

Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador
Área de Estudios Globales y Sociales
Maestría en Estudios Latinoamericanos
Mención en Políticas Culturales

Finanzas, Cultura, y Poder en la comunidad
Salasaca: un análisis de la experiencia del
microcrédito y cooperativas indígenas

Gabriel Many
2006

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Gabriel Many
1-10-2006

Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador
Área de Estudios Globales y Sociales
Maestría en Estudios Latinoamericanos
Mención en Políticas Culturales

Finanzas, Cultura, y Poder en la comunidad
Salasaca: un análisis de la experiencia del
microcrédito y cooperativas indígenas

Gabriel Many
2006

Tutor: Juan Fernando Terán
Escrita en Salasaca

Resumen

Este trabajo examina a los microcréditos como método para propulsar el desarrollo. A la vez, revela varios efectos de las microfinanzas sobre la pobreza, la cultura y las relaciones de poder a través de un análisis económico y etnográfico sobre los indígenas de Salasaca. Muestra que las instituciones financieras organizadas y dirigidas por otros indígenas, con el apoyo y los consejos de la comunidad internacional, exitosamente crean nuevos métodos sensibles a la cultura indígena para la distribución de créditos. Sin embargo, estos créditos no alivian la pobreza ni generan desarrollo económico y social dentro de la comunidad. Los préstamos otorgados por estas instituciones dan esperanza, pero no resultan en la creación de nuevas posibilidades para las comunidades indígenas. Además, la ampliación del acceso al crédito produce efectos corolarios negativos sobre la cultura y las relaciones de poder en la comunidad, beneficiando a los poderosos. Así, se muestra que la teoría de las microfinanzas tiene varias falencias.

Abstract

This study examines microcredit as a method to propel development. At the same time, it uses economic and ethnographic analysis to reveal various other effects of microfinance on poverty, culture, and power relations in the indigenous community of Salasaca. It shows that indigenous organized and operated financial institutions, with the support and advice of the international community, successfully create new culturally sensitive methods of credit distribution. However, these loans do not reduce poverty nor do they generate economic and social development within the community. The loans given by these institutions give hope, but do not result in the creation of new possibilities for indigenous communities. Furthermore, the increased access to credit produces negative corollary effects for the culture and the power relations within the community, which benefit the powerful. Thus microfinance theory is shown to have various flaws.

Agradecimientos

Agradezco primeramente a los miembros de la comunidad de Manzana Pamba Grande por su colaboración e interés en este trabajo. En segundo lugar agradezco a las cooperativas, organizaciones, y autoridades que me dieron su tiempo y su cooperación para ayudarme en mi investigación. Además, quiero reconocer a mi esposa, Edilma Rosa Pilla y su familia porque sin ellos nunca hubiera podido entender las necesidades, dificultades, y esperanzas que tienen los salasacas. Finalmente, el apoyo y los consejos de Juan Fernando Terán fueron fundamentales para la elaboración del trabajo.

Índice general

1. Introducción	10
2. Las microfinanzas y microempresas	23
2.1. Las microfinanzas en el Ecuador	31
2.2. Cooperativas de ahorro y crédito	35
2.3. La relación con las microempresas	39
3. Las cooperativas indígenas	43
3.1. Su visión	43
3.2. Perfil institucional	49
3.3. A quienes dan créditos y para qué	53
3.4. Cómo garantizan que los créditos sean pagados	55
3.5. Conclusiones sobre las cooperativas	57
4. Los microcréditos en Salasaca	63
4.1. El uso y acceso al crédito	67
4.2. Cómo se paga los préstamos	82
4.3. Las consecuencias de no pagar	85
4.4. El impacto de las cooperativas indígenas	88
4.5. Los gastos normales y el desarrollo	92

<i>ÍNDICE GENERAL</i>	7
5. Conclusiones	95
5.1. Impacto sobre la comunidad indígena	95
5.2. Implicaciones para la teoría de las microfinanzas	107
5.3. Reflexiones	114
Bibliografía	117
A. Formatos de entrevista y datos adicionales	124

Índice de cuadros

4.1. Número de familias que han sacado préstamos	64
4.2. Número de usos de préstamos por categoría.	67
4.3. Número de personas con préstamos de cada fuente	69
4.4. Número de personas que han sacado préstamos según empleo.	70
4.5. Número de personas con empleo por edad	71
4.6. Número de personas accediendo a fuentes por edad.	74
4.7. Satisfacción por uso	75
4.8. Uso por fuente, resumen del cuadro A.1	76
4.9. Número de personas satisfechas con inversión y en mora por fuente.	77
4.10. Número de personas accediendo a fuentes por período.	80
4.11. Porcentajes de usos para microempresa por edad	89
A.1. Usos de préstamos por fuente.	129
A.2. Usos de préstamos por edad	130

Índice de figuras

4.1. Número de usos de préstamos por fuente. Resumen de datos del cuadro A.1.	72
4.2. Uso de préstamos por período, independiente de fuente	91
A.1. Modelo de entrevista con prestatarios	128

Capítulo 1

Introducción

La teoría atrás de las microfinanzas es muy sencilla: dice que los pobres han sido excluidos del sistema financiero y por eso siguen siendo pobres.¹ Entonces, la inhabilidad de conseguir préstamos implica que estos excluidos no pueden establecer negocios porque no tienen el capital, frecuentemente mínimo, necesario para invertir y comenzar. A finales de los años 70, Muhammad Yunus, el fundador del Grameen Bank en Bangladesh, la primera gran institución de las microfinanzas, vio que existía este problema y se dio cuenta de que si pudiera encontrar el modo correcto de dar préstamos a las personas que no podían acceder a ellos, esas personas serían creativos con su capital y tendrían la posibilidad de salirse de la pobreza.² Por eso, él concluyó que lo importante era ser innovador en la construcción de una institución que conocería a la cultura local y que dejaría un amplio espacio de participación en la gerencia a los prestatarios, y así podría encontrar métodos en que los pobres cumplirían con sus obligaciones al banco y a la vez tendrían éxito con su pequeñas empresas.³ Yunus tuvo razón, y la institución que fundó ha logrado un alto crecimiento por más de dos décadas.

Este éxito ha llevado a las microfinanzas a ser una de las principales iniciativas de las

¹ Beatriz Armendáriz de Aghion y Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Boston, MIT Press, 2005, p. 9.

² Muhammad Yunus, "The Grameen Bank Story: Rural Credit in Bangladesh", en Krishna, Anirudh; Norman Uphoff; y Esman, Milton, editores, *Reasons for Hope: Instructive Experiences in Rural Development*, West Hartford, Connecticut, Kumarian Press, 1997, p. 10.

³ Yunus 1997, 22.

grandes instituciones internacionales y las organizaciones no gubernamentales (ONG) para reducir la pobreza. El año 2005 fue el Año Internacional del Microcrédito (International Year of Microcredit, IYOMC), patrocinado por la Organización de Naciones Unidas (ONU), VISA, Citigroup, y ING, y en el año 2006 se realizará la segunda cumbre internacional del microcrédito (Microcredit Summit) para celebrar el cumplimiento de la meta de alcanzar los 100 millones de los más pobres con acceso al microcrédito.⁴ Así, figuras conocidas como el Secretario General de la ONU, Kofi Annan y la Reina Rania de Jordania han hecho llamados al público para promocionar la mayor difusión de las microfinanzas con el apoyo de la comunidad mundial: Annan dice que “The great challenge before us is to address the constraints that exclude people from full participation in the financial sector,” mientras Rania pronuncia que el microcrédito es la “most effective anti-poverty tool.”⁵ La resolución de la asamblea general de la ONU proclamó este año considerando que el “microcrédito [es] instrumento importante en la lucha contra la pobreza, que fomenta la producción y el autoempleo y mejora la condición de las personas que viven en la pobreza, en particular las mujeres.”⁶

Pero la ONU no se limita a simplemente decir eso. Además, estipula que:

El acceso sostenible a la microfinanciación ayuda a mitigar la pobreza por medio de la generación de ingresos y la creación de empleos, permitiendo que los niños asistan a la escuela, permitiéndoles a las familias obtener atención de salud y empoderando a las personas para que tomen decisiones que se adapten mejor a sus necesidades. El gran reto que tenemos por delante es retirar las trabas que excluyen a las personas y les impiden participar cabalmente en el sector financiero. Juntos, podemos y debemos crear sectores financieros inclusivos que

⁴Hasta el año 2005, estuvieron con las dos terceras partes de la meta y en sus proyecciones esperaron faltar por poco los 100 millones para 2006. Apenas un millón de estos clientes son latinoamericanos. La campaña ha establecido la nueva meta de 175 millones de beneficiados pobres para 2015. Sam Daley-Harris, *State of the Microfinance Summit Campaign: Report 2005*, Washington, The Microcredit Summit Campaign, 2005, pp. 24-29.

⁵ “Why a Year? – Quote Collection”, <http://www.yearofmicrocredit.org>, International Year of Microcredit 2005, 2005.

⁶Asamblea General de las Naciones Unidas, *Resolución A/58/488 para el Año Internacional del Microcrédito 2005*, New York, Organización de las Naciones Unidas, 1998.

ayuden a las personas a mejorar sus vidas.⁷

En estos años ellos y otros piensan que es necesario enfocar en esta herramienta como método de reducir la pobreza y lograr el desarrollo, que al dar las herramientas adecuadas a los pobres, en particular el acceso a las finanzas formales, especialmente el crédito, los pobres querrán y sabrán levantarse en todos aspectos de la vida; así, los microcréditos dan la esperanza a los pobres y les permiten tener la capacidad para solucionar sus problemas.⁸

En el Ecuador se están celebrando estos eventos importantes de igual manera, ya que el país tiene exactamente los mismos problemas que la teoría de las microfinanzas promete solucionar: la pobreza y la exclusión. En el país la práctica de las microfinanzas está aumentando de forma explosiva. En este estudio se examina las consecuencias de la puesta en práctica de las microfinanzas en una comunidad indígena de la sierra central ecuatoriana que tradicionalmente ha tenido una economía y cultura bastante distinta al capitalismo occidental. Entonces en este caso las microfinanzas implican una manera de coordinar una transición y adaptación económica-cultural que debería beneficiar ampliamente a la comunidad porque la manera tradicional de vivir ya no es sustentable. Esta transición es denominada el desarrollo.

Esta investigación estudia dos cooperativas de ahorro y crédito (COAC) y el efecto que tienen los créditos que dan a los indígenas de la parroquia Salasaca. La primera es Mushuc Runa, la COAC no regulada más grande del país, dirigida por indígenas de Chibuleo, con sucursales en 8 ciudades; y la segunda es Mushuc Ñan, una cooperativa mucho más pequeña, dirigida por salasacas con sucursales en Salasaca y en las Islas Galápagos. Ambas COAC son parte de un grupo de cooperativas dirigidas por indígenas que han desarrollado sus actividades durante la última década en la provincia de Tungurahua, que tiene una de las concentraciones de instituciones de microfinanzas (IMF) más altas del país, por factores como la alta dinámica comercial que tiene Ambato y el hecho de que muchos quieren

⁷“Año del Microcrédito 2005: Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio: Marco Conceptual”, PNUD, 2004.

⁸La actriz Natalie Portman, portavoz del Año Internacional del Microcrédito, dice “Microcredit is about giving hope...It’s amazing that the world isn’t investing more in this resource” (IYOMC 2005).

repetir el éxito de Mushuc Runa.⁹ En este momento, estas cooperativas tienen un gran número de miembros indígenas salasacas, un grupo de personas que hasta la aparición de estas cooperativas tenía muy poco acceso al crédito formal, y su éxito en aumentar su número de miembros significa que el número de créditos que reciben los salasacas está creciendo rápidamente. A la vez, este crecimiento da más fuerza a la teoría de las microfinanzas, a pesar de que estudios académicos sobre los efectos del crecimiento y su impacto sobre el desarrollo son casi inexistentes.¹⁰

Salasaca

Salasaca, una parroquia rural ubicada en Tungurahua con una población de 5200 personas, tiene una identidad cultural fuerte, muy distinta incluso de las otras comunidades indígenas de la provincia.¹¹ Al contrario de la mayoría de ellas, Salasaca ha mantenido su vestimenta, idioma, y economía tradicional. La comunidad, de etnia quichua, durante las últimas décadas ha tenido una economía basada en la agricultura tradicional en pequeños terrenos, de los cuales los mismos agricultores son dueños, y en la producción artesanal de tapices para el mercado turístico. El problema actual es que las fuentes tradicionales de ingresos no son suficientes para mantener una vida digna, especialmente después de la dolarización y en vísperas de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos.¹²

⁹ RFR 2006, 17 y Fausto Jordán y Raúl Sánchez, “Informe final de consultoría: Estudio de los factores que motivan el surgimiento de COAC en la provincia de Tungurahua y propuesta de mecanismos genéricos para propiciar la fusión y/o absorción de COAC”, Quito, Swisscontact Proyecto COOPFIN/CREAR, agosto de 2005, pp. 6-7.

¹⁰Para leer más sobre la falta de estudios de impacto, véase estos dos artículos: Jonathan Morduch, “The Microfinance Promise” en *Journal of Economic Literature*, Diciembre, 1999, pp. 1569-1614 y John Weiss y Heather Montgomery, “Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America,” ADBI, 2004.

¹¹*Censo 2001*, Quito, Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), 2001.

¹²Para ver el impacto negativo de la crisis económica de 1999 y la subsiguiente dolarización sobre la producción artesanal en el mismo cantón, véase Liisa North, “Endogenous Rural Diversification: Family Textile Enterprises in Pelileo, Tungurahua”, en Liisa North y John Cameron, editores, *Rural Progress, Rural Decay: Neoliberal Adjustment Policies and Local Initiatives*, Bloomfield, Connecticut, Kumarian Press, 2003, pp. 208-225.

La CEPAL ha estimado que el TLC entre los Estados Unidos y el Ecuador, haría bajar los precios de los productos agrícolas más importantes de Salasaca entre el 10 y 20 % en César Morales, Soledad Parada y Miguel Torres, *Los impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador-Estados Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*, Unidad de Desarrollo Rural de la CEPAL, 2005.

Según el censo nacional del año 2001, el 92 % de la población de Salasaca (en la cual el 90 % de la población es indígena) vive en pobreza y el 61 % de la población vive en condiciones de extrema pobreza.¹³ El nivel de pobreza en Salasaca es ampliamente superior al nivel en el cantón al cual pertenece, Pelileo, en el cual el 75 % de la población es pobre y el 37 % vive en extrema pobreza. Ya que Pelileo como totalidad es 80 % mestizo, es claro que los mestizos viven mucho mejor.

Esto se observa también a nivel nacional, donde el 90 % de los indígenas viven en pobreza y el 68 % en extrema pobreza, mientras que de la población total el 61 % vive en pobreza y solamente el 32 % en extrema pobreza. En un país de gran desigualdad y concentración de la riqueza, los indígenas son los que viven en las peores condiciones. En este contexto, el estado está haciendo muy poco para rectificar la situación, dejando durante las últimas décadas que los indígenas, quienes viven mayoritariamente en el campo, migren hacia las ciudades, donde asimilan la cultura mestiza, pero permanecen en la pobreza y la marginalidad. Hoy en día, el estado y las instituciones internacionales dicen que el sector privado, a través de las microfinanzas, puede reducir la pobreza y despertar algo de esperanza en personas que la han perdido.

Para evaluar los microcréditos como remedio para la situación actual y futura de Salasaca, es necesario entender su historia reciente. Hasta mediados del siglo XX, casi todos los salasacas trabajaban la tierra de la cual eran propietarios por herencia, que por generaciones ha sido dividida en terrenos iguales por los hijos cuando fallecen sus padres.¹⁴ Aunque existían haciendas en la zona, la mayoría de los salasacas en ningún momento trabajaban para otras personas. A pesar de poseer sus terrenos a nivel privado y no comunitario, las relaciones entre las personas y la tierra eran lo que Arturo Escobar llama el "régimen orgánico de la naturaleza," en el cual la sociedad, la naturaleza, y lo supranatural no tienen distinción, todos conforman parte de un solo sistema.¹⁵ Al contrario de la relación capitalista con la naturaleza

¹³ INEC 2001.

¹⁴ Eulalia Carrasco, *Salasaca: la organización social y el alcalde*, Quito, Mundo Andino, 1982, p. 31.

¹⁵ Arturo Escobar, *El mundo postnatural: elementos para una ecología política anti-esencialista*, en *El final del salvaje. Naturaleza, cultura y política en la antropología contemporánea*, Bogotá, Cerec-Instituto colom-

que tiene un enfoque en gobernar la tierra para después mercantilizar sus productos, en Salasaca no se intentaba dominar la tierra sino trabajar con ella para mantener una economía no capitalista sustentable.¹⁶ Algunas manifestaciones de esta filosofía siguen aún: la idea de que vender los cuyes es mala suerte, que vender gallinas en vez de comerlas es una vergüenza, y que después de una cosecha se debe compartir con la familia y los vecinos lo cosechado. Así, en las ferias de Ambato y Pelileo casi no existen vendedores de Salasaca y hasta el presente la agricultura es hecha exclusivamente con abonos naturales y las siembras son mezcladas; no hay monoagricultura que a corto plazo produce más, pero a largo plazo deja la tierra desnutrida. Por eso, las chagras de los salasacas son claramente distintas a las de los mestizos. También se nota que los mestizos en las zonas cercanas, como Pelileo, el Rosario, y Benítez, siempre han construido sus casas dentro de pueblos, que facilitan el comercio, mientras los salasacas tienen sus casas a una distancia de sus vecinos.¹⁷ Esta relación con la naturaleza se mantenía a nivel casi universal hasta el siglo XX, cuando por fin el aislamiento geográfico y cultural que Salasaca tenía empezaba acabar.

