan la tecnología en el planteamiento de solución a la problemática que se enfoca (Van Wyk, 2004), nacieron o fueron promovidos por eventos de innovación del área metropolitana de Guadalajara (AMG), o pueden atender necesidades en un contexto de macroescala (Lévesque, 2013). Los análisis de los proyectos seleccionados dan cuenta del dinamismo del AMG en el tema de innovación social.

Para entender las dinámicas de los actores de la innovación social, se describen las experiencias a partir del impacto social, la sostenibilidad económica, el tipo de innovación, la colaboración intersectorial y la escalabilidad y / o replicabilidad (recogidas por Buckland et al., 2018). Con lo anterior, se evidencian dos elementos clave de la innovación social en el ecosistema

del AMG: la orientación a valores sociales y el factor humano como motor, promotor y fuente de desarrollo.<sup>1</sup>

El análisis que se presenta en este capítulo valora la innovación social como una estrategia que podría utilizarse ante los retos económicos-sociales actuales y se aprecia como una posible alternativa para mejorar la economía, fomentar la cohesión social y buscar soluciones originales a problemas que aquejan a una sociedad.

## DESARROLLO

Con la intención de dar claridad al concepto de innovación social, es necesario distinguir entre los términos “emprendimiento social”, “empresa social” e “innovación social”, los cuales suelen utilizarse de manera indistinta. En este punto, su escala de actuación es un factor útil para diferenciarlos. El emprendimiento social está centrado en la persona, mientras que la empresa social en las organizaciones, y la innovación social en el sistema (Westley & Antadze, 2010). Así, esta última trasciende lo individual u organizacional y se centra en el cambio del sistema para promover soluciones sociales.

En este sentido, y a pesar de que las definiciones de innovación social son amplias, el enfoque que subyace en el análisis aquí presentado se inspira en dos tendencias: por un lado, la de Frank Moulaert, Abid Mehmood, Diana MacCallum y Bernhard Leubolt (2017), quienes establecen que esta debe ser interdisciplinaria, transdisciplinaria y contar con plataformas que permitan la interacción de la interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad; y, por otro, en la del Instituto de Innovación de ESADE, que orienta a la aplicación práctica de una solución a un problema social (Buckland & Murillo, 2014).

Con base en estas dos tendencias, se utiliza un marco analítico que articula a la innovación social como un proceso cuyo objetivo es el cambio social, con estrategias creativas en términos de agencia y la capacidad de provocar cambios estructurales en el sistema.

<sup>1</sup> Elementos también encontrados en distintas investigaciones realizadas por Murray, Caulier-Grice & Mulgan (2010); Rodríguez & Alvarado (2008); Arias & Aristizábal (2011); Moulaert, MacCallum & Hillier (2013) y Lévesque (2013).

Por ello, es importante la colaboración intersectorial y la actuación multinivel en las iniciativas de innovación social, ya que requiere de todos los sectores (empresas, gobierno, academia, sociedad civil) para que las interrelaciones entre los diferentes actores del sistema se puedan reconfigurar en un estadio que promueva mejores soluciones a problemas sociales.

El capítulo se organiza alrededor de nueve proyectos seleccionados por el mayor cumplimiento de las variables: impacto social, sostenibilidad económica, tipo de innovación, colaboración intersectorial y escalabilidad y / o replicabilidad, lo que permite esbozar la innovación social a través de su análisis como referentes conceptuales.

Para ello, fue necesario observar diferentes eventos de innovación del AMG, entre los que destacan Campus Party, Talent Land, Epicentro Festival de Innovación, MITef México, Startup Weekend MEGA, y realizar entrevistas, entre mayo de 2016 y febrero de 2020, a distintos actores del ecosistema del AMG, lo que construyó la evidencia empírica que aquí se analiza.

A continuación, se describen diferentes proyectos de innovación orientados a valores sociales, que utilizan la tecnología en el planteamiento de la solución, promovidos por emprendedores, los cuales se analizan a partir de las cinco variables recogidas por Buckland y colaboradores (2018).

## DESCRIPCIÓN DE SUNU BAND

Es un dispositivo para ayudar en la movilidad de las personas con problemas visuales severos, o bien a invidentes, empoderando su independencia, al advertirles de objetos cercanos, ya sea una pared, un árbol, o una persona, lo que les permite un mayor entendimiento del ambiente que los rodea.

SUNU Band surgió del trabajo de tres estudiantes del Instituto Tecnológico de Monterrey campus Guadalajara. De acuerdo con sus fundadores, Cuauhtli Padilla Arias, Marco Antonio Trujillo Tejeda y Laura Fabiola Suárez Hernández, el proyecto tuvo tres momentos importantes en su desarrollo:

Todo empezó una noche que Cuauhtli quería hacer una máquina de toques, y al mismo tiempo quería hacer un sensor electrónico, un sensor de proximidad. Entonces, hizo una cosa que te da una descarga eléctrica de

acuerdo a qué tan cerca estás. Y descubrimos que a la hora de caminar hacia las paredes no podíamos llegar hasta ellas porque nos electrocutábamos demasiado entre más cerca estábamos. Después de jugar un rato, dijimos: “Esto podría ser muy útil para personas que no pueden ver”, pero solo era un juego [...] Lo primero fue que en el Tec de Monterrey, que es donde estudiamos, tenemos que hacer un servicio social; entonces se nos ocurrió que, en vez de hacer un servicio social como el que todos hacen de estar ahí horas, dijimos: “¿Por qué no vamos a una escuela para invidentes, les proponemos hacer un producto y que a cambio ese fuera nuestro servicio social?”. Le contamos la idea al Tec y aceptaron, [y] a partir de ahí la empezamos a desarrollar. La segunda cosa que ocurrió fue que, cuando estuvimos trabajando con la escuela para invidentes, hizo que impactara en las siguientes generaciones del producto, ya que veíamos de cerca sus limitaciones. Y el tercer evento fue el más importante, que al final de un año de estar haciendo servicio social con ellos, hicimos varias pruebas en donde invitamos a los padres de los niños, y unos niños resolvieron un laberinto y otros nada más estaban en la sala con el producto corriendo como si nada; había muchos papás que se quedaron muy sorprendidos, y al final nos dijeron: “¿Qué necesitan para llevarlo a cabo?”. Y la intención de los papás de querer hacer algo por sus hijos, y por otra parte la capacidad que nosotros teníamos por hacer algo por ellos... Igual y ahí fue cuando tomamos la decisión de hacer el producto. Fue cuando comenzamos a meternos poco a poco a competencias y fuimos creciendo por parte del emprendurismo y al punto de que ya formalizamos una empresa y ahorita ya formamos *partners* en Estados Unidos para que distribuyan (Marco Antonio).

En el párrafo anterior, se observan tres aspectos clave: la validación del producto en todas las etapas del desarrollo en un esquema de experimentación constante con el usuario final; la capacidad del equipo en términos de conocimiento para saber qué hacer para crear innovación social; y el aprovechamiento de los recursos que ofrecen los concursos de ideación existentes. Estos aspectos han permitido que SUNU Band sea uno de los proyectos más sólidos del ecosistema de innovación del AMG.

**TABLA 7.1 SUNU BAND**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Impacto social	Este dispositivo busca empoderar a las personas con problemas visuales: desde ayudarlas a moverse con mayor naturalidad en un entorno, hasta indicarles dónde dejaron su celular, cartera o cualquier otro objeto importante, para así lograr su inclusión social a las actividades cotidianas de cualquier ser humano
Tipo de innovación	El brazalete está enfocado a un grupo social específico, que es el de todos aquellos con problemas de vista, desde la vista cruzada hasta la ceguera
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen de todos aquellos que compren el brazalete o los paquetes
Colaboración intersectorial	Logra la articulación entre los actores que usan el brazalete, así como de todas las personas cercanas a ellos porque no solo facilita la vida de quienes tienen el problema sino de los que lo rodean porque ahora se va a desarrollar con mayor naturalidad
Escalabilidad y replicabilidad	El modelo de venta de este brazalete, el uso que se le puede dar, permite que sea escalable y replicable a nivel nacional e internacional

## DESCRIPCIÓN DE AVISORA

Es una plataforma de participación ciudadana para mejorar la calidad de vida de las personas, la cual hace visibles los problemas de una colonia en temas como seguridad, medio ambiente, infraestructura y movilidad, con lo que se busca la colaboración a partir de compartir los reportes entre vecinos, amigos y familiares, contribuyendo así a formar y organizar redes de apoyo para que se dé una respuesta de las autoridades, con base en la información de lo que ahí sucede (qué, cómo, dónde y cuándo).

Se interactúa con autoridades, asociaciones civiles, medios de comunicación y otros actores sociales para asegurar que el problema se resuelva. De acuerdo con Diego Méndez, su fundador, la plataforma surge a partir de un esfuerzo individual:

[...] trabajé en gobierno electrónico hace unos años en Guadalajara y tenía la idea de hacer una aplicación en la que la gente pudiera acercarse más al gobierno; esta es una de las funciones principales del gobierno electrónico: ver cómo se puede cerrar la brecha entre el ciudadano y el gobierno.

**TABLA 7.2 AVISORA**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México (operan a nivel nacional)
Impacto social	Con esta aplicación / programa se busca empoderar a la ciudadanía para que reporten los problemas que aquejan a su comunidad, ya sea un bache, una inundación, basura tirada, o denunciar a alguna empresa que esté contaminando el medio ambiente
Tipo de innovación	La innovación que se maneja es de producto, porque proporcionan a la ciudadanía una app de carácter social, para empoderar a la ciudadanía, dándoles la oportunidad de reportar los problemas que aquejan a su comunidad o localidad, para que, de esta manera, en un futuro cercano el gobierno pueda solucionar todos estos problemas
Sostenibilidad económica	La app es totalmente gratuita, ya que su sostenibilidad económica es por medio de inversionistas o del gobierno que decidan financiar el proyecto
Colaboración intersectorial	Logra la colaboración de los ciudadanos con el gobierno para llegar a un fin común, que es tener una mejor comunidad, sociedad, ciudad o país
Escalabilidad y replicabilidad	La metodología que maneja la app le permite ser replicable y escalable a nivel nacional e internacional

Y [que] el ciudadano no vea como el enemigo al gobierno, para llegar a lograr que trabajemos juntos todos en la misma línea, ya que al final del día todos somos ciudadanos.

El proyecto, desde un principio, ha estado pensado para empoderar a la ciudadanía, como se puede apreciar en la siguiente cita:

Avisora busca empoderar a la ciudadanía en cualquiera de los roles que tome, es decir, puedes denunciar una fuga de agua que está afectando a tu comunidad, o llegar a un lugar y decir que hay escasez de agua en esa zona. Por lo general, no sabes a quién comunicárselo, y todo esto a la larga beneficia al gobierno, porque este puede enterarse de los problemas que existen y que los ciudadanos y asociaciones civiles pueden estar reportando para que ellos se vean beneficiados y se tomen acciones para resolverlos. Esa es la principal premisa de Avisora: formar una red de colaboración entre gobierno, ciudadanos y asociaciones civiles para resolver problemas.

## DESCRIPCIÓN DE SME MEDIFILE

Es una plataforma para brindar información médica a cualquier hora y en cualquier lugar sobre la salud del usuario, la cual tiene tres características principales: un botón de emergencia que, al presionar durante tres segundos el volumen del *smartphone*, hace una llamada telefónica y envía una alerta a seis contactos (familiares, médico, aseguradora, ambulancia, hospital, etc.) vía Facebook, Twitter, *e-mail*, o sms, con la ubicación en tiempo real para acudir a brindar ayuda de manera inmediata. Asimismo, en caso de un accidente, los paramédicos podrán tener acceso rápido, por medio de un identificador (sin necesidad de desbloquear el celular), al tipo de sangre, las alergias, los medicamentos, las enfermedades crónicas del usuario y los cuidados especiales, los procedimientos en estancias hospitalarias, o bien notificaciones de horarios preestablecidos para tomar los medicamentos, adquirirlos, o asistir a una cita programada con el médico.

SME MediFile surgió del trabajo de un equipo interdisciplinario conformado por su director, Manuel Arriola, su gerente de sistemas, Rubén Rodríguez, la encargada de relaciones públicas, Vanessa Naredo, el encargado de *marketing*, Dimitri Limberópulos, el abogado, Luis Arriola, el neurólogo, René González y la encargada de finanzas, Nidia Godoy. Su intención es colaborar en una de las problemáticas sociales más sensibles: la salud de las personas. Como señala su director: “MediFile nace como respuesta a los problemas de salud en México. Se crea a partir de casos reales, donde tener la información médica a la mano hace todo más fácil”.

La interdisciplinariedad y la experiencia del equipo son dos características de SME MediFile, profesionales consolidados con una experiencia de más de diez años en el campo disciplinar propio de la profesión, lo que permitió un flujo de conocimiento y la rápida creación del proyecto.

## DESCRIPCIÓN DE BRIKO

Es un *startup* mexicano promotor de la robótica y programación a través de *kits* didácticos. Sus fundadores son Kevin Domínguez y Daniel Bustos, quienes a su regreso de estudios y prácticas en el extranjero, reconocieron

**TABLA 7.3 SME MEDIFILE**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México (con operaciones en México y Estados Unidos)
Impacto social	Con esta aplicación se busca reducir el número de personas que padecen enfermedades crónicas, a partir del autocuidado; prevenir muertes por enfermedades cardiovasculares, diabetes, cáncer, padecimientos hepáticos, etcétera
Tipo de innovación	Es una innovación de producto en área de control médico, a través de una app para reducir muertes por enfermedades crónicas a partir del autocuidado, con el fin de mejorar el nivel de vida, dar un seguimiento en tiempo real al estado físico de cada persona, para mejorar el tipo de alimentación, la salud y prevenir accidentes por sedentarismo
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen de suscripciones de los usuarios, que van desde \$65.00 pesos mensuales hasta \$550.00 pesos anuales (los primeros tres meses son gratis)
Colaboración intersectorial	Logra la colaboración de personas que padecen estas enfermedades con médicos de diversas especialidades
Escalabilidad y replicabilidad	La metodología de esta plataforma permite la escalabilidad y replicabilidad (actualmente está disponible a nivel internacional)

la importancia de saber programar y decidieron crear una empresa para ayudar a las personas de cualquier edad a aprender programación y robótica, al mismo tiempo que promover estos temas.

Briko utiliza las estructuras que promueven la innovación social del AMG —aun cuando el equipo fundador es originario de San Luis Potosí—, lo cual se realizó en Play Business, incubadora que, a pesar de no tener un enfoque social, sus creadores consideran que su producto sí lo tiene. Para Kevin: “Este proyecto va enfocado a hacer proyectos de *hardware* y robótica de manera sencilla y amigable, mediante pocas instrucciones de código. El objetivo es crear nuevos desarrolladores, personas *makers* que tengan ganas de hacer cosas y ayuden al desarrollo del país”. En tanto, para Daniel: “Mi visión y la de nuestro equipo es ofrecer un producto con el que cualquier persona pueda desarrollar tecnología por sí misma. Nuestro objetivo es inspirar a las nuevas generaciones, y a las generaciones ya existentes, a que entiendan la tecnología y la puedan aplicar para desarrollar nueva, y principalmente en Latinoamérica”.

**TABLA 7.4 BRIKO**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Impacto social	Los productos de Briko ayudan a las personas a aprender a programar de forma rápida y sencilla, con un enfoque en el entendimiento del porqué de cada cosa, lo que ayuda a los estudiantes de ingenierías en México y a la industria de la tecnología para un desarrollo de esta
Tipo de innovación	El tipo de innovación es de producto, con un dispositivo que ayuda a aprender programación y robótica a niños de educación básica, así como a adultos, para que desarrollen sus ideas de manera más estructurada y al mismo tiempo promover estas industrias como claves para el desarrollo en México
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen de la venta de los productos
Colaboración intersectorial	Logra la articulación entre usuarios de Briko y personas que enseñan programación, lo que favorece el aprendizaje mutuo
Escalabilidad y replicabilidad	El modelo de venta de los productos de Briko, y los múltiples usos que se le pueden dar, permite que sea replicable a nivel nacional e internacional. La escalabilidad del proyecto está sujeta a la planta de producción de los productos

## DESCRIPCIÓN DE KIPTORI

Es una aplicación *mobile health* y funciona como asesor deportivo innovador que ayuda a motivar a las personas a bajar de peso y mantenerse en forma, de tal forma que logren tener buena salud y sentirse mejor con ellos mismos. Kiptori fue ganadora de la primera convocatoria “Desarrollo de Aplicaciones con Alto Impacto Social y Ambiental” del Festival de Innovación Social Epicentro, postulada por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO).

El proyecto fue fundado por Javier Álvarez Barragán en 2014, a partir de lo que él mismo narra:

Kiptori nació de una necesidad personal. Hace varios años tenía problema con el peso, pero no era con bajar, sino con subir: medía 1.75 m y pesaba 60 kilos, entonces era una persona muy delgada. Lo que quise hacer fue subir de peso, me metí a un gimnasio, compré suplementos... Lo que yo creía que era correcto. El problema fue que después de dos años solamente conseguí un kilo y medio. Sabía que no podía seguir haciendo lo mismo, entonces

**TABLA 7.5 KIPTORI**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Resumen	Kiptori es un asesor deportivo innovador para ayudar a motivar a las personas a bajar de peso y mantenerse en forma; de esta manera, las ayudan a tener buena salud y sentirse mejor con ellos mismos Ganadora de la primera convocatoria “Desarrollo de Aplicaciones con Alto Impacto Social y Ambiental” del Festival de Innovación Social Epicentro
Impacto social	Esta aplicación busca ayudar a las personas a tener un estilo de vida más saludable a partir del ejercicio, para lograr bajar de peso a través de una aplicación que actúa como un experto en nutrición y en el deporte, recomendando qué hacer y qué comer
Tipo de innovación	Es una innovación en el campo de la salud. Se trata de una aplicación que, de acuerdo con la forma en que está programada, permite tener el conocimiento de un experto en nutrición, deportes, etcétera
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen de las suscripciones que los usuarios pagan (la primera semana de prueba es gratis)
Colaboración intersectorial	Logra la articulación entre los usuarios de la aplicación y los expertos en el tema de la alimentación, los deportes y la nutrición, para generar una app de alto impacto social que beneficia a todos aquellos que la usan
Escalabilidad y replicabilidad	El modelo de la aplicación permite que sea escalable y replicable no solo a nivel nacional sino también internacional

contraté un entrenador personal; los resultados fueron tan buenos que después de cinco meses ya pesaba 71 kilos.

Me di cuenta de que el secreto no está en los aparatos, no está en los polvos [sino] en que alguien que sabe cómo funciona el cuerpo te ayude a conseguir el objetivo. Es por eso que formé un gran equipo y desarrollamos una plataforma que se llama Kiptori, que ayuda a que las personas consigan el objetivo de bajar de peso, conectándolos con expertos que los puedan ayudar. Lo que hacemos, lo hacemos de manera eficiente, de manera rápida y fácil, queremos que sea accesible para muchísimas personas en el mundo, porque estoy seguro de que existe una frustración al ver que no puedes conseguir el objetivo esperado.

Kiptori fue diseñado para que las personas puedan conseguir el objetivo de bajar de peso y, por otro lado, para que los expertos logren tener un ingreso extra. Kiptori es una solución que realmente funciona. Más allá de

ser una aplicación, es un método que a mí me funcionó y estoy seguro de que a muchas personas también les va a funcionar. Lo hacemos de manera fácil, accesible y eficaz. Esto es Kiptori, esto es Mobile Health.

Javier Álvarez da cuenta de cómo una necesidad personal, es decir, una oportunidad a microescala, se puede trasladar a miles o millones de personas. Esta oportunidad de microescala lo llevó a encontrar con facilidad la metodología que se puede emplear a una macroescala: primero, identificar el problema (tener una mejor salud, para lo cual es necesario bajar o subir de peso de acuerdo con las metas de cada uno); segundo, búsqueda de soluciones (entrar a un gimnasio, comprar suplementos alimenticios o contratar a un experto); y tercero, elección de solución (elegir a un entrenador personal o experto). El dónde es el aspecto clave, el conocimiento específico sobre la problemática del control de peso, para que este sea de verdad resuelto.

## DESCRIPCIÓN DE JAPPICO

Es una aplicación web para ayudar a combatir la depresión, la cual detecta 12 áreas de la personalidad mediante un cuestionario con el que se miden las fortalezas y debilidades del sujeto. Es una solución tecnológica para sobrellevar los problemas emocionales de una persona con su familia, el trabajo, la sociedad. La aplicación evalúa la personalidad del sujeto y determina qué tipo de retos se deben aplicar para atender sus partes lastimadas; se busca una solución según la personalidad de cada sujeto y hay una interacción entre los usuarios y las personas a su alrededor, lo que aumenta la felicidad de estos y se logran beneficios mutuos.

En la actualidad, existe la versión beta de Jappico, que funciona para superar la depresión luego de una ruptura amorosa. Esta se presentó en el Campus Party México (CPMX6) con la versión: “Como Superar a tu Ex”.<sup>2</sup> Así lo comentó Alfonso Becerra, cofundador de Jappico:

<sup>2</sup> Versión beta de la app Jappico, especial para #CPMX6.

**TABLA 7.6 JAPPICO**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Impacto social	Esta aplicación busca ayudar a las personas a tener un estilo de vida más feliz, desde ayudar a resolver las tareas rutinarias de todos los días hasta superar problemas emocionales, lo que mejora el nivel de vida de sus usuarios
Tipo de innovación	Es una innovación de proceso, en donde se modifica el esquema de trabajo terapéutico psicológico por medio de una aplicación web, se genera innovación entre los usuarios en todas las acciones que realizan debido a la sencillez de la aplicación y al extenso número de usos que se le pueden dar
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen del tráfico de usuarios activos en la aplicación, que tienen que ver publicidad o pagar la versión premium para no tener anuncios
Colaboración intersectorial	Ganadora de la primera convocatoria “Desarrollo de Aplicaciones con Alto Impacto Social y Ambiental” del Festival de Innovación Social Epicentro, postulada por la Universidad Panamericana
Escalabilidad y replicabilidad	El modelo de la aplicación permite que sea escalable y replicable no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional

Empezamos a investigar, detectar áreas de las personalidades que te hacen mejor o peor pareja, y a través de ello, tú te pones a jugar; la única parte tediosa sería la del test, pero incluso eso es ameno, con preguntas que te hagan seguir adelante, ya que te diagnostica, el juego se va adecuando a tu personalidad y va viendo qué te falta desarrollar y qué es lo que te está estorbando.

Miguel Ángel Solís, también cofundador de Jappico, señala que el proyecto surgió en el Campus Party 2014, en un concurso de aplicaciones. Después, a través de la incubadora de la Universidad Panamericana, obtuvieron una beca del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) de la Secretaría de Economía, lo que les permitió fondos suficientes para estudios mercadológicos y desarrollar el prototipo. Enseguida, atendieron una convocatoria del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología (Coecytjal) para el desarrollo de apps con temática social, lo que les ayudó a desarrollar la versión beta. “Todo comenzó con una idea inicial de combatir la depresión, así me uní con Alfonso, quien me dijo que eso no se podía combatir, pero sí las causas que

la originaban y, en el caso de la población entre 20 y 35 años, las rupturas sentimentales causaban la mayoría de las depresiones”.

El equipo de Jappico consta de cuatro socios y 11 colaboradores, entre los cuales se encuentran dos psicólogos que generan modelos para la superación de problemas, otro trabaja en el área de mercadotecnia y uno más es desarrollador.

## DESCRIPCIÓN DE LO MERO NUESTRO

Es una empresa social de producción y comercialización de *snacks* saludables con impacto social. La vinculación para la comercialización de cada línea lo hace a través de la promoción de alternativas de desarrollo en comunidades rurales vulnerables.

Los *snacks* son elaborados con base en fruta 100% natural del campo mexicano, sin sal, grasa ni conservadores. La primera línea de *snacks* que se está desarrollando y comercializando son las “papitas” de manzana en distintas presentaciones. Con esto, además de favorecer la salud con botanas saludables, se busca crear un producto que brinde un beneficio social directo al ayudar a las comunidades rurales de México. María José Palomar Oetling, estudiante del ITESO y fundadora de Lo Mero Nuestro, comenta en entrevista:

Lo Mero Nuestro es mucho más que *snacks* saludables: es la posibilidad de apoyar el talento mexicano menos favorecido, pero con las ganas de salir adelante y mejorar sus vidas. Actualmente, la primera línea de *snacks* saludables de “papitas” de manzana impulsa a las comunidades de Presa Corona y Chapala, en Jalisco.

En la primera etapa, se destinaron los recursos correspondientes a la elaboración del diagnóstico participativo y la creación del modelo educativo para jóvenes y madres de familia. En la segunda etapa, conforme se vaya ampliando la línea de productos, se buscará involucrar a los habitantes de cada comunidad vinculada, como agentes activos de la cadena de valor.

**TABLA 7.7 LO MERO NUESTRO**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Impacto social	Parte de las ganancias de los productos que vende Lo Mero Nuestro ayudan a grupos focalizados de alta vulnerabilidad social, por lo general personas dedicadas a actividades agrícolas que no son apoyadas por el gobierno, la sociedad ni los ciudadanos; lo que beneficia a comunidades rurales dedicadas a las actividades agrícolas, ya que las botanas son producidas en México y la materia prima comprada en zonas rurales a un precio justo, de tal manera que también se ven beneficiadas las comunidades productoras
Tipo de innovación	El tipo de innovación es de modelo de negocio, que justo está en la vinculación de la comercialización de cada línea de <i>snack</i> , con la promoción de alternativas de desarrollo en comunidades rurales vulnerables
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen de todos aquellos que compran productos
Colaboración intersectorial	Logra la articulación entre los actores que compran productos de Lo Mero Nuestro, con los agricultores dedicados a producir estos artículos y los grupos vulnerables a los cuales está destinado un porcentaje de las ganancias de su venta
Escalabilidad y replicabilidad	El modelo de compra y venta de los productos de Lo Mero Nuestro permite que sea escalable y replicable a nivel nacional

## DESCRIPCIÓN DE BARRETEC

Es un *startup* cuyo producto es una barredora ecológica que funciona sin combustible, ya que es impulsada por una bicicleta, en donde el principal propósito es hacer eficiente la tarea de limpiar las calles sin provocar emisiones de gases invernadero. Es un sistema de propulsión por pedales, tipo triciclo, que por medio de rodillos recoge y deposita la basura en contenedores. No se necesita ningún tipo de combustible, solo la energía de una persona. Esta barredora es 19 veces más rápida que un ser humano y tiene una capacidad para 300 litros.

El equipo de Barretec está conformado por Edgar Mauricio García Garay, quien diseñó el producto y es gerente de producción, y Jazmín Ivette Reyes Serrano, quien realiza estrategias de mercado y es la portavoz. El proyecto busca atender una problemática social:

México genera doce mil toneladas de basura diariamente, provocando que la tarea de recoger la basura sea abrumadora. Barretec nace como una solución a esta problemática de recolectar la basura, de forma eficiente y rápida.

La idea surgió en septiembre de 2012 en el taller de Ingeniería Mecánica del Instituto Tecnológico de Ciudad Guzmán. En esta localidad, en octubre, son las fiestas patronales y se acumula demasiada basura. Por eso mi socio y yo decidimos crear una barredora que fuera diferente: sirve para barrer superficies como explanadas, pasillos, plazas, andadores, calles, canchas deportivas, etc. Además, incluye un sistema de barrido para zonas de difícil acceso, como esquinas, machuelos o muros. Parte de las ventajas son que fomenta la salud del operario, no consume combustible, es versátil, tiene refacciones económicas, minimiza el tiempo de barrido, contribuye a la mejora de los espacios públicos y su costo es bajo. Este proyecto ha tenido una gran aceptación en diversos municipios en el estado de Jalisco, en instituciones educativas y empresas que tienen grandes extensiones de terreno y requieren efectuar el barrido de manera ágil y eficiente.

Jazmín Reyes indica que este proyecto surgió como una posible solución a una problemática microescala, como son las fiestas patronales de una comunidad, y se generalizó a macroescala en la mayoría de los pueblos de México.