Escobar reconoce que no se debe equivocar e imaginar que en los lugares con fuerte territorialidad existe una pureza de pensamiento en la cual no han habido influencias capitalistas, sino que esas influencias no son elementos dominantes en el pensamiento.¹⁸ Entonces, existía una relación periférica con el capitalismo, pero sin que se integre a la vida plenamente. Mientras en general las siembras no se vendían, sí había siempre la venta de ganado, el número de animales que una persona puede cuidar es limitada, y de leche, porque cuando sobra se daña. Otros productos, como el capulí, fueron usados para trueque con indígenas de otros lugares para conseguir productos como manzanas, y también había venta de algunos productos de lujo, como la tinta de cochinilla. Así, siempre hubo una relación de interacciones puntuales con el sistema capitalista cuando convenía, pero pasado el momento de la

biano de antropología-ICAN, 1999, pp. 273-315.

¹⁶*Ibid.*, 288.

¹⁷Esto ha cambiado con la creación de un centro en Salasaca durante la última década, en gran parte por jóvenes que han salido a trabajar en otros países.

¹⁸Arturo Escobar, "Mundos y conocimientos de otro modo. El programa de investigación de modernidad/colonialidad latinoamericano", en *Tabula Rasa: Revista de Humanidades*, enero-dic. 2003, p. 63.

interacción la vida seguía sin necesidad de recurrir ni a la compra ni a la venta.

En la mayoría de la producción no hubo ni venta ni trueque sino consumo familiar. Esto comenzó cambiar más claramente en los años 30 cuando fue construida la carretera Ambato-Baños que pasa por la mitad de la comunidad, facilitando la migración hacía la costa y el oriente para buscar trabajo. Después, llegaron misionarios evangélicos y católicos y un grupo de monjas se estableció en la comunidad y construyó una escuela, lo cual implicó el comienzo del uso del castellano. En los años 50, un par de salasacas fueron a Quito mostrando como se tejía los ponchos típicos de Salasaca, y allí aprendieron que podrían tejer tapices de la misma manera para vender a los turistas.¹⁹

A pesar de la territorialidad que continúa en la comunidad, a nivel económico ha habido una creciente desvinculación de la tierra. Un par de los mayores de 75 años entrevistados para este estudio contaron que en los años 40, iban a la Amazonía a trabajar en la industria petrolera, pero que después de casarse siempre trabajaban la tierra propia y dejaron de viajar. Otros mayores también cuentan de haber trabajado periódicamente en la costa o la amazonía cuando les faltaba dinero, particularmente para las fiestas o para comprar terrenos. Así, a pesar de vivir la mayor parte del tiempo en una sociedad no capitalista, ya tenían una vinculación al capitalismo por migración nacional y por ciertos tipos de consumo, una vinculación a través de relaciones puntuales que ha crecido durante las décadas desde entonces.

Ese vínculo se hizo mucho más fuerte con la producción de tapices. Ya a mediados de los años 70, la actividad primaria económica en Salasaca era la elaboración de tapices que involucraba las dos terceras partes de la población, aunque casi todas esas familias también trabajaban la tierra de forma tradicional como trabajo suplementario.²⁰ La tercera parte seguía trabajando casi exclusivamente la tierra. La separación entre los agricultores y los artesanos y sus relaciones con el capitalismo ya estaban creando tensiones en la comunidad y cambios en la cultura. Para comienzos de los años 90, las familias elaborando tapices ha-

¹⁹ Mercedes Chilibingua Mazón, *Hacia un modelo operativo de trabajo social en Salasaca, una comunidad campesino-indígena*, Quito, Tesis, Facultad de Economía-Escuela de Trabajo Social, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1977, pp. 71-2.

²⁰ Chilibingua 1977, 70.

bían llegado a ser el 80 % de la población, y era claro: los que tenían carros y otros lujos solían ser los artesanos más exitosos.²¹ Sin embargo, ese trabajo, que al contrario del trabajo tradicional de tejer la propia ropa, es para la venta, seguía utilizando enlaces familiares en la producción, no enlaces capitalistas.²² Entonces, esta producción representaba un cambio, pero no un rechazo completo para los valores y relaciones locales.

Hoy en día, la proporción de familias trabajando la tierra como actividad primaria ha seguido bajando, y la producción del tapiz también comenzó bajar en el año 2000. Hay dos razones que dan los salasacas para abandonar la agricultura: no hay muchos terrenos para trabajar porque mientras ha aumentado la población no ha aumentado el territorio, y porque ahora existen gusanos y polillas que comen las siembras, insectos que no existían antes. No siempre mencionados, porque no son factores que han cambiado tanto, es la mala calidad de la tierra, que es muy polvorosa, el mal clima, que es desértico y frío, y la escasez de agua de riego. El abandono del trabajo de tapiz es más sencillo de explicar: desde la dolarización, ya no es rentable y no hay quien compre. Entonces, se presenta una situación en la producción agrícola en que la relación tradicional con la naturaleza tiene sus límites: ya no se puede mantener una economía sustentable siguiendo los métodos tradicionales por razones externas al control de la comunidad y los habitantes no saben como solucionar esos problemas. La situación con la producción artesanal es solamente un poco mejor: primero, los salasacas han quedado en una relación dominada ante sus clientes, los comerciantes indígenas de Otavalo, por la gran tradición de producción de Salasaca combinada con la muy poca tradición de comercialización.²³ Segundo, tienen mucha competencia con la propia producción de Otavalo y tercero, la economía ecuatoriana en general está en terribles condiciones.

Las soluciones actuales a estos problemas son soluciones que causan desconexiones con relaciones de producción no capitalistas y la naturaleza. Los salasacas están entrando al mercado laboral en empleos de bajo nivel, los hombres en la construcción y las mujeres como

²¹ Ignacio Caizabanda Jerez, *Salasaca: 500 años de Evangelización*, Quito, Tesis, Facultad Eclesiástica de Ciencias Filosófico-Teológicas, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1992, pp. 24 y 31.

²² Carrasco 1982, 47, 98.

²³ Chiliquinga 1977, 22.

empleadas domésticas. Como ninguno de esos paga bien en Ambato, ha vuelto a crecer la migración, con migración nacional como antes, en particular a Galápagos, donde los hombres trabajan en la construcción, y la emigración internacional a Europa, para trabajar como músicos y vendiendo artesanías, pero también en la agricultura, la construcción, y como empleadas domésticas. Esto crea dos grupos importantes de salasacas que están casi completamente metidos en el mundo capitalista, los que tienen empleo local (en Ambato o a veces en Pelileo) y los que han vuelto de viajes a Galápagos y Europa. El grupo mucho más grande, los que trabajan localmente, siguen trabajando la tierra, pero en niveles muy reducidos por falta de tiempo, mientras los que han hecho viajes internacionales frecuentemente vienen a visitar y gastar su dinero construyendo una casa, comprando un carro, o participando en las fiestas locales antes de volver a viajar otra vez, modos de mostrar su riqueza y aumentar su prestigio social sin crear empleo. A la vez, cuando regresan para quedarse en el Ecuador, frecuentemente vuelven mal informados sobre los problemas en Salasaca y no contribuyen a solucionar esos problemas como su capital permitiría.²⁴

Entonces, existen crecientes distinciones de clase: además de las distinciones entre los agricultores, artesanos, obreros en la ciudad, y migrantes, también existen nuevas microempresas ubicadas en la comunidad, generalmente de tipo comercial. Sin embargo, la mayoría de estos negocios han sido establecidos por mestizos, quienes han comprado o alquilan terrenos ubicados en la carretera Ambato–Baños. También existen tensiones con respecto al desarrollo económico dentro de la estructura organizativa de Salasaca, en particular porque muchos de los dirigentes comunitarios han tenido más éxito económico y por eso sienten menos preocupación por las dificultades que causan los cambios económicos a las personas más pobres.

En esta situación hay una economía local de producción semi-capitalista con relaciones de producción no capitalistas que se está hundiendo. Eso está produciendo cambios en la comunidad que la están llevando a ser proveedor de mano de obra de bajo nivel en las ciu-

²⁴ Caizabanda 1992, 28.

dades. En el capítulo 2 se examina como los proponentes de los microcréditos dicen que pueden permitir el desarrollo hacia el capitalismo pequeño-burgués a través de la creación de posibilidades que no existían, para ver si esas ideas resultan cuando están puestas en la práctica en Salasaca.

Planteamiento del problema

Simplemente tener acceso al crédito no es suficiente para eliminar la desigualdad. Mientras es cierto que en el Ecuador los agricultores con crédito son dos veces y medio más productivos que los que no lo tienen, la etnia también es un factor muy importante: los agricultores que hablan castellano producen el 50 % más que los que hablan otros idiomas.²⁵ Es en este aspecto que este estudio es interesante. La teoría de las microfinanzas propone que las IMF tendrán mayor éxito cuando diseñan servicios creativos utilizando mejores conocimientos de sus clientes. Los indígenas no reciben créditos por el racismo y la creencia de que los pobres no pagarán sus deudas. Estos factores pueden ser eliminados y que cuando lo sean, los nuevos recipientes de microcréditos deben tener mayores posibilidades y por eso crear desarrollo en sus comunidades. Así, se puede eliminar a la falta de crédito y al racismo en un solo golpe. Bangladesh, Indonesia, y Bolivia son presentados como pruebas del éxito del microcrédito y los proponentes de las microfinanzas dicen que lo mismo puede ocurrir en cualquier lugar. Entonces es necesario ver los resultados de este cruce entre etnia, crédito, y desarrollo. En el capítulo 3 se analiza un par de IMF indígenas y el impacto de sus prácticas sobre el posible desarrollo comunitario producido por los créditos que conceden.

Han habido varios análisis que toman en cuenta los parámetros de evaluación para las microfinanzas recomendados por el Banco Mundial. Sin embargo, sus indicadores utilizan metodología enfocada en el bienestar de las instituciones, no de las poblaciones. Acerca del impacto sobre el desarrollo en el Ecuador, prácticamente no existe nada. Por ejemplo, un estudio hecho por la ONG Swisscontact sobre las microfinanzas en Tungurahua tiene un acá-

²⁵“Capítulo 11. Productividad agrícola y pobreza rural”, del *Informe Social 2003: Desarrollo social y pobreza en el Ecuador, 1990-2001*, Quito, SIISE, 2003, p. 10.

pite sobre el impacto positivo para los microempresarios basado en apenas 4 entrevistas.²⁶ La única otra investigación de impacto hecha por esta ONG declara al inicio que su hipótesis sobre los beneficios de las microfinanzas es correcto porque "Los ingresos familiares se han mantenido constantes o han aumentado para el 81 % del grupo de control y para el 80 % del grupo principal. En ambos casos, se puede concluir que el porcentaje es bastante significativo."²⁷ Sin embargo, revela después que en un grupo el porcentaje con ingresos constantes fue el 61 % y en el otro, 60 %, significando que fue solamente el 20 % de las familias que tuvieron beneficios, el mismo número que tuvieron ingresos inferiores, mostrando el opuesto de lo que dijo la organización: la verdad es que los microcréditos casi no han tenido ningún impacto.²⁸ Por eso es tan importante que para esta investigación se ha hecho una evaluación honesta de más de 100 entrevistas con salasacas para ver el impacto de estas instituciones sobre la vida cotidiana y las relaciones entre los miembros de la comunidad, y entre los prestamistas y los prestatarios. La evaluación de estas entrevistas, presentada en el capítulo 4, se basa en el concepto de desarrollo humano, y en examinar el efecto del acceso al crédito sobre varias libertades posibles dentro del contexto cultural de Salasaca.

Esta información ha permitido realmente probar la veracidad del marco establecido por la teoría de las microfinanzas, con las conclusiones presentadas en el capítulo 5. Allí, se ve que ha habido la creación de un ambiente que aumenta el acceso de los indígenas al sector financiero formal. Sin embargo, no se llega a tener éxito en los sentidos establecidos por la teoría: los que reciben préstamos deben vivir mejor después de recibirlos y contribuir al desarrollo de sus comunidades, pero no lo hacen. En esta investigación se analiza cuales son los procesos para la formación de una IMF exitosa según los términos dados por las instituciones internacionales, y más importante, porque ese éxito no conduce a una mejora en las condiciones de vida de las personas más pobres.

Durante este análisis, el concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu es utilizado para ana-

²⁶ Jordán y Sánchez 2005, 1.

²⁷ María Gabriela Pico, "Evaluación de efectos e impactos de los servicios financieros ofertados por la COAC 4 de Octubre", Quito, Swisscontact - PROYECTO COOPFIN/CREAR, enero de 2005, p. 4.

²⁸ *Ibid.*, 19.

lizar cual es la transformación cultural que implica el acceso al crédito y como las COAC son sensitivas a la cultura local hasta encontrar como cobrar los préstamos que otorgan, sin preocuparse de las consecuencias más amplias sobre sus comunidades. Las microfinanzas son un motivo de una serie de cambios complejos y no todos son positivos. En este contexto, las relaciones de poder dentro y fuera de la comunidad son elementos fundamentales para explicar la realidad. Es necesario entender cual es la relación verdadera entre los que reciben y los que no reciben dinero, ya que con anterioridad a la inserción del crédito formal, la gran mayoría de la gente ha vivido básicamente en igualdad. Al recibir un crédito, cambian las tendencias de consumo y además se tiene que cambiar el comportamiento para pagarlo. Esto tiene consecuencias importantes para una cultura donde valores como siempre dar de comer cuando alguien visita y trabajar a nivel comunitario han sido fundamentales para la supervivencia. De igual modo, las relaciones con otras comunidades indígenas han cambiado, particularmente con la comunidad de Chibuleo, de donde son los gerentes de las COAC más grandes de la provincia. También es importante recordar que el acceso al crédito formal no significa que no había acceso al crédito antes. Las relaciones con los prestamistas informales también han cambiado y el poder en la comunidad se ha reestructurado, beneficiando a los intereses de los asesores de las IMF.

La práctica de las microfinanzas sin duda afecta a la cultura de la comunidad Salasaca. La teoría de las microfinanzas argumenta que pueden cambiar la economía, pero siempre entienden que ese cambio es un cambio natural, que el límite al crédito es el elemento artificial. Es cierto que ese límite es artificial, pero el uso del crédito para microempresa no es algo natural. El aumento en el acceso al crédito no solamente no reduce la desigualdad y la pobreza, sino que además trae impactos negativos sobre la cultura de la comunidad por el mal uso de esos créditos, el rechazo a valores tradicionales que son todavía pertinentes, y la creación de nuevos niveles de poder que crean discordia.

Es necesario reconsiderar si un elemento tan básico de las teorías de desarrollo manejadas por la comunidad internacional, como es la teoría de las microfinanzas, realmente sirve. Los

argumentos sobre las microfinanzas han sido casi completamente teóricos y la teoría ha sido aceptada por los poderosos y por los pobres con una especie de fe sin ser examinados en casos concretos. Esta investigación es un estudio de campo en que todos los aspectos de la teoría parecen estar bien cumplidos: las instituciones estudiadas son locales, tienen un alto conocimiento cultural y económico de sus clientes, dan muchos créditos pequeños a personas pobres, y esas personas pagan sus deudas. Así, se esperaría que la pobreza bajara en las comunidades indígenas de la región y habría una mayor igualdad en las capacidades y libertades de la población.

Los créditos otorgados no están produciendo el resultado ofrecido y así este estudio cuestiona un modelo de desarrollo que está creciendo rápidamente y presenta los fallos de la teoría y la práctica. Esta investigación abre un nuevo debate sobre el cambio cultural que implica la implementación de la política del microcrédito. A pesar de que las microfinanzas son vistas como la estrategia del sector privado para combatir la pobreza desde abajo, en la realidad son implementadas por las instituciones internacionales de desarrollo, en particular el Banco Mundial. Esta implementación incluye cambios culturales que son necesarios para que las instituciones microfinancieras creadas tengan éxito. No se puede simplemente tener esperanza en lo que los promotores de las microfinanzas prometen. Esa esperanza sirve para reducir las demandas de cambio económico real que la comunidad debe reclamar y debilitar las luchas contra las políticas desastrosas que han realizado los gobiernos ecuatorianos durante los últimos siglos.

Capítulo 2

Las microfinanzas y microempresas

Hoy en día, con las Naciones Unidas activamente apoyando el concepto de Desarrollo Humano, no es sorprendente que los argumentos a favor del microcrédito sean enlazados con ese concepto como medio de lograrlo. El desarrollo, lo cual es el proceso que emprenda una comunidad para llegar a vivir mejor, es la transición de transformación que necesita Salasaca para solucionar sus graves problemas. Por eso, antes de entrar a los detalles del microcrédito, hay que examinar la idea de desarrollo humano enunciada por Amartya Sen. En su crítica de las teorías del desarrollo, *Development, Which Way Now?*, Sen propone que el crecimiento económico no es el único resultado deseable del desarrollo, que debe haber un enfoque en otros indicadores, como la salud, educación, acceso a recursos, etc., y que recomendaciones deben ser hechas sobre para mejorarlos también.¹ Estos indicadores deben reflejar “what people can or cannot do, and this links directly with their ‘entitlements’ rather than with overall supplies and outputs in the economy.”² Así el enfoque cambia del crecimiento del PIB a las habilidades humanas y como aumentar el potencial humano para que las personas hagan lo que desean. Aumentar este potencial no es necesariamente por aumentos en los ingresos familiares, especialmente cuando pueden ser mal distribuidos.³ De hecho, Sen dice

¹Amartya Sen, “Development: Which Way Now?”, en Kenneth Jameson y Charles Wilber, editores, *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, New York, McGraw-Hill, 1992, p. 18.

²*Ibid.*

³*Ibid.*, 19.

que la es un campo de estudios insuficiente para lograr pensar como obtener el desarrollo.⁴

En *Development as Freedom*, Sen presenta el mismo argumento de manera más abstracta en el sentido económico, pero más concreta en el filosófico. Allí dice que el problema son las barreras a la libertad.⁵ Así, una de estas barreras puede mantener bloqueada la libertad para realizar intercambios económicos, la cual “desempeña un papel esencial en la vida social.”⁶ Quitar estas barreras no es el desarrollo en si mismo, porque el desarrollo sigue siendo permitir a una persona la posibilidad de cumplir con todas sus capacidades, pero la libertad puede ser el método para lograr ese fin. Entonces, Sen tiene un par de ideas centrales: 1) el ser humano tiene muchas potencialidades y poder cumplirlas es la meta del desarrollo, y 2) la libertad es el camino principal para lograr eso. Sin embargo, Sen no presenta métodos más específicos para lograr ni para medir eso. Es el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) que intenta cuantificar el desarrollo humano y la ONU Unidas en general que ha hecho los Objetivos de Desarrollo del Milenio, metas más específicas que las que tiene Sen.

Para Sen, el acceso al crédito es visto como una libertad que permite el desarrollo de más libertades y más capacidades.⁷ Por eso, organizaciones como la ONU argumentan que el microcrédito es uno de los métodos principales para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio, como la reducción de la pobreza, empoderamiento de las mujeres, ampliación de la educación y mejoramiento de la salud.⁸ Según esta teoría, el acceso a financiamiento es una de las claves del desarrollo a base de ingresos económicos mayores para los que reciben préstamos. Así, el crédito debe producir una reacción natural en la cual un pobre con préstamo hará un buen negocio que beneficiará al proceso de desarrollo comunitario. Sus ingresos darán la posibilidad de acceder a mejores servicios de salud y educación, y el enriquecimiento será cíclico porque habrán mejores condiciones de empleo para las comunidades enteras

⁴*Ibid.*, 20.

⁵Amartya Sen, *Development as Freedom*, New York, Alfred A. Knopf, 1999, p. 19.

⁶*Ibid.*, 24.

⁷ Sen 1999, 39.

⁸Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, “Microfinance and the Millenium Development Goals Fact Sheet”, Organización de Naciones Unidas, 2004.

donde viven los nuevos microempresarios, y así aumentará el consumo de los productos de las mismas microempresas. En el Ecuador, la ampliación de las microfinanzas es la única política para el desarrollo humano que se está haciendo seriamente y se la hace a través de un esfuerzo internacional.

Raíces de las microfinanzas

Para hacer disponibles servicios financieros para personas pobres es necesario crear instituciones financieras dispuestas a arriesgarse a trabajar con ellas, las llamadas instituciones de microfinanzas. La creación de las IMF empezó en los años 60 y 70 cuando los economistas del desarrollo se dieron cuenta de que las grandes poblaciones campesinas eran pobres y no tenían ningún modo de cambiar esa situación. Sin embargo, no fue hasta los años 80 cuando realmente comenzaron funcionar en gran escala, y solamente en los años 90 comenzó haber una gran acogida por las organizaciones internacionales.⁹

Cuando Yunus organizó el Grameen Bank en 1983 él veía que “Credit is a kind of key, a passport to explore the potential of a person. The moment you lay our hands on credit, your mind starts ticking. You find you are a capable person.”¹⁰ En otras palabras, el crédito da una gran capacidad que demasiada gente no tiene. Así, decidió analizar porque no la tenían y como sería posible proporcionarla. Concluyó que era necesario tener confianza mutua con los pobres para darles créditos y que ellos pagarían sus deudas. En el caso de Grameen, esto fue posible con los préstamos a grupos, lo cual funcionaba muy bien en Bangladesh, pero consideraba que cada caso debe tener métodos distintos según la cultura local. Después de crear este sistema, recibió fondos del gobierno y de fundaciones internacionales para ampliar su trabajo.¹¹ Sin embargo, Grameen no se limitó a dar créditos, sino creó una organización en la cual los miembros trabajaban juntos con metas mucho más amplias que simplemente crear negocios: por ejemplo, comprometerse a mantener el medioambiente limpio, no obligar

⁹Marguerite Robinson, *The Microfinance Revolution: Sustainable Development for the Poor*, Washington, World Bank, 2001, p. xxxii.

¹⁰ Yunus 1997, 10.

¹¹ *Ibíd.*, 11.

casar a los infantes, etc.¹² Además, Grameen creó una serie de ramas que ayudaban a los pequeños negocios creados con sus préstamos, para ayudar en formarlos, organizarlos, y buscar mercados para ellos.¹³

Durante los años 80 el modelo de Grameen fue copiado por varias instituciones y organizaciones más, especialmente en el sur de Asia. Después, variaciones aparecieron en todos los continentes con métodos distintos para crear confianza y poder dar y cobrar con éxito préstamos a los pobres. En los 90 ya existían en todo el mundo subdesarrollado y en la última década han crecido rápidamente; para el año 2005, el Microcredit Summit Campaign decía que existían más de 3100 instituciones especializadas en dar servicios financieros para los pobres con 92 millones de clientes (66 millones en extrema pobreza) y el crecimiento en el número de clientes entre 1997 y 2005 fue del 36 % anual.¹⁴

La teoría

Las dos premisas básicas implementadas por Yunus en el Grameen Bank siguen siendo la base de las microfinanzas: con crédito los pobres pueden superar su pobreza y utilizando métodos sensitivos a la cultura local se puede cobrar los préstamos concedidos, aún a las personas más pobres, con niveles de éxito superiores al 95 %, mejor que muchos bancos tradicionales. Sin embargo, durante los últimos 25 años del crecimiento del fenómeno de las microfinanzas, la teoría y la práctica han experimentado cambios y aumentos. El elemento más conocido de las microfinanzas son los microcréditos, pero no es inmediatamente obvio por qué los pobres no han tenido acceso al crédito históricamente.¹⁵ Según la teoría económica clásica, siendo pobres con negocios pequeños, el rendimiento dado por una inversión debe ser más grande que el rendimiento dado por una inversión igual en una empresa grande, entonces parecería que los pobres deben atraer inversiones y ser capaces de pagar tasas

¹² *Ibíd.*, 19.

¹³ *Ibíd.*, 22.

¹⁴ Daley-Harris 2005, 1.

¹⁵ Aghion y Morduch 2005.

de interés más altas porque la mejora en el negocio por dólar invertido sería mayor.¹⁶ En la realidad, eso no ocurre porque los bancos tradicionales sienten que el riesgo en prestar a los pobres es demasiado alto: no los conocen ni entienden y no tienen colateral.

Así, los pobres históricamente han tenido que pedir préstamos al sector informal, que cobra niveles de interés altísimos, o más recientemente al sector público, donde los bancos estatales empezaron conceder préstamos pequeños en los años 60 y cobrando intereses bajos, pero sin poder cubrir la demanda por falta de presupuesto y corrupción. El mayor problema es que estas dos soluciones no dan muchos créditos y no satisfacen la demanda. Entonces, al considerar que con créditos los pobres pueden salir de la pobreza y que las 3 fuentes existentes (banca privada, banca pública, e informales) no dan los créditos suficientes a los pobres, resulta claro que se necesita crear una cuarta fuente, e instituciones como el Grameen Bank vuelven necesarias. A pesar de que estas nuevas instituciones son consideradas privadas, la gran mayoría recibe subsidios, generalmente de organizaciones internacionales.¹⁷

Aparte de los servicios de crédito y formación que dan algunas de las IMF, en los últimos años estas instituciones han añadido una serie de servicios más, y es por eso que ahora no son simplemente instituciones de microcrédito sino de microfinanzas. Estos servicios son los microahorros, remesas, micropensiones, y microseguros. Los dos primeros son los más importantes, ya que en los últimos años las remesas de los emigrantes son una de las fuentes más importantes de ingresos para los países pobres. Además, esos emigrantes muchas veces son de comunidades pobres y ese dinero puede entrar en las instituciones de las cuales sus familiares reciben créditos. Los microahorros son para que los pobres tengan donde ahorrar y acumular su dinero, pero en muchos casos no tienen esa necesidad, porque no tienen excedente de ingresos. Además, la población estudiada son personas que tienen animales y para ellos, frecuentemente esos animales son parte de su trabajo y alimentación, y su valor suele crecer más rápido que el interés que paga un banco. Los servicios de pensiones y seguros más sirven para las personas que no están en extrema pobreza, quienes por alguna razón ya

¹⁶*Ibid.*, 6.

¹⁷*Ibid.*, 20, 27.

han logrado mejorar su situación económica. De la población estudiada son solamente los emigrantes que tienen ahorros, por eso este estudio enfoca en los microcréditos.

Organizaciones internacionales y microfinanzas

Más allá de las portavoces del Año del Microcrédito, existen esfuerzos serios de economistas de la ONU para promover las microfinanzas. Uno de los programas del PNUD es Microstart, que funciona desde el año 1997 y tiene como su meta la formación de IMF económica viables sin necesidad de apoyo externo que dan servicios a los pobres. Actualmente, solamente el 1 % de las IMF son consideradas estables en sus finanzas, así que será una lucha dura.¹⁸ Si bien el motivo inicial para crear las IMF fue reducir la pobreza, ahora otro motivo importante son las ganancias.¹⁹

Sin embargo, la ONU cree que este nuevo motivo es compatible con el logro de objetivos no directamente económicos, como los Objetivos de Desarrollo del Milenio, a través de las microfinanzas. En un estudio publicado por el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), una organización dedicada a la promoción de las microfinanzas con estrechos enlaces con el Banco Mundial, los autores argumentan que las microfinanzas son claves para varios de esos objetivos.²⁰ Específicamente dicen que las microfinanzas ayudan a eliminar la pobreza, promover la educación de los infantes, mejorar la salud de las mujeres y los niños, y empoderar a las mujeres y concluyen que: “No single intervention can defeat poverty. Poor people need employment, schooling, and health care. Some of the poorest require immediate income transfers or relief to survive. Access to financial services forms a fundamental basis on which many of the other essential interventions depend.”²¹ En este sentido, sus ideas parecen a las de Sen: la libertad de participar económicamente permite lograr los Objetivos

¹⁸ “Basic Facts About Microfinance”, <http://www.unCDF.org>, United Nations Capital Development Fund, 2005.

¹⁹ “Microstart Programme: About MicroStart”, <http://www.unCDF.org>, United Nations Capital Development Fund, 2005.

²⁰ Elizabeth Littlefield, Jonathan Morduch y Syed Hashemi, “Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?”, en *Focus Note N° 24*, Washington, CGAP, enero 2003.

²¹ *Ibíd.*

de Desarrollo del Milenio.

Otras personas quienes parecen haber olvidado que la idea original del microcrédito era permitir que las personas pobres puedan dejar de serlo. Simplemente plantean que las microfinanzas son parte de la receta del desarrollo sin plantear cómo. Irma Adelman hace una crítica de los teóricos del desarrollo, argumentando que siempre quieren teorías sencillas y que este enfoque en la simplicidad ha significado que durante los últimos 50 años, los economistas del desarrollo han dado sus consejos basándose en ideas que no toman en cuenta la complejidad real del mundo. Así, esos consejos han tenido 3 grandes errores: a) suponen una causa única del subdesarrollo; b) miden el desarrollo con criterios simples; y c) ven al desarrollo como un proceso lineal.²² El neoliberalismo sigue esa tendencia, limitándose a unas recetas universales como muestra Joseph Stiglitz.²³ Hoy en día, las prácticas de las IMF conforman cada vez más al simplismo del neoliberalismo, y así no es sorprendente que los neoliberales ahora son entre los que más apoyan a las microfinanzas. Si bien el Grameen Bank y otras de las primeras IMF recibían apoyo del estado para dar servicios de capacitación y salud a sus prestatarios, hoy en día los servicios más amplios están desapareciendo e igualmente el apoyo estatal. El Banco Mundial y otras instituciones internacionales que se han convertido en promotores de las microfinanzas están cambiando su énfasis para que se privaticen completamente y sean rentables. La meta de las IMF debe ser de ganar dinero.

Marguerite Robinson en *The Microfinance Revolution*, publicado por el Banco Mundial, argumenta que de hecho, las IMF serán a largo plazo un fracaso si no son viables a nivel comercial por dos motivos: 1) las entidades públicas o subsidiadas siempre serán limitadas y exclusivas porque no ganan dinero y 2) en los últimos 25 años ha quedado claro que existe un gran mercado potencial de clientes para las microfinanzas, y la mano invisible del mercado creará una infraestructura institucional mejor si la dejamos libre.²⁴ Entonces, el problema es que los que ahora reciben microcréditos realmente representan un pequeño porcentaje de los

²²Irma Adelman, “Falacias en la Teoría del Desarrollo y sus implicaciones de política”, en Gerald M. Meir y Joseph E. Stiglitz, *Fronteras de la economía del desarrollo*. Bogotá, Alfaomega - Banco Mundial, 2002, p. 92.

²³Joseph Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus-Santillana, 2002, p. 16.

²⁴ Robinson 2001, xxxi.

clientes potenciales de las IMF, y la solución es privatizar completamente estas instituciones (eliminando subsidios) para que las instituciones aprendan ganar dinero y para que nuevas instituciones imiten a las exitosas. A largo plazo, esto permitirá que más personas tengan acceso a créditos porque habrá el motivo de lucro para que las instituciones busquen más clientes. Cuando eso ocurra, ella dice que será una revolución del capital democrático.²⁵ El secreto es en encontrar el modo de ganar dinero con ese mercado.

En este argumento, las instituciones internacionales convierten a las microfinanzas en un ejemplo del neoliberalismo bien hecho a pesar de que los proponentes originales de las microfinanzas no siempre estarían de acuerdo. Así, el programa de USAID en el Ecuador, el Proyecto Salto (Strengthening Access to Microfinance and Liberalization Task Order) se presenta así:

The project supports a central part of USAID/Ecuador's strategic objective to reduce poverty levels in Ecuador. To help achieve this objective, the SALTO Project has two components:

- (1) Support for expansion of microfinance services that directly benefit micro enterprises and the poorer segments of the population; and
- (2) Support for macroeconomic reforms that will contribute to sustained economic growth.²⁶

Aquí no se esconde el enlace entre las microfinanzas y el neoliberalismo. Al igual, cuando Robinson emplea la terminología de “capital democrático” para representar la meta final de las microfinanzas, conecta las microfinanzas con el mercado libre y democracia liberal como ideales. Sin embargo, ella específicamente indica que en su texto no trata de estudiar si las microfinanzas realmente ayudan a los pobres, ni tampoco si los beneficios son mayores para grupos históricamente en desventaja, como las mujeres.²⁷ Entonces, ella y el Banco Mundial

²⁵ *Ibíd.*, xxx.

²⁶ Rodrigo Espinosa, “Supervision and Regulation of Microfinance Industry in Ecuador-USAID / SALTO Project”, USAID, 2003, p. 1.

²⁷ Robinson 2001, xxxv.

están alejándose de la idea de realmente ampliar las posibilidades de los más pobres.

2.1. Las microfinanzas en el Ecuador

Las microfinanzas en el Ecuador existen a partir de los mediados de los años 80, con créditos proporcionados por el estado a través del Banco de Fomento y otras instituciones.²⁸ Sin embargo, ya hacía finales de los 90, el valor de los créditos dados por el estado estaba en claro descenso y ahora es insignificante.²⁹ Hoy en día, en el país existen 3 clases de IMF: bancos y COAC grandes regulados por la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) quienes dan el 35 % de los microcréditos; COAC más pequeñas que no son reguladas por el gobierno quienes dan el 29 %; y ONG quienes dan el 10 %.³⁰ Dentro de la teoría de las microfinanzas, estos dos últimos tipos tienen una ventaja porque pueden adaptar sus métodos de manera más flexible para trabajar con la cultura local. El resto de los pequeños créditos dados son informales, de un amigo, un familiar, o cualquier persona interesada en ganar intereses, generalmente conocidos como “chulqueros.”

La primera categoría es conformada por 40 instituciones como el Banco Solidario, la COAC 29 de Octubre, la COAC Oscus, y la división Credife del Banco Pichincha.³¹ El sistema de cooperativismo ecuatoriano comenzó en el siglo XIX, pero solamente empezó tener importancia en los años 60 y 70 cuando fue promocionado por USAID.³² Sin embargo, su participación en la totalidad del sistema financiero en esa época fue limitada a pesar del alto número de cooperativas. Fue solamente en los años 90 cuando empezaron ser claves en la lucha contra la pobreza y así recién están recibiendo un apoyo fuerte de los organismos internacionales. Las cooperativas grandes, como son las reguladas, son un grupo que incluye cooperativas que han logrado crecer de tal modo que ya no son exclusivamente locales o

²⁸Luis Torres Rodríguez, *¿Microcrédito! ¿Usura o apoyo?*, Quito, Fundación Avanzar, 2004, p. 10.

²⁹*Ibíd.*, 62.

³⁰*Ibíd.*, 78.

³¹<http://www.superban.gov.ec>, Superintendencia de Bancos y Seguros, julio de 2006.