La manera en que se resuelve la problemática de recoger basura es innovadora, eficiente y no contamina el medio ambiente. Además, la barredora está hecha 90% de materiales reutilizables y sus refacciones son baratas.

## DESCRIPCIÓN DE RANKTAB

Es una plataforma para reunir y mostrar de manera sencilla las opiniones de una gran cantidad de personas que participan en la deliberación de un tema, gracias a un algoritmo de inteligencia colectiva que es creación de RankTab y tiene patente.

RankTab permite varios usos, desde evaluar productos hasta iniciativas ciudadanas. Por ejemplo, dentro del ecosistema de innovación del AMG, ha sido utilizado por incubadoras y aceleradoras para evaluar *startups*, mientras que en Estados Unidos el gobierno de Santa Clara, California, lo ha utilizado para evaluar iniciativas ciudadanas.

**TABLA 7.8 BARRETEC**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Impacto social	Con esta barredora se logra cuidar el medio ambiente, se mantienen limpias las calles, beneficiando también la salud sanitaria de los ciudadanos y las ciudadanas
Tipo de innovación	Es una innovación de producto, que ofrece un modelo de barredora que no genera emisiones de gases invernadero debido a que es impulsada por una bicicleta; esto moderniza la forma en que se barren las calles de las ciudades, lo que genera un beneficio al medio ambiente y a los actores que usen este producto
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen de la venta de esta barredora y de los inversionistas que apoyen el startup
Colaboración intersectorial	Para la elaboración de Barretec hubo la colaboración del Tecnológico de Ciudad Guzmán, el gobierno municipal y los emprendedores
Escalabilidad y replicabilidad	El modelo de producción, distribución y fondeo es aplicable no solo a esta barredora sino en cualquier producto que en un futuro creen. Asimismo, el modelo de exportación y distribución permite la escalabilidad del proyecto

La participación ciudadana es el uso de mayor impacto social, puesto que ofrece una plataforma de empoderamiento para los ciudadanos en la toma de decisiones, un mecanismo para mostrarse de acuerdo sobre proyectos, problemas o temas sociales específicos y dar a conocer la opinión de manera rápida y eficaz.

En entrevista realizada a Francisco Ruiz, profesor del ITESO y fundador de RankTab, comparte lo siguiente:

Ranktab nace por parte de *Electrónicos.online*, que es una revista que tengo, y de la organización de eventos, en donde tenía que estar en todos lados en cada una de las decisiones, desde qué mochila tenían que llevar las edecanes, hasta la contratación del lugar, considerando la capacidad, los costos, precios de folletos, vasos, etc. No te imaginas, un evento tiene más de 100 decisiones, muchas más [...] Esta empresa, por su buen desempeño y crecimiento, la aceptaron a que se fuera en el 2008 a la aceleradora Tech BA en la ciudad de Austin, que es una aceleradora que tiene colaboración con la Secretaría de Economía y la Asociación México-Estados Unidos para la Ciencia. La idea era expandirse a Estados Unidos, lo que ayudó que durante ocho meses las personas que trabajaban conmigo tuvieran que

**TABLA 7.9 RANKTAB**

Ubicación	Guadalajara, Jalisco, México
Impacto social	Empoderamiento de la ciudadanía, en el sentido de que ofrece un mecanismo que permite la sistematización de opiniones sobre temáticas específicas que pueden abordar problemas de una comunidad, un pueblo, una región o incluso país
Tipo de innovación	Es una innovación de participación ciudadana
Sostenibilidad económica	Los ingresos provienen del flujo de datos que tiene la plataforma y la inversión privada del proyecto
Colaboración intersectorial	Para la elaboración de este proyecto, hubo la participación de financiamiento gubernamental a través de Reto Zapopan y siete inversionistas privados, después de treinta intentos de contactar inversores y unas quince reuniones; así también, de proyectos piloto con empresas como Deutsche Bank o General Electric
Escalabilidad y replicabilidad	Es un modelo de operación, participación y fondeo. Es aplicable no solo a esta aplicación, sino también en cualquier nueva funcionalidad que en un futuro ellos creen. El modelo de negocio permite la replicabilidad y escalabilidad del proyecto

hacerse responsables, pero la problemática seguía [...] Esta dificultad y dolor me llevó a crear algo de cómo ayudar a las personas a tomar decisiones, porque en la toma de decisiones grupal se impone el que tiene la mayor autoridad, el que habla mejor, el más carismático, pero no necesariamente el más inteligente. Entonces, lo que me movió a generar algo objetivo, analítico, en donde un grupo de personas expertas den su punto de vista y se contraste. Esto es algo que hace Ranktab: da a conocer la opinión colectiva en relación con la opinión de uno mismo. La idea es que todos tengamos acceso a ella y en donde todos podamos ver nuestra opinión con respecto a otras de manera visual, en un mapa, que te ayuden a tomar decisiones de manera más certera y objetiva.

## HALLAZGOS DEL ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE INNOVACIÓN SOCIAL

Una de las constantes de las unidades de datos analizadas en las entrevistas a los actores de los proyectos fue el reconocimiento del factor humano como motor y promotor de la innovación social. Esto coincide con otros estudios

documentados por Robin Murray, Julie Caulier-Grice y Geoff Mulgan (2010), así como con José Arias y Carlos Aristizábal (2011), quienes colocan la misión social en primer plano; o con Daniel Innerarity (2019), quien señala que el valor de la innovación social va más allá de la innovación tradicional, en donde lo prioritario no es solo introducir un nuevo producto al mercado, o un nuevo proceso a la industria, sino ayudar a resolver problemas sociales.

Así lo mencionan varios emprendedores sociales. Para Javier Álvarez (Kip-tori), “Nos motiva el impacto que estamos generando y las ideas que vienen de nosotros, que al final podemos dar un valor a la sociedad y estamos mejorándola de cierto modo”. Asimismo, Cuauhtli Padilla (SUNU Band) comenta que “es una gratitud que podamos tener un negocio que al mismo tiempo pueda generar un bien. Porque lo que hace el gobierno no tiene la calidad que la gente espera y mucha gente no cree que puede crear algo, pero realmente solo es ponerte a trabajar en lo que te gusta”.

Esta motivación de tratar de ayudar en la solución de una problemática social es una constante que se suma a otras características de la innovación social como la sostenibilidad, como se puede leer en la anterior cita de Cuauhtli, en donde la palabra “negocio” imprime un rasgo distintivo de la innovación social que alude a tener un proyecto sostenible, tal y como lo señala la Universidad de Stanford, institución que agrega tres características a la solución de problemas sociales: efectividad, eficiencia y sostenibilidad (Center for Social Innovation, 2019); esta última, a través de la creación de valor social, cambiando los roles y las relaciones entre el capital, las organizaciones y la filantropía.

Otro aspecto que se desprende de las palabras de Javier y Cuauhtli es su rol activo, relacionado con lo que expone Adolfo Rodríguez y Hernán Alvarado (2008): el factor humano como motor, promotor y fuente de desarrollo de la innovación social. En esta investigación no solo se visibiliza al factor humano como el motor y promotor de la innovación sino también la motivación intrínseca en el impulso del ser humano a la realización de acciones, la cual permite la valoración de sí mismos, lo que implica el reconocimiento de otros, importante como motor de la innovación social pues busca enriquecer la experiencia con el desarrollo de nuevas posibilidades de autorrealización. Así lo ve Diego Méndez, fundador de Avisora:

[...] lo que busco es dar algo a los demás, a mi sociedad. A veces me pregunto qué hubiera pasado si Avisora hubiera nacido en otro ecosistema, por ejemplo Israel o Silicon Valley; seguramente la historia de Avisora sería diferente... Pero estoy aquí y desde aquí tengo que aportar, es una cuestión de trascender [ríe] Quiero estar en el último escalón de la pirámide de Maslow y a veces ni siquiera tengo cubierto los primeros [ríe] Y ya tengo 36 años.

Lo anterior pone de manifiesto una de las condiciones para la existencia de la innovación social: no solo tiene que ver con el reconocimiento de las problemáticas sociales sino con las motivaciones de los emprendedores para resolverlas, porque son ellos quienes auténticamente empujan el desarrollo de este tipo de proyectos.

Los intangibles, como la motivación, la trascendencia, el dejar huella, van más allá de los factores físicos dispuestos en las estructuras emergentes, que si bien son necesarios para la innovación social, no son suficientes para el cumplimiento de los objetivos ni determinantes para el logro de proyectos con valor social. Por la evidencia, los factores de índole personal tienen mayor determinación en el logro de los objetivos de los proyectos, como lo deja ver Laura Fabiola Suárez (SUNU Band):

[...] digamos que todo esto es como una “burbuja de *bluff*”, en donde cuando explote te vas a dar cuenta de que no hay nada, porque es cierto, cada vez más apoyan al emprendedor... Pero también hay muchos emprendedores que únicamente son *bluff*, se podría decir: sí quieren emprender, pero al final terminan siendo solo una parte del juego [...] Entonces, si yo le pudiera poner algo al ecosistema, sería la perseverancia de cada persona para que realmente desarrollen lo que es un *startup*.

En el comentario anterior se perciben dos importantes cuestiones: la situación de *boom* que actualmente vive la innovación en diferentes partes del mundo, en particular en Jalisco, y los aspectos culturales asociados a características intrínsecas al sujeto innovador, como la perseverancia; la cual, en personas que han nacido en una región geográfica con condiciones climáticas

y recursos naturales favorables para la sobrevivencia humana, prevalece una cultura de poco esfuerzo y poca constancia para la innovación.

Desde un aspecto ontológico, la innovación es un mecanismo de adaptación para la sobrevivencia (Schumpeter, 1969). Pero, de acuerdo con la evidencia analizada, los proyectos de innovación social han surgido de aspectos intrínsecos de cada emprendedor, lo que mueve a la innovación social del AMG es su motivación personal, tal y como se puede constatar en las palabras de los entrevistados como Fabiola Suárez, de SUNU Band:

Sabemos que *podemos hacer la diferencia*, y eso nos motiva. El hecho de saber que puedes cambiar la vida de alguien, de darle independencia, de generar un impacto, mejorar la calidad de vida en una persona. Y esto es lo que nos ha llevado a casi cuatro años de trabajo en este proyecto (cursivas añadidas).

Las citas anteriores permiten reconocer algunas características intrínsecas de los emprendedores: disciplina, constancia y trabajo arduo como motor de la innovación social. Otro ejemplo lo proporciona Francisco Ruiz, de RankTab:

[...] con todo esto, te quiero decir básicamente que todo este aprendizaje ha sido durísimo, desde cuando tenía 16 años, en donde no existía nada de este ecosistema y que tuve mi primera idea [...] Pero en ese momento estaba en el lugar y tiempo incorrecto, porque tenía una idea con evidencia de personas que querían que existiera, que usaban mi página para compartir intereses, correo, etc. Ahora, a quince años de distancia, nuevamente estoy en una idea que de nuevo son mapas en donde puedes ver tu opinión mapeada contra la opinión colectiva mapeada [...] Yo me siento inspirado, apasionado de esta idea porque tiene el potencial de *ayudar a las personas* a tomar decisiones más inteligentes a través de mapas en donde puedes ver visualmente cómo piensa la gente, con un algoritmo, que entre muchas cosas toma en cuenta el tamaño de la muestra, no es un promedio simple [...] Ahora sí, tenemos una idea escalable, protegible con una patente en proceso, con una experiencia de quince años en emprendimiento (cursivas añadidas).

Las historias narradas por Francisco Ruiz y Fabiola Suárez evidencian parte de lo que los ha llevado a innovar: la actitud de “ayudar a los demás” (RankTab) o “hacer la diferencia” (SUNU Band), lo que muestra al factor humano como motor y promotor de la innovación social.

Otro aspecto relevante se refiere al “tipo de innovación”, que en los proyectos hay una tendencia a desarrollar aplicaciones web y solo 33.3% es una innovación de producto. Los proyectos tienen gran variedad de valores sociales en los que predomina el fomento a la inclusión social y la participación ciudadana, lo que evidencia que los proyectos de innovación social del AMG tienen el bien común como valor compartido.

La variable “colaboración intersectorial” es la más débil. Ninguno de los proyectos logra la colaboración entre todos los sectores (sociedad, academia, industria, gobierno), ya que la mayoría tiene relación con solo dos sectores. Finalmente, en la variable “escalabilidad y replicabilidad”, todos tienen el potencial de hacer sus proyectos escalables y replicables.

## CONCLUSIONES

Se reconocen los esfuerzos de los emprendedores como el mayor potencial innovador del ecosistema del AMG. Y, de acuerdo con la evidencia, se requiere una participación sostenida de comunidades, organizaciones e instituciones para que se logre una colaboración intersectorial de la que resulte el planteamiento de proyectos viables de innovación social.

Conforme los datos analizados, la colaboración y participación en eventos que promueven la innovación en el AMG tiene una duración relativamente corta, puesto que se relaciona con el cumplimiento de objetivos a corto plazo, situación que impide lo que refiere Rodríguez y Alvarado (2008) sobre la innovación social como una competencia social compartida por los actores sociales. Lo anterior deja vislumbrar que la innovación social vinculada con eventos que promueven la innovación del AMG es resultado de destrezas individuales, o bien la suma de una serie de aptitudes personales. Así, no se logra que los proyectos de innovación social sean resultado de un proceso social que los lleve a un rango de concreción necesario para estar presentes en el sector de la economía, la educación, la cultura y la participación social, para extender el concepto de innovación a la sociedad.

Los nueve proyectos logran ideas innovadoras que tienen un impacto social gracias a sus integrantes, personas talentosas que tienen un conocimiento profundo en cada una de sus áreas de especialización y logran relacionarse con otros actores. Esas relaciones les permiten validar su proyecto en todo el proceso de ideación y desarrollo de prototipo, lo que los llevó a ser un referente de innovación social en el ecosistema del AMG y, sobre todo, reconocer a la innovación social como una posible estrategia que puede utilizarse ante los retos económicos–sociales actuales.

## REFERENCIAS

- Arias, J. & Aristizábal, C.A. (2011). Transferencia de conocimiento orientada a la innovación social en la relación ciencia–tecnología y sociedad. *Pensamiento y Gestión*, 9(31), 137–166.
- Buckland, H., Garmilla, A., Murillo, D. & Silva–Flores, M.L. (2018). *La revolución digital ante los grandes retos del mundo: 100 iniciativas de innovación social digital que están transformando América Latina*. Barcelona: ESADE–Universidad Ramón Llull / EY Foundation.
- Buckland, E. & Murillo, D. (2014). *La innovación social en América Latina. Marco conceptual y agentes*. Barcelona: ESADE–Universidad Ramón Llull / Fondo Multilateral de Inversiones (BID).
- Center for Social Innovation (2009). *Social innovation*. California: Stanford University. Recuperado de <http://csi.gsb.stanford.edu/social-innovation>
- CEPAL (2010). *De la innovación social a la política pública: historias de éxito en América Latina y el Caribe*. Recuperado de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39313/1/LCW351\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39313/1/LCW351_es.pdf)
- European Commission (2014). State of the Innovation Union 2010–2014. En Innovation Union a Europe 2020 Initiative. Recuperado de [https://era.gv.at/public/documents/2191/ST10897-AD01\\_EN14.pdf](https://era.gv.at/public/documents/2191/ST10897-AD01_EN14.pdf)
- Innerarity, D. (2019). *La sociedad de la innovación: ¿cómo es una sociedad innovadora?* Madrid: Innobosque.
- Lévesque, B. (2013). Social innovation in governance and public management system: toward a new paradigm? En F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood, & A. Hamdouch (Eds.), *The international handbook on social innovation* (pp. 13–24). Massachusetts: Edward Elgar.

- Mehmood, A. & Parra, C. (2013). Social innovation in an unsustainable world. En F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood & A. Hamdouch (Eds.), *The international handbook on social innovation* (pp. 53–66). Londres: MPG Printgroup.
- Moulaert, F., MacCallum, D. & Hillier, J. (2013). Social innovation: Intuition, precept, concept, theory and practice. En F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood & A. Hamdouch (Eds.), *The international handbook on social innovation* (pp. 13–24). Massachusetts: Edward Elgar.
- Moulaert, F., Mehmood, A., MacCallum, D. & Leubolt, B. (2017). *Social Innovation as a Trigger for Transformations – The Role of Research*. Luxemburgo: Publications European Commission.
- Mulgan, G. (2007). *In and out of sync: The challenge of growing social innovations*. Londres: NESTA.
- Murray, R., Caulier-Grice, J. & Mulgan, G. (2010). *The open book of social innovation*. Londres: NESTA.
- OECD / European Commission (2005). *Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. Recuperado de <https://www.oecd.org/science/inno/2367614.pdf>
- Rodríguez, A. & Alvarado, H. (2008). *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Schumpeter, J. (1969). *Teoría del desarrollo económico*. México: FCE.
- Van Wyk, R.J. (2004). *A template for graduate programs in management of technology (MOT)*. Report to the Education Committee. Pensacola, Florida: International Association for Management.
- Westley, F. & Antatze, N. (2010). Making a difference: Strategies for scaling social innovation for greater impact. *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, 15(2), 1–19.

# ***El valor compartido como estrategia de competitividad sostenible: un caso aplicado***

GONZALO RODRÍGUEZ ZUBIETA

**Resumen.** Rodríguez Zubieta, Gonzalo. “El valor compartido como estrategia de competitividad sostenible: un caso aplicado”. Este trabajo examina un estudio de caso donde la importancia de los conceptos de creación de valor compartido e innovación social son parte esencial del conjunto de elementos que pueden desencadenar el desarrollo económico y la competitividad en el ámbito regional. Trata de explicar un modelo conceptual que integra el enfoque de creación de valor compartido e innovación social como elementos clave para generar sinergia entre gobierno, empresas, sociedad civil y el sector del conocimiento para el desarrollo económico del noroeste argentino. Dichos conceptos se plantean como elementos clave para lograr un desarrollo económico equilibrado y con una alta dosis de eficiencia para que los beneficios de la actividad económica, junto con la generación y aplicación del conocimiento, den como resultado una menor desigualdad territorial.

**Palabras clave.** Competitividad sustentable, cooperativas, economía social, innovación social, valor compartido.

**Abstract.** Rodríguez Zubieta, Gonzalo. “Shared value as a strategy for sustainable competitiveness”. This paper examines a case study, where the importance of the concepts of shared value creation and social innovation, are an essential part of the set of elements that can trigger economic development and competitiveness at the regional level, and tries to explain a conceptual model, which integrates the approach of creating shared value and that of Social Innovation as key elements of generating synergy between government, companies, civil society and the knowledge sector for economic development in the argentinian northwestern. The concepts of shared value creation and social innovation are raised as key elements to achieve balanced economic development and with a high dose of efficiency

*so that the benefits of economic activity together with the generation and application of knowledge result in less territorial inequality.*

**Key words.** *Cooperatives, shared value, social economy, social innovation, sustainable competitiveness.*

Es difícil imaginar una solución sostenible en la lucha contra la exclusión sociolaboral que no contemple la participación de las personas en esa situación. Por lo general, quienes están en riesgo de exclusión socioeconómica han sido considerados como pacientes sujetos de la acción social promovida por las administraciones públicas, las organizaciones no gubernamentales (ONG) y la filantropía ejercida por las empresas, sin considerar sus habilidades y deseos de superación.

Las empresas y los gobiernos han comenzado a aceptar que vivimos en un mundo complejo y que la capacidad de permanecer y ser competitivos, en el caso de las empresas, y mantener la gobernanza y paz social, para los gobiernos, no dependerá solo de los problemas comerciales específicos que suelen abordar, ni de los programas sociales de bienestar. El escenario socioeconómico actual demanda soluciones creativas sustentadas en un trabajo colaborativo genuino, con una visión compartida de generar mejores condiciones de vida y prosperidad para la sociedad en su conjunto. Los conceptos de creación de valor compartido (cvc) e innovación social (is) se plantean como elementos que pueden llegar a ser claves para un desarrollo económico equilibrado, con una alta dosis de revalorización y dimensionamiento de los beneficios de la actividad económica, y la generación y aplicación del conocimiento en favor del ser humano y el mundo que habita.

Los tiempos cambian y todo tiene que ver con la economía, por lo tanto, las condiciones del entorno del siglo xxi hacen necesario modificar las mentalidades, en especial en situaciones de crisis como el mundo globalizado de nuestros días. Hay que repensar las fórmulas de trabajo, cómo relacionarnos con otros negocios, vender, satisfacer las expectativas y necesidades de los clientes, buscar la sostenibilidad. Se requiere una nueva visión de negocio para generar de manera simultánea más valor social, ambiental y económico (interno y externo) para conciliar la visión a corto y largo plazos, garantizar el compromiso entre las partes interesadas y fomentar el diálogo continuo, así

como mejorar la responsabilidad por el desempeño ético de la organización. Todo lo anterior, considerando que la sostenibilidad no debe amenazar la rentabilidad económica de las empresas porque esta es, al fin y al cabo, la razón de ser de los negocios. Asimismo, se necesita una visión renovada en la academia (universidades), en donde los resultados de la investigación básica se transfieran de manera más ágil y eficiente al campo de la innovación de productos y procesos en el sector productivo.

Los cambios globales, cada vez más rápidos en la economía, la organización empresarial, así como las nuevas formas de trabajo y producción necesitan que las instituciones de educación superior en los países en desarrollo enfrenten los desafíos planteados por la sociedad del conocimiento y adquieran la capacidad de participar activa y críticamente en la creación y gestión del conocimiento y las tecnologías, a fin de mejorar las condiciones en que viven sus sociedades. Así lo señalan Carlos Tonnermann y Marilena Chauí (2003), para quienes la investigación sobre los problemas de los sistemas y las estructuras de educación superior, las relaciones entre la educación superior y el desarrollo científico-tecnológico, y los vínculos entre las universidades, el gobierno, la sociedad y los sectores productivos, son una prioridad en la agenda de debate sobre la educación superior y su papel en la investigación y generación de conocimiento. Ellos mencionan la importancia de promover una relación más estrecha y de mutuo beneficio entre los sectores universitarios y productivos, ya que ha habido una distancia diferente entre ambos en diversos países de América Latina (Tonnermann & Chauí, 2003). La cuestión de las relaciones universidad-sector productivo está muy relacionada con la pertinencia de la educación superior, esto es, su capacidad para responder a las necesidades de todos los sectores de la sociedad.

Este trabajo examina la importancia de los conceptos de cvc e is como parte esencial del conjunto de elementos que pueden detonar el desarrollo económico y la competitividad en el ámbito regional. A partir de estos conceptos, se desarrolla un modelo conceptual para facilitar su asimilación y utilidad, en el deseo de construir un puente eficaz de colaboración entre los diferentes actores del desarrollo.

¿Cómo lograr un crecimiento inteligente, sostenible, rentable y la inclusión social en los tiempos actuales que enfrenta la región? Es verdad que ello no puede dissociarse de la situación económica mundial. Las empresas de todos

los giros y tamaños deben evolucionar y transformar la manera en que trabajan para obtener mejores resultados. Este cambio puede ser apoyado por la bondad de la computación, las telecomunicaciones y otras tecnologías, pero se requiere una transformación profunda con una comprensión clara del contexto. El conocimiento y reconocimiento de la realidad y el contexto de cada región deben de ser un esfuerzo continuo y sistemático en el que, desde nuestra perspectiva, las universidades juegan un papel muy importante, ya que el capital humano que las integra cuenta con la formación y experiencia necesarias, es decir, una amplia trayectoria e información fruto de sus investigaciones en diversas ramas del conocimiento.

El documento tiene como objetivo explicar un modelo conceptual que integre el enfoque de cvc e is como elementos clave de la generación de sinergia entre gobiernos, empresas, sociedad civil y el sector del conocimiento para el desarrollo económico. La sinergia, tal como se conceptualiza aquí, se refiere a lograr ventajas a través del trabajo asociado y colaborativo, que permitan obtener resultados con un efecto mayor que el de la suma de las partes.

Este trabajo es considerado importante y útil para los diferentes actores que debaten y analizan por qué y cómo las empresas e instituciones pueden contribuir a activar el crecimiento en economía, sostenibilidad y prosperidad y desarrollo humano en Argentina.

## REDES Y ASOCIACIONES: ORGANIZACIÓN PARA LA SOSTENIBILIDAD

Markku Markkula y Matti Sinko (2009) señalan que, aunque la importancia decisiva del aprendizaje se ha identificado como un medio para sacar a las sociedades contemporáneas de las crisis, los responsables políticos, con una mentalidad limitada por las políticas y creencias del pasado, aún no lo han reconocido del todo. Enfatizan la necesidad de deshacerse del pensamiento tradicional para otorgar a las economías emergentes del conocimiento el dominio de la innovación sistémica. Sobre la base de la revisión de la estrategia de innovación de Finlandia, Markkula sugiere que el principal concepto de organización en innovación debería ser el de los entornos de aprendizaje (EE). Hay innumerables EE en un país, muchos nacionales y otros locales, y un número cada vez mayor bien conectado y globalmente unido en un sistema de red; algunos deben de ser lo suficientemente grandes como para poder

movilizar y acelerar la frecuencia de las innovaciones de calidad, al grado de poder estimular la economía.

Los EE, para ser viables, necesitan ambientes ecológicos innovadores capaces de autoalimentarse de las realidades y modalidades del mundo que los rodea. Los mecanismos y servicios intermediarios tienen que organizarse y ajustarse de tal manera que se optimice la interacción entre los EE y las organizaciones que los rodean y apoyan; es decir, son necesarias formas fuertemente vinculadas de organización de redes y asociaciones (Markkula & Sinko, 2009). Entre los puntos de discusión está la optimización de la interfaz entre las organizaciones laborales y el mundo académico, ya que es crucial mejorar la innovación sistémica en las economías basadas en el conocimiento. Las asociaciones pueden y deben desempeñar un papel activo para facilitar un cruce fronterizo profundo, a gran escala, en los sistemas de red en los que un número sustancial de expertos de empresas y universidades trabajen juntos. La innovación abierta es el motor del cambio que integra la investigación universitaria, la enseñanza, el aprendizaje y los diferentes desarrollos multidimensionales de la colaboración.

El concepto de innovación abierta, según Henry Chesbrough (2003, citado por Calderón, 2010), se define como una estrategia para reorganizar, externalizar y mejorar la forma en que innovamos a través de alianzas con otras organizaciones, entre las que se incluyen actividades de I+D+i (investigación, desarrollo e innovación), gestión de la propiedad intelectual, búsqueda de fuentes externas de conocimiento y mecanismos alternativos para la salida del mercado. El establecimiento de esquemas colaborativos con otras entidades se considera uno de sus ejes centrales (Calderón, 2010). La innovación abierta es una estrategia alternativa a la integración vertical, que busca la creación de valor donde algunas empresas necesitan identificar el conocimiento externo e incorporarlo, mientras que otras buscan mercados externos para sus innovaciones (Chesbrough, 2006). Para hacer que las asociaciones, como las redes y las asociaciones funcionen, Bradley Googins y Philip Mirvis (2013) afirman que hay muchas listas de “mejores prácticas” en la gestión de redes y asociaciones multiorganizacionales, incluida la que desarrollaron a partir de su investigación, que se publicó en el libro *Beyond good company*, pero destacan algunas que son cruciales para que las asociaciones funcionen:

- Establecer el “ajuste” entre las partes con respecto a la misión, la cultura, la perspectiva del mercado y el compromiso con la causa.
- Armonizar los intereses de los participantes y las diferencias en los objetivos.
- Construir y mantener la confianza entre las partes.
- Diseñar estrategias de colaboración (coordinación, cooperación, integración, transformación) según el tipo de asociación y estructura.
- Ajustar de forma continua la comunicación (interna y externamente) para promover una misión compartida.
- Asegurar la responsabilidad mutua y acordar mecanismos de gobernanza.

## LA IMPORTANCIA DE LA CREACIÓN DE VALOR COMPARTIDO Y LA INNOVACIÓN SOCIAL

En los últimos años, los conceptos de creación de valor compartido (cvc) e innovación social (is) han cobrado fuerza y captado el interés de los actores relacionados con las políticas sociales, la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa (RSC), pertenecientes a instituciones públicas y organizaciones privadas en países desarrollados del mundo. También se ha reconocido que la innovación desempeña un papel clave en el crecimiento económico. Los avances en salud y la aparición de nuevas tecnologías, como el automóvil, la electricidad o la Internet, dependían tanto de la is como de las innovaciones empresariales (CSR Europe, 2013).

### Creación de valor compartido

La cvc es una propuesta difundida por Michael Porter, reconocido profesor de la Universidad de Harvard, y Mark R. Kramer, cofundador de la consultora RSG e impulsora de la innovación social, a través de la cual busca incentivar al mundo empresarial a generar innovaciones en sus procesos y actividades empresariales, teniendo en cuenta el entorno social en que se desarrolla y mantiene una intensa interacción, sin detrimento de obtener ganancias. La idea básica es pensar y actuar de manera integral y consciente sobre las necesidades que prevalecen en la sociedad y los beneficios que se pueden lograr

en el sector social a través de la acción empresarial (Niccolas, Garnica & Torres, 2012).

La aplicación de valores de solidaridad y subsidiariedad en una organización debe orientarse hacia todos los elementos que la integran, para que aprendan a funcionar de manera libre y razonable mediante una escala de valores compartidos y una acción ética que los regule. Para Porter y Kramer (2006), la cvc puede ser una estrategia efectiva para las empresas que buscan mantener su ventaja competitiva y desempeño exitoso en un mundo globalizado, a través del desarrollo de la capacidad de aprender a valorar, con el uso de la razón y la voluntad, acciones que buscan lo bueno, justo, noble y valioso para el binomio empresa-empresa.

Para una empresa, la relación con sus grupos de interés siempre es un tema complicado: desde identificar aquellos prioritarios que pueden influir en la empresa y en los que esta puede influir, hasta encontrar los canales más adecuados para hablar con ellos, y lo que a través del diálogo puede llegar a un punto real de unidad y entendimiento. Con su artículo “Estrategia y sociedad: el vínculo entre ventaja competitiva y responsabilidad social corporativa”, Porter y Kramer abrieron el camino para tener en cuenta a todos los grupos de interés que pueden estar relacionados, de una forma u otra, con la cadena de valor (vc) de la empresa, lo que les facilita la identificación a través de los problemas sociales reconocidos en ella. Debido a estas complicadas relaciones con los grupos de interés, y a la tensión habitual entre la sociedad y la empresa, el diálogo con los grupos de interés cobra cada vez más importancia (Porter & Kramer, 2006).

El concepto de cvc puede definirse como la práctica de políticas y operaciones que aumentan la competitividad de las empresas, a la vez que avanzan y mejoran las condiciones económicas y sociales en las comunidades en que operan. También se refiere a la expansión de la fuente de ingresos de la economía y el valor social (Porter & Kramer, 2011).

**TABLA 8.1 CUADRO COMPARATIVO RSC VS CVC**

Análisis comparativo RSC vs CVC	CVC (Porter & Kramer)
Valor: responsabilidad + beneficios aspectos económicos, sociales y ambientales en relación con la competitividad y sostenibilidad de la empresa	Valor: beneficios económicos, sociales, ambientales en relación con la competitividad de la empresa
Gestión de la relación con todos los grupos de interés. Desarrollo sostenible	Creación conjunta de valor entre la empresa y sus grupos de interés (ejemplo: empleados, cadena de valor, comunidad)
Integrado en toda la organización	Una parte integral de las competencias
Tiene como objetivo maximizar las utilidades en el mediano y largo plazo	Su objetivo es maximizar los beneficios mediante la identificación de nuevas oportunidades de negocio
La agenda está determinada por el diálogo de estrategia de competitividad con los grupos de interés	La agenda está determinada por la estrategia de competitividad y el modelo de negocio
Ejemplo: prevención y protección de los derechos humanos y derechos humanos de los trabajadores	Ejemplo: diseño y desarrollo de “negocios inclusivos” en el valor

Un buen ejemplo de esta diferencia de perspectiva es el movimiento de comercio justo en las adquisiciones, que promueve el aumento de la participación de las ganancias que va a los agricultores pobres, al pagarles un precio más alto por sus cultivos. Porter y Kramer argumentan que hay tres formas diferentes en que las empresas pueden crear valor social:

- Para la reconceptualización de productos / servicios y mercados. Las necesidades de la sociedad son enormes (salud, mejor vivienda, nutrición, seguridad financiera, menor daño ambiental), por lo que las empresas deben comprender las señales que indican si los productos son en realidad buenos para los clientes (identificar las necesidades, los beneficios buscados y los daños que pueden ocasionar); proporcionar productos útiles a grupos de población de bajos ingresos y desfavorecidos (algunos ejemplos incluyen Vodafone, con servicio de banca móvil en Kenia, o Thomson Reuters, con información agrícola en India); y rediseñar productos o métodos de distribución.
- Redefinir la productividad en la vc. Mantener la coherencia entre el progreso social y la productividad en la vc, lo que implica no solo ejercer

prácticas respetuosas con el medio ambiente (ahorro de energía y logística) sino procurar compras a pequeñas empresas o locales, así como utilizar nuevos modelos de distribución (por ejemplo, Google Scholar con textos escolares), mejorar el empoderamiento y rendimiento del personal e implementar programas de salud ocupacional. Todas estas prácticas innovadoras no solo reducen costos sino también generan un gran valor compartido que la mayoría de las empresas han ignorado en sus operaciones.

- Desarrollar industrias de apoyo en clústeres locales. El éxito de una empresa depende de las empresas y la infraestructura a su alrededor (carreteras, aeropuertos, hospitales). Los clústeres están compuestos no solo por otras empresas sino por otras instituciones, programas académicos, organizaciones comerciales, universidades, centros de investigación que, junto con las leyes de competencia justa y la transparencia en los mercados, permiten la prosperidad económica. Algunos ejemplos son: Nestlé, con su producto Nespresso; Yara, que produce fertilizantes en África; y el Triángulo de Investigación de Carolina del Norte.

Cada una de estas formas es parte de un círculo virtuoso de valor compartido. Mejorar el valor en un área le da la capacidad de impulsar oportunidades en otras. La capacidad de crear beneficios compartidos se aplica por igual en las economías avanzadas que en los países en desarrollo, aunque las oportunidades específicas pueden cambiar de un país a otro, según las características de cada contexto.

Una nueva generación de ONG está entendiendo la importancia de la productividad y la creación de valor (como Root Capital, con financiamiento a agricultores y empresas en países de África y América Latina). Este caso ilustra cómo, a partir de la detección y comprensión de una necesidad, se puede crear valor compartido, ya que estas personas o empresas son muy grandes para el mercado de las microfinanzas, pero muy pequeñas para el mercado financiero tradicional (Root Capital, 2013).

La proliferación de “empresas híbridas”, es decir, aquellas que crean condiciones sociales favorables y obtienen ganancias significativas desde un punto de vista económico, son un ejemplo de cómo es posible crear valor compartido, ya que difuminan aún más el límite entre lo lucrativo y sin fines

de lucro. Es el caso de Waterhealth International, que utiliza técnicas innovadoras en la purificación del agua para distribuirla a personas que viven en poblaciones rurales en India (Porter & Kramer, 2011).

## **Innovación social**

La Comisión Europea define la innovación social (is) como el desarrollo e implementación de nuevas ideas (productos, servicios y modelos) para satisfacer las necesidades sociales y crear nuevas relaciones sociales o colaboraciones. Representa nuevas respuestas a la presión de demandas sociales que afectan el proceso de interacción social y está dirigida a mejorar el bienestar humano. Las is lo son tanto en sus propósitos como en sus medios de comunicación (Comisión Europea, 2013).

Según CSR Europe, la is se refiere a nuevas ideas, modelos de negocio, productos y servicios que ayudan a resolver los desafíos de sostenibilidad actuales y futuros, y a crear nuevas formas de colaboración entre los sectores empresariales y las partes interesadas. La is se considera cada vez más como una estrategia empresarial sólida para resolver algunos de los problemas más difíciles de la sociedad en lo local, regional, nacional y mundial (CSR Europe, 2013).

James Phills, Kriss Deiglmeier y Dale Miller (2008) definen la is como una nueva solución a un problema social, que es más efectiva, eficiente, sostenible, o simplemente mejor, que las soluciones existentes, y para la cual el valor generado se acumula principalmente en la sociedad en su conjunto y no en los individuos. Para estos autores, una is puede ser un producto, un proceso de producción o una tecnología (como la innovación en general), pero también un principio, una idea, una ley, un movimiento social, una intervención o una combinación de ellos, ya que muchas de las is mejor reconocidas, como las microfinanzas, son combinaciones de varios de estos elementos. El Centro de Innovación Social define la is como nuevas ideas que resuelven los desafíos sociales, culturales, económicos y ambientales existentes en beneficio de las personas y el planeta; ven la verdadera is como un sistema cambiante que altera de forma permanente las percepciones, los comportamientos y las estructuras que antes dieron lugar a estos desafíos; son ideas que trabajan para el bien público y pueden provenir

de individuos, grupos u organizaciones, y llevarse a cabo en los sectores con fines de lucro, sin fines de lucro y público (Centro de Innovación Social, s / f).

Hoy en día, hay señales de que la is es cada vez más importante para el crecimiento económico e igualmente se ve cada vez más como un proceso y una estrategia para resolver algunos de los problemas más difíciles de la sociedad. Esto se debe, en parte, a que algunos de los obstáculos para el crecimiento sostenible (como el cambio climático, cambio demográfico y envejecimiento de la población) solo pueden superarse con la ayuda de la is. Por otro lado, son más las empresas que ven las oportunidades que ofrece abordar los problemas sociales para crear, a la vez, valor comercial y social. Sin duda, la innovación de productos y servicios son factores clave en esta estrategia, pero la is también es una herramienta importante para mejorar el bienestar y la calidad de vida de las personas, como empleados, clientes y ciudadanos (CSR Europe, 2013). Algunos casos de éxito de países o regiones de Europa que han aplicado la is son Finlandia, Holanda, Suecia, Irlanda, Hungría, Francia, Portugal, País Vasco y Navarra y Milán. Las aplicaciones han cubierto las áreas de inclusión social, migración, regeneración urbana, economía social, microfinanzas, salud y envejecimiento, incubación de empresas, innovación en el lugar de trabajo y estrategias regionales (Comisión Europea, 2013).

En la actualidad, es necesario implementar una dinámica de trabajo en las organizaciones empresariales cuyo eje principal sea la cultura de la innovación, donde, además del crecimiento económico, social y tecnológico, permite un desarrollo de manera integral al promover un modelo cultural sustentado en hábitos de innovación que logren consolidarse e identificarse como productores y elementos fundamentales de la sociedad del conocimiento (Corona, Garnica & Niccolas, 2006). Por otro lado, nuestro país está cada vez más inmerso en el complejo fenómeno de la globalización, y uno de los aspectos que destaca en este escenario es la convivencia de empresas locales y extranjeras con grandes diferencias operativas provocadas en particular por la desigualdad en el desarrollo económico, industrial, tecnológico, de investigación y desarrollo (I+D) entre el país de origen y el nuestro. Es por ello que la innovación y el cambio tecnológico son vistos como factores clave para el crecimiento económico de los países y están

estrechamente relacionados con el gasto que las empresas y los gobiernos hacen en I+D (Niccolas & Hernández, 2005).

## Desarrollo económico

El desarrollo económico implica en gran medida la capacidad de las naciones para producir una amplia gama de bienes y servicios sofisticados a través de diversos procesos de producción. Sin embargo, México ha disminuido su capacidad para producir bienes de alto valor agregado que generó hace algunos años (Lomelí & Murayama, 2009). Según el glosario del Banco Mundial, el desarrollo económico se define como un cambio cualitativo y una reestructuración de la economía de un país en relación con el progreso tecnológico y social. El principal indicador del desarrollo económico es el aumento del producto interno bruto (PIB) per cápita, que refleja el aumento de la productividad económica y el bienestar material, en promedio, de la población de un país. El desarrollo económico está estrechamente vinculado al crecimiento económico (Grupo del Banco Mundial, 2002). Un dato interesante es que los economistas estiman que entre 50% y 80% del crecimiento económico proviene de la innovación y el nuevo conocimiento (Chika & Nti, 2013), lo que refleja mejor la relación entre el desarrollo económico y el crecimiento económico.

Un concepto asociado con lo anterior es el de prosperidad, que para Kevin Chika y Ernest Nti (2013), se puede definir como una condición de éxito o florecimiento, sobre todo en los aspectos financieros. Si se hace referencia a la prosperidad económica, la medida macroeconómica clásica del PIB puede invocarse fácilmente. Sin embargo, medir una sociedad próspera en su conjunto es más complejo. Para describir una sociedad de verdad próspera es necesario ver otros elementos adicionales al fuerte crecimiento del PIB, como la paz y la felicidad, el bienestar económico y financiero, así como las libertades individuales y la libertad. En otras palabras, una sociedad próspera consiste en prosperidad económica y social combinada.

## DESCRIPCIÓN DEL MODELO CONCEPTUAL DE DESARROLLO ECONÓMICO SUSTENTADO EN LA CREACIÓN DE VALOR COMPARTIDO Y LA INNOVACIÓN SOCIAL

Desde la perspectiva del pensamiento sistémico (holístico), consideramos que una solución relevante y adecuada es que, tanto las empresas como el gobierno (en sus diferentes niveles), así como la sociedad y la academia, unan fuerzas para obtener un beneficio común que implique la creación de valores económicos y beneficios sociales de forma interrelacionada, para que la sociedad sea capaz de abordar y superar de manera eficaz las necesidades y los desafíos que presenta el escenario socioeconómico actual, lo que, en consecuencia, impacta a las empresas insertadas en él.

En general, el modelo conceptual propuesto en este trabajo pretende tener un impacto significativo en la consecución de una conciencia de solidaridad y colaboración, así como en una cultura de innovación y productividad en los actores y agentes de cambio implicados en el desarrollo económico de una región, basada en la acción integrada y colaborativa de todos los implicados con el objetivo de los conceptos nucleares del modelo: creación de valor compartido (cvc) e innovación social (is) como paradigmas de acción e intervención.

El modelo se estructura en cuatro subsistemas: gobierno, empresa, sociedad y academia, y considera a esta última como un subsistema básico, ya que es en sus entidades donde se forma el talento y capital humano necesarios e indispensables para la generación de conocimiento, las actividades de investigación y desarrollo y el emprendimiento. En el corazón del modelo está la cvc y la is, que funcionan como el motor que mantiene el modelo en funcionamiento y permite la cohesión de las partes. Cada subsistema contiene elementos que sirven a un propósito particular para que el modelo tenga una dinámica operativa ágil. Los elementos de cada subsistema se enumeran en la tabla 8.2.

La interacción continua entre los subsistemas y los elementos de cada uno, permeada por el paradigma de acción de cvc e is, da como resultado la activación de una serie de componentes asociados a cada subsistema, y de cada componente se desprenden acciones destinadas a ayudar al desarrollo económico local resultante de la sinergia generada entre los elementos

**TABLA 8.2 ELEMENTOS DE LOS SUBSISTEMAS DEL MODELO CONCEPTUAL DE DESARROLLO ECONÓMICO BASADO EN LA CVC Y LA IS**

Subsistema	Elemento
Fondos de regulación gubernamental	Leyes
Accionistas de la empresa	Utilidades
Competidores, sindicatos, sociedad, empresarios, grupos ambientales, ONG, medios de comunicación	Clientes
Academia, líneas de investigación y aplicación del conocimiento, currículo	Grupos de investigadores

**TABLA 8.3 COMPONENTES DE LOS SUBSISTEMAS DEL MODELO CONCEPTUAL PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO SUSTENTADO EN LA CVC Y LA IS**

Subsistema	Elemento
Gobierno: infraestructura y servicios; fortalecimiento de una cultura de rendición de cuentas y transparencia; mecanismos ágiles de financiamiento	Gobernanza y políticas sociales
Empresa: coordinar recursos humanos, materiales y económicos; sostenibilidad integral (ambiental, económica, social); innovación de procesos y productos; optimización de recursos (agua, energía, materiales)	Desarrollo de habilidades y destrezas en el personal
Sociedad: iniciativas para el cambio y acción solidaria; colaboración social y comunidades de aprendizaje evolutivo; diálogo informado y orientado a la acción	Implementar proyectos de emprendimiento social
Academia: espacios de vinculación; calidad en el desarrollo de la ciencia y la tecnología; desarrollo de habilidades en pensamiento sistémico, comunicación y liderazgo	Aplicación innovadora del conocimiento

considerados en el modelo. Los componentes vinculados a cada subsistema se enumeran en la tabla 8.3.

La sinergia generada por la acción centrada en los conceptos de cvc e is da como resultado el establecimiento de cuatro ejes estratégicos que guían las relaciones de interdependencia y colaboración de los subsistemas considerados en el modelo. Estos ejes se enumeran en la tabla 8.4 y se basan en un dúo de subsistemas vinculados.

**TABLA 8.4 EJES DE LOS SUBSISTEMAS DEL MODELO CONCEPTUAL DE DESARROLLO ECONÓMICO BASADO EN LA CVC Y LA IS**

Eje	Subsistemas vinculados
Creación de riqueza	Empresa-gobierno
Responsabilidad social	Empresa-empresa
Profesionalización e investigación; iniciativas para el cambio y acción solidaria; colaboración social y comunidades de aprendizaje evolutivo; diálogo informado y orientado a la acción	Sociedad-academia
Infraestructura y tecnología	Academia-gobierno

**TABLA 8.5 ACTIVIDADES CLAVE PARA FACILITAR LA OPERACIÓN DEL MODELO CONCEPTUAL DE DESARROLLO ECONÓMICO BASADO EN LA CVC Y LA IS**

1. Procesos autónomos: el monitoreo no debe limitarse solo a tareas y procesos; seguimiento mediante un conjunto de indicadores útiles para cada empresa; también es necesario que los entes que interactúan con la empresa establezcan procesos de autoseguimiento de su propia dinámica
2. Celebrando el logro: las empresas y comunidades involucradas en la sociedad deben celebrar sus triunfos, disfrutar sus logros y agradecer la parte vital aportada por cada uno. Esto ayuda a fortalecer lazos de unidad, convivencia y comunicación
3. Procesos de diseño: debemos encontrar la manera de encontrar y desarrollar los propósitos y metas de concertación que unen a las partes que interactúan y en la que todos ganan, y eliminar acciones y comportamientos que llevan a gastar energía y tiempo creando una polarización de posiciones y opiniones encontradas, es decir, un “ganar-perder” situación; luego se requiere que los equipos liberen toda su creatividad y capacidad innovadora para crear opciones viables y productivas en las que todos salgan ganando, basadas en una buena comunicación y relaciones de confianza; iniciativas de cambio y acción solidaria; colaboración social y comunidades de aprendizaje evolutivo; diálogo informado y orientado a la acción
4. Compartir la necesidad de que todas las partes interactuantes tengan acceso a toda la información y conocimientos necesarios para cumplir en tiempo y forma con eficacia su misión, evitando prácticas de monopolio de la información y promoviendo la transparencia

El modelo requiere que se lleven a cabo las actividades enumeradas en la tabla 8.5, de manera consistente durante el proceso de interacción y colaboración.

En cada subsistema, se deben realizar estas actividades, de manera que la dinámica de operación permita el aprendizaje continuo, el control, la evaluación y la adaptación.

Cabe mencionar que el modelo conceptual propuesto opera bajo el supuesto de la proximidad geográfica de los entes que forman parte de cada

**TABLA 8.6 PROCESO METODOLÓGICO PARA LA CREACIÓN DE UNA CADENA DE VALOR COMPARTIDA (DESCRIPCIÓN DE LAS FASES PARA LA EJECUCIÓN)**

Fase	Detalles de actividades
1. Diagnóstico	El actor ejecutor (en el presente caso, la incubadora) en territorio investiga, detecta y mapea recursos estadísticos relacionados con las necesidades más urgentes del territorio en el que interviene
	Alineación de los hallazgos de indicador crítico (rojo) con los ODS
	Selección del tema o necesidad a trabajar según criterios de mayor impacto en las lógicas de desarrollo local
2. Mapeo	Buscar e identificar actores empresariales, unidades productivas y grandes empresas, utilizando criterios sectoriales en función de la necesidad detectada y los recursos necesarios
3. Detección	Preselección de actores comerciales
	Con criterios específicos, los actores son seleccionados para ejecutar el proyecto
4. Ideación	Formulación de ideas de proyectos IP como alternativa de solución a la necesidad detectada
5. Articulación estratégica	Articula la relación entre la empresa y las unidades productivas, busca actores que faciliten la ejecución del proyecto y aporten los recursos necesarios para el mismo
6. Modelización y validación	Se realizan alineamientos estratégicos entre actores de la unidad productiva y de la gran empresa y se construyen consensos para la ejecución operativa, lo que se realiza a través del taller de nivelación técnica del proyecto y validación con integrantes de las unidades productivas. Se identifican KPI
	Talleres de emparejamiento de capacidades y potencialidades para la construcción de valor compartido entre los integrantes de las unidades productivas y la empresa
7. Implementación operativa	La implementación operativa es la fase propiamente dicha donde se ejecutan los lineamientos modelados y acordados para la creación de valor compartido. En esta fase se da cuenta de la implementación del desarrollo de la infraestructura necesaria, el recurso humano de la cadena, la tecnología (maquinaria o metodología a utilizar), logística de cadena, operaciones de proceso y protocolos técnicos, legal, contabilidad financiera, seguridad e higiene en el trabajo, financiación, <i>marketing</i> , I+D+i innovación, riesgos, prototipado y preserías y entrada en el mercado

subsistema, es decir, en un ámbito territorial definido y limitado. Otro escenario es el hecho de que las partes interesadas involucradas en cada subsistema tengan una perspectiva de enfoque en un sector económico específico. En otras palabras, el desarrollo económico de una región se busca de manera

**TABLA 8.7 DETALLE DE CADA FASE Y SUS PRINCIPALES ACTIVIDADES PARA EL CASO EN LA CIUDAD DE SALTA**

Fase	Tareas			
Diagnóstico	Proyecto de investigación Universidad Salta	Encuesta TECHO	Índice provincial de desarrollo sustentable (IDSP)	FDS 2013O
	Trabajo de gabinete			
	Tema / necesidad de impacto: hábitat social			
Ideación	Investigación de nuevas tecnologías para la construcción social	Identificar casos de buenas prácticas en contextos similares	Identificación de recursos y tecnología disponible localmente para viabilizar y ejecutar el proyecto (proveedores, capacidades locales, materias primas, otros)	Investigación de mercado potencial para la escalada y el impacto socioeconómico
Diagnóstico	Larga lista de empresas y unidades productivas vinculadas al hábitat y la industria de la construcción			
	Entrevistas de inmersión con los actores preseleccionados			
	Cooperativa Mirando al Futuro Limitada y Alberdi SA			
Articulación estratégica	Se genera vinculación con el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación - Programa Manos a la Obra para financiar el acceso a maquinaria industrial y manual, como insumos para ejecutar el proyecto. - Se adquiere maquinaria (compra de equipos, insumos y máquinas)			
Modelación y validación	i) ¿Nociones introductorias de qué es valor compartido?	(ii) Proceso de CVC	(iii) Alcances, recursos y responsabilidades (roles) para la participación en el proyecto	iv) Conceptos básicos de las herramientas ágiles para el modelado de CVC: con ejercicios y dinámicas de innovación abierta, CANVAS + Blue Ocean
	(i) Presentación del CANVAS de cada empresa	(ii) Alineaciones de propuestas de valor entre emprendimientos (identificación de elementos en común)	(iii) Matchmaking para la creación de valor compartido; aplicación SDG compass, definiendo KPIs (metas, líneas base)	(iv) Definición de actividades conjuntas (plazos, gestores y alcances en un Gantt de implementación de la implementación operativa - fase 7)

**TABLA 8.7 DETALLE DE CADA FASE Y SUS PRINCIPALES ACTIVIDADES PARA EL CASO EN LA CIUDAD DE SALTA (CONTINUACIÓN)**

Fase	Tareas
Implementación operativa	Gantt con Actividades de infraestructura, recursos humanos, tecnología, logística, operaciones, legal, contabilidad financiera, higiene y seguridad ocupacional, financiamiento, <i>marketing</i> , innovación, riesgos, prototipado, entrada al mercado, comunicación y seguimiento y control (ver planificación y cronograma adjunto)

premeditada a partir de dirigir la mayoría de los recursos y esfuerzos hacia un sector particular de la economía (ropa e indumentaria, alimentos y bebidas, hábitat, etc.) definido por consenso y derivado de un análisis serio y riguroso.

Se desarrolló una metodología que consta de siete fases o etapas para permitir el desarrollo del vínculo a construir entre el actor de la economía social, las unidades productivas y la gran empresa a seguir:

El proceso para el desarrollo de una cvc también puede interpretarse y entenderse como un proceso de incubación con tres fases principales: pre-incubación, incubación y postincubación.