³²Hugo Jácome y Jorge Cordovez, editor con Emilia Ferraro y Jeannette Sánchez, *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*, Quito, FLACSO, 2004, p. 32.

regionales, sino nacionales. La entrada reciente de los bancos muestra su interés en también participar en el mercado financiero de los pobres. Eso dicho, esas instituciones suelen tener sucursales solamente en las ciudades grandes y no entran a los cantones pequeños ni trabajan con los más pobres. La tasa de crecimiento de las cooperativas reguladas como grupo es del 25 % anual.³³

El enfoque aquí es sobre las COAC no reguladas, ya que son las cooperativas con mayor presencia entre los indígenas. Las COAC no reguladas son un sector creciendo rápidamente, en el año 2002 eran aproximadamente 350 instituciones.³⁴ Por la falta de control gubernamental, estas cooperativas están creciendo aún más rápidamente que las instituciones reguladas. En ciudades como Ambato, las COAC no reguladas tienen un papel importante no solamente en el sector financiero, sino que también son importantes compradores de propaganda en la radio y televisión. En 2005, ya existían 25 cooperativas indígenas de ahorro y crédito en la provincia de Tungurahua, y seguramente hoy son más.³⁵ En visibilidad y ambición regional están superando a los bancos tradicionales, pero la calidad de sus servicios es cuestionable: por ejemplo, mientras los intereses que cobran no son tan altos, las COAC cobran una serie de gastos escondidos, por lo cual Luis Torres estima que los intereses reales pueden superar los 100 % anual.³⁶ A pesar de eso, estas cooperativas tienen un papel siempre más importante en la economía ecuatoriana, aunque hasta el momento sus transacciones representan solamente el 1 % del PIB.³⁷ Entonces es clave recordar que las IMF todavía son actores pequeños, mostrando el potencial de demanda insatisfecha en la población.

Las ONG también tienen importancia, pero su papel relativo está decreciendo por el enfoque en las ganancias en las microfinanzas en los últimos años. Para reducir la pobreza, varias IMF, en particular las ONG, no se han limitado a dar solamente servicios financieros,

³³ *Calificación de Riego. Realizada bajo la metodología del Programa de Servicios Financieros de Swisscontact. -Serfi- Cooperativa de Ahorro y Crédito "Mushuc Runa LTDA", Quito, Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico -Swisscontact-Proyecto COOPFIN/CREAR, octubre 2005, p. 6.*

³⁴ *Censo de las cooperativas de ahorro y crédito, Quito, Comisión Interministerial de Empleo, 2002, p. 1.1.*

³⁵ Jordán y Sánchez 2005, 14.

³⁶ Torres 2004, 106.

³⁷ Jácome y Cordovez 2004, 61.

sino también proveer otros tipos de asistencia a los miembros de sus instituciones, en particular la formación empresarial. Con el nuevo enfoque en la rentabilidad, las instituciones y gobiernos de los países desarrollados pueden reducir su apoyo a los países subdesarrollados para programas sociales, pero seguir diciendo que están luchando contra la pobreza.

Con estos tipos de IMF se ve un claro tipo de transformación en el sistema financiero ecuatoriano con respecto a los pequeños créditos para estimular la producción. Si bien durante los años 80 había protagonismo por parte del estado ecuatoriano, ya en mediados de la primera década del nuevo siglo ese protagonismo ha ido al sector privado. Además, dentro del sector privado, las COAC no reguladas tienen una creciente importancia. Así, el estado completamente ha desaparecido de la ecuación, con la Red Financiera Rural (RFR), una organización de cooperativas a escala nacional, siendo la única entidad promocionando la “auto-regulación.” Estas cooperativas no reguladas y la RFR tienen sus enlaces más importantes con las instituciones y ONG internacionales que les educan y asesoran, los importantes en el Ecuador siendo Swisscontact, USAID, y WOCCU (World Council of Credit Unions). El estado ecuatoriano básicamente se ha retirado de la lucha contra la pobreza, dejando ese campo con la idea de que el mercado la puede hacer mejor.

El alcance de las cooperativas

En el censo de cooperativas hecho por la Comisión Interministerial de Empleo (CIE), el estudio de mayor amplitud que se ha hecho sobre las instituciones no reguladas, existen varios datos llamativos. El primero es que este fenómeno es básicamente serrano – en la sierra viven el 69 % de socios de las COAC y en la costa solamente el 25 %. Segundo, las cooperativas no están concentradas en Quito y Guayaquil: aún dentro de su región, Guayas no es la provincia con mayor número de socios, solamente tiene la mitad de los que tiene Manabí, y mientras Pichincha es la provincia con mayor cantidad de socios, solamente representan la tercera parte del total regional de la sierra y es igualada por la combinación de Azuay y Loja.

Entonces, las microfinanzas no están concentrándose en los lugares donde históricamente

se ha concentrado el capital, sino en ciertos focos de la sierra que son la región austral, Tungurahua, y Pichincha; y en la costa, Manabí. Así, este fenómeno está formándose en Quito y en provincias que tienen ciudades de tamaño medio con amplios sectores rurales, creando una importante diversificación del capital financiero en el país. Es frecuentemente dicho que las microfinanzas son más importantes en el sector rural porque allí existe más pobreza – en América Latina el 54 % de la pobreza es concentrada en el campo a pesar de que solamente el 25 % de la población vive allí. En el Ecuador, esos números son más altos, ya que el 40 % de la población es rural y la pobreza en el campo es más alto que en otros países de la región.³⁸ Con su enfoque en llegar a los excluidos, los proponentes de las microfinanzas quieren llegar a los campesinos, quienes son más excluidos. Por eso, en ciudades pequeñas, como Pelileo, existen varias COAC aunque no exista ningún banco. Así mismo, las COAC están enfocando en los indígenas, quienes son los más excluidos entre los excluidos. A nivel mundial, los teóricos de las microfinanzas argumentan que las personas que necesitan créditos son las personas no blancas, y entre esas personas, las mujeres. En el Ecuador, el enfoque en las mujeres no parece existir: al contrario del Grameen Bank, aquí no hay un esfuerzo por dar más préstamos a las mujeres, pero el enfoque en las minorías étnicas sí se está dando. Así, en provincias como Tungurahua y Chimborazo, existen muchas cooperativas, como Mushuc Runa, Mushuc Ñan, Kullki Wasi, Inti Pacari y otras que hacen su énfasis en la comunidad indígena: casi todos sus empleados son indígenas y saben hablar el quichua. Además, estas cooperativas hacen un esfuerzo por crear relaciones más amplias con las comunidades, dando becas a estudiantes y pequeños regalos a las organizaciones locales. Para asegurar que se paguen los préstamos, los dirigentes de estas cooperativas establecen relaciones con sus clientes y visitan sus comunidades con frecuencia, mostrando la importancia de la cultura en la construcción de un sistema seguro de finanzas.

Durante la crisis financiera de los últimos años de los 90, las COAC tuvieron un comportamiento destacado, evitando el desastre de los bancos regulados y recuperándose más

³⁸ *Boletín Informativo*, Quito, Red Financiera Rural, N° 9, noviembre 2004, p. 3.

rápidamente.³⁹ Actualmente todos sus indicadores financieros están en mejor estado que los de los bancos.⁴⁰ Durante los últimos años, las COAC han estado en un período de muy rápido crecimiento, el número de clientes y la cartera bruta total de los miembros de la RFR fueron 5 veces más altos en diciembre de 2005 que en diciembre de 2001.⁴¹ Así, el sistema de microfinanzas está creciendo al menos al mismo paso que el crecimiento mundial de las IMF (el 36 % anual) y probablemente más rápidamente: el crecimiento de las cooperativas no reguladas en la sierra central es alrededor del 100 % anual.⁴²

Paradójicamente, ahora organizaciones como Swisscontact están intentando reducir el número de cooperativas, diciendo que existe demasiada competencia y por eso desean fusiones en el sector, indicando los siguientes problemas que pueden existir cuando existen demasiadas cooperativas: “sobreendeudamiento de socios en varias cooperativas, competencia desleal por ganar mercado, pérdida de sentido cooperativista, posible pérdida de imagen por falta de control o mal manejo, demasiada división del mercado.”⁴³ Incluso llegan a proponer una moratoria en la creación de nuevas cooperativas.⁴⁴

2.2. Cooperativas de ahorro y crédito

Existe considerable debate entre los proponentes de las microfinanzas si las instituciones que sirven a los pobres deben ser controladas por los mismos clientes a nivel cooperativo o si deben ser privadas. Entonces, para examinar el impacto de las instituciones a ser estudiadas, es también importante entender su papel como cooperativas de ahorro y crédito dentro del más amplio contexto de las microfinanzas, especificando los elementos que las hacen especiales y los problemas y puntos de debate específicos que tienen. Como indica la introducción de *Safe Money*, el texto más completo de recomendaciones para las cooperativas

³⁹ Jácome y Cordovez 2004, 39.

⁴⁰ *Ibíd.*

⁴¹ RFR 2006, 26.

⁴² Jordán y Sánchez 2005, 9.

⁴³ Jordán y Sánchez 2005, 4.

⁴⁴ *Ibíd.*, 28

latinoamericanos, publicado por el BID y WOCCU, “credit unions are, by far, the most important semi-formal or formal source of credit to microenterprises in the region...commercial banks, *financieras*, and nongovernmental organizations (NGOs) provide a total of about \$800 million in loans to microenterprises in Latin America, compared with \$2.6 billion for credit unions.”⁴⁵ Así, al hablar de las microfinanzas, hay que considerar que los que han ganado el debate el Ecuador y la región son los que creen que las cooperativas son la solución.

Estas cooperativas son el modelo para las microfinanzas en el mundo actual, ya que en América Latina como región, las microfinanzas han sido practicadas siempre con un enfoque en la rentabilidad, al contrario del sur de Asia. En este contexto las ventajas de las cooperativas son claras: es un tipo de institución que puede ser creada por los mismos pobres si trabajan juntos, sin necesidad de ayuda externa. Así, una de las grandes ventajas de las cooperativas por encima de las ONG en términos de su posible alcance para llegar a los pobres es que las cooperativas son sustentables y por eso no están limitadas a servir a pocas personas.⁴⁶ En este sentido, “Because of its low-cost operational structure, the credit union is particularly well suited to supplying financial services in thin markets, which are generally devoid of even the most basic banking services...”⁴⁷

Entonces, las cooperativas se muestran ser una buena alternativa para los organismos internacionales en su tendencia actual de preferir la sustentabilidad financiera de las IMF. Así, cuando entran a los detalles de cómo las cooperativas pueden ser exitosas, dan consejos como: “A credit union must be financially strong before it can effectively help the poor. It must be run first as a business, not a social welfare institution.”⁴⁸ Una cooperativa puede tener éxito financiero porque tiene 4 ventajas fundamentales: puede tener más flexibilidad, ventajas económicas por su tamaño reducido, mejor enfoque sobre el grupo destino del producto, y

⁴⁵ Glenn Westley y Brian Branch, “Issues and Recommendations for Credit Unions in Latin America”, en Westley, Glenn y Brian Branch, editores, *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, p. 2.

⁴⁶ *Ibid.*, 3.

⁴⁷ Jeffrey Poyo, “Regulation and Supervision of Credit Unions”, en Westley, Glenn y Brian Branch, editores, *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, p. 140.

⁴⁸ Westley y Branch 2000, 6.

evitar tener demasiada gerencia.⁴⁹

Sin embargo, las cooperativas deben recordar que el cooperativismo como movimiento histórico ha incluido algunos valores fundamentales desde el siglo XIX, como la democracia, promoción de la educación, repartición de las ganancias, y venta de productos puros. Además, siempre han mantenido la “supremacy of human beings over money.”⁵⁰ Hoy en día estos fundamentos han sido culpados a veces por ser la razón de los problemas que han tenido las cooperativas financieras a nivel continental, especialmente en la década de los 90.⁵¹ Pero David Richardson indica que el problema va más allá de eso. Él cree que existen 7 pecados del cooperativismo y que solamente uno de ellos puede desenlazar crisis: la dependencia externa, información financiera confusa, productos y servicios no competitivos, mala imagen pública, operaciones financieras indisciplinadas, análisis de préstamos poco flexible, y filosofía social por encima del sentido común del negocio.⁵² Los analistas sobre las cooperativas ponen mucho esfuerzo en buscar métodos de controlar estos problemas, pero con sugerencias que pueden agravar otro que no siempre mencionan: el sentido común del negocio por encima de la filosofía social. Así, las perspectivas sobre el cooperativismo han experimentado el mismo cambio que las microfinanzas en general: el motivo está siendo reemplazado por la práctica rentable.

Otro elemento importante es que las cooperativas deben ser bien reguladas por agencias estatales, para garantizar el buen manejo de ellas. Así, mientras pueden tener flexibilidad para trabajar bien con la cultura local, tienen que haber garantías hechas a nivel estatal para prevenir problemas que demasiada flexibilidad puede causar, especialmente cuando las instituciones crecen.⁵³ Uno de los principales problemas es que los estados latinoamericanos no están haciendo lo suficiente en esta materia, como es el caso del Ecuador donde solamente

⁴⁹ *Ibid.*, 26.

⁵⁰ Richardson 2000, 91.

⁵¹ Poyo 2000, 140 y David Richardson, “Model Credit Unions into the Twenty-First Century”, en Westley, Glenn y Brian Branch, editores, *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, p. 92..

⁵² Richardson 2000, 92-95.

⁵³ Westley y Branch 2000, 9.

una pequeña parte de las cooperativas son reguladas.⁵⁴ En el caso de que no haya suficiente regulación estatal, es recomendado tener una supervisión por parte de una federación de cooperativas, como hace la RFR, aunque esta solución es inferior por los posibles conflictos de intereses.⁵⁵ El peligro es que los miembros de la cooperativa no necesariamente saben que está ocurriendo, no existe regulación, y no existe ningún tipo de seguro sobre los depósitos. Así, los más pobres, quienes están siendo atendidos por estas instituciones, pueden ser destruidos sin tener ningún recurso legal ni financiero en el caso de problemas institucionales.

Otra manera de mantener un control adecuado sobre una cooperativa es tener una buena organización de gobernanza. Entonces es necesario ver como la cooperativa puede respetar los deseos de los miembros pero teniendo cuidado porque los intereses de los prestatarios no necesariamente coinciden con la buena salud de la institución. Así, se necesita establecer un sistema que mantiene la participación de los miembros y a la vez promueve su interés en preservar la institución.⁵⁶ Es importante recordar que no todas las personas con cuentas o que reciben préstamos necesariamente son considerados miembros por la cooperativa, en la mayoría de países latinoamericanos la ley permite clientes sin derecho de participación como miembro o socio de la cooperativa. Así, una de las maneras de asegurar un interés por parte de los socios en preservar un manejo fiscal responsable es de aumentar el número de depositarios que son miembros, porque los prestatarios no tienen porque preocuparse demasiado si se hunde la institución. Por eso, la recomendación es de prohibir los depósitos de los que no son miembros para que se aumente el porcentaje total de los miembros que son depositarios relativo al porcentaje de prestatarios.⁵⁷ La ampliación en la última década del enfoque de las microfinanzas para incluir los microseguros, microseguros, etc., sirve para dos propósitos en el caso de las cooperativas: aumenta el número de miembros con un interés en que la institución sea estable, y ellos aportan capital que puede ser utilizada para financiar los préstamos. Entonces se ve que la provisión de estos servicios no es tanto porque los

⁵⁴ Poyo 2000, 142.

⁵⁵ Westley y Branch 2000, 20.

⁵⁶ *Ibid.*, 16.

⁵⁷ *Ibid.*, 17.

pobres los necesitan, aunque en algunos casos pueda ser cierto, sino porque las instituciones necesitan estos clientes y su capital para ser estables.

Si bien estas recomendaciones pueden mejorar la situación financiera de las instituciones, sus autores reconocen que pueden haber efectos negativos incurridos por la aplicación de ellas. Entre otras cosas, estas reformas pueden limitar la flexibilidad de las instituciones, las superintendencias de bancos pueden ser incapaces de cumplir con sus deberes, y los valores cooperativos pueden perderse.⁵⁸ Sin embargo, estos problemas son menores a los problemas solucionados.

2.3. La relación con las microempresas

El deseo de la rentabilidad en las microfinanzas significa una separación entre el microcrédito y los demás servicios necesarios para crear una microempresa. Esos otros servicios, como la formación, el apoyo en búsqueda de mercados, la preocupación por el medioambiente, etc., son juzgados innecesarios para la transformación de crédito en desarrollo. Entonces, es necesario examinar las posibilidades de las microempresas sin ese apoyo y ver como deben ser creadas. Fausto Jordán, ex-ministro de agricultura y actual presidente de la RFR, dice que las microfinanzas representan una de las principales vías para la promoción del desarrollo rural a través de una dinámica en la cual existen dos maneras principales de promover la mejora en la vida de los que campesinos: desde arriba hacia abajo y desde abajo hacia arriba y en el mejor de los casos habría una buena coordinación entre los esfuerzos hechos por los dos lados.⁵⁹ El desarrollo desde arriba hacia abajo funciona de acuerdo con las políticas tradicionales macroeconómicas y los planes de apoyo a la agricultura y producción a nivel nacional. En la actualidad, estas medidas están haciendo muy poco para ayudar a los residentes del campo; de hecho con la dolarización, el futuro TLC y la absoluta falta de apoyo

⁵⁸ Richardson 2000, 95-6.

⁵⁹La información de Jordán proviene de una conferencia hecha el 23 de marzo de 2006 en la Universidad Andina Simón Bolívar titulada “La relación entre planificación, desarrollo rural e instituciones alternativas de crédito.”

técnico y formativo a los campesinos está haciendo la situación peor, en particular para los productores de productos agrícolas y los dueños de talleres artesanales.