Para llevar a cabo la ejecución de la creación de una cadena de valor compartida, se diseñó un plan de actividades con un calendario de trabajo respectivo. Las fases se enumeran en la tabla 8.8, con su paquete de actividades respectivas:

**TABLA 8.8 PLANIFICACIÓN Y CRONOGRAMA DE TRABAJO PROPUESTOS EN FASES (CON EL PAQUETE DE ACTIVIDADES PROPUESTO PARA ESTE CASO)**

<b>1. Diagnóstico</b>
1.1 Diagnóstico de la información estadística sobre la pobreza, el desarrollo humano y otros materiales estadísticos: definición de prioridades territoriales
1.2 Diagnósticos de campo y consultas con expertos locales (academia, organizaciones de la sociedad civil [OSC]) para la validación de prioridades territoriales
1.3 Cruce de datos publicados con ODS: identificación de ODS para trabajar desde la prioridad territorial
<b>2. Mapeo</b>
2.1 Mapeo del ecosistema empresarial general y local, cuyos criterios sean la adhesión al pacto mundial, <i>partnerships</i> y sostenibilidad, criterios sectoriales y territoriales, consultas con expertos locales (academia, OSC)
2.2 Elaboración de una lista corta de prospectos de empresas y unidades productivas (al menos tres empresas y tres unidades productivas)

**TABLA 8.8 PLANIFICACIÓN Y CRONOGRAMA DE TRABAJO PROPUESTOS EN FASES (CON EL PAQUETE DE ACTIVIDADES PROPUESTO PARA ESTE CASO) (CONTINUACIÓN)**

### 3. Detección

- 3.1 Selección de participantes a través de jornadas de sensibilización, nivelación y evaluación, con una unidad productiva de la economía social y solidaria (UPES) y una gran empresa elegida
- 3.2 Visita de la incubadora a los participantes de CVC: expectativas, habilidades, alcance, recursos (formulario estándar)
- 3.3 Compromiso de los participantes (firma de acta-convencción en incubadora)

### 4. Ideación

- 4.1 Introducción de los tipos de CVC: casos de buenas prácticas
- 4.2 Definición del alcance de CVC por parte de los participantes: ideación de escenarios de divulgación
- 4.3 Selección de indicadores de impacto de CVC relacionados con los ODS elegidos
- 4.4 Definición de la matriz de impacto CVC
- 4.5 Prospección del impacto de CVC: escenarios futuros e identificación de aliados potenciales

### 5. Articulación estratégica

- 5.1 Construir el mapa de actores para fortalecer CVC
- 5.2 Mesas de reunión con actores –construcción intersectorial (gestión de recursos y conocimientos para potenciar el CVC); añadir al menos tres actores que potencien la cadena

### 6. Modelado y validación

- 6.1 Mesa de trabajo para validación y emparejamiento de capacidades y potenciales para la construcción de valor compartido según cadenas de valor de la empresa y unidades productivas –sesión de hasta cuatro horas entre empresas y unidades productivas
- 6.2 Sesión de innovación abierta para la integración de CVC en el modelo de negocio de la empresa y las UPES (y su lienzo) –definición de KPI (objetivos, líneas de base)
- 6.3 Declaración y matriz de KPI (*key point indicators / meta indicators*), aplicados según el tipo de CVC

### 7. Implementación operativa

- 7.1 Infraestructura: necesidades de infraestructura de la empresa y las unidades productivas para ejecutar el proyecto
  - 7.1.1 Diseñar el diseño para la producción
  - 7.1.2 Plan de planta productiva
  - 7.1.3 Plano eléctrico de planta productiva
- 7.2 Recursos humanos: selección de directivos en la empresa y en las unidades productivas; formación específica de CVC participante en RRHH
  - 7.2.1 Definición de roles internos en la cooperativa
  - 7.2.2 Nombramiento de directores de proyectos
  - 7.2.3 Formaciones específicas en administración general, gestión de stocks, aprovisionamiento y gestión con proveedores
- 7.3 Tecnología: necesidades tecnológicas e industriales para ejecutar el proyecto
  - 7.3.1 Capacitación para la operación de maquinaria para producir bloques de tierra comprimida (BTC)
  - 7.3.2 Taller de mantenimiento de maquinaria
  - 7.3.3 Identificación de la maquinaria complementaria necesaria para una mayor eficiencia productiva

**TABLA 8.8 PLANIFICACIÓN Y CRONOGRAMA DE TRABAJO PROPUESTOS EN FASES  
(CON EL PAQUETE DE ACTIVIDADES PROPUESTO PARA ESTE CASO) (CONTINUACIÓN)**

- 7.4 Logística: identificación de pistas, permisos y circuitos / canales
  - 7.4.1 Organización logística acordada con la empresa Cerámica Alberdi
  - 7.4.2 Generación de un plan logístico para el proyecto
- 7.5 Operaciones: definición del tipo de terreno y volumen requerido para la ejecución del proyecto
- 7.6 Legal:
  - 7.6.1 Convenio con Cerámica Alberdi, alcance, plazos, volumen y tipo de suelo cedido
  - 7.6.2 Contratación de seguros para la operación productiva
  - 7.6.3 Gestión de permisos de explotación productiva en planta y con Cerámica Alberdi
- 7.7 Contabilidad y finanzas: estudio de costos de CVC, presupuesto anual de operaciones, registro de contabilidad de transacciones para el proyecto
- 7.8 Higiene y seguridad en el trabajo:
  - 7.8.1 Taller-formación en higiene y seguridad en el trabajo y desarrollo de un plan de higiene y seguridad laboral (HySL) para el proyecto con recomendaciones específicas
- 7.9 Financiación:
  - 7.9.1 Identificación de líneas de financiación para logística y adquisición de maquinaria complementaria
  - 7.9.2 Aplicación a líneas de financiación para logística y adquisición de maquinaria complementaria
- 7.10 Plan de *marketing* CVC según tipo de cadena:
  - 7.10.1 Identificación y segmentación de clientes
  - 7.10.2 Desarrollo de una especificación de ventas
  - 7.10.3 Desarrollo de una marca para el producto
  - 7.10.4 Desarrollo de canales comerciales por línea de productos
  - 7.10.5 Generación de alianzas comerciales para el proyecto
  - 7.10.6 Generación de escenarios, proyecciones de ventas y márgenes de rentabilidad (costes por línea de producto)
- 7.11 I+D+i Innovación y desarrollo aplicados al proyecto, realización de estudios e investigaciones para añadir valor al CVC:
  - 7.11.1 Identificación y estudios de casos endémicos del proyecto BTC
  - 7.11.2 Diseño y desarrollo de productos (*renders*, dibujos y modelos en 2D y 3D)
  - 7.11.3 Investigación aplicada en asociación con una institución académica o intermedia
- 7.12 Riesgos: identificación y ponderación de riesgos potenciales por parte de CVC
- 7.13 Prototipado: producción y evaluación y ajuste del prototipo CVC:
  - 7.13.1 Alcances y ejecución de un caso piloto para el proyecto
  - 7.13.2 Ajustes en el prototipo
  - 7.13.3 Precios de las líneas de productos después de los ajustes
- 7.14 En el mercado: producción de una pre-serie del producto, servicio, proceso o mercado del nuevo CVC alcance mínimo de KPI:
  - 7.14.1 Validación del mercado, pruebas de clientes-postventa
  - 7.14.2 Diseño de un catálogo digital de los productos y servicios
  - 7.14.3 Diseño del sitio web de una empresa
- 7.15 Comunicación estratégica:
  - 7.15.1 Desarrollo de *pitch* de producto
  - 7.15.2 Estrategia de posicionamiento y visibilidad en los medios
  - 7.15.3 Evento de presentación del proyecto

**TABLA 8.8 PLANIFICACIÓN Y CRONOGRAMA DE TRABAJO PROPUESTOS EN FASES (CON EL PAQUETE DE ACTIVIDADES PROPUESTO PARA ESTE CASO) (CONTINUACIÓN)**

## 8. Seguimiento y control

8.1 Entrega de informes trimestrales (6 seis) y finales (1 uno) de CVC. Aquí hay un detalle de estas siete etapas mencionadas:

8.1.a. Diagnóstico: estudio territorial y definición de problemas a abordar. Esta primera instancia busca identificar algunos problemas sociales locales que puedan ser abordados desde la propuesta de una cadena de valor compartida, es decir, articulando actores económicos desde el ámbito formal y la economía social y popular. Uno de los problemas locales es jerárquico, para avanzar en una propuesta de trabajo. Si bien quedan pasos para poder desarrollar una propuesta, la identificación de un problema específico con el que avanzar permite construir una hipótesis de trabajo en la que avanzar y —en todo caso— puede reformularse si no hay elementos para su abordaje a corto o mediano plazo.

8.1.b. Ideación: hipótesis de solución con criterios de impacto social. Una segunda instancia desarrolla una posible hipótesis de solución a desarrollar a través de la articulación de los actores planteados. Esto se puede hacer con un nuevo producto o sistema de producción en su lugar, que surge de estas articulaciones y puede ayudar a atacar alguna dimensión de los problemas o necesidades locales. Otra opción es que la articulación permita el acceso a un producto o servicio existente a poblaciones o sectores que hoy no pueden hacerlo.

8.1.c. Cartografía / detección: identificación de unidades productivas y empresas locales que por su modelo de negocio pueden contribuir a la hipótesis de solución. Con esta última es posible mapear actores locales que pueden contribuir a ella. *A priori*, es posible pensar en empresas del sector formal de diferentes tamaños, unidades productivas de la economía social y popular, universidades, etc. Si bien el objetivo es contribuir a resolver un problema local, es importante que la hipótesis de solución que surja resulte en beneficios económicos, ambientales y / o sociales para los diferentes actores involucrados en la articulación. Esta es una dimensión a considerar, ya que garantiza la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

8.1.d. Articulación estratégica: vinculación con otros actores públicos o privados que sean facilitadores, o puedan serlo del CVC. Con los elementos anteriores, se pueden proponer actores para avanzar en el proceso de articulación. Como mencionaremos a continuación, la metodología que implementamos es la conformación de una mesa de trabajo en la que se ubican los actores que participan directa e indirectamente en la conformación de la cadena de valor compartida. Esa instancia modela y valida las etapas del proceso, como se detalla en el siguiente punto.

8.1.e. Modelado y validación: revisión de los supuestos de solución y esquema de implementación. Las instancias de modelado y validación se realizan en la mesa de trabajo. En un primer momento, corresponde validar la hipótesis de la solución con los actores implicados y, si aportan nuevos elementos, rediseñar la propuesta. Cada uno de los procesos involucrados en la implementación del CVC se ajusta, detecta y detalla a través de asistencia técnica específica. Es importante que los actores involucrados acuerden los procesos de implementación para la organización y ejecución del CVC, avanzando en el nivel de detalle. Finalmente, se desarrolla un plan de trabajo en el que el proyecto se ordena por etapas y se avanza en su desarrollo en las etapas propuestas.

8.1.f. Aplicación y supervisión: puesta en marcha y seguimiento de proyectos. Para la implementación de la cadena de valor compartida, se pueden utilizar conjuntamente herramientas propias para la incubación de empresas, la innovación social y la gestión operativa. Es importante, al principio de la implementación, realizar una prueba de mercado inicial para validar la puesta en marcha operativa más allá de los modelos, y poder detectar la necesidad de ajustes específicos para la mejora continua de CVC. Durante la implementación, los indicadores de la cadena de valor compartida son monitoreados para evaluar su impacto y, cuando corresponda, realizar los ajustes necesarios.

## ¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE PARA LAS EMPRESAS?

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ods) definen las prioridades y aspiraciones mundiales de desarrollo sostenible para 2030 y buscan movilizar los esfuerzos en torno a un conjunto de objetivos y metas comunes. Estos llaman a la acción entre los gobiernos, las empresas y la sociedad civil para poner fin a la pobreza y crear una vida digna y oportunidades para todos, dentro de los límites del planeta.

A diferencia de sus predecesores, los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), los ods hacen un llamamiento explícito a todas las empresas para que apliquen su creatividad e innovación para resolver los desafíos del desarrollo sostenible. Los ods han sido acordados por todos los gobiernos, pero su éxito depende en gran medida de la acción y colaboración de todos los actores.

Los ods presentan una oportunidad para desarrollar e implementar soluciones y tecnologías de los emprendedores, al abordar los mayores desafíos del mundo en el desarrollo sostenible.

Debido a que los ods conforman la agenda global para el desarrollo de nuestras sociedades, permitirán a las empresas líderes demostrar cómo sus negocios ayudan a avanzar en el desarrollo sostenible, tanto ayudando a minimizar los impactos negativos como al maximizar los impactos positivos en las personas y el planeta.

El mundo de los negocios es un socio vital para alcanzar los ods. Las empresas pueden contribuir a través del objetivo principal de su negocio, por lo que les pedimos evalúen su impacto, establezcan objetivos ambiciosos y comuniquen de manera transparente sus resultados.

Los ods, a su vez, sustituyen a los ODM, también adoptados por las Naciones Unidas en 2010 y centrados en la erradicación de la pobreza a través de una perspectiva múltiple, con esfuerzos en la salud y educación de la población, así como en la protección de los recursos naturales. Su implementación consideró países en desarrollo y subdesarrollados hasta 2015. Si bien no lograron cumplir con todos los compromisos, la experiencia permitió la coordinación de los esfuerzos de los gobiernos, las empresas y las osc.

## El papel de las empresas

Es posible abordar la contribución de las empresas a los ods desde tres enfoques no exclusivos, con diferentes rendimientos. Por un lado, está el desarrollo de acciones filantrópicas, no relacionadas con las actividades de la empresa, a través de las cuales se busca coadyuvar a la mejora de las condiciones sociales y ambientales de los entornos en que opera o no la empresa, que tienen principalmente un beneficio reputacional.

Por otro lado, es posible implementar iniciativas relacionadas con las operaciones de la organización para reducir y eliminar los impactos negativos y potenciar aquellos positivos para los grupos de interés. En este caso, los retornos para la empresa son diversos, al incluir posibles avances en eficiencia operativa, reducción de costos, atracción y retención de talento, interés y fidelización de clientes, entre otros.

Al cubrir un amplio espectro de temas de desarrollo sostenible relevantes para las empresas, como la pobreza, la salud, la educación, el cambio climático y la degradación ambiental, los ods pueden ayudar a conectar las estrategias comerciales con las prioridades globales. Las empresas podrían utilizar los ods como marco general para dar forma, dirigir, comunicar y documentar sus estrategias, objetivos y actividades, lo que les permitiría capitalizar una serie de beneficios tales como:

- Identificar futuras oportunidades de negocios. Los ods tienen como objetivo redirigir los recursos de la inversión pública y privada en el ámbito mundial a los desafíos que plantean; al hacerlo, definen mercados en crecimiento para empresas que pueden ofrecer soluciones innovadoras y cambios transformadores.
- Mejorar el valor de la sostenibilidad empresarial. Si bien el caso de negocio para la sostenibilidad corporativa está bien establecido, los ods pueden, por ejemplo, fortalecer los incentivos económicos para que las empresas utilicen los recursos de manera más eficiente o cambiar hacia alternativas más sostenibles a medida que las externalidades se internalizan cada vez más.
- Fortalecer las relaciones con las partes interesadas y mantenerse al día con el desarrollo de políticas. Los ods reflejan las expectativas de las partes

interesadas, así como la futura dirección de las políticas en lo internacional, nacional y regional. Las empresas que alinean sus prioridades con los ODS pueden fortalecer su compromiso con los clientes, los empleados y otras partes interesadas; aquellos que no lo hagan estarán expuestos a crecientes riesgos legales y de reputación.

- Estabilizar sociedades y mercados. Las empresas no pueden tener éxito en sociedades fallidas. La inversión en el logro de los ODS apoya los pilares del éxito de la empresa, incluida la existencia de mercados sustentados en reglas, sistemas financieros transparentes e instituciones libres de corrupción y bien gobernadas.
- Uso de un lenguaje común y un propósito compartido. Los ODS definen un marco común de acción y lenguaje que ayudará a las empresas a comunicar su impacto y desempeño, con mayor consistencia y eficacia a las partes interesadas. Los objetivos ayudarán a reunir a socios sinérgicos para abordar los desafíos sociales más apremiantes del mundo.

## CONCLUSIONES

Rara vez en la historia de la humanidad ha sido más evidente la necesidad de nuevas formas de pensar. El lento crecimiento económico y la inestabilidad financiera de los últimos años, así como los problemas perennes de la agitación política, las crisis de recursos, el hambre, la pobreza y las enfermedades, hacen que las personas se den cuenta, cada vez más, de que las viejas formas de hacer las cosas ya no funcionan. Nos enfrentamos a la urgencia de una transformación fundamental de la organización social, económica y cultural. El viejo paradigma de la ayuda gubernamental ya no es adecuado para el desafío que se enfrenta en el siglo XXI. Lo que de verdad se requiere son soluciones creativas e innovadoras para fomentar el crecimiento sostenible, garantizar el empleo y aumentar la capacidad competitiva.

El modelo conceptual propuesto ha sido diseñado con la intención de promover ideas relacionadas con el enfoque de creación de valor compartido (CVC) y la innovación social (IS), al reunir la responsabilidad social corporativa, la gestión del conocimiento, la sostenibilidad, la justicia social y la visión de un futuro justo. Puede servir como marco para la creación y difusión de redes sociales de emprendedores e innovadores sociales en el gobierno, las

empresas, la academia y la sociedad, en especial entre los grupos jóvenes, y contribuir a la creación de semilleros de sinergias en múltiples esferas sociales con una visión holística y sistémica.

Es preciso promover un entorno propicio para la colaboración, basado en la confianza mutua y la preocupación genuina por la prosperidad de los demás involucrados. Una bondad del modelo es que transmite visualmente una forma en que las instituciones académicas pueden abordar de forma sistemática las necesidades de las condiciones rápidamente cambiantes en el entorno y los requerimientos de las empresas para fomentar el desarrollo económico en la región donde se encuentran y en la que pueden tener la mayor influencia.

Todos los esfuerzos necesitarán una nueva premisa: el valor compartido solo puede ser resultado de una colaboración eficaz entre las partes. Sobre la base de las competencias e intereses clave de una empresa es mucho más fácil maximizar el impacto social, al tiempo que beneficia a la misma. Construir sobre las necesidades y capacidades de la empresa es el primer paso para generar valor compartido y que los proyectos de responsabilidad social y corporativa generen innovación y ventajas competitivas para ellos.

## REFERENCIAS

- Ahedo, M. (2012). Repensando estudios de sistemas de innovación. El sistema catalán de innovación como lugar estratégico de investigación. *Arbor: Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 188(753), 49–62. Recuperado el 9 de febrero de 2013 de la base de datos Scientific Research–Open Access.
- Arias, J.E. & Durango, C.M. (2009). Construcción de una herramienta para la identificación de conocimientos clave de la I+D+i proceso en la Pontificia Universidad Bolivariana. *Revista de Ciencias Estratégicas*, 17(21), 75–88.
- Calderón, M. (2010). El valor estratégico de los acuerdos de colaboración para la adquisición de conocimiento en innovación abierta. Un análisis del sector TIC en España. *Contabilidad y Administración*, No.232, septiembre–diciembre, 41–64.

- Centro de Innovación Social (s / f). Innovación Social. Sitio oficial del Centro de Innovación Social. Recuperado el 13 de agosto de 2013, de <http://socialinnovation.ca/about/social-innovation>
- Chesbroug, H. (2006). Open innovation: A new paradigm for understanding industrial innovation. En H. Chesbrough, W. Vanhaverbeke & J. West (Eds.), *Open innovation: Researching a new paradigm*. Nueva York: Oxford University Press.
- Chika, K. & Nti, E. (2013). Social innovation creates prosperous societies. *Stanford Social Innovation Review*, *11*(3). Suplemento patrocinado a SSIR. Centro de Stanford sobre Filantropía y Sociedad Civil. Recuperado el 23 de agosto de 2013, de [https://ssir.org/articles/entry/social\\_innovation\\_creates\\_prosperous\\_societies](https://ssir.org/articles/entry/social_innovation_creates_prosperous_societies)
- Comisión Europea (2013). Guía para la Innovación Social. Política Regional y Urbana.
- Corona, J., Garnica, J. & Niccolas, H. (2006). Implementación de un sistema de innovación tecnológica en una microempresa. *Memorias del I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación (CTS+I)*. Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura. México.
- CSR Europa (2013). Estrategia Empresa 2020. La red europea de responsabilidad social de las empresas. Bruselas.
- Etzkowitz, H. & Leydesdorff, L. (2000). La dinámica de la innovación: de los sistemas nacionales y el “modo 2” a una triple hélice de las relaciones universidad-industria-gobierno. *Política de Investigación*, *29*, 109-123.
- Etzkowitz, H. (2010). Innovación: la transición sin fin. *Revista Gestcao & Technology*, *2*(1). Recuperado el 9 de mayo de 2013, de <http://revistagt.fpl.edu.br/get/article/view/135/147>
- Googins, B. & Mirvis, P. (2013, 17 de junio). Organización para la sostenibilidad: redes y asociaciones. Blog de BABSON. El Instituto Lewis. Creación de valor social. Recuperado el 19 de agosto de 2013, de <http://blogs.babson.edu/social/2013/06/17/organizing-for-sustainability-networks-and-partnerships/>
- Gutiérrez, N. (2004). La vinculación en el ámbito científico-tecnológico de México. Instituciones de educación superior en interacción con diferentes actores. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, *34*(2), 47-94.

- Giuliani, E. & Arza, V. (2008). *What drives the formation of 'valuable' University-Industry linkages? An under-explored question in a hot policy debate*. Brighton: University of Sussex.
- Grupo del Banco Mundial (2002). Más allá del crecimiento económico. Glosario. Recuperado el 14 de agosto de 2013, de <http://www.worldbank.org/depweb/spanish/beyond/global/glossary.html>
- Inzelt, A. (2008). Fortalecer y mejorar las capacidades regionales (Programa del Centro Regional de Conocimiento Universitario en Hungría). *Revista Romana de Economía*, 26(1), 133-154. Recuperado el 10 de febrero de 2013 de la base de datos Scientific Research-Open Access.
- Kenway, J., Bullen, E. & Marginson, S. (2007). La economía del conocimiento, el tecnoemprendedor y el futuro problemático de la universidad. En S. Marginson (Ed.), *Perspectivas de la educación superior: globalización, competencia en el mercado, bienes públicos y futuro de la universidad* (pp. 121-137). Rotterdam: Sense Publishers.
- Lomelí, L. & Murayama, C. (2009). México ante la crisis: hacia un nuevo curso de desarrollo. *Economía UNAM*, 6(18), 7-60.
- Markkula, M. & Sinko, M. (2009). Las economías del conocimiento y la sociedad de la innovación evolucionan en torno al aprendizaje. *Papeles de elearning*, 13. Comisión Europea. Recuperado el 4 de junio de 2013, de <http://www.elearningeuropa.info/files/media/media19201.pdf>
- Niccolas, H., Garnica, J. & Torres, A. (2012). La creación de valor compartido y la innovación social como factores de sinergia para el desarrollo económico. *Memorias del XVI Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas*. Academia de Ciencias Administrativas (Acacia). México.
- Niccolas, H. & Hernández, N. (2005). Aproximación a un modelo de sistemas para el desarrollo de una cultura de innovación en las Pymes del sector servicios del estado de Hidalgo. *Memorias del IV Congreso Internacional de Ingeniería Electromecánica y de Sistemas*. México: IPN.
- Peters, M. (2003). Classical political economy and the role of universities in the new knowledge economy. *Globalisation, Societies and Education*, 1(2), 153-168.
- Phills, J., Deiglmeier, K. & Miller, D. (2008). Redescubriendo la innovación social. *Stanford Social Innovation Review*, 6(4), otoño. Recuperado el 9

de agosto de 2013, de [http://www.ssireview.org/articles/entry/rediscovering\\_social\\_innovation](http://www.ssireview.org/articles/entry/rediscovering_social_innovation)

- Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2006). Estrategia y sociedad: el vínculo entre ventaja competitiva y responsabilidad social corporativa. *Harvard Business Review. América Latina*, 84(12), diciembre, 42-56.
- Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2011). La creación de valor compartido: cómo reinventar el capitalismo y liberar una oleada de innovación y crecimiento. *Harvard Business Review. América Latina*, 89(1), enero-febrero, 31-49.
- Root Capital (2013). Sitio oficial de la Organización Root Capital. <http://www.rootcapital.org>
- Saariluoma, P., Kannisto, E. & Kujala, T. (2009). Análisis de procesos de microinnovación: colaboración entre universidades y empresas. *Comunicaciones del IBIMA*, 9, 19-23.
- Tonermann, C. & Chauí, M. (2003). Desafíos universitarios en la sociedad del conocimiento, cinco años después de la Conferencia Mundial sobre Educación Superior. Foro de la Unesco Serie de documentos ocasionales Documento No.4 / S. *Foro de la Unesco sobre Educación Superior, Investigación y Conocimiento*. Comité Científico Regional para América Latina y el Caribe del Foro de la Unesco. París. Recuperado el 14 de mayo de 2013, de <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001344/134422so.pdf>

# ***Rupturas en el cooperativismo mexicano: análisis del impedimento de financiamiento entre sociedades cooperativas de ahorro, producción y consumo \****

EDUARDO ENRIQUE AGUILAR  
JOSÉ ENRIQUE LÓPEZ AMEZCUA

***Resumen.*** Aguilar, Eduardo Enrique y López Amezcua, José Enrique. “Rupturas en el cooperativismo mexicano: análisis del impedimento de financiamiento entre sociedades cooperativas de ahorro, producción y consumo”. El cooperativismo mexicano se remonta al siglo XIX, sin embargo, en comparación con los países de América del sur o Europa, no ha podido ser un sector que desarrolle capacidades de producción y consumo para competir con el sector privado en el mercado nacional. Este no es un hecho fortuito sino que la posición fortalecida o débil del sector cooperativo tiene su origen en la misma configuración y su relación con el estado mexicano. En otras palabras, su promoción u obstrucción se sustenta en políticas deliberadas de acuerdo con los proyectos de los grupos en el poder. Así, analizamos la existencia de obstáculos dentro de la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) y la Ley General de Sociedades Mercantiles sobre el financiamiento autónomo del sistema cooperativo, las cuales fueron modificadas en 1994, en la coyuntura de la implementación de políticas neoliberales en México, lo que ha provocado la incapacidad de las sociedades

• El presente capítulo tuvo su origen en el proyecto de investigación “Mapeo de iniciativas de economía social y solidaria en Jalisco 2018-2019”, realizado por el Centro de Estudios del Desarrollo Económico y Social (CEDES) de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad de Puebla y el Cuerpo Académico 791 del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara, con el respaldo financiero de la convocatoria para el fortalecimiento de cuerpos académicos, emitida por la Secretaría de Educación Pública (SEP).

*cooperativas de ahorro y préstamo para otorgar préstamos a personas jurídicas, lo que ha generado un impulso al sector privado en detrimento del sector social.*

***Palabras clave.*** Cooperativismo, cooperativas, economía social, Jalisco, México.

***Abstract.*** Aguilar Hernández, Eduardo Enrique y López Amezcua, José Enrique. “Ruptures in mexican cooperativism: analysis of the impediment of financing between cooperative savings, production and consumption societies”. Mexican cooperativism dates back to the nineteenth century. However, in comparison with South American or European countries, this sector has not been able to develop production and consumption capacities that allow them to compete with the private sector within the national market. This is not a fortuitous event: the cooperative sector’s strengthened or weak position stems from this very configuration and its relationship with the mexican state. In other words, its promotion or obstruction is based on deliberate policies defined by the political projects of the groups in power. Thus, we analyze the existence of obstacles within the General Law of Cooperative Societies and the General Law of Mercantile Societies on the autonomous financing of the cooperative system. These laws were modified in 1994 at the juncture of the implementation of neoliberal policies in Mexico. This has resulted in the inability of savings and loan cooperative societies to grant loans to legal entities, which has, in turn, generated a boost to the private sector to the detriment of the social sector.

***Key words.*** Cooperativism, cooperatives, social economy, Jalisco, Mexico.

Esta investigación tuvo como propósito levantar información de diversas iniciativas de la economía social, solidaria y el sector social de la economía (SSE) del estado de Jalisco, con el fin de ofrecer líneas estratégicas para su fortalecimiento y articulación. Además, este esfuerzo se propuso porque en México —hasta el momento de la investigación— no existen mapeos de estas iniciativas. Pudimos conocer algunos ejercicios y esfuerzos de levantamiento de datos realizados por parte del sector social que finalmente no prosperaron.<sup>1</sup> Así, lo que presentamos es uno de los primeros esfuerzos en su tipo a escala nacional.

1 Al respecto, Alfonso Vietmeier (2005) realiza un recuento de algunos de los esfuerzos de mapeo.

Es importante señalar que el mapeo no se adscribe a una representación geográfica sino a investigación documental, entrevistas, grupos focales y localización regional de los proyectos y las experiencias. Desde los datos recolectados en esta etapa de investigación, con finalidad analítica, agrupamos los proyectos y las experiencias en ocho configuraciones por sus lógicas estructurales: unidades domésticas; cooperativismo capitalista; cajas de ahorro y populares; experiencias de defensa del territorio; experiencias agroecológicas rurales; colectivos solidarios urbanos; asociaciones o grupos liderados por mujeres; grupos unidos por el interés de recursos del estado y falso cooperativismo.

Si bien nos aventuramos a realizar dicha tipología, no quiere decir que en realidad existan de manera pura sino más bien de forma *interseccional*, por lo que estas configuraciones nos permiten mayor claridad para realizar análisis y reflexiones. Este mapeo, pues, es un esfuerzo académico que permite un acercamiento a los fenómenos de economía popular, social, solidaria y del sector social de la economía. Sin embargo, en el proceso de desarrollo de la investigación encontramos necesario realizar un análisis sistémico que impacta en las condiciones y particularidades de los proyectos estudiados, ya que las técnicas de investigación utilizadas, como las entrevistas, no permiten por sí mismas la comprensión de la estructura en que están insertos los proyectos de economías solidarias. De tal manera, nos apoyamos con herramientas emanadas de la sociología económica y la economía política para generar una revisión amplia y crítica de las condiciones de las configuraciones enunciadas.

El objetivo principal de este texto es presentar los resultados del ejercicio de conexión entre la configuración que nombramos *cooperativismo capitalista* y los cambios del modelo de desarrollo económico mexicano a partir de la década de los ochenta del siglo pasado, es decir, el modelo de desarrollo enfocado en lo interno y cerrado que se transformó en uno abierto que busca integrarse a las cadenas globales de valor y al comercio internacional. Sostenemos que el sistema cooperativo nacional —enunciado en la Ley General de Sociedades Cooperativas como aquel que se conforma de las cooperativas de ahorro y préstamo, de producción de bienes y servicios, y de consumo— ha sido sometido a un proceso *intencional de desestructuración*, ya que se le ha impedido generar crecimiento económico de su propio capital, no solo

por la falta de fomento desde el estado sino por los cambios legislativos que de manera abierta se lo impiden hasta hoy. Ya Carrillo Nieto lo había señalado:

[...] el proyecto neoliberal fue haciendo uso del derecho para formar su propia estructura institucional, valiéndose de las reformas jurídicas necesarias y en nombre de la justicia y el bien común: se trata de la creación de una amplia arquitectura jurídica que le da sustento constitucional, legislativo y por ende la seguridad jurídica que le permite continuar con su proceso de acumulación y despojo [...] El neoliberalismo en México logró que se reformara la Constitución Política y la legislación secundaria, y ha logrado permear la mentalidad de la sociedad mexicana (2018, p.344).

Ha sido un proceso desarrollado a lo largo del tiempo, por momentos con mayor intensidad, otros mucho más sutiles según el área que se ha pretendido reformar o reestructurar. En particular, para el cooperativismo se pueden datar movimientos de resistencia por parte de las uniones y federaciones, las cuales lograron ciertas negociaciones sin que por fuerza hayan tenido un impacto que revierta la lógica general, pues hoy en día, mediante cambios legales, formalmente se equipararon las sociedades cooperativas y las sociedades mercantiles privadas, además de consolidar la separación *formal* y *real* de las unidades financieras a las de producción y consumo. Es importante señalar que el conocimiento situado del cooperativismo en Jalisco nos permite contar con las claves necesarias para realizar un análisis crítico de las condiciones nacionales que, en conjunto con los datos cuantitativos revisados, demuestran la congruencia de las premisas señaladas. Asimismo, existen esfuerzos metodológicos previos de este tipo, es decir, de revisión de un caso particular para comprender lo nacional —sistémico—. Úrsula Oswald y Jorge Serrano (1978), por ejemplo, analizaron las relaciones entre políticas nacionales e internacionales y sus impactos negativos y positivos en el territorio, al abordar el caso de implantación de una cooperativa en la zona de la Costa Chica de Guerrero.

## MÉTODOS

El proceso de la investigación del mapeo tuvo diversas fases: la primera fue la creación de un espacio interno, que se tradujo en dos seminarios de diálogo y reflexión sobre la economía social y solidaria en México, con investigadores de diversas universidades nacionales; la segunda fase fue una exploratoria de trabajo de gabinete para el levantamiento de información bibliográfica sobre el fenómeno en Jalisco; la tercera fue trabajo de campo de levantamiento de información de carácter mixto (cuantitativo y cualitativo), mediante encuestas y entrevistas semiestructuradas; y la última fase fue de análisis estructural a través de estudios de historia, sociología económica y economía política.

Hasta la finalización de la investigación, en México no se cuenta con un mapa, directorio o diagnóstico nacional de las iniciativas de los organismos del sector social de la economía ni de cuántas organizaciones se consideran de economía social y solidaria; de hecho, para estas últimas todavía hay un fuerte debate en el ámbito teórico. Empero, han existido intentos por realizar los conteos y las categorizaciones, los cuales han sido infructuosos. Por ejemplo, se intentó crear un registro nacional, incluido en el proyecto inicial de la Ley General de Economía Social Solidaria (LESS), iniciativa que fue removida en las comisiones de revisión y dictamen, como señala Jorge Horbarth: “otro aspecto fue el retiro de la propuesta original del Registro Nacional de Organismos del SSE, sustituido por un Catálogo que elaboraría el Instituto [Nacional de Economía Social], arguyendo razones financieras muy distantes de la necesidad del SSE” (2015, p.127). Es importante señalar el esfuerzo de diversas iniciativas de economía solidaria que en 2002–2003 se agruparon y referenciaron, como Espacio EcoSol, que emprendieron esfuerzos en torno a la consolidación de un movimiento nacional que, finalmente, no pudo llevarse a cabo:

Es conveniente presentar un diagnóstico diferenciado del conjunto de las EcoSol. Aún no existe, en el caso de México. Aquí indico, entonces, una tarea importante para los sectores académico y público, y para las EcoSol mismas. Estamos iniciando apenas un mapeo por regiones y una primera aproximación valorativa (Vietmeier, 2005, p.107).

Asimismo, Boris Marañón y Diana López señalan:

Así, en 2003 se impulsó la conformación del Espacio ECOSOL México, el cual agrupa a un significativo número de redes y organizaciones que desarrollan actividades económicas de producción, comercialización, así como algunas que impulsan el dinero comunitario y trueque. Sin embargo, a pesar del generoso despliegue de esfuerzos, hay todavía un camino largo que recorrer para lograr un espacio solidario articulado en términos conceptuales, estratégicos y operativos. Aún falta generar información precisa de la importancia cuantitativa del mundo solidario, incrementar la visibilización de sus discursos, prácticas y potencialidades (2014, p.3).

Desde la política pública, el Instituto Nacional de la Economía Social (Inaes) ha impulsado el Observatorio del Sector Social de la Economía, el cual tiene como objetivo “la organización metódica de los componentes que contribuyan a la visibilización del Sector Social de la Economía”, en donde señalan: “El Observatorio es el instrumento adecuado para la sistematización y difusión de las experiencias nacionales del sector [...] Ello implica precisar quienes integran al sector, cuáles son sus organismos y sus actores”. El Inaes fue facultado para crear este organismo en 2012, pero hasta 2019 no han realizado mapeos nacionales, estatales o regionales. Por último, dentro del rubro de política pública, el único esfuerzo que ha tenido frutos es el Catálogo de Cooperativas de la Ciudad de México, que impulsó la Secretaría de Trabajo y Fomento al Empleo, el cual se fundamenta en los artículos 7 y 9, inciso “a” de la Ley de Fomento Cooperativo de la Ciudad de México.<sup>2</sup> En Jalisco, el presente es uno de los primeros esfuerzos en su tipo.

En la etapa exploratoria, nos esforzamos por obtener la mayor cantidad de datos de proyectos a través de la revisión documental para, después, discernir sobre las iniciativas que ofrezcan un panorama del fenómeno estudiado. En primer lugar, integramos a los organismos del sector social de la economía, reconocidos por la LESS: “Ejidios; Comunidades; Organizaciones de traba-

<sup>2</sup> Para ver el catálogo y toda la información, ingresar al portal <http://www.cooperativas.cdmx.gob.mx/styfe/coopl00/index.php>, el cual, para el presente trabajo, fue revisado el 18 de diciembre de 2017.

jadores; Sociedades Cooperativas; Empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores, y; en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios”.

No obstante, nuestra mirada no puede reducirse a aquellos proyectos que tengan registro y reconocimiento oficial del estado mexicano. Por tanto, también buscamos iniciativas, colectivos y experiencias que estuvieran actuando bajo la lógica de la economía alternativa politizada. Es así que, en la primera fase de revisión documental, encontramos investigaciones sobre economía social, en general, y cooperativismo, en particular, entre las que destacan las tesis de grado sobre cooperativas en Jalisco, por ejemplo, en el repositorio de la Universidad de Guadalajara y el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO).

Por otra parte, para la realización de los análisis estructurales se utilizaron las teorías y los conceptos de la sociología económica y la economía política, además de las teorías del desarrollo económico, en las que encontramos herramientas de análisis que nos permiten comprender la estructura económica nacional y la inserción actual de las economías alternativas. Para este capítulo, nos interesa abordar el cooperativismo capitalista de producción y consumo, así como las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socap). Sobre la sociología económica, recuperamos las nociones de la corriente desarrollista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la corriente dependentista latinoamericana. De la economía política, recuperamos los análisis de la competencia intercapitalista y los procesos de financierización de la economía y, finalmente, los elementos del desarrollo económico como crecimiento de capital.

Desde la teoría, el desarrollo económico está estructurado por la interconexión entre el ahorro, la inversión, la producción y el consumo, pues estos son capaces de generar un círculo de crecimiento, ya que el ahorro, bajo condiciones favorables, se convierte en inversión y capital productivo; este último, capaz de generar / producir mercancías y, a su vez, que el capital cuente con una tasa de retorno apta para cubrir los costos fijos y las variables de la producción, la depreciación del capital, una reinversión de capital y una ganancia para el capitalista. Del mismo modo, esta corriente teórica

señala que el ahorro puede venir desde diversas fuentes, como los esfuerzos propios, las herencias, o alguien que se convierte en inversionista.

Sin embargo, la realidad no se ajusta a la visión ideal de esta corriente teórica económica dentro del campo popular, es decir, población de los deciles más bajos. Los esfuerzos de convertir el ahorro a una inversión para capital productivo son escasos, ya que estos estratos sociales han sido históricamente empobrecidos y solo cuentan con su mano de obra, en pocas ocasiones con relaciones salariales, y la mayoría de las veces con economías de subsistencia, populares o informales, de tal forma que sus niveles de ahorro son de carácter marginal.<sup>3</sup> En este sentido, se ha acreditado que una de las estrategias para combatir la pobreza en América Latina y México es la inclusión financiera, por lo que, que en las últimas décadas, ya sea por parte de organizaciones internacionales, administraciones del gobierno federal mexicano, o la banca, ha existido una agresiva campaña para aumentar estos niveles.<sup>4</sup> Por su parte, el cooperativismo de ahorro y préstamo ha tenido como función solventar las necesidades crediticias de grandes contingentes de personas de los sectores populares. En México, a lo largo de la historia ha ofrecido cobertura financiera en municipios y zonas rurales donde la banca privada es inexistente (Ramos, 2017); de tal manera que el ahorro colectivo es capaz de convertirse en inversión de capital para estos estratos de población y con ello lograr que las personas puedan disputar la riqueza de la producción a través de empresas cooperativas, es decir, contar con un capital colectivo para que las ganancias de la producción no sean de apropiación privada sino gestionadas por los mismos trabajadores para mejorar su cantidad y calidad de consumo mercantil. En otras palabras, repetir el mismo ciclo de la figura 9.1, pero con los siguientes cambios: a) la inversión proviene del ahorro colectivo, y b) el capital está sustentado en una producción de propiedad

3 La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIG) 2018, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), señala que los gastos de los hogares mexicanos cuentan con erogaciones financieras y de capital de 14%, donde se encuentran las “transacciones destinadas a la compra de bienes muebles e inmuebles, objetos valiosos, activos físicos, que modifican el patrimonio del hogar. Incluyen conceptos tales como: Cuota pagada por la vivienda propia; Servicios y materiales para reparación, mantenimiento y/o ampliación de la vivienda; Depósitos en cuentas de ahorro, tandas, cajas de ahorro; etcétera”. En términos absolutos, de un gasto total trimestral del hogar de 47,205 pesos (aproximadamente 2,172 USD), solo 6,619 pesos (alrededor de 304 USD) se destina a las erogaciones financieras y de capital señaladas.

4 La discusión particular sobre el papel de la inclusión financiera en México queda fuera de este artículo. Sin embargo, se recomienda leer a Cavallero y Gago (2021).

colectiva, por lo que, en teoría, existirían niveles de desarrollo económico para estas personas excluidas del sistema económico capitalista. Así pues, esta noción de desarrollo y crecimiento es la que subyace de forma aparente en la estructuración del sistema cooperativo nacional dentro de la Ley General de Sociedades Cooperativas.

## RESULTADOS

Los insumos del mapeo se obtuvieron de distintas fuentes: en el repositorio del ITESO, donde probablemente se encontró el mayor número de experiencias documentadas<sup>5</sup> y acceso a las publicaciones de sus grupos de investigación, por ejemplo: “Las alternativas ciudadanas emergentes en Jalisco” (Luengo, 2014) y “La agroecología en la construcción de alternativas hacia la sustentabilidad rural” (Morales, 2011), así como varias publicaciones de la revista *Magis* (editada por la misma casa de estudios, con más de cinco años de antigüedad, por lo que varias iniciativas ahí descritas ya no están activas).

Otro espacio de búsqueda fueron solicitudes de información a dos instancias federales a través de Infomex: Instituto Nacional de la Economía Social (Inaes) y Comisión Nacional de Pesca (Conapesca), sobre los apoyos a los grupos con proyectos productivos y sociedades cooperativas en Jalisco, de 2012 a 2018, para conocer qué tipo de esfuerzos existen.<sup>6</sup> Empero, el listado no contenía datos de contacto, por lo que se procedió a una búsqueda bajo una toma aleatoria de registros, donde en ninguno de los casos se logró obtener mayor información en los buscadores de la Internet (por esta razón, se desestimó y no se contempló para el mapeo). Conapesca dio cuenta de 359 registros de agrupaciones pesqueras del sector social de la economía en el estado, de las cuales algunas fueron censadas y visitadas, de tal forma que este dato de organismos sí fue contabilizado.

5 Por las diversas investigaciones que han realizado, así como de los registros de los Proyectos de Aplicación Profesional (PAF), los cuales son una suerte de combinación del servicio social y prácticas profesionales.

6 Los resultados quedaron establecidos en las solicitudes de información con folios 201000005919, del 31 de julio, y 0819700129319, del 12 de diciembre de 2019, donde se anexó, por parte del Inaes, un documento con 1640 apoyos otorgados.

En este sentido, al hacer una revisión más detallada desde los organismos del sector social de la economía (osse), existen dos tipos bien localizados: por un lado, los ejidos y las comunidades rurales; por otro, las Socap. Las primeras están contabilizadas por el Inegi en su Censo Agropecuario, así como por los Censos Generales de Población y Vivienda. Para estos núcleos agrarios certificados, se encontraron 1,353, repartidos en los 125 municipios del estado, cuya distribución se pueden encontrar en este. En segundo lugar, las Socap cuya información fue hallada dentro del Fideicomiso Fondo de Supervisión Auxiliar de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamos y Protección a sus Ahorradores (Focoop), indicando la existencia de 109 organizaciones<sup>7</sup> que, en conjunto de sus sucursales, cubren 125 municipios del estado.

Por tanto, en la búsqueda documental realizada hay 1,988 experiencias de los organismos del sector social de la economía y los proyectos enmarcados en la economía social solidaria en Jalisco. Sin embargo, tanto las cooperativas de ahorro y préstamo, las organizaciones de pescadores, así como los ejidos y las comunidades agrarias, cuentan con una lógica propia que, aunque sean reconocidos como osse, no significa que funcionen como propuesta de economía alternativa; aunque, de hecho, estén entrelazados con la economía popular. Por ello, hemos decidido, con excepción de algunos ejidos, no integrarlos en el análisis de las configuraciones, pues su resultado daría un sesgo no deseado en la investigación.

De esta forma, el objetivo fue comprender la red restante de 165 organizaciones y, mediante método estadístico, obtuvimos una muestra representativa de 34 proyectos —con un nivel de confianza de 80% y un margen de error de 10%— para poder acercarnos y obtener datos que nos permitieran ofrecer un análisis más detallado. Así, en el trabajo de campo se cubrió la visita a dicha cantidad de proyectos, con una distribución en seis regiones político-administrativas: Altos Norte, Altos Sur, Centro, Costa-Sierra Occidental, Costa Norte, Sierra y Valles.

7 Las Socap cuentan con una tendencia propia por sus características y patrones, que tienen que ver con intervenciones del estado mexicano, así como del sistema financiero mexicano, donde no todo el número señalado está acreditado e, inclusive, existen menciones de impedimento de funcionamiento.

## DISCUSIÓN

Mediante el levantamiento de datos cuantitativos y cualitativos por medio de entrevistas, encuesta y observación participativa, se pudo vislumbrar la diversidad de actividades de las empresas cooperativas en Jalisco, a través de la revisión de los datos levantados, con las siguientes características, entre las más significativas:

- Desarticulación regional en términos de diálogo político.
- Nulidad de encadenamientos de valor entre los OSSE.
- Desconocimiento de los participantes de los proyectos de las instituciones de fomento gubernamental a nivel federal.
- Baja articulación de uniones, federaciones y confederaciones cooperativas.
- Falta de financiamiento por parte del sector cooperativo.

Mientras que autores como Juan José Rojas (2014) reducen la explicación de la marginalidad del sector a la falta de fomento gubernamental, diversas entrevistas con socios cooperativistas señalaron el desconocimiento de los legisladores y hacedores de política pública sobre el cooperativismo. Sin embargo, creemos que estas tesis son incompletas y la disposición actual del cooperativismo mexicano se puede comprender mejor a través de la revisión del proceso de reestructuración productivo nacional que, a su vez, responde a las tendencias globales, entre ellas la política internacional contra la idea de comunismo, impulsada en el periodo de la Guerra Fría, así como la crisis económica de la década de los ochenta del siglo xx.

Nos enfocaremos en esta última, la cual tuvo como consecuencia una reestructuración de la economía mundial global que involucró la flexibilización y liberalización de las instituciones público-estatales, la promoción del libre comercio y la llamada nueva división internacional del trabajo (NDIT), que rediseñó la maquila de bienes para trasladarla desde las metrópolis, países desarrollados o del Norte global hacia países donde la mano de obra fuera más barata: periferias, Tercer Mundo o también llamadas naciones subdesarrolladas.

Sostenemos pues que, en el proceso de transformación del modelo de desarrollo económico en México, no fue fortuito que se haya pasado del modelo sustitutivo de importaciones (MSI) a uno de flexibilización y apertura comercial —que se le ha nombrado *neoliberal*—; se explica no solo por un supuesto “agotamiento” del primero por condicionantes endógenos sino que, debido al mismo, se ve inmerso directamente en una crisis económica global del régimen de acumulación capitalista y, a raíz de ello, emerge el llamado consenso de Washington (cs) (Williamson, 1990). Las políticas económicas estructurales que se sostienen dentro de él, como la flexibilización, liberalización y privatización de lo público, son impuestas a través de mecanismos coercitivos de baja y alta intensidad en diferentes países latinoamericanos, entre ellos México.

En el país comienzan a darse una serie de reformas estructurales que modifican los marcos legales y organizativos del estado mexicano, donde el cooperativismo no queda excluido: la ley que regía al movimiento desde 1938 fue discutida y finalmente modificada en 1994; en ella se establecieron diversos cambios de su régimen, por ejemplo, que las sociedades cooperativas dejan de tener un tratamiento específico y pasan a ser consideradas como una sociedad mercantil de la misma naturaleza que las sociedades anónimas, lo que involucra, entre otras cosas, una carga impositiva igual que ellas, pero sin los beneficios que el mismo estado proporciona al sector privado ni con la capacidad de contar con el tamaño de los capitales que ese sector maneja. Otro rubro modificado fue la incapacidad de las Socap para ofrecer financiamientos y créditos a personas morales sociales o privadas —asociaciones legales de dos o más personas—, que solo podrían otorgar a personas físicas —figura individual—. Al respecto, Martha Izquierdo señala:

Con la Ley de 1994 se “desclasificó” a las cooperativas del sector obrero, normándolas en una ley especial contradictoriamente sujeta a la legislación comercial, lo cual va en contra de su propia naturaleza [...] la ley actual (1994) las consideró como sociedades mercantiles con ánimo de lucro [...] otro de los problemas que actualmente padece el sector cooperativo en México, se debe principalmente al modelo económico que prevalece. Esto es que el capitalismo mexicano bajo el modelo neoliberal excluye al cooperativismo descartándolo en los esquemas de

desarrollo nacional, aun cuando la ley así lo prevea, proyectándolo como sinónimo de retroceso, subversión y fracaso (2012, pp. 59–60).

Si bien coincidimos en gran parte con Izquierdo, diferimos en su concepción de que se excluye al cooperativismo por acreditarlo como un retroceso —la cual se sostiene discursivamente por actores como legisladores o hacedores de política pública—, indicamos que no es solo por el discurso o su concepción subjetiva que les llevaron a realizar los cambios normativos sino que ha existido un *carácter intencional de desestructuración del sistema cooperativo nacional* con la finalidad de convertirlo en una puerta para el aumento de la tasa de ganancia del capital privado y válvula de escape para los crecientes niveles de pobreza que el modelo neoliberal ha provocado en el país; dicha consideración se sostiene a través de una revisión de los datos cuantitativos y cualitativos recogidos por nuestra investigación, los cuales demuestran cómo es que el cooperativismo financiero ha crecido de manera sostenida en México y ha sido palanca para la llamada *inclusión financiera* (Ramos, 2017), mientras que el cooperativismo de producción y consumo ha tenido un declive de grandes cooperativas que existían en las décadas de los setenta y ochenta, a micro y pequeñas iniciativas existentes hoy. Este fenómeno tiene una traducción en los siguientes hechos concretos: la implantación de las reformas del cw en México fragmentó el sistema cooperativo nacional, lo que a su vez generó una doble vertiente: por una parte, para el desarrollo y robustecimiento de la economía popular y, en paralelo, para mantener a dicha economía popular subsumida formalmente al sistema de producción capitalista en su carácter neoliberal.

Para explicar lo anterior, recuperamos la afirmación de que las Socap son instrumentos de ampliación de la llamada inclusión financiera en México. En su estudio sobre el papel de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en la inclusión financiera en México, Vania Ramos (2017) hizo un recuento de cómo se ha desarrollado la inclusión financiera a través del cooperativismo desde principios de este siglo —a partir de la crisis financiera mundial de 2008–2009— hasta 2015, y su conclusión principal es que ha tenido un movimiento ascendente. No obstante, cuando se compara la inclusión financiera con el sector de banca múltiple —como puede observarse en las tablas 9.1, 9.2 y 9.3—, la capacidad de las cooperativas es residual en términos de activos, intereses y utilidades.

**TABLA 9.1 DISTRIBUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN POR ACTIVOS EN TÉRMINOS PORCENTUALES, 2009-2015**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Socap	0.76	0.95	0.93	1.01	1.15	1.26	1.29
Sofipos	0.26	0.3	0.29	0.33	0.37	0.35	0.34
Banca múltiple	98.98	98.75	98.78	98.66	98.48	98.39	98.37
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaborado por Vania Ramos (2017).

**TABLA 9.2 DISTRIBUCIÓN EN LA PARTICIPACIÓN DE LOS INGRESOS POR INTERESES EN TÉRMINOS PORCENTUALES, 2009-2015**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Socap	1.34	2	2.13	1.84	2.05	1.83	2.19
Sofipos	0.43	0.99	1.09	1.05	1.15	1	1.25
Banca múltiple	98.23	97.01	96.78	97.11	96.8	91.17	96.56
Total	100	100	100	100	100	100	100

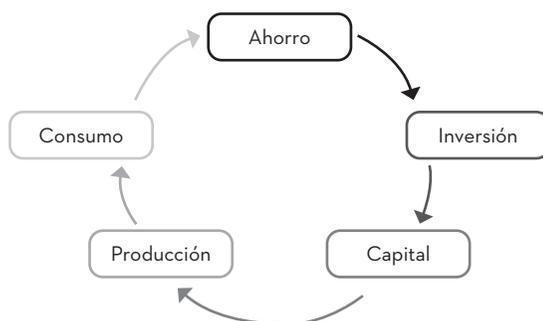
Fuente: elaborado por Vania Ramos (2017).

**TABLA 9.3 DISTRIBUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS UTILIDADES EN TÉRMINOS PORCENTUALES, 2009-2015**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Socap	-0.59	0.55	1.01	1.03	0.98	1.39	1.85
Sofipos	-0.01	0.28	-0.3	0.17	-0.09	-0.11	0.25
Banca múltiple	100.6	99.17	99.29	98.8	99.11	98.72	97.9
Total	100	100	100	100	100	100	100

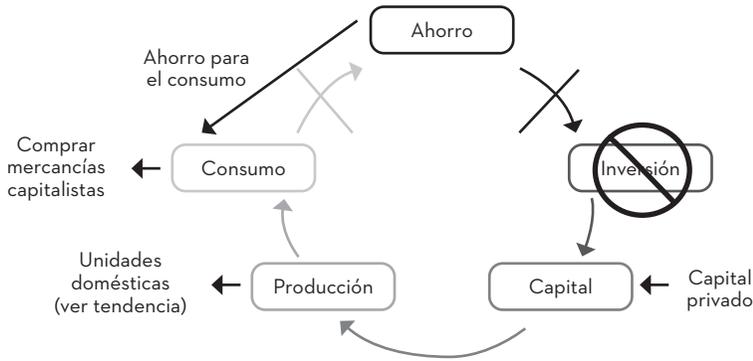
Fuente: elaborado por Vania Ramos (2017).

**FIGURA 9.1 PROCESO ECONÓMICO MERCANTIL CAPITALISTA**



De esta comparación entre el cooperativismo financiero y la banca privada, el primero resulta tener un tamaño sumamente pequeño, cuestión que no es fortuita sino resultado histórico de la desestructuración del sistema cooperativo mexicano que, en mayor medida, fue propiciado en el proceso de cambio del modelo de desarrollo económico que pasó del MSI al de las reformas del cw. No es un sinsentido que las reformas legales y restricciones estatales se hayan promovido en el auge del periodo neoliberal mexicano, es decir, en el contexto de la entrada del Tratado de Libre Comercio (TLCAN), de las reformas estructurales, así como de grandes privatizaciones de empresas estatales. Es dentro de este periodo —desde la década de 1980— que el capital trasnacional inició su agresiva y violenta estrategia a escala mundial para poder mantener y acrecentar su tasa de ganancia; una vertiente de este hecho fue la eliminación y absorción de todos los capitales que no le eran compatibles o presentaban barreras morales a la valorización del valor y el aumento de la acumulación (Weeks, 2009), como el cooperativismo capitalista. De esta manera, no solo promovió la separación de las esferas económicas cooperativistas de crecimiento de su propio capital: financiamiento→producción→consumo (figura 9.1) sino que, como se mencionó, las hizo funcionales para la reproducción del gran capital en detrimento del mismo. Así, el proceso de inclusión financiera por medio de las Socap no se traduce en el incremento de su capitalización y ganancias de las clases populares sino que el crecimiento de este fenómeno financiero provoca que los recursos generados por las clases populares se transfieran al sector privado (figura 9.2).

**FIGURA 9.2 CICLO ECONÓMICO COOPERATIVISMO CAPITALISTA EN MÉXICO**



La explicación de este fenómeno tiene que ver con la capacidad de las cooperativas de ahorro y préstamo de incrementar el dinero circulante en la economía popular, lo que permite un mayor acceso a los mercados locales, regionales y nacional y, por tanto, el aumento de consumo de las mercancías creadas por los capitales privados; de esa forma, se consolida una masa creciente de consumidores individuales en estratos que históricamente habían sido desplazados. En otras palabras, el ahorro colectivo se convierte en ganancias para los capitales privados. A las cooperativas de producción que precisan financiamientos se le obliga indirectamente porque no hay otra opción de adquirirlos dentro de los grandes capitales financieros especulativos de la banca privada.<sup>8</sup>

En la figura 9.2, podemos ver el proceso de cómo el crecimiento del capital se rompe. La limitación de las Socap de invertir en personas morales —como sociedades cooperativas— redirigen el crédito para el consumo, pues solo son capaces de otorgar préstamos individuales; de forma tal que el ahorro colectivo convertido en crédito se utiliza de forma directa para conseguir mercancías dentro del mercado capitalista, ya que la producción y el mercado cooperativista son demasiado estrechos e incapaces de proveer las mer-

<sup>8</sup> Esta afirmación es limitada a las formas de financiamientos “legales” y reconocidas por el estado, ya que existen formas de financiamiento realmente populares que son gestionadas por grupos y no pasan por la supervisión estatal.

cancías necesarias para cubrir las necesidades cotidianas de las personas. Al respecto, señalamos que los créditos individuales también han sido utilizados como inversión para un pequeño negocio, pero estos no están pensados desde la lógica del cooperativismo o las economías alternativas sino que, más bien, estas iniciativas se suman a la economía popular.

## CONCLUSIONES

Como reflexión final, reconocemos que las Socap han desempeñado un papel relevante para los sistemas mercantiles de las comunidades, ya que han servido, en ciertas ocasiones, como mecanismo de combate a la usura. Si se revisa la historia de diversos barrios y comunidades periféricas, es innegable que la formación de estos grupos de ahorro y crédito han sido funcionales para los diversos poblados en sus procesos de reproducción económica, ya que han fomentado el ahorro en una escala local-regional y permitido el acceso regular al crédito individual que soporta infraestructuras económico-materiales de las unidades domésticas.

Además, han tendido a ser un instrumento de inclusión financiera que ha llegado a generar beneficios de índole social en espacios donde el estado-nación se ha ido desmontando a lo largo de las últimas décadas con el modelo de capital neoliberal. Es innegable que este tipo de cooperativas han tenido impacto en los indicadores de consumo de las comunidades, sobre todo en nuestra área de estudio, el estado de Jalisco.

Lo anterior no quiere decir que cumplan la función de crecimiento económico sustentado en un sistema cooperativo nacional, de forma contraria a como es presentado en la LGSC, donde hay una interrelación entre el financiamiento, la producción y el consumo. Las modificaciones a las leyes en el periodo revisado han truncado este proceso que, con el paso del tiempo, han desarticulado el circuito de financiamiento-producción-consumo de las sociedades cooperativas, haciendo que la producción se vea financiada por medio de la banca privada, y el financiamiento cooperativo sirva para acceder a los mercados de capitales individuales, es decir, todo el sector se ha vuelto funcional para sistema de producción capitalista.