Sin embargo, Jordán piensa que “los que no tienen posibilidades son los que han olvidado de las oportunidades.” Esto refiere a las oportunidades que pueden ser creadas desde abajo a pesar de las dificultades que vienen actualmente desde arriba. De este modo, los pobres deben poder crear microempresas sin apoyo porque tienen crédito, tal como propone la perspectiva actual de las organizaciones multilaterales. Servicios adicionales son deseables, pero innecesarios. Así, en Salasaca se puede hacer un enfoque en el turismo, ya que es un sector que probablemente no será afectada de forma negativa por el TLC, o intentar convertir al capulí, una fruta local parecida a la cereza, en un producto de lujo. Si no se hace eso, son los salasacas quienes tienen la culpa.

La paradoja de esta separación entre las microfinanzas y otros servicios que ayudan a las microempresas se ve en el Proyecto Salto de USAID. A finales de 2005 USAID publicó un estudio sobre los resultados de una encuesta hecha con miles de microempresarios ecuatorianos en las ciudades y pueblos con más de 5000 habitantes. Los otros límites en este estudio fueron que las empresas tenían que ser de clase baja o media, así que no incluye los médicos, abogados, etc., y que tenían que tener menos de 10 empleados.⁶⁰ Así, mientras este estudio no examina las microempresas agrícolas, es muy relevante en este caso, en particular para la producción artesanal, que hace una década fue la principal fuente de ingresos.

La primera parte del estudio intenta encontrar los mayores problemas para las microempresas – que generan alrededor de un millón de puestos de empleo a nivel nacional, de los cuales más del 64 % son los mismos dueños – para intentar buscar soluciones para ellos.⁶¹ La segunda parte examina como se puede mejorar el acceso a las microfinanzas para proveer estas soluciones. Sin embargo, durante el curso del texto los autores indican que los resultados del estudio muestran que las microfinanzas no pueden solucionar los problemas.

⁶⁰John Magill y Richard Meyer, *Microenterprises and Microfinance in Ecuador: Results of the 2004 Baseline Study of Microenterprises*, USAID-DAI, 2005, p. XVII.

⁶¹*Ibid.*, XVII, 39.

Entonces, mientras existe una demanda insatisfecha de microcréditos y ofrecen ideas para mejorar la distribución de los servicios microfinancieros, resulta que satisfacer esa demanda no va a ayudar a los microempresarios en su conjunto y por ende no ayudará a la economía ecuatoriana. Así, a la vez que dicen “Perhaps the most important challenge to MFIs in Ecuador is to overcome the microentrepreneur’s resistance to using credit,” indican que:

Credit is not seen as a positive tool to grow a business, but rather as a cost or penalty to be avoided at almost any cost. This is a very conservative approach to business. However, it is precisely this conservative position that protects the microentrepreneurs in an uncertain economic environment, and that prevents them from becoming overindebted.⁶²

El problema verdadero citado por los microempresarios es el alto nivel de competencia, no la falta de recursos financieros.⁶³ En este contexto, cuando un empresario recibe un préstamo para mejorar su negocio, simplemente quita clientes a su competencia, dejando al sistema en su conjunto sin una ganancia neta de empleo.⁶⁴ El problema real es una macroeconomía en la cual no existe suficiente demanda para los servicios y productos que los microempresarios proveen. Esta falta de demanda se debe a la falta de empleo a nivel nacional, y la creación de más microempresas orientadas a la cultura del consumo no soluciona este problema, porque esas empresas no tienen éxito y no emplean muchas personas. De hecho, una de las contradicciones citadas por USAID es que a pesar de que el 70 % de microempresarios se muestran satisfechos con su negocio, solamente el 17 % de las microempresas que han existido más de un año han visto un aumento en los ingresos de su negocio durante el último año, con el 45 % indicando que su ingresos han bajado.⁶⁵

Desafortunadamente, el estudio no examina los motivos de esta contradicción. Parecería ser que los microempresarios están contentos porque el empleo en el Ecuador es escaso y

⁶²*Ibíd.*, XXI, XXIII.

⁶³*Ibíd.*, XX, 54, 66.

⁶⁴*Ibíd.*, 67.

⁶⁵*Ibíd.*, XIX, 48.

cuando se tiene es con sueldos bajos, inestabilidad laboral, y frecuentemente muy pesado y por eso es mejor tener propio negocio, aunque sea con bajos ingresos. El hecho de que los emigrantes están contentos trabajando para otras personas muestra que no existe una inherente satisfacción en tener propio negocio. Cuando reciben buenos sueldos, los ecuatorianos pierden el deseo de ser microempresarios. Estos resultados muestran que a pesar de desear ver un enlace directo entre microfinanzas y microempresas, sin necesitar preocupar de otros elementos, ni siquiera USAID puede mostrar cuantitativamente que existe ese enlace, y de hecho muestra que las microfinanzas sin solucionar otros problemas pueden hacer la situación peor para los microempresarios. Esto aumenta todavía más la importancia de ver los métodos de las cooperativas indígenas y los resultados reales en Salasaca.

Capítulo 3

Las cooperativas indígenas

En este acápite, se examina en detalle dos cooperativas de ahorro y crédito, la COAC Mushuc Runa y la COAC Mushuc Ñan. La primera tiene más importancia y por ende merece más atención, pero la segunda da un punto de comparación. Las dos instituciones son examinadas en 4 aspectos: su visión, su perfil institucional, a quienes dan créditos y para cuales actividades los conceden, y como garantizan que los créditos sean pagados. Según la teoría se espera que estas instituciones tengan sensibilidades mayores para las necesidades de los indígenas y sepan responder a ellas para ayudar solucionarlas con crédito.

3.1. Su visión

Mushuc Runa

La cooperativa Mushuc Runa tiene una visión clara de lo que es: el ejemplo del “Hombre Nuevo.” Así, el gerente de la cooperativa Luis Alfonso Chango, presenta una visión de cambio cultural de los indígenas e intenta ser un ejemplo de ese cambio.¹ De este modo, dice que los indígenas tienen que seguir el ejemplo de Alemania, donde “el abuelo debe escuchar al nieto,” y no al revés y prevé un mundo globalizado en que el modo de vida de los indígenas

¹La mayor parte de la información sobre la cooperativa Mushuc Runa proviene de una entrevista hecha con su gerente, Luis Alfonso Chango, un indígena chibuleo, el 1 de abril, 2006 en la oficina matriz en Ambato.

está anticuado, en que “tienen que desaparecer los minifundios.” Estas son palabras fuertes, pero realmente muestran sus ideas.

Así, hace su trabajo con el intento de dar crédito a los que no lo han tenido por exclusión, pero también para las personas que él considera “automarginados,” indígenas quienes no han querido integrarse al sistema dominante y por eso sufren de ser atrasados. Estos dos grupos de personas tienen que darse cuenta de que pueden cambiar y ser exitosos. Así, dice que su meta es de “crear empresarios,” liderando con su ejemplo y demostrando que los indígenas sí pueden. Para hacer este cambio, Chango dice que los regalos no valen porque los indígenas desperdician el dinero por el mal manejo. Por eso, necesitan aprender con propio riesgo. De ese modo, en vez de pedir dinero, los indígenas tienen que hacer negocios, haciendo eco a las palabras de los teóricos de las microfinanzas.

Considera que los indígenas antes “tenían todo y por eso no desarrollaron.” Así, la culpa de la falta de desarrollo en las comunidades indígenas es por vivir demasiado cómodamente y no adaptarse, en vez de considerar la situación de los indígenas una vida que va de mal en peor por la dominación de los poderosos. Por ende, solucionar el problema no tiene que ver con factores externos a la comunidad, sino que se lo puede resolver a través de un cambio de mentalidad para ser más “materialista e individualista.” A nivel institucional este cambio ya ha tomado lugar, aunque al comienzo la cooperativa tuvo dificultad en “pasar de la cultura indígena a la cultura hispana para cumplir con la ley.” Entonces, cuando habla de la importancia de rescatar la identidad indígena en la cooperativa, está hablando de la ropa y del idioma, pero no del modo de pensar. Así, han podido cumplir con la transición a la cultura hispana y los aspectos indígenas de la cooperativa son más que todo un tipo de marca, de propaganda para el beneficio de su imagen. El hecho de utilizar la vestimenta de Chibuleo y exigir a sus empleados ponerla es parte de esa marca, para ser “una empresa con identidad y venderla.” De hecho, reconoció que al contrario de Salasaca, en Chibuleo se estaba perdiendo el uso de la ropa tradicional, pero con la nueva identificación de esta ropa con dinero por el éxito de las cooperativas, el uso del poncho se está recuperando. En la relación entre su descendencia

y su negocio el elemento principal es que “hay que sacar provecho de ser indígena.”

Cree que tiene éxito por algunas razones. En primer lugar, los que nunca han tenido acceso a las finanzas formales son más comprometidos con aprovechar de sus oportunidades porque nunca las han tenido. Además, indica que dar muchos préstamos de pequeñas cantidades tiene un nivel de riesgo mucho más bajo que conceder pocos préstamos grandes. También dice que su utilización de los rasgos de la cultura indígena en la propaganda, la cual comenzó poner en la radio en el año 2000 después de la crisis bancaria, sirve para distinguirlo de los banqueros y políticos tradicionales, y de igual manera mantiene una distancia de los dirigentes del movimiento indígena por considerarlos “desprestigiados.” Sin embargo, su separación de las organizaciones indígenas no se limita a eso. Quejó de que durante la movilización indígena en marzo de 2006 en contra del TLC el nivel de morosidad más que duplicó y así, aunque se mostró pesimista sobre las posibilidades de los campesinos ecuatorianos en un contexto de libre comercio, estaba en contra de los paros, porque “los empresarios siempre estarán en contra” de ellos.

La propaganda de Mushuc Runa en la radio es ubicua en Ambato. No se puede evitar las alegres canciones proclamando que “Todo es posible con Mushuc Runa” (con la “r” de España, no la de la sierra ecuatoriana ni del quichua), que es el líder en finanzas, es de confianza, y puede hacer cumplir todos los sueños.² En esta propaganda, los préstamos son prometidos casi instantáneamente y con el mejor servicio. Siempre al final del anuncio el locutor dice claramente “Luis Alfonso Chango, gerente” y así su nombre es reconocido por todos como una parte más de la marca. Mushuc Runa también frecuentemente distribuye trípticos y dentro de las comunidades indígenas regala tachos de basura, pizarrones, y otras cosas de ese tipo a las organizaciones indígenas de base, así manteniendo un nivel superior de reconocimiento. Esto es importante por la alta competencia en el sector y el hecho de que casi todas las cooperativas son manejadas por chibuleos, así que todos ponen ropa parecida. Es por eso que ahora en la propaganda en la radio, televisión, e internet, las últimas palabras

²Varias otras cooperativas tienen canciones casi iguales, pero la de Mushuc Runa es la más emitida.

(antes de entonar el nombre del gerente) es hacernos recordar que “Mushuc Runa es Mushuc Runa.” Así, el gerente orgullosamente indicó que cuando los empleados de otras cooperativas hacen inspecciones en las comunidades indígenas en sus reconocidas motocicletas puestos ponchos, la gente piensa que son de Mushuc Runa.

En su página en la internet se ve más de esta visión, que intenta crear una nueva interpretación de lo que es ser indígena. Un elemento interesante de este proceso es la decisión sobre la traducción de “Mushuc Runa.” A pesar de que sería mejor traducido al castellano como “Persona Nueva” o “Indígena Nueva,” la cooperativa claramente opta por “Hombre Nuevo”:

A los indígenas, al igual que los sectores urbano-marginal (pobres), las entidades financieras tradicionales nos han calificado como sujetos de crédito de alto riesgo, y zonas no rentables, ante todo por desconocimiento y desconfianza, sin capacidad de acceder a servicios financieros, en el que el ahorro era un mito, el crédito, tan solo una mano extendida esperando alguna donación, nace la cooperativa de ahorro y crédito MUSHUC RUNA LTDA. con un nombre adecuado por su condición misma que, significa HOMBRE NUEVO.³

Presenta un cambio, un tipo de progreso en el cual los indígenas y los mestizos marginados son renovados, ahora iguales a los blancos, pero siempre en el campo determinado por esos blancos: las finanzas y las posibilidades capitalistas. Sin embargo, estas personas que nunca han recibido crédito, solamente regalos, se limitan a ser hombres nuevos, hombres que ahora sí tienen conocimientos y confianza y quienes son capaces de trabajar para mantener sus familias. Si bien no elimina la posibilidad de presentar una mujer nueva, en ninguna parte de la página tiene la mujer un papel aparte de estar presente en alguna fotografía o dibujo. Ellas no son símbolos de avanzar y no tienen puestos importantes en el manejo de la institución. Las mujeres pueden sacar préstamos, pero no deben ser los jefes, lo cual representa un cambio para los campesinos tradicionales quienes compartían casi todos los labores de la tierra como

³<http://www.mushucruna.com>, Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, 2005, Aspectos Institucionales.

iguales.⁴

El gerente, cuyo foto tiene un lugar destacado en la página, es el ejemplo de un Hombre Nuevo.⁵ La institución declara tener los siguientes valores como base de acción: honradez, liderazgo, compromiso, calidad en el servicio, respeto, trabajo en equipo, lealtad, innovación y mejoramiento continuo, humildad, y comunicación efectiva.⁶ Estos valores han de ser los del Hombre Nuevo, y vuelven a ser valores que sus clientes pueden aprender y utilizar para avanzar. Entonces, el símbolo de la cooperativa son dos manos abiertas, sustentando a una pareja indígena, mostrando el modo en que la institución puede apoyar a los indígenas llegar a ser más.⁷ A la vez que Chango se presenta como la meta de lo que puede llegar a ser un indígena, también llega a ser el límite. Los que realmente están atrás de las microfinanzas son las instituciones multilaterales internacionales y en la misma página hay fotos de hombres europeos dando sus consejos a Chango de como debe manejar la cooperativa.

El cliente ejemplar entrevistado en la página dice lo siguiente cuando preguntado como estaría si no hubiera recibido préstamos de esta cooperativa: “Estaría peor o al menos como antes, ya que sí he mejorado mi vida con los créditos de Mushuc Runa, no deja pasar hambre.”⁸ Este caso es de un agricultor presentado como un indígena típico, pero avanzando. Así, muestra una mezcla de valores. Los créditos mejoran la vida, y la prueba de eso es que es que dan comida. Compartir comida es una necesidad y una obligación en las comunidades indígenas, pero en este caso la cultura se transforma: en tiempos de necesidad, en vez de recibir una ayuda en forma de comida compartida por el vecino, se recibe un crédito de la cooperativa.

Sin embargo, los hijos del mismo cliente dan un ejemplo de otras cosas posibles con el crédito, uno está en el ejército y otro estudiando en la universidad. La última pregunta de esta entrevista, que revela las responsabilidades que un indígena ahora debería tener es

⁴ Carrasco 1982, 31.

⁵ Mushuc Runa 2005, Aspectos Institucionales.

⁶ Mushuc Runa 2005, Valores.

⁷ *Ibid.*

⁸ Mushuc Runa 2005, Testimonios.

la siguiente: “Cuál es su mensaje a las personas que no conocen a la cooperativa Mushuc Runa?” y su respuesta: “Que se afilien, que si uno no queda mal, siempre le van a atender con créditos, que es gente buena que tiene la voluntad de ayudar.”⁹ “Quedar bien” significa pagar sus deudas muy puntualmente.

Al final de la página introductoria a esta cooperativa hay un párrafo que resume su visión y la percepción que tiene de los indígenas históricos y actuales:

nos atrevemos a presentar nuestra experiencia en la provición [sic] de servicios financieros rurales y urbano-marginales, con el fin de demostrar que existen iniciativas de desarrollo local llevadas a cabo por sectores indígenas, experiencias que al ser difundidas esperamos motiven a nuestros emprendedores a pensar que es posible trabajar ya que hemos comprendido que no hay nada más importante y satisfactorio que saber pescar, en lugar de extender la mano y esperar que nos regalen un pez.¹⁰

El indígena debe rechazar lo que hacía (definido como esperar regalos) y actuar para levantarse con créditos, cambiando su modo de ser.

Mushuc Ñan

Esta cooperativa no tiene una visión tan clara.¹¹ De hecho, parte de lo que hace Mushuc Runa tan atractiva para los representantes de las ONG trabajando en las microfinanzas parece ser la gran carisma que tiene su gerente. Mientras él dice casi exactamente lo mismo que dicen ellos, las cooperativas más pequeñas, como Mushuc Ñan, tienen ideas más básicas enfocadas en como sobrevivir como institución y hacer ganancias. Sus intereses no son basados en hacer un gran cambio en la población, sino copiar al éxito de Mushuc Runa. Existen un par de diferencias importantes en los gerentes de estas instituciones que pueden

⁹ Mushuc Runa 2005, Testimonios.

¹⁰ Mushuc Runa 2005, Aspectos Institucionales.

¹¹La información sobre la cooperativa Mushuc Ñan proviene de una entrevista hecha con su gerente, Gonzalo Masaquiza, un indígena Salasaca, el 8 de marzo, 2006 en Salasaca.

explicar esta falta de visión.: El gerente de Mushuc Ñan, Gonzalo Masaquiza, es bastante mayor que Chango y así no se separa tanto de la cultura tradicional, y tiene menor nivel de educación formal y no ha tenido asesoría de organizaciones externas, significando que no ha aprendido ningún discurso externo. Sin embargo, esta falta de visión propia no significa que la institución no cumple con las expectativas de los promotores de las microfinanzas. Ellos esperan ver que nuevas instituciones se formarán cuando ven el éxito de otras instituciones y así satisfacer la demanda, tal como Mushuc Ñan emula a Mushuc Runa.