El cooperativismo de ahorro y crédito no solo no ha podido fortalecer el sistema cooperativista nacional sino que, de manera contraria, directa e

indirectamente genera el aumento de consumidores, lo que favorece el sistema de producción capitalista. La fragmentación del sector cooperativo mexicano ha servido en una doble vertiente: por una parte, para el desarrollo y robustecimiento de la economía popular, al ofrecer acceso a mayores niveles de consumo y producción a micro y pequeña escala (como válvula de escape) y, de manera paralela, para mantener dicha economía popular subsumida formalmente al sistema de producción capitalista. Sabemos que la generación de consumidores de las mercancías capitalistas favorece la reproducción cotidiana de mano de obra barata, fenómeno que ha sido ampliamente reflexionado por la corriente de la economía marxista feminista, que señala cómo el trabajo de la unidad doméstica sostiene la producción mercantil a través del trabajo invisibilizado y el impago a las mujeres (Federici, 2013; Mies, 2019; Pérez, 2014; Verónica Gago, 2019, y Cavallero y Gago, 2021, estudian el proceso de extracción de valor que se da a través de la ampliación de la inclusión financiera de los sectores populares). Así pues, la desestructuración del sistema cooperativista a partir de las reformas de 1994 terminó por ser funcional a las estrategias de inclusión financiera, a través de las cooperativas de ahorro, los sectores populares a los circuitos de valorización de los grandes capitales, a costa del debilitamiento de la producción y el consumo de bienes cooperativos.

## REFERENCIAS

- Carrillo, J. (2018). La arquitectura jurídica del despojo neoliberal en México (1982–2015): un proyecto basado en reformas y decisiones judiciales. En A. Hernández & M. Burgos (Coords.), *La disputa por el derecho: globalización hegemónica vs la defensa de los pueblos y grupo sociales*. México: UNAM / Bonilla Artigas.
- Cavallero, L. & Gago, V. (2021). *Una lectura feminista de la deuda*. Buenos Aires: Tinta Limón.
- Federici, S. (2013). *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Gago, V. (2019). *La potencia feminista o el deseo de cambiarlo todo*. Buenos Aires: Tinta Limón.

- Horbarth, J. (2015). Los marcos normativos en la promoción de la economía social y solidaria en algunos países de América Latina. En M.A. Gracia (Coord.), *Trabajo, reciprocidad y re-producción de la vida. Experiencias colectivas de autogestión y economía solidaria en América Latina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Inegi (2018). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018*. Aguascalientes, México.
- Izquierdo, M. (2012). Comentarios en torno a las sociedades cooperativas en México. *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, No.46, 53-64.
- Luengo, E. (Coord.) (2014). Las alternativas ciudadanas emergentes en Jalisco. *Complexus 5*, cuadernos de avances del CIFS. Tlaquepaque: ITESO.
- Marañón, B. & López, D. (2014). Racionalidad alternativa de las experiencias de solidaridad económica en México: apuntes para el diseño de políticas públicas. *Revista Estudios Agrarios*, 20(57), 99-122.
- Mies, M. (2019). *Patriarcado y acumulación a escala mundial*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Morales, J. (2010). *Sociedades rurales y naturaleza: en busca de alternativas hacia la sustentabilidad*. Tlaquepaque: ITESO.
- Oswald, U. & Serrano, J. (1978). El cooperativismo agrario en México: implantador del capitalismo estatal dependiente. *Revista Mexicana de Sociología*, 40(extr.), 273-284.
- Pérez, A. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Ramos, V. (2017). *El papel de las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo en la inclusión financiera en México, 2009-2015*. Tesis de doctorado en Economía Política del Desarrollo. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Rojas, J.J. (2014). *La formación del movimiento cooperativo en México: antecedentes organizaciones y momento constitutivo*. México: Universidad Autónoma Chapingo.
- Vietmeier, A. (2005). Economías solidarias en México. Una aproximación. En F. Cadena (Coord.), *De la economía popular a la economía de la solidaridad. Itinerario de una búsqueda estratégica y metodológica para otro mundo posible*. Tlaxcala: Colegio de Tlaxcala.

Weeks, J. (2009). *Teoría de la competencia en los neoclásicos y en Marx*.  
Madrid: Maia.

Williamson, J. (1990). *Latin American adjustment: How much has happened?*  
Washington, DC: Institute for International Economic.

# ***Evaluación cualitativa del programa de impulso a la economía social como estrategia de política pública de combate a la pobreza en el municipio de Puebla 2011–2012***

RAMIRO ANTONINO BERNAL CUEVAS

***Resumen.*** Bernal Cuevas, Ramiro Antonino. “Evaluación cualitativa del programa de impulso a la economía social como estrategia de política pública de combate a la pobreza en el municipio de Puebla 2011–2012”. En este trabajo, se presenta el diseño y pilotaje de un estudio cualitativo para evaluar el impacto del programa Fomento a la Economía Social y Cooperativismo, que se diseñó y operó en el municipio de Puebla en 2011–2012, como una estrategia de política pública social para el combate a la pobreza y el fortalecimiento del tejido social. El estudio se realizó cinco años después de finalizado el programa y consistió en una investigación cualitativa, con elementos del método etnográfico. Su objeto fue el cambio de percepción en la forma de vida de las personas a partir de emprender de manera colectiva. Las técnicas de recolección de información seleccionadas fueron: entrevista semiestructurada para los emprendedores; cuestionario para los orientadores; y entrevista a profundidad para el coordinador del programa. Algunas de las variables a investigar fueron el trabajo en equipo, la confianza en sí mismo, la confianza en los socios, la empresa colectiva, la cooperación, la intercooperación y la relación con la comunidad. Los resultados se sistematizaron y analizaron a partir de las hipótesis y supuestos de cambio planteados en el programa. Las conclusiones, aunque preliminares por el número de actores entrevistados, indican que este alcanzó gran parte de los objetivos y supuestos planteados, ya que los nuevos emprendedores manifestaron una mejora en su autoestima, una nueva forma de conceptualizar el trabajo colaborativo, desarrollaron valores como la autoayuda, la solidaridad, la cooperación y el interés por la comunidad, así como una nueva mirada

*empresarial y un incremento en el ingreso. Por otra parte, los resultados indicaron las oportunidades de mejora del diseño y operación de una política pública similar.*

**Palabras clave.** *Economía social, emprendimiento, medición cualitativa, pobreza, políticas públicas.*

**Abstract.** *Bernal Cuevas, Ramiro Antonino. "Qualitative measurement of the social economy program, as a public policy strategy to fight poverty, in the municipality of Puebla 2011–2012". This paper presents the design and piloting of a qualitative study to evaluate the impact of the Promotion of the Social Economy and Cooperatives program, which was designed and operated in the Municipality of Puebla in 2011–2012, as a strategy of social public policy to combat poverty and the strengthening of the social fabric. The study was carried out five years after the end of the program and consisted of qualitative research, with elements of the ethnographic method. The object of study was the change of perception in the way of life of people from collective entrepreneurship. The data collection techniques selected were: semi-structured interview for entrepreneurs, questionnaire for the coaches and in-depth interview for the program coordinator. Some of the variables to be investigated were: teamwork, self-confidence, trust in partners, collective enterprise, cooperation, inter-cooperation and relationship with the community. The results were systematized and analyzed based on the hypotheses and assumptions of change proposed in the program. The conclusions, although preliminary by the number of actors interviewed, indicate that the program achieved many of the objectives and assumptions made, since the new entrepreneurs showed an improvement in their self-esteem, a new way of conceptualizing collaborative work, they developed values such as self-help, solidarity, cooperation and concern for the community, as well as a new business perspective and an increase in income. On the other hand, the results indicate the opportunities to improve the design and operation of a similar public policy.*

**Key words.** *Entrepreneurship, poverty, public policy, qualitative measurement, social economy.*

## DISEÑO DEL PROGRAMA FOMENTO A LA ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVISMO

La Dirección de Política Social y Economía Social, adscrita a la Secretaría de Desarrollo Social del Municipio de Puebla, diseñó y operó, en el periodo

2011-2012, una política pública social de reducción de la pobreza a través de prácticas de economía social.

El objetivo del Programa Fomento a la Economía Social y Cooperativismo fue mejorar las condiciones de vida y los ingresos de las familias poblanas, en especial de aquellas en condiciones de pobreza, a partir de acciones fundamentadas en la economía social, por medio de información, educación, capacitación, apoyo al emprendimiento colectivo, trabajo en colaboración, organización y visión comunitaria, que impactara en el fortalecimiento del tejido social. Se pretendía fomentar una cultura emprendedora asociativa, un trabajo en equipo y cooperación; desarrollar proyectos productivos colectivos a partir de una metodología de acompañamiento integral al emprendimiento; profesionalizar entidades económicas ya existentes en la gestión para mejorar su organización y actividad económica, fomentando el asociacionismo; brindar orientación contable, fiscal y legal para la constitución y operación de las empresas asociativas; promover y difundir la fórmula empresarial de economía social y cooperativismo en diversos ámbitos de la sociedad, entre otras.

Como menciona Vanesa Ciolli (2015), una política pública, incluyendo las políticas sociales, diseñada por un órgano de gobierno, atiende un contexto y una situación problemática: “la acción estatal considerada como un momento del entramado de actores que se configuran en torno a una situación definida como problemática y sobre la cual se proponen intervenir” (p.9). Para el caso presentado aquí, el contexto y la situación problemática tomadas en cuenta para el diseño del programa fueron la situación de pobreza en el municipio y el concepto de economía social.

## CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL

La primera etapa del diseño consistió en clarificar el enfoque y la pertinencia de la economía social como elemento detonante de una política pública de combate a la pobreza. El concepto, en aquel momento, no era muy conocido, incluso, en algunos casos, mal entendido e interpretado por actores de gobierno y sociedad. La definición de economía social que sirvió como eje en el diseño y la operación del programa se construyó a partir de Rafael Chaves y José Luis Monzón (2007), CEPES-A (2011), David Fernández (2013), el Centre International de Recherches et d'Information sur l'Économie Publique,

Sociale et Coopérative (CIRIEC, 2011), José Luzarraga e Iñazio Irizar (2012) y la Ley de Economía Social y Solidaria (LESS, 2013), entre otros:

La Economía Social es un conjunto de actividades económicas y empresariales que llevan a cabo entidades basadas en la asociación de personas que persiguen el interés colectivo de sus integrantes, tanto económico como social; y que apuestan por un funcionamiento democrático y participativo, tanto en la gestión como en el reparto de los excedentes; autonomía en la gestión; primacía del ser humano sobre el capital; y el compromiso social en favor de la comunidad.

Se hizo hincapié en que esas entidades se expresan principalmente en empresas, que tienen un modelo particular de operar, son de propiedad social, su ingreso está en función de las ventas de sus productos o servicios, son participativas en la gestión y democráticas en sus decisiones. Por supuesto, también son innovadoras, compiten y colaboran con proveedores, clientes y competidores en un mercado que solo entiende de calidad y precio; con énfasis en que la economía social representa una propuesta alternativa al modelo empresarial común capitalista, en la cual las personas realmente importan, y que los trabajadores-socios no solo son un modo empresarial diferente sino una forma de vida distinta, que se compromete con uno mismo, con el colectivo y el entorno a través de una mirada más humana (Bernal, 2017, pp. 16-17).

La segunda etapa del diseño fue revisar las distintas leyes de los diferentes niveles de gobierno, para dar sustento y marco jurídico a su diseño, entre las que se destacan siete normativas y 30 artículos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículos 25 y 123; Ley General de Sociedades Cooperativas, artículos 90, 92 y 93; Ley General de Desarrollo Social, artículos 3, 9, 11, 14, 19, 33, 34 y 35; Ley de la Economía Social y Solidaria, artículos 2, 4, 6, 8, 9, 10, 11 y 43; Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Puebla, artículos 12 y 16; Ley de Planeación para el Desarrollo del Estado de Puebla, artículos 2, 8, 20, 25 y 34; y la Ley Orgánica Municipal del Estado de Puebla, artículos 38 y 78.

Los siguientes rubros dieron fundamento jurídico al programa: definición del sector social de la economía (sSE), empresas del mismo, impulso al desarrollo del cooperativismo; fomento al sector social de la economía, apoyo e impulso a las empresas del sector social; formulación de políticas

de desarrollo productivo, e ingreso a personas y grupos sociales en situación de vulnerabilidad, promoción de la creación de empleos y la organización social del trabajo; desarrollo económico con sentido social que propicie el empleo, eleve el nivel de ingreso y mejore su distribución; mejoramiento de la calidad de vida, inducir y organizar la participación de ciudadanos en la promoción del desarrollo integral, democracia social, distribución equitativa de la riqueza; y superación de la pobreza a través de generación de empleo e ingreso y autoempleo.

La tercera etapa consistió en dimensionar y caracterizar la pobreza en el municipio de Puebla, a partir de las definiciones y mediciones institucionales y por medio de estudios encontrados en la literatura, además de la observación y el diálogo con los habitantes a través de recorridos. Los resultados de esta etapa permitieron plantear las hipótesis y los supuestos de impacto de la política pública.

## DEFINICIÓN Y MEDICIÓN DE LA POBREZA

De acuerdo con los lineamientos y criterios generales para la definición, identificación y medición de la pobreza (DOF, 2010), en el artículo cuarto se establece que “La definición de pobreza considera las condiciones de vida de la población a partir de tres espacios: el bienestar económico, los derechos sociales y el contexto territorial”. Estos espacios se definen de la siguiente manera: a) el bienestar económico comprende las necesidades asociadas a los bienes y servicios que puede adquirir la población mediante el ingreso (artículo quinto); b) los derechos sociales se integran a partir de las carencias de la población en el ejercicio de sus derechos para el desarrollo social (artículo sexto); y c) el espacio del contexto territorial incorpora aspectos asociados al grado de cohesión social y otros considerados relevantes para el desarrollo social (artículo séptimo). En ese sentido, la definición de pobreza es un asunto multidimensional.

Así, según lo dispuesto en el artículo 36 de la Ley General de Desarrollo Social, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social estableció los siguientes indicadores para la definición, identificación y medición de la pobreza en México (Coneval, 2017a):

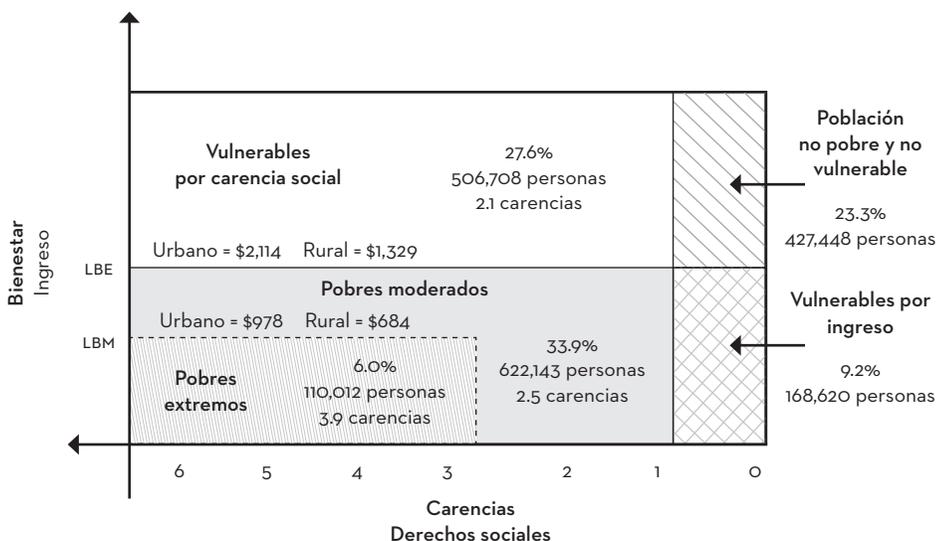
1. Ingreso corriente per cápita.
2. Rezago educativo promedio en el hogar.
3. Acceso a los servicios de salud.
4. Acceso a la seguridad social.
5. Calidad y espacios de la vivienda.
6. Acceso a los servicios básicos en la vivienda.
7. Acceso a la alimentación.
8. Grado de cohesión social.

De esta forma, el Coneval define dos niveles relacionados con la pobreza: por un lado, el número de carencias que se pueden tener, que incluyen los siete últimos rubros listados, y, por otro, el bienestar por el ingreso (primer rubro de la lista anterior). Asimismo, para este indicador de medición de pobreza utiliza dos líneas de ingreso: línea de bienestar mínimo (LBM), que equivale al valor de la canasta alimentaria por persona al mes, y línea de bienestar económico (LBE), esto es, el valor total de la canasta alimentaria y no alimentaria por persona al mes. Para el primer caso, la LBM representa el ingreso per cápita que una familia necesita para garantizar al menos alimentarse, según los costos de la canasta alimenticia básica; mientras que la LBE es el ingreso per cápita familiar para garantizar la alimentación; educación, cultura y recreación; transporte público; limpieza y cuidados de la casa; cuidados personales; comunicaciones y servicios para vehículos; vivienda y servicios de conservación; prendas de vestir, calzado y accesorios; cristalería, blancos y utensilios domésticos; cuidados de la salud; enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda, y artículos de esparcimiento.

En febrero de 2011, los valores del ingreso familiar para las zonas urbanas de la LBM era de 1,125 pesos por persona (88 dólares), y para la LBE de 2,208 pesos por persona (172.50 dólares) (Coneval, 2017a).

En la figura 10.1 se muestra la situación de pobreza del municipio de Puebla en 2010.

**FIGURA 10.1 INDICADORES DE POBREZA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLA EN 2010**



Fuente: adaptado de Coneval (2010).

## CARACTERIZACIÓN DE LA POBREZA URBANA

El fenómeno de la pobreza urbana ha sido estudiado por distintos autores y desde diferentes dimensiones. Una caracterización de ella, que incluya las dimensiones urbana, social, económica y medio ambiental, fue necesaria construir para entender y atender mejor a los habitantes de esas zonas a través de la política social diseñada. En la figura 10.2, se presenta la sistematización de la propuesta de caracterización de la pobreza urbana, a partir de Stephen Smith (2005), Antonio Vázquez-Barquero (2009), María Betancur y colaboradores (2001), Francisco Alburquerque (2005), González y colaboradores (2010), Mario Fuentes y Rosario Izquierdo (2010), Francesco Lanzafame y Alessandra Quartesan (2009), Judy Baker (2008), Judy Baker y Nina Schuler (2004), el Plan Municipal de Desarrollo del Municipio de Puebla 2011-2014 (2011), así como el recorrido por diferentes zonas pobres del municipio de Puebla en 2011, como parte del trabajo en la Dirección de Política Social y

**FIGURA 10.2 CARACTERIZACIÓN DE UNA ZONA POBRE URBANA**

	Efecto	Posibles causas	Posibles causas raíz	
Déficit en la calidad de vida de los habitantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déficit de vivienda</li> <li>• Deterioro urbanístico</li> <li>• Déficit de infraestructura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deterioro y desatención urbana</li> <li>• Déficit de equipamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desinterés comunitario</li> <li>• Indiferencia de habitantes</li> <li>• Escasa participación</li> <li>• Desatención gubernamental</li> </ul>	Urbano
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desintegración social</li> <li>• Adicciones</li> <li>• Generación de bandas delictivas y crimen organizado</li> <li>• Migración</li> <li>• Salud mental (sentirse inferiores, depresión, ansiedad, vergüenza y humillación)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Absentismo y deserción escolar</li> <li>• Familias disfuncionales</li> <li>• Déficit de oportunidades de ocio</li> <li>• Déficit de educación</li> <li>• Déficit de salud</li> <li>• Déficit de alimentación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desinterés comunitario</li> <li>• Indiferencia a los problemas y a los vecinos</li> <li>• Individualismo</li> <li>• Escasa participación comunitaria</li> <li>• Ingreso familiar reducido e insuficiente</li> <li>• Mala alimentación</li> </ul>	Social
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déficit de empresas locales</li> <li>• Delincuencia</li> <li>• Economía informal y subterránea</li> <li>• Trabajo infantil</li> <li>• Empresas “externas” que se apropian del mercado</li> <li>• Carencia de mercado, de transporte al mercado y precios bajos de sus productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Largos trayectos hacia los empleos</li> <li>• Ingreso familiar escaso</li> <li>• Desempleo y subempleo</li> <li>• Emprendimientos informales y poco exitosos, con difícil acceso al financiamiento, cultura de informalidad y déficit tecnológico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salarios precarios</li> <li>• Déficit de capacidades y habilidades para el trabajo</li> <li>• Déficit de empleos</li> <li>• La organización social es mínima</li> <li>• Escasa vocación emprendedora</li> </ul>	Económico
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deterioro del medio ambiente</li> <li>• Significativas deficiencias higiénicas y sanitarias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déficit educativo</li> <li>• Déficit cultural</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desinterés comunitario</li> <li>• Indiferencia</li> <li>• Escasa participación y organización</li> <li>• Necesidades primarias no satisfechas</li> </ul>	Medio ambiental

Fuente: elaboración del autor a partir de Smith (2005), Vázquez-Barquero (2009), Betancur et al. (2001), Albuquerque (2005), González et al. (2010), Fuentes y Izquierdo (2010), Lanzafame y Quartesan (2009), Baker (2008), Baker y Schuler (2004), y Gobierno Municipal de Puebla (2011).

Economía Social. La información se expone como un árbol de problemas horizontal, es decir que, para cada una de las dimensiones mencionadas se incluyen las problemáticas agrupadas en posibles causas raíz y causas y efectos, lo que se ve reflejado en un déficit en la calidad de vida de los habitantes.

Como se puede observar en la figura 10.2, hay problemas similares que se mencionan en las posibles causas raíz, entre las cuatro dimensiones, algunos de ellos asociados a la cohesión social. Lo anterior está relacionado con el tercer espacio en la definición de la pobreza, ya mencionado: el espacio en el contexto territorial que incorpora aspectos asociados al grado de cohesión social y otros considerados relevantes para el desarrollo social.

## HIPÓTESIS Y SUPUESTOS DE IMPACTO DE LA POLÍTICA PÚBLICA

La política social de fomento a la economía social y el cooperativismo, además de contribuir a aliviar el problema de pobreza asociado al ingreso (véase la figura 10.1), pretendía contribuir en problemas sociales asociados a la descomposición social y cohesión entre los habitantes del territorio, señalados en la figura 10.2. Los indicadores de impacto que se esperaban de este programa entre los habitantes de las colonias y comunidades donde operaba, se organizó en las siguientes dimensiones.

En cuanto a la “dimensión económica”, se pretendía: a) generar y mantener empleo en personas, en especial de bajos recursos, para mejorar el ingreso familiar; b) desarrollar empresas con un modelo asociativo y de gestión participativa y gobernanza democrática, para potenciar la organización comunitaria y corresponsabilidad ciudadana; c) impulsar empresas que perduren en el tiempo; d) impulsar a las empresas como motor del desarrollo local; e) promover un enfoque de distribución solidaria y equitativa de la riqueza e implicación en el entorno; f) impulsar la autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; g) desarrollar la cultura emprendedora asociativa, trabajo en equipo y cooperación en ciudadanos de todas las edades.

Desde la “dimensión social” en las personas, se buscaba: a) empoderamiento y seguridad en sí mismo (autoestima); b) transitar de pensamiento individual a comportamiento colectivo: importancia por los otros, nueva

conceptualización del trabajo colaborativo, diálogo para la inclusión y el consenso, participación y compromiso y (re)construcción de confianza; c) toma democrática de decisiones; d) desarrollo de valores, como ayuda mutua, solidaridad y cooperación; e) construcción de nuevas formas de relacionarse con las personas; f) interés y preocupación por su comunidad y entorno; g) nueva mirada empresarial que incluyera el modelo de economía social.

Por último, desde la “dimensión social comunitaria”, pensada en el largo plazo, se pretendía: a) desarrollo local; b) recomposición del tejido social; c) ciudadanía más sólida; d) adopción de una cultura emprendedora colectiva; e) sentido de pertenencia social y con el entorno; f) mantener a los pobres fuera de la pobreza; g) aumentar la productividad de los pobres.

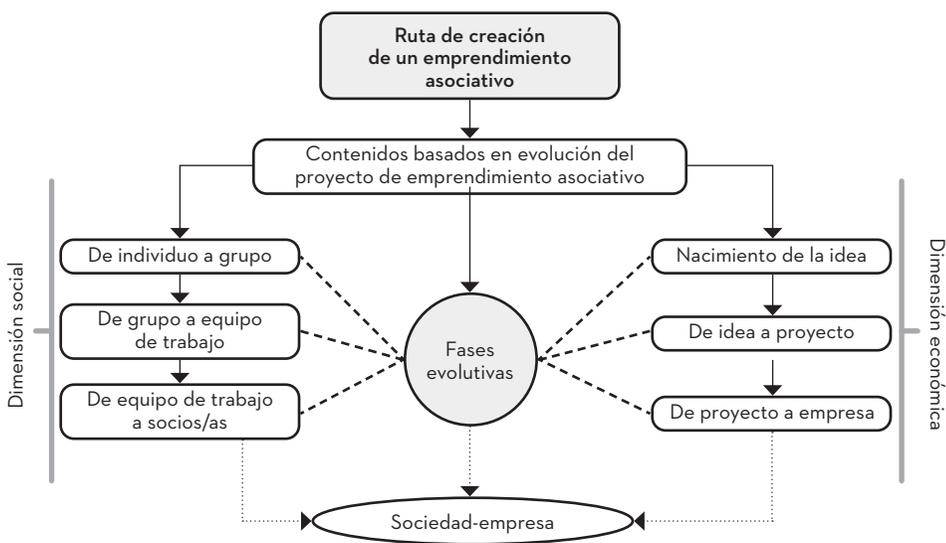
## DESPLIEGUE EN SUBPROGRAMAS

La cuarta etapa del diseño consistió en establecer la planeación y el despliegue del programa de Fomento a la Economía Social y Cooperativismo, lo cual se hizo en tres subprogramas: 1) centros de emprendimiento colectivo (conocido como CoEmprende); 2) formalización y profesionalización de las empresas de economía social y cooperativas (incubación de empresas); y 3) fomento a la cultura emprendedora asociativa basada en el modelo de economía social.

El primer subprograma tuvo como eje fundamental la metodología de acompañamiento a los emprendimientos y las empresas, con enfoque en los principios, los valores y el modelo de gestión de empresas de economía social.

La metodología de acompañamiento que se decidió adoptar fue creada en la Escuela Andaluza de Economía Social (Pino, 2011), la cual se desarrolla en tres fases evolutivas de cada una de las dimensiones social y económica. En la figura 10.3, se muestra la interacción de las fases de cada dimensión. El proceso era dinámico y flexible, por lo que el grupo era conducido por un orientador socio empresarial (orientador), formados y capacitados en tres ejes: economía social, herramientas de acompañamiento colectivo y *coaching*, y herramientas para el acompañamiento en el desarrollo de proyectos empresariales. Además, contaban con el apoyo de asesorías técnicas en

**FIGURA 10.3 RUTA DE CREACIÓN DE UN EMPRENDIMIENTO ASOCIATIVO**



Fuente: Escuela Andaluza de Economía Social (Pino, 2011).

diversos campos, así como materiales específicos para el desarrollo de cada una de las fases.

El segundo subprograma tenía como objetivo la consolidación y profesionalización de las empresas formadas, por lo que el acompañamiento del orientador continuaba a manera de *coaching* empresarial, junto con asesores profesionales (contables, fiscales, notarios, entre otros), así como una capacitación y profesionalización continua. En esta etapa, se impulsó la creación de redes de las empresas formadas en las colonias, junto con estrategias de comercialización.

El tercer programa ofrecía actividades formativas a la población de las zonas de atención, como pláticas, cursos y talleres sobre economía social, emprendimiento colectivo y cooperación, para promover y difundir la cultura de emprendimiento colectivo, el trabajo en equipo, la cooperación y la economía social.

El programa se llevó a cabo en 24 zonas vulnerables del municipio de Puebla, a través de Centros de apoyo al emprendimiento colectivo. Estas zonas fueron seleccionadas a partir de distintos indicadores (Bernal, 2017, p.53).

## DESARROLLO Y RESULTADOS

El Coneval establece que “la evaluación de la política social en México, y de la política pública en general, es una herramienta fundamental para mejorar constantemente su desempeño y conocer cuáles de las acciones son o no efectivas para resolver los grandes problemas sociales y económicos que todavía aquejan al país” (2017b). Para ello, se tiene una guía de evaluación de los programas y las acciones de desarrollo social del gobierno federal, la cual contempla siete apartados, que pretenden evaluar la consistencia y los resultados: diseño, planeación estratégica, operación, cobertura y focalización, percepción de beneficiados y resultados. Los programas se evalúan después de dos años de operación, con los términos de referencia establecidos (Coneval, 2017c).

En este trabajo no se utilizó la metodología de evaluación planteada por el Coneval, ya que, por un lado, es muy compleja y requiere un diseño particular de la política social, algo que no fue hecho, y, por otro lado, el programa operó solo 14 meses. Sin embargo, la percepción de los beneficiados y los resultados se consideraron como elementos para el diseño de la investigación.

## DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La propuesta de estudio para evaluar el impacto del programa de fomento a la economía social y el cooperativismo, y su diseño como política pública, consistió en una investigación cualitativa longitudinal, con elementos del método etnográfico, desde la percepción de los involucrados, es decir, los emprendedores participantes, los orientadores, el coordinador operativo y el director del programa. Se consideró como objeto de estudio la percepción sobre el cambio en la forma de vida de las personas a partir de emprender de manera colectiva, y la pregunta clave fue: ¿cómo transforma la vida de las personas la experiencia de emprendimiento colectivo?

**TABLA 10.1 GUÍA DE PREGUNTAS PARA EMPRENDEDORES Y ORIENTADORES, PRIMERA PARTE**

ID	Emprendedores	Orientadores
1	¿Cómo manejabas y qué pensabas del trabajo en equipo / colaborativo?	¿Cómo manejaban y qué pensaban del trabajo en equipo / colaborativo?
2	¿Cómo era la confianza que tenías en ti mismo?	¿Cómo percibías la confianza que tenían en ellos mismos?
3	¿Cuál era la confianza que tenías con tus socios?	¿Cómo vivían o concebían la relación con otras personas, con los socios del proyecto?
4	¿Cómo veías la idea de hacer una empresa con alguien más?	¿Cómo veían la idea de hacer una empresa con alguien más?
5	¿Qué significaba para ti la cooperación? ¿Cómo la vivías?	¿Cómo vivían o pensaban en la cooperación?
6	¿Cómo pensabas que era una empresa / negocio?	¿Cómo pensaban que era una empresa / negocio?
7	¿Cuál era la aspiración de ingreso económico que tenías del emprendimiento? ¿Cuánto vendías al inicio y cuánto ahora?	¿Cuál era la aspiración de ingreso económico que tenían del emprendimiento?
8	¿Cómo era la visión que tenías de relacionarte con otras empresas?	¿Cómo era la visión que tenían de relacionarse con otras empresas?
9	¿Qué pensabas que podías hacer por tu comunidad?	¿Qué pensaban que podían hacer por su comunidad?
10	¿Cuál era la percepción que tenías de los programas de gobierno?	¿Cuál era la percepción que tenían de los programas de gobierno?
11	¿Qué sabías y opinas de la economía social?	¿Qué sabían de la economía social?

El diseño de la investigación tomó como punto de partida las hipótesis y los supuestos de cambio planteados en el programa, es decir, que la práctica de los valores y principios, así como del modelo de empresa de economía social, contribuiría, por un lado, en la mejora del ingreso de las personas y, por otro, en su transformación.

Las técnicas de recolección de información seleccionadas fueron: entrevista semiestructurada para los emprendedores; cuestionario para los orientadores; y entrevista a profundidad al coordinador operativo del programa.

Los instrumentos desarrollados para los emprendedores y orientadores se dividieron en dos partes: la primera tenía como objetivo conocer el cambio de percepción de los emprendedores antes de iniciar el programa y al

**TABLA 10.2 GUÍA DE PREGUNTAS PARA EMPRENDEDORES Y ORIENTADORES, SEGUNDA PARTE**

ID	Emprendedores	Orientadores
1	¿Qué resalta del papel y de las herramientas que usaba el orientador que te acompañó? Aspectos positivos y aspectos negativos	
2	¿Cómo calificarías el papel del orientador que te acompañó?	
3	Menciona los rasgos positivos que observaste del programa / política pública social	Menciona los rasgos positivos que observaste del programa / política pública social
4	Menciona los rasgos negativos que observaste del programa / política pública social	Menciona los rasgos negativos que observaste del programa / política pública social
5	¿Qué propondrías si iniciara un programa similar como parte de una política pública?	¿Qué propondrías si iniciaras un programa similar como parte de una política pública?
6		¿Cuáles fueron los mayores retos que afrontó el programa?
7	¿De qué manera "afecto" en tu vida personal y profesional el haber participado en este programa?	¿De qué manera "afecto" en tu vida personal y profesional el haber trabajado en este programa en el rol de orientador?

final. Se consideraron las siguientes preguntas de partida: ¿cómo te percibías antes y después de que iniciaras el acompañamiento?, y ¿cómo veías, en general, a las personas que participaron en el programa de acompañamiento antes de que iniciaran el acompañamiento de su emprendimiento y al final del programa? Para los grupos de emprendedores y orientadores, respectivamente, las variables de investigación seleccionadas fueron: trabajo en equipo; confianza en sí mismo; confianza en los posibles socios; asociarse para hacer una empresa; cooperación; conceptualización de una empresa; intercooperación; relación con la comunidad; autonomía y economía social. La guía de preguntas para recolectar información de las variables seleccionadas se muestra en la tabla 10.1.

La segunda parte del instrumento tenía como objetivo conocer la percepción de esos actores con respecto al diseño y la operación del programa como política pública. Las preguntas se presentan en la tabla 10.2.

El instrumento utilizado para la entrevista a profundidad con el coordinador operativo del programa tomó las preguntas indicadas en las tablas 10.1 y 10.2.

La aplicación de los instrumentos fue realizada por el director del programa, quien al final emitió una evaluación cualitativa de los rubros considerados.

La investigación se llevó a cabo cinco años después de que el programa fuera cancelado<sup>1</sup> y solo se contó con dos grupos emprendedores y cuatro orientadores, por lo que el alcance del estudio es preliminar, ya que se considera como un pilotaje de la investigación.

## DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para la evaluación del impacto de la política pública, los resultados del estudio, también preliminares, se sistematizaron y analizaron desde las hipótesis y los supuestos de cambio pretendidos por el programa entre los habitantes de las colonias donde operó, indicados en la introducción. A continuación, se presentan los resultados y el análisis de la información obtenida.

### Supuestos de cambio esperados en la dimensión económica

Los resultados cuantitativos en los primeros 11 meses de operación del programa, reportados en Bernal (2017, pp. 63–64), indican que a través del primer subprograma se había acompañado a 1,179 emprendedores en 307 proyectos, de los cuales 203 estaban activos, y, de esos, 26 ya habían presentado su plan de negocio y gestión. Los principales giros empresariales fueron: industria de alimentos (29%), servicios (24%), industria (19%) y comercio (17%). De los emprendedores, 68% eran mujeres, 62% de los proyectos, es decir 190, indicaron que eran nuevos emprendimientos. El promedio de personas por grupo fue de 3.8 y la tasa de deserción fue de 34%. El segundo subprograma no fue aplicado como se planeó, ya que cerró de manera anticipada y solo fueron atendidas las 26 empresas que terminaron por

<sup>1</sup> Debido a razones fuera del ámbito de decisión, y a pesar de los buenos resultados que mostraba el programa, fue cerrado anticipadamente: solo duró 14 meses, de los cuales dos fueron para la preparación y capacitación de los orientadores, uno para realizar un diagnóstico socioeconómico del territorio, y 11 de operación.

asesoría fiscal, contable y notarial. Finalmente, en el tercer subprograma se había atendido a 1,334 personas, en su mayoría jóvenes, en 54 actividades formativas en las zonas de atención, como talleres, cursos y pláticas de economía social y emprendimiento colectivo.

A continuación, se presentan los resultados del estudio, por supuesto, de impacto en esta dimensión.

a) Generar y mantener empleo en personas, especialmente de bajos recursos, mejorando así el ingreso familiar

Los grupos emprendedores entrevistados mencionaron que continuaban en funcionamiento. En los dos casos, han crecido en número de personas que laboran en la empresa. En un caso, creció el número de socios, pasando de tres a cuatro, y en el otro se mantuvo en tres. En ambos, aumentó la cantidad de colaboradores: uno y cuatro, respectivamente. Las dos empresas se han ido consolidando y creciendo, y coinciden en que antes del programa eran maquiladoras y ahora se consideran empresas. Las dos manifestaron tener ventas muy superiores a las que tenían cuando iniciaron el programa, por lo que el ingreso familiar aumentó de manera importante. Por otro lado, señalaron que al final del programa varios de los grupos, una vez que iniciaban operaciones, decidían abandonar el proyecto y regresar a lo que hacían antes.

Por su parte, los orientadores indicaron que había dos tipos de grupos emprendedores: unos lograban ver todo lo que implicaba ser empresa y las posibilidades que tenían, quienes aspiraban a ganar cuando menos lo que percibían como empleados; otros, al ver lo que involucraba el proyecto, preferían seguir trabajando como empleados y ver el proyecto como algo adicional, trabajándolo solo unas horas o pidiendo a algún familiar atenderlo. De estos grupos, casi ninguno lo veía como proyecto de vida inmediato, por lo que resultó difícil su continuidad. Algunos grupos consiguieron poner su negocio y dedicarse de tiempo completo, en tanto otros buscaron expandirse y conseguir apoyos de otras instituciones, que les permitiera generar más ingresos. Al comienzo, pensaban que era difícil tener una empresa formal sin posibilidades de crecimiento, sin embargo, al final cambió su visión y se vieron a sí mismos con la capacidad de poder crecer y llegar a otros mercados.

El coordinador del programa, por su parte, mencionó que con los resultados que se llevaban, y las presentaciones de los proyectos terminados, podía deducir que se estaba en el camino de alcanzar este indicador de impacto; sin embargo, no se cuenta con información de la continuidad de las empresas que se formaron o estaban en proceso de formación.

El análisis lleva a concluir que este indicador se estaba logrando, pero solo en los grupos emprendedores que continuaban con el proceso.

b) Desarrollar empresas con un modelo asociativo y de gestión participativa y gobernanza democrática, potenciando así la organización comunitaria y corresponsabilidad ciudadana

Este asunto fue central en el trabajo de los orientadores y en la propuesta del programa. El coordinador mencionó que, de los 26 grupos que presentaron sus proyectos, al menos la mitad mostraba haber alcanzado este indicador. En el resto de los casos, continuaba siendo visible que una persona mandaba.

Los grupos emprendedores entrevistados expusieron que antes de comenzar el proyecto trabajaban solos, desconfiaban de los demás, o veían a sus familiares como personas que podrían ayudar. En ambos casos, invitaron a familiares cercanos a ser socios del proyecto, en ocasiones porque era requisito del programa, sin mucha expectativa de que pudieran contribuir. Pero, al final, se veían como socios, trabajaban mejor en equipo, tomando decisiones de manera incluyente y democrática, lo que contribuyó a un mejor desempeño y administración de la empresa. Mencionaron que, en general, estaban convencidos de las bondades de hacer un emprendimiento de manera colectiva y de los principios y valores de la economía social.

Por su lado, los orientadores comentaron que este fue uno de los principales obstáculos, ya que la mayoría de las personas que se acercaban al programa deseaba emprender solos o con empleados. Al inicio, solo una persona tomaba las decisiones y tenía el control, pero se sentían agotados, con una gran carga y haciendo muchas cosas sin tener grandes resultados. Al final, la comunicación entre los socios mejoró, delegaron responsabilidades y se mostró más compromiso de todos los socios, con un mayor involucramiento. Entendieron la importancia de la relación con sus socios y así mejoró la confianza.

El análisis lleva a concluir que este indicador fue difícil de alcanzar y dependió en gran medida del trabajo de acompañamiento que brindó el orientador.

c) Impulsar empresas que perduren en el tiempo

A pesar de que las dos empresas entrevistadas siguen operando después de cinco años de haber recibido el acompañamiento, no se puede llegar a conclusiones; se tendría que hacer un estudio más profundo de la información para poder evaluar este indicador. Por otro lado, el coordinador del programa mencionó que, por lo observado, de los 26 grupos que presentaron sus proyectos, percibía que el modelo de empresa de economía social lograría que las empresas perduraran en el tiempo con mayor posibilidad que una empresa con un modelo tradicional, en particular en grupos donde la dimensión social era claramente alcanzada. Para ello, era necesario continuar con el acompañamiento a los proyectos por lo menos un año más.

d) Impulsar a las empresas como motor del desarrollo local

Con la información recabada, tampoco fue posible evaluar este indicador. A pesar de que las empresas entrevistadas son de la misma zona de atención, y se preocupan por su comunidad y han mejorado sus ventas y el ingreso familiar, no se puede llegar a conclusiones. Al respecto, el coordinador mencionó que lo anterior sería posible si los dos indicadores anteriores se lograban.

e) Promover un enfoque de distribución solidaria y equitativa de la riqueza e implicación en el entorno

No obstante que los dos grupos emprendedores mencionaron que los trabajadores no socios reciben un buen salario, y que el reparto del ingreso entre los socios se hace de manera equitativa, no se puede concluir sobre el indicador. Por otro lado, hay que resaltar que los integrantes de las empresas entrevistadas son familiares cercanos (hermanos, padre, madre e hijos). El coordinador del programa subrayó que, en muchos casos, percibió que los orientadores no enfatizaron tanto este tema, ya que se enfocaban más en que el proyecto empresarial “saliera”, para así lograr las metas que tenían, por lo que descuidaban en muchos casos este indicador.

f) Impulsar la autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos

De acuerdo con lo observado, desde la percepción del coordinador y el autor, este indicador se estaba alcanzando, ya que todos los grupos tenía clara la autonomía de gestión y no esperaban nada del gobierno. El programa contribuyó a romper el círculo vicioso gobierno–personas en situación de pobreza, ya que, al no otorgar dinero sino solo capacitación y formación, hacía que los participantes se vieran a sí mismos independientes del gobierno. Por otro lado, al menos 50% de los emprendedores que presentaron sus proyectos mostraron gratitud al gobierno, pero también una clara autonomía e independencia. El análisis lleva a concluir que el programa sí contribuía a alcanzar este indicador.

g) Desarrollar la cultura emprendedora asociativa, trabajo en equipo y cooperación en ciudadanos de todas las edades

No hay evidencias del impacto que tuvieron las 54 actividades formativas que se realizaron en las distintas zonas de atención. Sin embargo, en al menos tres escuelas secundarias y una universidad pública solicitaron un programa para generar la cultura emprendedora a partir de proyectos reales entre sus estudiantes. Así, se considera que este trabajo, aunque a largo plazo, era muy importante llevarlo a cabo y darle seguimiento.

Como resumen de los indicadores logrados en la dimensión económica, se planteó una evaluación tipo semáforo, que se construyó a partir del análisis de la información recolectada y la percepción del director del programa. Los resultados se muestran en la tabla 10.3, y se observa que, como se estaba operando el programa, los indicadores b y e no serían alcanzados tan fácilmente en el largo plazo, lo que requeriría una estrategia operativa distinta. Los otros cinco indicadores, aún sin suficiente información en algunos, o con una evaluación mediana, podrían ser alcanzados en el largo plazo al afinar el programa.

**TABLA 10.3 INDICADORES DE LA DIMENSIÓN ECONÓMICA**

Indicadores en la dimensión económica	Corto plazo	Largo plazo
a) Generar y mantener empleo en personas, en especial de bajos recursos, mejorando así el ingreso familiar	amarillo	verde
b) Desarrollar empresas con un modelo asociativo y de gestión participativa y democrática	amarillo	amarillo
c) Impulsar empresas que perduren en el tiempo	¿?	verde
d) Impulsar a las empresas como motor del desarrollo local	¿?	verde
e) Promover un enfoque de distribución solidaria y equitativa de la riqueza e implicación en el entorno	amarillo	amarillo
f) Impulsar la autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes público	verde	verde
g) Desarrollar la cultura emprendedora asociativa, el trabajo en equipo y la cooperación en ciudadanos de todas las edades	¿?	verde

Nota: al tratarse de una evaluación tipo semáforo, en los recuadros de evaluación se nombra el color obtenido; en los casos en que no hay elementos para la evaluación, se presentan signos de interrogación.

## Supuestos de cambio esperados en la dimensión social en las personas

### a) Empoderamiento y seguridad en sí mismo (autoestima)

Una de las cuestiones que se observaron en las personas que participaron en el programa fue que su autoestima y seguridad en sí mismas mejoró de manera sustancial. El coordinador del programa manifestó que eso lo pudo observar en todas las personas que presentaron sus proyectos.

Los grupos emprendedores entrevistados indicaron que antes de iniciar el programa tenían muchos miedos y desconfianzas, ya sea para visitar clientes u otras actividades, ya que el trabajo lo hacían de manera empírica y sin mucho conocimiento de cómo funcionaba y se administraba una empresa; asimismo, indicaron desconfianza en hacer cosas nuevas por temor al fracaso y a perder dinero. Al final del programa, se sentían muy seguros de ellos mismos, podían visitar nuevos clientes, plantear cosas nuevas y negociar con distintas instancias. Esa confianza, comentaron, la ganaron por tener conocimiento de cómo funciona y se administra una empresa, saber trabajar en equipo y por su conocimiento del mercado donde operan los productos, además de los costos.

Por su parte, los orientadores manifestaron que al inicio del programa observaron que los emprendedores entraban con dudas y miedos, tenían muy poca confianza en sí mismos, pensaban que no contaban con las habilidades para ser empresarios, pensaban que sin dinero no podían salir adelante; mostraban confianza en ellos mismos sobre lo que ya sabían hacer, pero poca en las cosas que nunca habían hecho; entraban con dudas, miedo y desconfianza en lograr su proyecto. Al final del programa, se dieron cuenta de que tenían las capacidades para lograr cosas que no imaginaban, lo que les generó mayor confianza, aunque conscientes de que tenían mucho que aprender; estaban seguros de ellos mismos, de lograr sus metas personales y el proyecto colectivo.

El análisis de la información lleva a concluir que este indicador estaba logrando el impacto supuesto, al contribuir de manera importante en la transformación de los emprendedores.

b) Transitar del pensamiento individual al comportamiento colectivo: importancia por los otros, nueva conceptualización del trabajo colaborativo, diálogo para la inclusión y el consenso, participación y compromiso y (re) construcción de confianza

El coordinador del programa comentó que fue muy complicado lograr este tránsito, que dependía en gran medida del trabajo de acompañamiento. Observó que un buen orientador lograba que los grupos trabajaran bien en equipo.

Los grupos emprendedores indicaron que antes de iniciar el programa laboraban solos, hacían todas las cosas por su cuenta, sin confiar en alguien más. Pero siempre estaban en quiebra, no sentían que hubiera avances, se sentían frustrados; a pesar de que hacían muchas cosas y trabajaban mucho, no veían avances. Con el programa, aprendieron a trabajar en equipo, a organizarse mejor, tener orden en el proceso de trabajo, delegar, confiar en los colaboradores, tomar decisiones colectivamente y dar cuenta de las responsabilidades.

Por su parte, los orientadores señalaron que al inicio del programa vieron que, para la mayoría, el trabajo en equipo era más bien ir juntos al programa CoEmprende y participar en las actividades que se les planteaban, pero muy pocos lo veían como el inicio de un proyecto de vida a largo plazo. La mayoría de las personas querían trabajar de forma individual, les costaba relacionarse

en equipo. Algunos expresaron que no trabajaban en sociedad porque “siempre había problemas”, y muchos decían que ya habían tenido experiencias negativas al respecto. Al final del programa, los emprendedores ya sabían lo que era un trabajo y proyecto en equipo; la mayoría expresaban que no era fácil y no estaban seguros de que los integrantes del equipo quisieran seguir juntos ahora que ya se conocían mejor (incluso siendo familiares cercanos). En la mayoría de los casos, cambiaron su manera de pensar, vivir y aprender a trabajar en equipo para poder lograr su proyecto. El cambio de paradigma fue difícil.

Del análisis de la información, se puede concluir que, a pesar de ser un proceso complicado, el programa, en especial conducido por buenos orientadores, logró el impacto esperado, al menos en aquellos grupos que continuaron. Esto hace pensar que se podría alcanzar en la operación de largo plazo del programa.

#### c) Toma democrática de decisiones

Sin duda, fue uno de los mayores retos que enfrentó el programa, debido en gran medida a la cultura arraigada en la población en la que se asume que, el que sabe más, el que tiene más dinero, o el de mayor jerarquía familiar, debe ser quien tome las decisiones. En este aspecto, los grupos fueron transitando de una manera individual y jerárquica a una más democrática, como se puede leer en el indicador anterior. Los grupos emprendedores entrevistados manifestaron que les costó esfuerzo, pero que ahora toman decisiones de forma democrática, por votación. Sin embargo, también dejaron ver que en ocasiones se decide jerárquicamente. Al respecto, el coordinador del programa mencionó que no era fácil de comprobar si este indicador se estaba logrando, y que también dependía en gran medida del trabajo del orientador. Por lo que se puede concluir que el indicador se estaba alcanzando, pero que implicaba mayor acompañamiento y formación de los integrantes de las empresas.

#### d) Desarrollo de valores como ayuda mutua, solidaridad y cooperación

El coordinador del programa concluyó de las pláticas con los orientadores, que las personas participantes del programa manifestaban en sus acciones los valores de ayuda mutua, solidaridad y cooperación. Por otro lado, los

grupos emprendedores entrevistados manifestaron que el programa les permitió entender y vivir algunos de estos valores. Incluso, algunos se hicieron socios de una caja cooperativa de ahorro y crédito de la localidad.

Por su parte, los orientadores expresaron que al comienzo del programa los emprendedores no tenían claridad de lo que significaba cooperar y en su acción se notaba muy poco. Al final, mencionaron que solo colaborando con otros es posible lograr cambios y empezaron a verse como aliados más que como competencia; entendieron qué significa la economía social y sus principios cooperativos.

e) Construcción de nuevas formas de relacionarse con las personas

Los resultados del estudio mostraron que este indicador es uno de los de mayor impacto. Las personas que participaron cambiaron en gran medida su manera de relacionarse con otros, con una mirada más igualitaria, colaboradora y constructiva. El coordinador del programa afirmó de manera categórica sobre este indicador, al comentar que era uno de los principales logros, el cual incluso se reprodujo en la dinámica familiar. Sin embargo, mencionó que esto se notaba más en grupos que venían de buenos orientadores, resaltando de esta forma la importancia de su trabajo. Uno de los grupos emprendedores comentó que ahora veían la importancia de crear alianzas y estar en redes empresariales, sobre todo con cooperativas o empresas de economía social, así como apoyar a otras empresas con pláticas y capacitación.

f) Interés y preocupación por su comunidad y entorno

Por el poco tiempo que duró el programa, no hay información de que este indicador se estuviera logrando. Los grupos estaban muy enfocados en el arranque y la operación de sus empresas. El coordinador del programa recuerda que se insistió para que los grupos tomaran en cuenta el cuidado del medio ambiente en sus propuestas de negocio.

Por su parte, los orientadores comentaron que los emprendedores se veían en un principio aislados y más preocupados por resolver sus necesidades económicas, sin pensar en la comunidad: pocos hablaban de esta y más bien se referían a sus familias como su interés principal. Al final, se veían como empresas con capacidad de poder brindar empleo a personas de

**TABLA 10.4 INDICADORES DE LA DIMENSIÓN SOCIAL EN LAS PERSONAS**

Indicadores en la dimensión social en las personas	Corto plazo	Largo plazo
a) Empoderamiento y seguridad en sí mismos (autoestima)	verde	verde
b) De un pensamiento individual a un comportamiento colectivo	amarillo	verde
c) Toma democrática de decisiones	amarillo	amarillo
d) Desarrollo de valores, como ayuda mutua, solidaridad y cooperación	amarillo	verde
e) Construcción de nuevas formas de relacionarse con las personas	verde	verde
f) Interés y preocupación por su comunidad y entorno	amarillo	verde
g) Nueva mirada empresarial	verde	verde

Nota: al tratarse de una evaluación tipo semáforo, en los recuadros de evaluación se nombra el color obtenido.

su comunidad, aunque reconocían que había faltado tiempo para generar mayor conciencia comunitaria. Además, les interesaba contagiar a otros emprendedores del modelo de empresa de economía social, en especial a los más jóvenes.

g) Nueva mirada empresarial que incluyera el modelo de economía social Este indicador sin duda fue alcanzado por todos los grupos, afirma el coordinador del programa, con base en la presentación de los proyectos de los 26 grupos que finalizaron.

Los grupos emprendedores indicaron que al comienzo del programa no tenían una visión empresarial, actuaban de manera tímida en el mercado, tenían miedo de negociar con los clientes y se percibían como un changarro. Ahora se ven con una visión empresarial, una clara misión, visión y valores, además de conocimiento y aplicación de las partes fundamentales de la empresa. Primero, los dos grupos se dieron de alta como personas físicas y, con el tiempo y el crecimiento de la empresa, como personas morales.

Los orientadores comentaron que los emprendedores en un inicio pensaban que era difícil: veían posible tener un negocio, pero no una empresa. Al final, los grupos que continuaron se asumían como empresarios, al llevar sus estados financieros, recursos, con una mayor calidad en sus productos, claridad de su propuesta de valor e innovando. Reconocieron la importancia de tener socios para poder emprender, así como para un buen plan de negocios.

**TABLA 10.5 INDICADORES DE LA DIMENSIÓN SOCIAL COMUNITARIA**

Indicadores de la dimensión social comunitaria	Corto plazo	Largo plazo
a) Desarrollo local	S / E	verde
b) Reconstrucción del tejido social (mejores ciudadanos)	S / E	verde
c) Ciudadanía más sólida	S / E	verde
d) Adopción de una cultura emprendedora colectiva	S / E	verde
e) Sentido de pertenencia social y con el entorno	S / E	verde
f) Mantener a los pobres fuera de la pobreza	S / E	verde
g) Aumentar la productividad de los pobres	verde	verde

Nota: al tratarse de una evaluación tipo semáforo, en los recuadros de evaluación se nombra el color obtenido. Sin evidencia (S / E).

Como resumen del impacto de los indicadores logrados en la dimensión social en las personas, con base en la misma metodología de evaluación mencionada en la dimensión anterior, construida también con el análisis de la información recolectada y la percepción del director del programa, los resultados de la tabla 10.4 muestran que, por la manera en que se estaba operando el programa, solo el indicador c, toma democrática de decisiones, sería difícil de alcanzar en el largo plazo. El logro del resto de los indicadores, sin duda, contribuiría a la transformación de las personas participantes.

### Supuestos de cambio esperados en la dimensión social comunitaria de largo plazo

En el estudio realizado, no se cuenta con información para hacer una evaluación de los resultados de estos indicadores, ya que el supuesto era alcanzarlos en el largo plazo. Con la metodología de evaluación de los supuestos anteriores, la percepción del coordinador y el director del programa, así como el análisis de las dos categorías anteriores, la percepción final es que la continuidad del programa hubiera contribuido a alcanzar todos los indicadores, como se muestra en la tabla 10.5. Para ello, claro está, era muy importante el acompañamiento, la capacitación, la construcción de redes empresariales y la continuación del acompañamiento.

## Evaluación del programa como política pública

Para evaluar el programa como política pública a partir de la percepción de los actores involucrados, los resultados del estudio se sistematizaron y analizaron en aspectos positivos, negativos y mejoras, que se obtuvieron de las preguntas 3, 4 y 5 del instrumento mostrado en la tabla 10.2. Por último, se hizo una evaluación sobre los principales aspectos operativos del programa a partir de la percepción de los involucrados (preguntas 1, 2 y 6 de la tabla 10.2).