3.2. Perfil institucional

Mushuc Runa

La COAC Mushuc Runa, ahora la cooperativa más importante de Tungurahua y de la sierra central, entre el año 2000 y 2005 creció por un promedio anual del 46 %.¹² Se formó en 1997 y ahora tiene 65,000 socios y una cartera de más de 30 millones de dólares, 3 veces más que su cartera hace dos años.¹³ Los préstamos que ha concedido son de un valor promedio de 1200 dólares, pero pueden llegar a ser de hasta 50 mil dólares. Esta cooperativa tiene varias oficinas en la región central del país, incluyendo dos en Ambato y dos más en cantones rurales de la provincia de Tungurahua. Además, tiene oficinas en Riobamba, Guaranda, Latacunga, el Puyo, y Machachi, las dos últimas abiertas en los primeros meses del año 2006. En 2005, Mushuc Runa tenía el 5 % del mercado bancario en las 4 provincias en las cuales funcionaba en ese momento: Tungurahua, Bolívar, Chimborazo, y Cotopaxi.¹⁴ Sin embargo, el 66 % de los socios van a la matriz en Ambato, así que la cuota del mercado en Tungurahua es probablemente por encima del 10 %.¹⁵ La cooperativa no tiene datos exactos sobre el número de clientes que tiene en Salasaca porque sus datos distinguen a los clientes

¹² Swisscontact 2005, 8.

¹³Datos sobre Mushuc Runa tomados de *Microfinanzas Ecuador*, Quito, Red Financiera Rural, N° 4, Marzo 2006, p. 23 y "Indígena emprendedor en el ámbito financiero", en *Emprendedores*, N°9, Quito, mayo 2005, p. 19, con actualizaciones indicadas por el gerente de la institución

¹⁴ Swisscontact 2005, 8.

¹⁵*Ibíd.*, 7.

por cantón, pero asegura que son por encima de los 500. El gerente estima que indígenas representan solamente el 20 % de los clientes, pero que el 70 % viven en el sector rural y gran parte de ellos son hijos de indígenas que viven de modo muy parecido al estilo de vida típico indígena.

La cooperativa sigue siendo no regulada, así que no tiene que hacer casi nada aunque en teoría obedece al Ministerio de Bienestar Social. Sin embargo, legalmente la cantidad de dinero que está manejando ha pasado a ser tan alto que ya tendría que haber pasado a ser regulada por la SBS hace años. Eso aún no ha ocurrido por decisión de la Superintendencia, no de la cooperativa. Espera pasar a tener esa regulación dentro del próximo año, aunque no con muchas ganas porque opina que ser regulada por la SBS significa más gastos, sin recibir ningún servicio.

Su control es por un sistema de representación. Todos los clientes son socios de la cooperativa, pero decisiones no son tomadas por la totalidad de los socios porque no es práctico. Así, de cada parroquia en que trabaja la cooperativa hay un representante de los miembros, con un total de 50 representantes. Sin embargo, no son los miembros de la parroquia quienes eligen ese representante, sino que es escogido cada dos años por el consejo de administración, compuesto por 5 de los representantes seleccionados la vez anterior. Ese comité pone un anuncio en el diario, y la decisión del comité es entre los que han respondido al anuncio. Generalmente de una parroquia como Salasaca, solamente una o dos personas responden, lo cual no es ninguna sorpresa porque no existe circulación de ningún periódico en Salasaca. De allí, el mismo comité escoge entre los 50 nuevos representantes cuales serán los 5 que pertenecen al consejo de administración y cuales serán los 5 del consejo de vigilancia, puestos que tienen requisitos educativos. Finalmente el nuevo consejo de administración decide si ratifica la continuación del gerente de la cooperativa.

Sin embargo, en esa decisión el consejo no tiene demasiada fuerza. Como dice el mismo gerente, quien recibe el 5 % de las utilidades de la cooperativa, hay que tener cuidado con quien se permita llegar a ser parte de esos comités, así que el proceso es controlado. Además,

indicó que tiene un contrato permanente y en el caso de que el comité decidiera cambiar el gerente, habría una batalla legal. Los 50 representantes de los socios se reúnen una vez al año o en caso extraordinarios, lo cual ha ocurrido dos veces en los últimos dos años para aprobar gastos para la construcción de un nuevo edificio matriz.

En los años 2004 y 2005, la cooperativa tuvo ganancias de aproximadamente un millón de dólares anualmente, los cuales fueron en parte invertida en la cooperativa, una parte dada al gerente, y en su mayoría distribuida entre los socios de la cooperativa, en proporción a sus ahorros. Las metas principales de la cooperativa son de ser el primer banco indígena del país y un ejemplo de como manejar las microfinanzas en América Latina. Sus otros negocios, como su ferretería y tienda de electrodomésticos son cosas de menor importancia.

Mushuc Ñan

Mushuc Ñan fue establecida en el año 2001 y es una cooperativa mucho más pequeña, que recién ha llegado a tener 400 clientes. Sin embargo, esta cooperativa empieza tener un papel importante dentro de Salasaca por ser la primera en abrir una oficina en la comunidad, tener dueños, gerente, y empleados salasacas, y estar creciendo a un ritmo acelerado, aumentando el número de clientes de 94 a 389 entre los meses de noviembre de 2005 y marzo de 2006, con casi todos los socios siendo salasacas. Además, esta cooperativa abrió un sucursal en Galápagos (Isla Santa Cruz) en el año 2005 y tiene previsto abrir otro en San Cristóbal en 2006, porque existen colonias grandes de salasacas en los dos lugares quienes no han estado satisfechos con los servicios de los bancos allí y que en gran parte son hombres quienes necesitan un modo eficiente para enviar dinero a sus familias. De los casi 400 clientes, la tercera parte trabajan en Galápagos.

Esta cooperativa también es no regulada, por su tamaño reducido. Así, sus obligaciones legales hacia el gobierno son limitadas básicamente a unos trámites con la dirección de cooperativas del Ministerio de Bienestar Social para legalizarse (que hicieron al fundarse en octubre del año 2001), la registración cada mes de los nuevos miembros, y la entrega de

un balance semestral de sus finanzas. La cooperativa está contenta en tener esta supervisión porque significa que hace un mayor esfuerzo en mantener las cuentas bien. Sin embargo, expresa que mayor supervisión podría ser todavía mejor.

El control de la cooperativa es por los 40 socios fundadores quienes han puesto aproximadamente mil dólares cada uno para capitalizar la cooperativa. Igualmente, los nuevos sucursales en Galápagos tienen socios quienes también han invertido dinero. Los clientes normales, las personas con cuentas de ahorros o que han recibido préstamos, no son miembros de la cooperativa con derecho a votar por la dirigencia o participar en sus juntas. Así, los 40 socios de la cooperativa son sus dueños, ya que el control final de ella depende de ellos. Cada 6 meses, se reúnen y revisan las finanzas de la institución y cada 3 años cambian de directiva, así el actual gerente está trabajando desde noviembre de 2005. En el caso de que haya problemas durante los 6 meses entre reuniones, existe un consejo de vigilancia de los socios que investiga la situación.

Esta cooperativa ha intentado conseguir fondos de organizaciones nacionales como Esquel para aumentar la capitalización, pero hasta el momento no ha tenido éxito en su propósito. Aún no ha buscado financiamiento internacional ni tampoco forma parte de ninguna red, entonces es una institución con inversión completamente local. En el año 2005, tuvo una ganancia de \$1600, toda la cual fue reinvertida en la cooperativa. En este sentido, esta cooperativa sirve como modelo ejemplar, según las organizaciones multilaterales internacionales, por ser autosuficiente y tener la ambición de crecer, aunque sea sin apoyo externo.

Mushuc Ñan, que en este momento tiene prestado 78 mil dólares a 83 clientes distintos y ha captado 33 mil dólares en depósitos, sueña con crecer y ser una institución grande como Mushuc Runa. De hecho, las COAC iniciadas por indígenas de Chibuleo, como Mushuc Runa, Sac-Aiet, Chibuleo, Ambato, y otras han sido la inspiración para Mushuc Ñan y empleados de esas cooperativas le han dado consejos. Así, algún día los socios de Mushuc Ñan quieren ver su cooperativa manejar millones de dólares, abrir sucursales en otros lados, y ofrecer otros servicios, como una ferretería, una tienda de electrodomésticos, un supermer-

cado, etc., para poder recuperar su inversión inicial y tener una ganancia. Por eso, indica que el mayor logro de la cooperativa hasta ahora ha sido la apertura de las nuevas sucursales y que el mayor reto es profesionalizar los empleados y directivos.

3.3. A quienes dan créditos y para qué

Mushuc Runa

La cooperativa Mushuc Runa da créditos a todos los que los piden. Incluso, dice que le gusta dar a las personas que nunca han tenido la oportunidad de recibir créditos, siempre y cuando tenga un garante. En el caso de que el prestatario sea un nuevo cliente de la institución, generalmente los préstamos son limitados a 500 dólares. Para estas cantidades el trámite es cuestión de unos pocos días. Para conceder préstamos de miles de dólares el proceso puede ser más lento: prefiere que el cliente tenga una historia de transacciones con la cooperativa y que haya tenido una cuenta de ahorros allí por un mínimo de 90 días. La cooperativa funciona en gran parte con personas que viven en el campo, sean indígenas o mestizos, pero la cooperativa también tiene una presencia urbana – considera que el 10 % de sus clientes son “blancos,” personas que claramente no son campesinos indígenas o cholos sino personas que viven en la ciudad y tradicionalmente han trabajado con los bancos.

La cooperativa cobra entre el 13 y 14 % de interés anual sobre los préstamos. Además, cobra el 3 % en gastos de comisión y requiere que el prestatario mantenga un mínimo del 20 % del total del préstamo en su cuenta de ahorros hasta acabar de pagar su deuda. Así, el porcentaje real es un poco más alto de lo que dicen, pero todavía razonable relativo a los chulqueros. La cooperativa considera que este nivel de interés es todavía alto, pero no lo puede bajar por el momento porque es el nivel necesario para mantener rentabilidad. A sus ahorristas la cooperativa paga hasta el 10 % anual en plazo fijo porque considera prioridad atraer a los ahorristas para mejor mantener las finanzas de la cooperativa.

Mushuc Runa da préstamos para todo uso. Durante la entrevista inicial para la aprobación

de un crédito, la COAC pide para qué se lo va a usar. A partir de allí, hace una inspección del hogar o negocio del solicitante antes de aprobar el crédito para ver si piensa que el uso indicado es factible. Este proceso no es un tipo de límite sobre el crédito, sino una prueba de la honestidad del solicitante. Así, no importa para qué sea el crédito, sino que sea una cosa creíble, que no exista ningún tipo de engaño. El gerente dio el ejemplo de las personas que piden créditos para hacer bodas, diciendo que él no tiene ningún derecho a juzgar las personas, “lo que me interesa es que me paguen.”

Mushuc Ñan

Al igual que Mushuc Runa, la COAC Mushuc Ñan está dispuesta dar créditos a todos. El único requisito es que la persona solicitante sea una persona de confianza considerada responsable. Es decir, las autoridades de la cooperativa tienen que conocer a la persona y saber que es una persona honesta y trabajadora. Esta postura por parte de la cooperativa refleja la creencia de los promotores internacionales de las microfinanzas que las instituciones locales tienen conocimiento local, una manera de poder agilizar las finanzas como no podría hacer un banco tradicional. En este caso, por ser vecinos en un sector rural, todos son conocidos y así, se puede juzgar a los clientes teniendo información no cuantificable. Entonces, por su pequeño tamaño la cooperativa tiene información que ya no puede tener Mushuc Runa. De hecho, cuando era pequeña, Mushuc Runa hacía lo mismo según su gerente, pero ahora eso ha llegado a ser imposible y por eso el actual requisito de los garantes.

Mushuc Ñan no se considera exclusivamente una institución para indígenas, a pesar de que hasta el momento casi todos sus clientes son de Salasaca. De hecho, el gerente opina que el hecho de ser indígena no cambia su manera de hacer negocio, porque al final en el negocio “es el mismo dólar.”¹⁶ El interés sobre los préstamos es del 15 % anual, aunque el prestatario también tiene que mantener la suma del 20 % del total del préstamo en una cuenta de ahorros hasta cumplir el pago completo de su crédito, al igual que en otras COAC. Ha escogido

¹⁶Sin embargo, indicó que han habido problemas con las contadoras mestizas que han empleado porque no toman en serio la cooperativa como institución financiera.

este nivel de interés porque considera que es el nivel en que puede conseguir clientes en el mercado competitivo en que está participando por la alta concentración de cooperativas en la provincia, pero a la vez puede conseguir suficientes recursos para mantener la cooperativa. Es decir, ha escogido ese nivel de interés por las fuerzas del mercado y por el momento no prevé cambiarlo. Así, la cooperativa está activamente buscando más clientes, pero intentando hacerlo de modo sostenible.

Al igual que Mushuc Runa, Mushuc Ñan tampoco tiene exigencias sobre para qué se da el crédito. El gerente indicó que suele preguntar por curiosidad que uso tiene el prestatario para el dinero, pero que eso no es ningún factor en la concesión de dicho préstamo. Entonces, la cooperativa indica que los prestatarios piden préstamos para varios propósitos, con los usos más comunes siendo: la construcción de casas, compra de terrenos, animales, materiales para la confección de artesanía, y automóviles, e inversión en microempresas. Sin embargo, estos no representan todos los usos de los préstamos porque no existe la información exacta en la cooperativa, ya que no tiene importancia oficial. Lo más importante es que el prestatario sea capaz de pagar. Así, las dos cooperativas no se ven como agentes de un tipo de desarrollo específico, sino como proveedores de servicios financieros y por ende, las mejoras teóricas para el bienestar de los indígenas que pueden traer esos servicios dependen del uso que hacen los prestatarios con sus préstamos.

3.4. Cómo garantizan que los créditos sean pagados

Mushuc Runa

La cooperativa Mushuc Runa tiene un par de recursos para asegurarse de no tener problemas en el cobro de préstamos. Primero, hace la inspección del hogar o empresa del prestatario antes de dar el préstamo para ver que tiene capacidad de pago por la evidencia de cosas de valor que pueden servir para embargar y que parece una persona responsable. Después, pide dos garantes y para préstamos más grandes, una hipoteca. Al conceder el préstamo no

hay seguimiento. Tampoco da formación de ningún tipo al cliente. La cooperativa considera que es responsabilidad del cliente invertir bien su préstamo, que no puede dar servicios de formación porque no tiene expertos sobre todos los negocios; el gerente dice que Mushuc Runa puede ser un ejemplo de como manejar una entidad financiera y como ser indígenas modernos, pero no puede formar a la gente sobre turismo, agricultura, u otras actividades.

Los préstamos son concedidos para individuales por un período de entre 1 y 5 años con pagos cada mes, 2 meses, o 3 meses. No hay préstamos en grupo ni para empresas. En el caso de que el prestatario no cumpla con su pago, la cooperativa hace con una citación del deudor. Después habla con los garantes y también cuando los cabildos y tenientes políticos están dispuestos ayudar, habla con ellos. Cuando ya ha hecho 3 citaciones sin éxito, hace una notificación escrita por abogado y de allí procede a hacer un juicio ejecutivo, embargando propiedad del deudor que tiene el valor por lo menos el 50 % superior al valor de la deuda. En últimas instancias, se procede al remate de esa propiedad. La morosidad en la institución suele estar por los 5 %, de la cual el gerente estima que la quinta parte, el 1 % de los préstamos, ya no es recuperable.

Mushuc Ñan

Para garantizar los pagos, la cooperativa Mushuc Ñan también tiene un par de estrategias. En primer lugar, al conceder el préstamo hay un miembro encargado de los 40 socios quien da consejos sobre manejo financiero al prestatario. Así, evalúa los ingresos y egresos familiares para esa persona y calcula cuanto puede gastar sin tener problemas para pagar sus cuotas mensuales del préstamo. No da formación específica sobre ningún tipo de negocio ni ofrece ningún tipo de servicio aparte de los ahorros y créditos. Después de dar estos consejos en una reunión, se espera el pago.

Da préstamos a individuales con un plazo de un año con pagos mensuales. Así, ninguna de las dos cooperativas da el préstamo con una metodología especial. Mushuc Ñan no pide garantías al cliente: la confianza es una clave y el conocimiento del cliente es necesario.

Sin embargo, mientras no haya ninguna garantía, sí en algunos casos puede inspeccionar un cliente antes de conceder un préstamo para asegurar que tiene alguna posesión de valor. En el caso de que el prestatario quede mora en su pago por más de 3 días, la cooperativa manda una comisión de la directiva a su casa para cobrarle y multarle por el atraso. Generalmente los problemas acaban allí, pero cuando siguen, la cooperativa tiene un abogado que puede mandar una citación al moroso. El gerente indicó que ese recurso solamente ha sido necesario en un par de casos, y que después, todos han procedido a pagar sus deudas.