### a) Aspectos positivos del programa

Los grupos emprendedores entrevistados mencionaron que fue un programa de gobierno distinto a otros en los que habían participado, porque ofrecía capacitación y formación y, de esta manera, contribuyó a modificar algunos paradigmas como el trabajo grupal y la visión empresarial con el modelo de economía social, con lo que ganaron confianza en ellos mismos. Establecieron que les sirvió mucho y no cambiarían nada, ya que, a diferencia de otros programas gubernamentales, este unió a las personas. Los dos grupos están muy agradecidos debido a que el programa les permitió dar un salto muy importante en sus vidas, al considerar que están saliendo de la pobreza y mejorando las relaciones con las personas de la empresa, la familia y la comunidad. Entre los puntos positivos operativos del programa, destacaron el papel del orientador en el acompañamiento, la metodología de trabajo semanal, las herramientas y los conocimientos adquiridos, así como la calidez que encontraron en todas las personas involucradas en el programa.

Por su parte, los orientadores encuestados comentaron que este programa cambió el paradigma de los programas de gobierno: de asistencialismo y dependencia a empoderamiento de las personas, al ser un programa abierto y sin condiciones, que planteaba generar empleos con principios cooperativos, mejorar la calidad de vida y reducir los índices de pobreza para el mejoramiento en el tejido social y crecimiento económico de la comunidad. El programa realmente se acercó en cada colonia a los emprendedores potenciales, quienes percibieron un gobierno cercano. Observaron que los participantes, al sentirse protagonistas, se entusiasmaban con su proyecto. En cuanto a los elementos operativos, los orientadores destacaron el acompañamiento semanal que se ofrecía a los grupos en los centros o en el lugar de

las empresas, ya que permitía generar lazos de confianza entre el orientador y el grupo. Asimismo, hicieron énfasis en la metodología de acompañamiento utilizada, que logró que los emprendedores aprendieran haciendo y haciéndose responsables de sus decisiones. Por otra parte, destacaron la formación y el acompañamiento que recibieron, en particular el enfoque en economía social, lo que permitió generar una forma distinta de concebir a la empresa, e incluso promovía la cooperación entre orientadores.

#### b) Aspectos negativos del programa

Los grupos emprendedores indicaron que lo negativo del programa fue la manera de cerrarlo, ya que no entendieron el por qué al ver los resultados. Un asunto recurrente que creen que el programa no fue capaz de resolver fue el hecho de que varios grupos que iniciaban un emprendimiento, al no ser su prioridad, debido a que tenían otra forma de ingreso, no le dedicaron tiempo suficiente, por lo que no pudieron continuar.

Por su parte, los orientadores manifestaron su decepción y molestia por el cierre abrupto del programa, y porque no tomaron en cuenta a los involucrados. En cuanto a los elementos operativos, destacaron que faltó mayor estructura respecto de la metodología a seguir, al considerarla demasiado abierta, con ausencia de manuales y falta de recursos para el acompañamiento, incluyendo asesores especialistas en temas financieros, fiscales, de mercado y tecnológicos, entre otros. Además, expusieron la falta de un programa de apoyo para el financiamiento de los proyectos, y otro sencillo y barato para la constitución de las empresas. Por último, señalaron que no existían indicadores claros para la evaluación del seguimiento de las empresas.

#### c) Mejoras propuestas para el programa

Los grupos emprendedores propusieron que debería establecerse un plazo mínimo de un año para el acompañamiento, y que el gobierno tendría que aportar el dinero para ser operado por una instancia civil como una universidad, lo que evitaría el clientelismo partidista.

Por su parte, los orientadores propusieron que el programa debería ser permanente y el acompañamiento a los grupos emprendedores tendría que ser de al menos dos años, para que de verdad se generen cambios perdurables y de impacto en las comunidades, además de incluir otros programas que

**TABLA 10.6 EVALUACIÓN DE LOS ELEMENTOS OPERATIVOS DEL PROGRAMA**

Elemento de evaluación	Corto plazo	Largo plazo	
Metodología de acompañamiento	verde	verde	
Selección de orientadores	verde	amarillo	
Formación y capacitación de orientadores	verde	verde	
Diagnóstico	verde	amarillo	
Definición de las zonas de atención	verde	amarillo	
Selección de espacios para ubicar los centros de atención	verde	amarillo	
Seguimiento del trabajo de los orientadores	verde	amarillo	
Trabajo de los orientadores	48% Bien	28% Regular	24% Mal

Nota: al tratarse de una evaluación tipo semáforo, en los recuadros de evaluación se nombra el color obtenido.

generen redes de colaboración y apoyo en la comercialización de sus productos; plantear tiempos muy claros para cada etapa de la metodología de acompañamiento, con manuales que apoyen al orientador; establecer un programa que integre especialistas para temas muy específicos que apoyen el trabajo del orientador; definir programas de apoyo al financiamiento y a la constitución de las empresas; hacer un diagnóstico más amplio de las zonas de atención y crear una instancia con actores locales para el impulso de acciones ligadas a la economía social; y establecer una materia de proyecto de economía social en los bachilleratos de la zona.

Por su parte, el coordinador del programa propuso un proceso de selección de orientadores más estricto, que permitiera saber quién tiene, además de las competencias requeridas, la sensibilidad para trabajar en un programa de este tipo, así como establecer una mayor estructura para ofrecer una mejor supervisión y acompañamiento a los orientadores.

#### d) Evaluación de los principales elementos operativos del programa

A partir de los resultados obtenidos de las preguntas 1, 2 y 3 de la tabla 10.2, de la percepción del coordinador y el director del programa, se hizo una evaluación cualitativa de los principales elementos. En la tabla 10.6 se presentan, a manera de semáforo, la evaluación del funcionamiento del programa

en operación y de un programa similar para el futuro. Asimismo, se puede observar que, en general, todos los elementos clave para la operación del programa fueron bien evaluados; sin embargo, la selección de orientadores, el diagnóstico territorial, la definición de las zonas de atención, la selección de espacios para ubicar los centros de atención y el seguimiento del trabajo de los orientadores deberán mejorarse para la operación de un programa similar que se diseñe a futuro (Bernal, 2017, pp. 72-75). También se hizo una evaluación por parte del coordinador del desempeño de los orientadores, donde se aprecia que un poco menos de la mitad fueron muy bien evaluados.

## CONCLUSIONES

El estudio realizado para la evaluación del programa de Fomento a la Economía Social y Cooperativismo, operado en el municipio de Puebla entre 2001-2012, aunque limitado por el número de actores entrevistados, y considerado como un pilotaje de la investigación diseñada, mostró ser una herramienta apropiada para valorar las hipótesis y los supuestos de impacto propuestos en el diseño del programa, pero sobre todo para proponer mejoras de sus elementos de diseño y operación.

En cuanto a los indicadores de los supuestos de cambio en la dimensión económica, por la información cuantitativa que se disponía y los datos arrojados por el estudio, se puede concluir de manera preliminar que el programa estaba contribuyendo a generar y mantener empleo en las personas participantes, con el desarrollo de empresas con un modelo asociativo y de gestión participativa, con enfoque distributivo y solidario, independientes respecto de los poderes públicos y con un mayor ingreso económico de las personas. Así también, es posible pronosticar que este programa, o uno similar en el largo plazo, podría contribuir con fuerza a impulsar empresas que perduren en el tiempo, que sean motor del desarrollo local y contribuir a una cultura emprendedora asociativa, un trabajo en equipo y una cooperación de los ciudadanos de las colonias donde opere. De esta forma, se concluye que un programa de fomento a la economía social que incluya la fórmula empresarial de economía social puede resultar un remedio eficaz de combate a la pobreza.

Los resultados del estudio, relacionados con los indicadores de la dimensión social en las personas, aunque preliminares también, son concluyentes,

ya que los nuevos emprendedores presentaron una mejor autoestima, así como el crecimiento en la confianza en los demás, en la reconceptualización del trabajo colaborativo, el desarrollo de valores como autoayuda, solidaridad y cooperación, y una nueva mirada empresarial que incluía elementos de economía social. Esto se confirma con las respuestas obtenidas de la pregunta 7 de la tabla 10.2, donde los emprendedores manifiestan un cambio importante en sus vidas, tanto empresarial como familiar. El estudio permitió llegar a concluir de manera preliminar que el programa ayudó a romper con la cultura individualista predominante y la cultura viciosa de relación pobres-gobierno, al colocar a las personas como actores protagonistas del proceso, autónomas del poder político. Por otro lado, se concluye que algunos elementos deben ser mejorados si se quiere lograr un mayor impacto en el largo plazo, en especial en la metodología de acompañamiento y la selección, la formación y el seguimiento de los orientadores.

Con respecto a los indicadores de los supuestos de cambio esperados en la dimensión social comunitaria de largo plazo, se corroboró de manera preliminar que el programa, así como fue diseñado y operado, sí contribuiría al logro de los indicadores propuestos, es decir, que en las comunidades donde operaba apoyaría al desarrollo local, la recomposición del tejido social, la construcción de una ciudadanía más sólida con sentido de pertenencia social y con el entorno, aumentando así la productividad de las personas en condición de pobreza, manteniéndolos fuera de esta. Para ello, claro está, debería funcionar el segundo subprograma indicado, con un cercano acompañamiento para el fortalecimiento de cada empresa y la construcción de redes empresariales de la localidad, así como impulsar acciones paralelas con los ciudadanos del lugar, de organización en todos los ámbitos económicos, como ahorro, consumo, vivienda y salud, entre otros.

Los resultados llevaron a concluir de manera preliminar que el diseño y la operación del programa fueron buenos, ya que se estaban alcanzado muchos de los supuestos de cambio establecidos. También arrojó que los principales retos fueron la selección de los orientadores, la selección y el acondicionamiento de los espacios físicos de trabajo en las zonas de atención, romper con la cultura individualista, consumista y la jerarquía del capital sobre cualquier cosa, cambiar la visión asistencialista de los programas de gobierno, así como la continuidad del programa con autonomía del gobierno.

Los resultados, a partir de la pregunta 7 de la tabla 10.2, dirigida a los orientadores y al coordinador del programa, aportan elementos para concluir de manera preliminar que este, por un lado, cambió la visión de vida de muchos de ellos y, por otro, validó la importancia de emprender en equipo. Lo anterior permite deducir que el conocimiento y la práctica de la economía social no solo contribuyen a mejorar las condiciones laborales de las personas sino también al cambio en sus estilos de vida para lograr mejores ciudadanos.

Por último, cabe señalar que esta experiencia sirvió como base para los programas que la Universidad Iberoamericana Puebla, a través del Instituto de Diseño e Innovación Tecnológica (IDIT), ha operado en distintos municipios y regiones del país, destacando el programa Yo Compró Poblano, que operó de 2017 a 2019 y formó a más de 700 empresas de economía social en el municipio de Puebla (IDIT, 2018).

## REFERENCIAS

- Albuquerque, F. (2007). *Desarrollo local en América Latina: oportunidades y desafíos para el trabajo decente*. Documento de trabajo No.63. Ginebra: OIT. Recuperado de [http://www.ilo.int/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms\\_099052.pdf](http://www.ilo.int/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_099052.pdf)
- Baker, J.L. (2008). *Urban poverty: A global view*. Washington: Banco Mundial. Recuperado de <http://www.worldbank.org/urban/>
- Baker, J.L. & Schuler, N. (2004). *Analysing urban poverty. A summary of methods and approaches*. Research Working Paper 3399, septiembre. Washington: Banco Mundial. Recuperado de <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-3399>
- Bernal, R.A. (2017). *Diseño y operación de una política pública de fomento a la economía social y cooperativismo, caso del municipio de Puebla, 2011-2014*. Tesis de maestría, Universidad de Mondragón. Recuperado de <https://repositorio.iberopuebla.mx/handle/20.500.11777/3374>
- Betancur, M.S., Stienen, A., Urán, A. & Omar, A. (2001). Construir capital social para configurar un entorno innovador en condiciones de debilidad político-institucional. En M.S. Betancur (Coord.), *Globalización: cadenas productivas & redes de acción colectiva: reconfiguración territorial y*

*nuevas formas de pobreza y riqueza en Medellín y el Valle de Aburrá.* Medellín / Santafé de Bogotá: IPC / Tercer Mundo. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Colombia/ipc/20121207012254/globalizacion.pdf>

- CEPES-A (2011). Confederación de Entidades para la Economía Social-Andalucía. Recuperado de <https://www.facebook.com/CEPESAndalucia/>
- Chaves, R. & Monzón, J.L. (2007). *La economía social en la Unión Europea*. Resumen del informe elaborado para el Comité Económico y Social Europeo. Recuperado de [https://www.ces.uc.pt/proyectos/pis/wp-content/uploads/2013/09/ND\\_Economia-Social-na-Europa\\_CIRIEC.pdf](https://www.ces.uc.pt/proyectos/pis/wp-content/uploads/2013/09/ND_Economia-Social-na-Europa_CIRIEC.pdf)
- Ciulli, V. (2015). *La economía social como herramienta de política estatal: un abordaje desde el Plan Manos a la Obra: Argentina 2003-2009*. Buenos Aires: CLACSO (e-book). Recuperado de [http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20150306111358/economia\\_social.pdf](http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20150306111358/economia_social.pdf)
- CIRIEC (2011). Centre International de Recherches et d'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative. Recuperado de <http://www.ciriec.ulg.ac.be/>
- Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Puebla (2010). Reforma publicada en el Periódico Oficial el 8 de octubre de 2010.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2011). Reforma del 13 de abril de 2011.
- Coneval (2017a). Ley General de Desarrollo Social. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Recuperado de <https://www.coneval.org.mx/Evaluacion/NME/Paginas/LeyGeneral.aspx>
- Coneval (2017b). Evaluación de la política social. Recuperado de <http://www.coneval.org.mx/Evaluacion/Paginas/Evaluacion.aspx>
- Coneval (2017c). Términos de referencia de la evaluación de consistencia y resultados. Recuperado de <https://n9.cl/j0t6o>
- Fernández, D. (2013). La economía social: el acento latinoamericano. En L. Oulhaj & F.J. Saucedo (Coords.), *Miradas sobre la economía social y solidaria en México*. Puebla: Universidad Iberoamericana Puebla / CIESA.
- Fuentes, M. & Izquierdo, R. (2010). *Diagnóstico de territorios desfavorecidos en la ciudad de Sevilla. Tres Barrios - Amate / Sur / Torreblanca / Norte*. Sevilla: Proyecto REDES Sevilla. Recuperado de <http://www.empleo>

- [gob.es/redretos/es/contenidos/actualidad/2011/06/Diagnostico\\_de\\_territorios\\_desfavorecidos\\_opt.pdf](http://gob.es/redretos/es/contenidos/actualidad/2011/06/Diagnostico_de_territorios_desfavorecidos_opt.pdf)
- Gobierno Municipal de Puebla (2011). *Plan Municipal de Desarrollo 2011–2014*. Recuperado de <http://www.pueblacapital.gob.mx/vi-planes-municipales-de-desarrollo/174-planes-municipales-de-desarrollo/3687-2011-2014-planes-municipales-de-desarrollo>
- González, R., Rodríguez, R., Cubero, R. & Cejudo, M. (2010). *Programa de dinamización empresarial entre los colectivos en riesgo de exclusión social*. Andalucía: Consejería de Economía, Innovación y Ciencia.
- IDIT (2018). *Reporte final Yo Compro Poblano 2018*. Puebla: Universidad Iberoamericana.
- Lanzafame, F. & Quartesan, A. (Eds.) (2009). *Pobreza en áreas centrales urbanas: métodos de análisis e intervenciones: Manual de consulta para profesionales*. Washington: BID. Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/publicacion/16311/pobreza-en-areas-centrales-urbanas-metodos-de-analisis-e-intervenciones-manual-de>
- Ley General de Desarrollo Social (2016). Reformas publicadas en el DOF 01-06-2016. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgds.htm>
- Ley General de Sociedades Cooperativas (2011). Reforma publicada en el DOF 13-08-2009. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgsc.htm>
- Ley Orgánica Municipal, Gobierno del Estado de Puebla, Secretaría de Servicios Legales y Defensoría Pública, Orden Jurídico Poblano (2011). Publicada en el Periódico Oficial el 31 de diciembre de 2010. Recuperada de <http://www.pueblacapital.gob.mx/i-marco-normativo-aplicable/marco-legal/normatividad-municipal>
- LESS (2013). Recuperado del portal de la Cámara de Diputados de México, [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/LESS\\_120419.doc](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/LESS_120419.doc)
- Luzarraga, J.M. & Irizar, I. (2012). La estrategia de multilocalización internacional de la Corporación Mondragon. *Ekonomiaz*, No.79, 1er trimestre, 114–145.
- Periódico Oficial (viernes 7 de octubre de 2011). Gobierno Constitucional del Estado de Puebla, No.3, cuarta sección.

- Periódico Oficial (lunes 31 de marzo de 2010). Código Reglamentario para el municipio de Puebla.
- Periódico Oficial (22 de abril de 2005). Ley de Planeación para el Desarrollo del Estado de Puebla. Recuperado de <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Puebla/wo96649.pdf>
- Pino, D. (2011). *Foro Iberoamericano de Economía Social*. Escuela Andaluza de Economía Social, Osuna, Sevilla, España, del 30 de mayo al 3 de junio de 2011.
- Smith, S. (2005). *Ending global poverty: A guide to what works*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Vázquez-Barquero, A. (2009). Desarrollo local, una estrategia para tiempos de crisis. *Universitas Forum*, 1(2), abril. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4795/479549575007.pdf>

## ***Acerca de los autores***

**Eduardo Enrique Aguilar** es doctor en Economía Política del Desarrollo por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México. Actualmente es profesor investigador en la Escuela de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Monterrey y miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Lleva más de diez años trabajando y promoviendo las economías alternativas y los proyectos enfocados en economía social solidaria y sustentabilidad. Ha impartido ponencias y talleres en México, Brasil, Colombia y España, además de contar con publicaciones académicas y de divulgación en diversas revistas internacionales. Es miembro del grupo de trabajo Trabajadorxs y reproducción de la vida, del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) y ha coordinado proyectos de investigación financiados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt).

**Damara S. Álvarez González** es doctora en Estudios Económicos por la Universidad de Guadalajara, México. Ha trabajado como consultora en proyectos de innovación sustentable y en diversas posiciones dentro del sector financiero nacional e internacional. Dentro de sus líneas de investigación, se encuentran los temas de economía para el desarrollo de índole industrial, financiero y bancario. Sus principales publicaciones a la fecha son sobre los temas de inclusión financiera y eficiencia del sector bancario.

**Ramiro Antonino Bernal Cuevas** es maestro en Economía Social y Empresas Cooperativas por la Universidad de Mondragón, España. Es director del Departamento de Ciencias e Ingenierías de la Universidad Iberoamericana Puebla. Tiene más de 30 años de experiencia docente, más de 100 cursos, 18 proyectos y 27 artículos. Fue director de Política Social y Economía Social del Municipio de Puebla (2011-2012), destacando el Programa de Fomento a

la Economía Social y Cooperativismo. Participó en la elaboración del Diagnóstico del Sector Social de la Economía Mexicana (2013). Es integrante del Consejo Acelera del Instituto Nacional de Economía Social (INAES), así como de los Nodos de Impulso a la Economía Social y Solidaria (Nodess Ceccan) y docente de la Maestría de Gestión de Empresas de Economía Social de la Universidad Iberoamericana Puebla.

**José Guillermo Díaz Muñoz** es doctor en Estudios Científico-Sociales por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), en donde colabora en el Doctorado Interinstitucional en Educación. Forma parte del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I del Conacyt. Promotor y asesor de organizaciones socioeconómicas desde hace cuarenta años. Entre sus líneas de investigación y publicaciones se encuentran las socioeconomías alternativas solidarias, los movimientos sociales transformativos y la educación no formal y popular, todas ellas desde el paradigma del pensamiento complejo. Es miembro del comité editorial de la revista colombiana *Cooperativismo y Desarrollo*, y ha sido responsable técnico de la Red Nacional Temática de Economía Solidaria y Alternativas Alimentarias del Conacyt.

**Christian Said Domínguez Blancas** es doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Es profesor investigador asociado a la Escuela de Negocios y al Departamento de Economía, Administración y Mercadología del ITESO, en donde imparte materias de Formación financiera gerencial, Economía, Decisiones financieras y Economía monetaria y financiera. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I, y sus principales líneas de investigación son economía monetaria y financiera, financierización, economía social y sistema bancario.

**David Fernández Dávalos, S.J.** es maestro en Sociología por la Universidad Iberoamericana Ciudad de México. Actualmente es comisionado experto de la Comisión Para el Acceso a la Verdad, el Esclarecimiento Histórico y el impulso a la Justicia de las Graves Violaciones a los Derechos Humanos de 1965 a 1990. Su trayectoria principal es como defensor de derechos humanos, gestor y directivo académico. Temas sobre los que publica: derechos humanos, educación, organización popular, análisis de coyuntura, teología y pastoral.

**Gonzalo Hernández Gutiérrez** es doctor en Gestión Avanzada de Organizaciones y Economía Social por la Universidad de Mondragón, España. Actualmente es profesor investigador en el ITESO, donde coordina la Unidad Académica Básica de Economía. Asimismo, es *fellow* por la Universidad de Rutgers, en Estados Unidos. Profesor invitado de la Universidad Iberoamericana Ciudad de Puebla, con más de veinte años de experiencia nacional e internacional en proyectos, docencia e investigación en temas ligados a la economía social. Sus líneas de investigación se centran en la propiedad de empresa por parte de trabajadores y las empresas con propósito desde una perspectiva de economía social.

**Noemi Levy Orlik** es doctora en Economía por la UNAM. Recibió la Medalla Antonio Caso por la mejor tesis de doctorado de su generación. Es profesora titular de la Facultad de Economía de la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel III. Obtuvo el Premio Universidad Nacional en el Área Economía y Administración en 2014 y el reconocimiento Sor Juan Inés de la Cruz en 2019. Su área de interés es economía financiera, desarrollo económico y teoría heterodoxa. Es autora de tres libros y ha editado más de 16 obras, con artículos en diversas revistas nacionales e internacionales y capítulos. Ha dirigido más cinco proyectos de investigación y ha sido profesora invitada en varias universidades nacionales y extranjeras.

**José Enrique López Amezcua** es egresado de la carrera de Administración Pública, con posgrado de Finanzas Empresariales, ambos por la Universidad de Guadalajara, México. Es docente investigador de tiempo completo, profesor del Diplomado para Cooperativas de Ahorro y Préstamo, de las asignaturas Análisis estratégico de cooperativas y Proyectos sociales de inversión. Miembro fundador de la Red Nacional de Investigadores y Educadores en Cooperativismo y Economía Solidaria (Redcoop) y también del Comité Interinstitucional de Fomento Cooperativo en el Estado de Jalisco (CIFCOO). Ha participado en proyectos colectivos de investigación con universidades nacionales y extranjeras.

**Leïla Oulhaj** es doctora en Estudios Latinoamericanos por la UNAM. Sus principales líneas de investigación se enfocan en la búsqueda de alternativas para dignificar las condiciones de vida de las personas. En particular,

ha publicado los resultados de varias investigaciones sobre los temas de la economía social y solidaria, la igualdad de género, la migración, las finanzas solidarias y la inclusión financiera. Busca contribuir a la construcción de un mundo justo y sustentable a través de estudios sobre las temáticas de la justicia fiscal y el financiamiento del desarrollo.

**Luis Raúl Rodríguez Reyes** es doctor en Economía por la Universidad de Essex, Reino Unido. Es profesor investigador asociado a la Escuela de Negocios y al Departamento de Economía, Administración y Mercadología del ITESO, en donde imparte materias de Derivados financieros, Finanzas internacionales y Finanzas bursátiles. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel I. Sus principales líneas de investigación son economía monetaria y financiera, pensiones y retiro y sustentabilidad, en particular los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Ha participado como evaluador internacional de la Asociación Universitaria Iberoamericana de Postgrado (AUIP) (2021) y como miembro de la Comisión de Investigación del ITESO (2019–2022), y es miembro del Consejo del Doctorado de Estudios Científicos–Sociales del ITESO.

**Gonzalo Rodríguez Zubieta** es maestro en Emprendimiento e Innovación, graduado con honores por la Universidad de Salamanca, España. Cofundador y director académico de la Asociación Civil y Centro de Estudios Magis. Presidente de la Cooperativa Magis Ltda., empresa certificada B, cofundador de Magis, incubadora de empresas sociales & company builder. Se dedica a la gestión y el apoyo al desarrollo territorial y regional, y también se ha desempeñado en alta gerencia pública, tanto en el gobierno municipal como en el gobierno provincial de la ciudad de Salta, Argentina, en ambos casos como director general.

**Antonio Ruiz Porras** obtuvo el doctorado en Economía en la Universidad de Nottingham, Reino Unido. Es profesor investigador del Departamento de Métodos Cuantitativos y coordinador del Doctorado en Estudios Económicos de la Universidad de Guadalajara, México. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel II y de la Academia Mexicana de Ciencias. También coordina el módulo Análisis Comparativo de Política Económica, de la Plataforma Economía de Jalisco de la Universidad de Guadalajara. Sus

temas de investigación refieren a las líneas de generación y aplicación del conocimiento, finanzas, riesgos y econofísica; economía del crimen; economía internacional; pobreza, mercado laboral y distribución del ingreso; desempeño regional y macroeconómico; economía política y economía pública, y evaluación de programas sociales.

**Martha Leticia Silva Flores** es doctora en Estudios Científicos-Sociales por el ITESO. Es profesora y coordinadora de Investigación, Desarrollo e Innovación de las maestrías empresariales del ITESO. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores Nivel candidato a investigador. Sus principales líneas de investigación son innovación social, empresas y emprendimientos sociales, así como la evaluación de impacto social. Tiene publicaciones de artículos en revistas *JCR* y *SJR*. También es consultora internacional de DAI Global, agencia operadora del Prosperity Fund del Reino Unido. Ha sido evaluadora de la Comisión Nacional de Evaluación para la Educación Superior en México (Ceneval) y certificadora de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES).

**Economía y finanzas sociales.**

**Avances en la investigación**

se terminó de imprimir en octubre de 2022  
en Gráfica Premier  
5 de febrero #2309, San Jerónimo Chicahualco,  
Metepec, Estado de México, CP 52170  
La edición estuvo al cuidado de la  
Oficina de Publicaciones del ITESO.

**Eduardo Enrique Aguilar • Damara S. Álvarez González • Ramiro Antonino Bernal Cuevas  
José Guillermo Díaz Muñoz • Christian Said Domínguez Blancas  
David Fernández Dávalos, S.J. • Gonzalo Hernández Gutiérrez • Noemi Levy Orlik  
José Enrique López Amezcua • Leïla Oulhaj • Luis Raúl Rodríguez Reyes  
Gonzalo Rodríguez Zubieta • Antonio Ruiz Porras • Martha Leticia Silva Flores**

A lo largo del siglo XX, la humanidad logró avances significativos en la calidad de vida de la población, incluidos un aumento importante en la esperanza de vida y la reducción de la pobreza extrema en cifras globales. Sin embargo, estos procesos de desarrollo dejaron fuera a importantes segmentos de la población, creando una brecha económica y social que no será atendida por las fuerzas de mercado, y se basaron en el uso intensivo de combustibles fósiles y la explotación insostenible de otros recursos no renovables, lo que nos ha llevado a una crisis sistémica.

Este estado de la cuestión exige un cambio de paradigma en la investigación científica, financiera y económica, que la lleve a centrarse en la reducción de las desigualdades, la mejora de las condiciones de vida de los más vulnerables y la sostenibilidad ambiental, sin olvidar la creación eficiente de valor económico.

Esta obra colectiva analiza, desde un punto de vista crítico y mediante diversos enfoques teóricos, metodológicos y disciplinares, el esquema financiero predominante en las economías de mercado al tiempo que aborda temas como la inclusión financiera, la banca ética o las experiencias e intervenciones en y sobre la economía social.

Dirigido a investigadores, profesores y estudiantes de las disciplinas económicas, pero también al lector en general, busca proporcionar un punto de partida para futuras discusiones y colaboraciones sobre la economía y las finanzas sociales, a la vez que invita a considerar procesos distintos a las prácticas hegemónicas que permitan enfrentar de otra manera la desigualdad, la pobreza y la injusticia.



ITESO, Universidad  
Jesuïta de Guadalajara