3.5. Conclusiones sobre las cooperativas

Están en proceso de aprendizaje a nivel financiero

Existe una gran preocupación sobre el estado financiero de las COAC por parte de las organizaciones expertas en cooperativas y microfinanzas. Así, están tomando acción para intentar consolidar el sector, legalmente y también en términos de formación a las cooperativas existentes. De hecho, la literatura sobre este elemento es mucho más amplio que la literatura sobre el impacto de las microfinanzas sobre la pobreza. Datos específicos de la cooperativa Mushuc Ñan fueron imposibles de conseguir, ya que aún está aprendiendo recompilar sus datos y la persona experta en el estado financiero de la institución es un mestizo que trabaja un día la semana. En cambio, Swisscontact ha hecho evaluaciones de riesgo de Mushuc Runa. La más reciente presenta un escenario mixto: mientras la institución tiene algunos problemas, en particular con la formación profesional de los empleados, programas informáticos, y enlaces entre los varios sucursales, en general la institución es estable, rentable, y capaz de superar sus problemas.¹⁷ Mientras la institución está lista para entrar bajo la supervisión de la SBS, su calificación de riesgo es de B-, lo cual significa que en el último par de años ha tenido dificultad, ya que en 2003 fue de B+.¹⁸

¹⁷ Swisscontact 2005, 2.

¹⁸ Swisscontact 2005, 33 y Paúl Noboa, editor, *Mushuc Runa Hombre Nuevo Cooperativa de Ahorro y Crédito: Modelo de servicios financieros para el desarrollo rural*, Quito, Swisscontact, 2003, p. 16.

Tienen conocimientos culturales que facilitan su negocio

A pesar del bajo nivel de formación y pocos años de experiencia que tienen en el manejo de instituciones financieras, los gerentes de estas instituciones tienen grandes ventajas en trabajar con los indígenas: ser indígena, entender los problemas y esperanzas que tienen, comunicar mejor y no mostrar los prejuicios que pueden tener los mestizos. Sin embargo, mientras estos conocimientos ayudan conseguir clientes, no cambian su manera de conceder préstamos: no existe ninguna práctica especial en los términos de los préstamos que tiene que ver con los valores o la economía indígenas.

No son cooperativas

La más clara conclusión sobre la metodología de estas instituciones es que de ninguna manera están trabajando de modo cooperativista. Son intereses personales que están controlando estas cooperativas. Esto es más claro en Mushuc Ñan, donde abiertamente dice que los fundadores son accionistas y que solamente ellos participan en las juntas y toman las decisiones, además de ser ellos quienes recibirán las ganancias cuando crezca la cooperativa. Utilizando el término de “accionistas” queda evidente que el método de organización es mucho más parecido al de un banco, pero que por facilidad legal y financiera, es oficialmente una cooperativa. En Mushuc Runa, existe una estructura de cooperativa representativa. Sin embargo, el gerente dijo directamente que el consejo es controlado para evitar que entre otro gerente (aunque reconoció que renunciará en un par de años por no cumplir con los requisitos de formación de la SBS). Mientras los otros fundadores de la institución no tienen derechos más allá de los que tienen el resto de los miembros, el gerente sí tiene un amplio poder y participación en las ganancias de la cooperativa. Así, en este caso la organización es también parecida a la de un banco, pero con un solo dueño.

No se preocupan por el desarrollo

Ver a las dos como instituciones con ciertas personas interesadas controlándolas no significa que no sirven. Sin embargo, tiene algunas repercusiones. Primeramente, no necesariamente tienen los intereses de sus clientes en mente cuando toman decisiones. Mientras en una cooperativa los miembros determinan las decisiones (sean para bien o para mal), en estos casos los accionistas o el gerente deciden y su motivo principal es la ganancia personal. Esto significa que los conocimientos culturales que tienen los propietarios de las cooperativas están siendo utilizados para el beneficio personal, no para el beneficio de las comunidades indígenas. Así, indígenas están siendo convencidos de que beneficiarán de servicios que no están diseñados para beneficiarles. En este contexto, estas instituciones no están siguiendo un modelo filosófico comparable a las ideas del Grameen Bank.

El egoísmo no es necesariamente malo: de hecho es el motivo principal que promueven las instituciones internacionales para aumentar el acceso a las microfinanzas. Ellas dicen que el hecho de que estas instituciones no tienen un enfoque en el desarrollo no quiere decir que no están reduciendo la pobreza. A pesar de eso, la falta de espíritu solidario representa un peligro potencial para el cual los expertos en cooperativas y microfinanzas no se están preparando. Swisscontact muestra un poco de preocupación por esta situación en Mushuc Runa cuando dice que:

"la Gerencia concentra una gran cantidad de decisiones y actividades, por lo que, debido a un exceso de trabajo, no puede cumplir con algunas de sus obligaciones, sobre todo aquellas que tienen relación con el análisis financiero de la institución, ya que en muchas de las ocasiones se ha dedicado a atender a los socios que solicitan créditos. Lo anterior implica un riesgo operativo al desequilibrar las funciones y responsabilidades de los distintos órganos de administración."¹⁹

¹⁹ Swisscontact 2005, 11.

En otro texto también se preocupa de que las cooperativas indígenas en general tienen una tendencia a ser controladas por pocas personas interesadas en ganancias personales. Sin embargo, la preocupación es sobre como este control puede prevenir las fusiones de las instituciones, o reducir su rentabilidad, no sobre el impacto para los clientes y el desarrollo.²⁰

Intentan cambiar la mentalidad de los indígenas

Está claro que para estas cooperativas ganar dinero es más fácil gracias al conocimiento cultural que tienen. Sin embargo, para continuamente aumentar el nivel de ganancias es necesario ir más allá y cambiar el propio modo de pensar que tienen los indígenas. Así, cuando Chango habla de la necesidad de cambiar al indígena, no está simplemente repitiendo algo que quieren escuchar los académicos y las organizaciones internacionales, sino que está hablando de un cambio que necesitan Mushuc Runa y Mushuc Ñan. Si a principios de los años 80 fue imposible que un Salasaca usara un terreno como garantía para un préstamo, “En caso de créditos, la tierra no puede ser objeto de garantía: ‘Para préstamos ca no damos prenda tierrita, teniendo propia plata de ahí aguanta en gasto...’” hoy en día los terrenos como forma de garantía son siempre más comunes, mostrando cambios de mentalidad y valores importantes.²¹ La subsistencia no crea riqueza para las cooperativas, la deuda de los pobres lo hace.

El hecho de no ser cooperativas significa que pueden evitar los valores indígenas y emplear pensamiento “hispano.” El concepto de habitus de Pierre Bourdieu explica este cambio. Básicamente dice que las personas se acostumbran a un patrón de comportamiento y llegan a pensar que es natural y beneficioso para todos. Sin embargo, ese ambiente es creado por los poderosos para propio beneficio, con ningún interés en el bienestar generalizado. En otras palabras, el habitus es un sistema de condicionamientos que forma a la gente para que solamente tengan posibilidades de acción y pensamiento dentro de ciertos límites, sin darse

²⁰ Jordán y Sánchez 2005, 13-15, 26.

²¹ Carrasco 1982, 32.

cuenta de que realmente pueden haber más opciones.²²

En este caso es necesario examinar el habitus a dos niveles: como contribuye a formar a los dirigentes de las cooperativas desde el poder económico mundial y como las cooperativas hacen lo mismo con sus clientes desde su posición local de poder. Esto fortalece al poder mundial y cambia a la gente común, quienes sienten el deseo y necesidad de conformar con las expectativas y exigencias de los poderosos. El habitus en que entran los gerentes de las cooperativas es determinado por las instituciones internacionales que dicen como deben funcionar las microfinanzas. En este caso, las microfinanzas son solamente con el motivo de las ganancias. Así, los mayores cambios propuestos por los visionarios iniciales como Yunus ya no son lógicos en los ojos de las nuevas IMF. Les parece obvio que no pueden ayudar más allá de ser proveedores de crédito y que no tienen ninguna responsabilidad para el bienestar de sus clientes, y nadie cuestiona eso.

El habitus impuesto por Mushuc Runa sobre sus clientes acepta cierto nivel de variación en las decisiones de los indígenas: las familias deben conseguir préstamos para funcionar más completamente en el sistema capitalista, pero esos préstamos pueden ser para hacer negocios o para consumo – no importa. Lo importante es que para tener éxito, las personas tienen que participar en el sistema financiero formal, y así al final todos se ubican dentro del sistema dominante, como consumidores o vendedores y rechazan otras lógicas de comportamiento como atrasadas.²³ Así, el habitus siempre se adapta para que las acciones impuestas lleguen a tener un tipo de sentido común.²⁴ Este nuevo sentido común dominante reemplaza a otros modos de ver el mundo, pero permite cierta conjunción para no causar discordia. Entonces, es lógico ahora que se escucha al nieto y no al abuelo, a pesar de que los abuelos en Salasaca saben mucho más que sus nietos sobre la agricultura, y que se debe sacar un préstamo porque eso ayudará avanzar en la vida, aunque no exista ninguna prueba de que lo hará.

Bourdieu dice que “la propiedad se apropia de su propietario” y ahora el préstamo llega

²²Pierre Bourdieu, *El sentido práctico*, Madrid, Taurus Ediciones, 1991, p. 92 y 96.

²³*Ibid.*, 104.

²⁴*Ibid.*, 97.

a definir al recipiente, como el entrevistado en la página web – si queda bien y paga sus préstamos, sus hijos pueden convertirse en buenos miembros de la sociedad según las reglas impuestas.²⁵ Entonces, los nuevos valores definen una persona, y los viejos ya no sirven. El problema es que esos nuevos valores no están coincidiendo con un proceso de desarrollo en las comunidades indígenas. Para ver eso, fue necesario hablar con las personas recibiendo los préstamos para ver el efecto real que tiene el crédito sobre sus vidas y la vida comunitaria.

²⁵*Ibid.*, 100.

Capítulo 4

Los microcréditos en Salasaca

Aquí se examina la utilización de préstamos por los salasacas. La información analizada se basa en entrevistas hechas con 110 familias, representadas por la madre o el padre de familia, con las preguntas a base del esquema presentado en el anexo A.¹ De estas 110 familias, 91 dijeron haber sacado préstamos en algún momento. En 60 entrevistas estuvo presente un hombre y en 57 una mujer. La persona más joven tuvo 21 años y la persona más mayor por encima de los 90, con un mediano de 38 años. La mayor parte de las entrevistas fueron hechas yendo de casa en casa en el sector Manzana Pamba Grande, uno de los sectores más poblados de las 18 comunidades que componen Salasaca, con más de 110 familias. En principio los entrevistados mostraron un poco de reticencia porque las fechas de las entrevistas coincidieron con las mismas semanas en que el municipio de Pelileo estaba haciendo un catastro de los terrenos para cobrar por primera vez el impuesto predial, pero al prometer que las entrevistas fueron anónimas y no iban a perjudicar al entrevistado, hubo cooperación casi completa, por encima del 95 % de los hogares. Los miembros mestizos de la comunidad, unas 5 familias, no fueron incluidos porque el estudio se basa en la cultura indígena. La parte restante de las entrevistas, menos de 10, fueron hechas en los sectores vecinos.

Una entrevista fue hecha por casa, con la meta de incluir cada hogar en el sector. Esta

¹Las entrevistas fueron conducidas entre los meses de abril y julio, 2006. A pesar de que el esquema es en español, la mayoría de las entrevistas fueron conducidas en quichua por la preferencia de los entrevistados.

Años de edad	Hombre con préstamos	Hombre sin préstamos	Mujer con préstamos	Mujer sin préstamos	Ambos sí	Ambos no	Total sí	Total no
Hasta 34	18	4	17	3	1	0	36	7
35-49	12	0	14	2	1	0	27	2
50-64	12	2	8	3	2	0	22	5
65 o más	4	1	1	2	1	2	6	5
Total	46	7	40	10	5	2	91	19

Cuadro 4.1: Número de familias entrevistadas que han sacado préstamos, una persona por casa excepto en los casos en que la pareja estuvo presente durante la entrevista.

decisión fue tomada por varios motivos: primero, dentro de la comunidad la organización es por familia, así independientemente del número de miembros que tiene, cada familia tiene un voto en las decisiones comunitarias porque debe tomar sus decisiones como conjunto. Segundo, de modo práctico es más fácil encontrar un miembro de un matrimonio que los dos. Tercero, este estudio no enfoca en la importancia de género en los préstamos, porque en el Ecuador ese enfoque es casi inexistente y en los países donde la mayoría de los créditos son para mujeres, frecuentemente es el marido quien maneja el dinero.² Sin embargo, siempre quedó anotado si la persona entrevistada fue hombre o mujer, y en algunos casos la entrevista fue en la presencia de los dos. De todos modos, no hubo diferencias grandes en sus respuestas, como se ve en el cuadro 4.1.

Incluir todas las casas del sector, lo cual significó buscar algunas personas múltiples veces, elimina cualquier discriminación en contra de las personas más difíciles de encontrar, que suelen ser los que trabajan en la ciudad y los que son más dedicados a la agricultura. La meta fue de conseguir varios tipos de información para analizar los cambios económicos que han efectuado las microfinanzas en Salasaca. Así, las preguntas piden información básica sobre los entrevistados, en particular su edad, ocupación, y el número de personas que viven en su casa (que suele incluir el cónyuge, hijos, y posiblemente padres) para dar un contexto económico. Entonces, la familia mediana tiene 4 miembros y 440 personas viven en los

²Tyler Cowen, "Microloans May Work, but There is Dispute in India Over Who Will Make Them", en *The New York Times*, New York, 10 de agosto, 2006.

hogares entrevistados, el 8 % de la población de la parroquia.³

A partir de allí, se hizo una serie de preguntas sobre cada préstamo que los miembros de la familia han recibido durante sus vidas. Estas preguntas examinan los motivos para sacar el préstamo y el impacto de él sobre la vida del entrevistado. Las entrevistas no fueron limitadas a personas clientes de las dos instituciones detalladas en el acápite anterior porque hacer ese límite significaría no tener ningún control para analizarlas ni poder ver los cambios históricos en la comunidad con relación al crédito. Así, estas entrevistas incluyen información sobre préstamos sacados desde los años 50 hasta el presente. Al contrario de otros estudios de impacto, éste analiza el uso de los préstamos y su relación con el desarrollo, en vez de simplemente buscar correlaciones entre prestatarios y bienestar familiar. Así, examina la causalidad que pronostican los teóricos y no muestra resultados causados por otros factores.

Las respuestas de los entrevistados dan información cuantitativa y cualitativa. La cuantitativa es relativa al empleo de los residentes, el número de préstamos que han sacado, y cómo los han invertido. También existen buenos datos sobre los montos de los préstamos desde la dolarización, aunque los datos durante las décadas anteriores no son fiables por la rápida inflación que había. Aún así, la información de ese período es muy importante para la parte cualitativa en la cual las personas evaluaron los factores positivos y negativos de sus experiencias y como afectaron a sus vidas.

El mayor problema en conseguir la información fue que es muy privada y en algunos casos los entrevistados no contestaron completamente. Por ejemplo, muchas veces combinaron préstamos cuando fueron de una sola fuente en vez de contarlos como eventos distintos. También, muchas personas frecuentemente necesitan pequeños préstamos, aunque sean de 20 o 50 dólares, y en muy pocos casos los entrevistados los consideraron préstamos. Esto puede ser porque son una parte permanente de la sobrevivencia en la cual ellos también prestan a veces, así no son eventos especiales que merecieron la atención contar. Otro problema es que cuando tienen problemas en pagar a una cooperativa, muchas personas piden dinero a

³Las familias más pequeñas suelen ser de los mayores cuyos hijos ya se han casado y de los jóvenes que han construido casas después de trabajar en otros países.

un amigo o un chulquero, pero fueron pocos que contaron eso. Un cuarto problema fue que nadie quiso decir que ha fracasado en pagar sus préstamos. Así, pudo contar que el terreno de un vecino está en peligro de remate por una cooperativa (lo cual contaron en un par de casos), pero nadie contó de eso directamente, por lo cual la información sobre problemas legales proviene de una entrevista con el secretario de la tenencia política. Finalmente, los entrevistados no consideraron a las compras hechas con crédito como préstamos, así es difícil saber cuantas personas están comprando electrodomésticos, etc., a través del crédito de las tiendas.⁴

La segunda clase de problemas apareció en otros detalles de la entrevista. Por ejemplo, casi todos dijeron que trabajaban en la agricultura, pero no siempre contaron que una hija suya hacía trabajo doméstico o un hijo suyo construcción. Tampoco se sabe bien la relación de importancia entre varias fuentes de ingresos, como pueden existir en una familia donde se trabaja la tierra y también se teje tapices. Esto también fue dificultado por el hecho de que las principales fuentes de ingreso aparte de la agricultura son todas inestables y así frecuentemente pueden desaparecer o disminuir, como la construcción, producción de tapices, y migración. Así, con su subempleo o desempleo, con frecuencia no indicaron que a veces trabajan aparte de la agricultura para subsistir.

También existía dificultad en los casos en que un familiar ha ido a trabajar en otro país. Muchas veces, los entrevistados no indicaron que una parte de sus ingresos provinieron de remesas de su esposo/a o hijo/a o no indicaron que habían pasado una temporada trabajando en el extranjero. Para esa información hice preguntas específicas que no están indicadas en el formato original de la entrevista. Al final, cuando uno de los dueños de la casa ha trabajado en Europa o Estados Unidos, su trabajo fue contado como una fuente de ingresos para su familia. Sin embargo, cuando fueron hijos que trabajaban en otro país, sus ingresos no fueron contados porque en esos casos suelen construir casas propias o comprar automóviles en vez de apoyar a sus padres y hermanos.

⁴Los únicos casos en que indicaron estos fueron cuando la tienda es parte de la COAC. Por ejemplo, la cooperativa Yachac Runa vende equipos de sonido y televisores en el mismo local en que concede préstamos.

Inversión directa en microempresa		Viajar	Comprar auto	Gastos normales						
Comprar terreno	Iniciar o mejorar negocio			Hacer casa	Comprar electro-doméstico	Para sobrevivir, olvida	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro crédito
17	31	19	16	46	3	16	4	14	12	10

Cuadro 4.2: Número de usos de préstamos por categoría.

4.1. El uso y acceso al crédito

Antes de analizar las características de cada fuente de crédito, es necesario definir los términos que delimitan los tipos de uso de los préstamos. Estas categorías no fueron asignadas antes de hacer las entrevistas, sino durante el análisis de la información recogida cuando resultó claro que los tipos de gasto fueron pocos. Están clasificados en 4 categorías básicas: inversión directa en microempresa, viajar, comprar automóvil, y gastos normales. Todos son fundamentalmente diferentes por sus motivos y sus impactos sobre la calidad de vida. Variaciones menores aparecen dentro de cada categoría, como se ve en el cuadro 4.2.

Las inversiones en microempresa son para la compra de terrenos para aumentar la producción agrícola o la compra de los materiales, productos, herramientas, animales, etc., necesarios para iniciar o mejorar un negocio. Viajar es el gasto necesario para emigrar a otro país para trabajar, sea para el pasaje o para pagar al tramitador o coyotero. Comprar un auto es un gasto especial porque en la mayoría de casos en Salasaca es una cuestión de estatus social y típicamente son los que han trabajado en otros países que los compran, pero también existe un grupo de personas que no han viajado que los adquieren con préstamos.⁵

La categoría más amplia es de los gastos normales. Estos son gastos que casi todos hacen pero que no resultan en aumentos en los ingresos de sus actividades económicas. Es decir, son necesarios, sea para el bienestar o el ánimo, pero no generan ingresos para pagarse el gasto. Además, a pesar de su necesidad inmediata, no generan una calidad de vida mucho mejor a

⁵Existe tan alto número de automóviles en Salasaca que para el transporte agrícola es mucho más barato alquilar el transporte que tener propio. Por eso no puede ser considerado una inversión en microempresa. Ningún entrevistado trabaja como transportista.

largo plazo. La subcategoría que mejor ejemplifica esto son los gastos para sobrevivir, que incluyen cosas como pagar la luz, agua de riego, útiles escolares, comida, etc.⁶ El gasto que más frecuentemente provoca la solicitud de crédito en general es la construcción de la vivienda. En todo el mundo, la construcción o compra de una casa es el gasto más grande en la vida para la mayoría de la gente, y casi todos lo pagan con préstamos. Sin embargo, en Salasaca el dinero que las familias pueden reunir para esta obra, aún con préstamos, es tan poco que no se puede decir que la casa representa un avance en la calidad de vida, sino una necesidad apenas satisfecha. La casa acabada es casi inexistente, excepto en el caso de los que han trabajado en el exterior, y las casas construidas con préstamos suelen faltar las habitaciones y servicios básicos necesarios para el número de habitantes que tienen.

De allí, existen 3 subcategorías de los gastos normales bastante obvias: la compra de electrodomésticos, gastos en emergencia, y pago de otros préstamos. Este último es un gasto normal porque los pobres frecuentemente no pueden alcanzar pagar todo lo que deben de otros gastos normales. Finalmente existen dos tipos de fiesta: las bodas, donde también están contados los bautizos, y las fiestas tradicionales indígenas, es decir participar como alcalde, capitán, caporal, etc., y asumir muchos gastos en hacer eso. A pesar de que estos gastos pueden parecer extraordinarios, son gastos normales porque estas personas nunca van a irse de luna de miel ni vacaciones ni tampoco van a celebrar sus cumpleaños ni recibir regalos navideños. Estas fiestas son la posibilidad de realmente disfrutar un poco en la vida sin tener que abandonar el cuidado de los animales y plantas.⁷

Fuentes de crédito

Existen algunas clases de acceso al crédito en Salasaca, desde las personas que nunca lo han recibido hasta las que han sacado préstamos de todas las posibles fuentes. Aquí están

⁶La calidad de estos es tan baja que prácticamente se puede decir que las personas pagándolos con préstamos nunca recibirán beneficios que igualan al gasto.

⁷Al preguntar a una señora, quien había sacado préstamos para que su marido participe en la fiesta de capitanes, si el préstamo ayudó a su calidad de vida, contestó con una gran sonrisa que “sí, porque me encanta tomar y bailar,” lo cual es un análisis bastante correcto.

Fuente	Nunca	Informales		Formales			
		Familia	Chulqueros	Bancos	Mushuc Runa	COAC Indígenas	Otras COAC
Nunca	19	0	0	0	0	0	0
Familia	0	X	4	0	2	3	2
Chulqueros	0	4	X	6	13	12	12
Bancos	0	0	6	X	5	5	2
Mushuc Runa	0	2	13	5	X	7	2
COAC Indígenas	0	3	12	5	7	X	2
Otras COAC	0	2	12	2	2	2	X
Ninguna otra	0	15	11	0	5	7	1
Total	19	24	48	11	26	29	17

Cuadro 4.3: Número de personas que han recibido préstamos de cada fuente, mostrando los que han recibido de más de una.

presentados datos sobre los casos estudiados y los motivos que las personas tienen para utilizar estas fuentes. Hay que recordar que la mayoría de personas ha recibido préstamos de múltiples fuentes, y muchos han recibido múltiples préstamos de cada fuente, así que no son datos exclusivos. Existen 2 fuentes informales de crédito, familia y chulqueros; y 4 formales, bancos, la COAC Mushuc Runa, otras cooperativas indígenas, y cooperativas manejadas por mestizos. Mushuc Runa es el punto de enfoque del estudio por su gran cuota del mercado y su papel como ejemplo del éxito en las microfinanzas, por eso las otras cooperativas indígenas son analizadas aparte. Los datos de Mushuc Ñan son incluidos con las otras cooperativas indígenas porque solamente dos entrevistados habían recibido préstamos suyos.⁸ El cuadro 4.3 muestra que solamente 19 familias, el 17 %, nunca han recibido préstamos. Las fuentes más frecuentes para el crédito son las cooperativas indígenas (con Mushuc Runa representando casi la mitad) con 48 familias y los chulqueros, igualmente con 48 familias, significando que de cada uno el 44 % de la población ha sacado préstamos.⁹

⁸Hubo 4 entrevistados que habían recibido préstamos de la COAC Salasaca. El resto de los préstamos fueron todos de cooperativas controladas por indígenas de Chibuleo. Un par de accionistas de la COAC Salasaca viven en Manzana Pamba Grande, el enfoque del estudio, lo cual puede explicar porque tiene más clientes en este estudio que Mushuc Ñan, que ha existido por más tiempo.

⁹7 familias han recibido de Mushuc Runa y también de alguna otra cooperativa indígena.

Empleo	Sí	No	Total
Solo agricultura	19	13	32
Construcción	21	3	24
Dueño de tienda	7	0	7
Empleada doméstica	8	0	8
Tejer tapices	23	3	26
Venta de artesanías	9	0	9
Hace servicio	11	1	12
Emigrante	13	0	13
Galápagos	7	0	7
Otro	11	0	11

Cuadro 4.4: Número de personas que han sacado préstamos según empleo.

Ninguna

Primero hay que analizar las personas que nunca han solicitado crédito, quienes generalmente son mayores de 50 años o jóvenes, como se puede apreciar en el cuadro 4.1. Mientras los jóvenes piensan sacar préstamos, pero todavía no se consideran preparados para hacerlo, los mayores repetidamente dijeron que ya tenían lo que necesitaban, “más que para comer,” no pensaban hacer gastos en fiestas u otras cosas, y no les interesaba sacar préstamos que no podrían pagar. El cuadro 4.4 indica que son los que solamente trabajan la tierra que no sacan préstamos y en el 4.5 se ve que ellos son en su mayoría mayores. Todos los salasacas trabajan en mayor o menor grado como agricultores, pero para la mayoría este trabajo es un suplemento a sus ingresos, no su principal manera de sobrevivir. De este modo, Salasaca tiene un perfil económico parecido a la combinación de artesano y campesino en Pelileo.¹⁰ Esta tendencia no es nueva, los datos citados en el capítulo 1 muestran que en los años 70 ya fue solamente la tercera parte de la población que se dedicaba únicamente al trabajo agrícola y que a principios de los 90 solamente el 20 % seguía así. Este estudio indica aproximadamente el 30 %, pero son inflados porque una parte de la población, estaba en desempleo o subempleo en el momento de las entrevistas. Existen 3 razones que la mayoría de los agricultores no acceden al crédito: no existe mucha ganancia en su trabajo para pagar el interés;

¹⁰ North 2003, 211.

Años de edad	Solo agricultura	Construcción	Empleada doméstica	Tejer tapices	Venta de artesanías	Hace servicio	Dueño de tienda	Emigrante	Galápagos	Otro
Hasta 34	5	14	3	11	4	5	3	9	2	6
35-49	7	6	1	7	4	5	3	2	3	2
50-64	10	4	4	7	1	2	1	2	2	3
65 o más	10	0	0	1	0	0	0	0	0	0

Cuadro 4.5: Número de personas con empleo por edad

la tierra es escasa en Salasaca y así no existe mucha producción excedente; y las personas que todavía trabajan exclusivamente la tierra suelen ser las que más mantienen los valores tradicionales de la subsistencia en la cual no se compra ni se vende el producto.

Familia y amigos

Como está indicado en el cuadro 4.3, las personas recibiendo préstamos de su familia o de amigos son las personas que no pueden acceder a otras fuentes de crédito, al contrario de los que han recibido préstamos del resto de las fuentes, donde siempre es la gran mayoría que ha utilizado múltiples fuentes. Entonces, estas personas están desesperadas, no tienen más recurso que pedir pequeñas cantidades de dinero para sobrevivir. Así, estos préstamos son desproporcionadamente para los gastos normales, especialmente la sobrevivencia, aunque también existe un grupo que recibe ayuda de familiares que están trabajando en los países desarrollados para viajar y trabajar con ellos, como se ve en la figura 4.1. La última cosa notable de esta fuente es que el uso de ella es un fenómeno reciente por dos razones: la primera es que más gente está viajando y tiene dinero disponible para prestar y la otra es que están llevando sus familiares al extranjero. Generalmente cuando el préstamo es para gastos normales, los familiares cobran poco o ningún interés, mientras cuando es para viajar cobran al igual que cobra un chulquero.

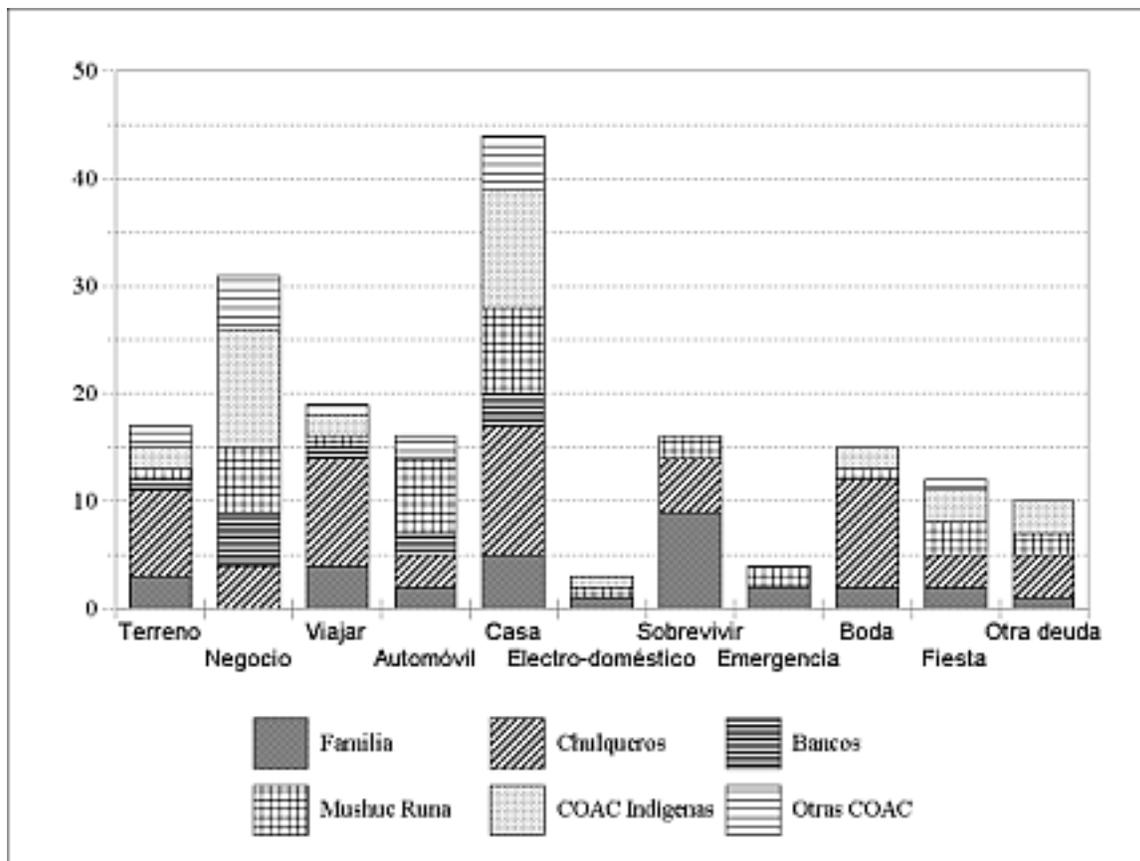


Figura 4.1: Número de usos de préstamos por fuente. Resumen de datos del cuadro A.1.

Chulqueros

De 1955 a 1980, los chulqueros fueron casi la única fuente de crédito disponible y los que sacaron préstamos tuvieron que tener algún conocido mestizo de los pueblos vecinos a quien pedir dinero.¹¹ Solamente una parte de la población accedía al crédito: aproximadamente la mitad de los mayores de 65 años. Sin embargo, en esa época los que sacaron préstamos invirtieron un alto porcentaje de sus préstamos en la compra de terrenos: de 15 usos de crédito de chulqueros durante esos años, 6 fueron para comprar tierra. Así, hubo un alto porcentaje de inversión y cuando los préstamos no fueron para inversión, fueron para los gastos normales más importantes para la constitución de sus familias: la casa y la boda. Los

¹¹ 1955 fue la fecha aproximada del primer uso de préstamos indicado durante las entrevistas. Hasta el año 1997, casi las 3/4 parte de los chulqueros fueron mestizos, aunque a partir de allí, salasacas dan un poco más de la mitad de los préstamos.

demás evitaron sacar préstamos: no sentían la necesidad y sabían que no tenían la formación necesaria para manejar bien el dinero.

Los chulqueros fueron una buena fuente de crédito para inversión rentable pero dejaron de serlo. Desde 1981, solamente 2 de los 44 usos de préstamos de chulqueros han sido para la compra de tierra y 4 para inversión en negocio. La primera causa de este cambio fue el incremento en las tasas de interés: repetidamente los entrevistados dijeron que en los años 60 y 70, el dinero de los chulqueros era muy barato, con tasas de interés comparables o mejores que las tasas de interés que actualmente dan las COAC y que el pago fue después de un año. Al vender una vaca o trabajar unos meses en la costa era posible cancelar el préstamo. En los años 80, el interés cobrado por los chulqueros subió rápidamente a ser el 10 % *mensual* y el pago mensual solamente fue del interés, sin descontar nada del capital. El alza en los niveles de interés coincidió con las tasas a nivel nacional y fue el resultado de las políticas estatales e internacionales de la época.

Así, los niveles de satisfacción con los préstamos bajaron drásticamente. Hasta 1983, todas las 13 personas que sacaron préstamos de chulqueros estuvieron satisfechos con su inversión, y 12 dijeron que el chulquero era buena persona. En cambio, entre 1984 y 1999, solamente la mitad de las personas se mostraron satisfechos con sus préstamos y entre 1984 y 1990, de 7 personas quienes sacaron préstamos, solamente una dijo que el chulquero era buena persona. Durante este cambio, las personas más preparadas sintieron traicionadas por los chulqueros, y por eso hubo mucho resentimiento en su contra hasta 1990. Sin embargo, estas personas buscaron otras fuentes de dinero, encontraron que los bancos y la COAC Oscus, fueron mejores alternativas, y dejaron de sacar préstamos de los chulqueros.

Mientras tanto, las personas que antes no sacaban préstamos por falta de educación, necesidad, acceso, o adaptación al capitalismo empezaron hacerlo. Así, queda claro en el cuadro 4.6 que las personas de entre 50 y 64 años tienen un nivel mucho más alto de acceso al crédito que sus mayores y que entre las personas de 35 a 49 años es ya casi universal. Cuando las personas emprendedores abandonaron a los chulqueros, los únicos que seguían

Fuente	Nunca	Informales		Formales			
Edad en años		Familia	Chulqueros	Bancos	Mushuc Runa	COAC Indígenas	Otras COAC
Hasta 34	7	12	13	4	9	7	6
35-49	2	5	15	5	11	13	6
50-64	5	4	15	2	6	9	5
65 o más	5	3	5	0	0	0	0

Cuadro 4.6: Número de personas accediendo a fuentes por edad.

sacando préstamos de ellos fueron las personas que antes no sacaban préstamos, y solamente usaban sus préstamos para los gastos normales. Por eso, desde 1991 más del 80 % de la gente dice que los chulqueros son buenas personas: los prestatarios son menos preparados y menos capaces a nivel económico que las personas que estaban quejando de los préstamos durante la segunda mitad de los años 80. Consideran que el hecho de que los alguien les conceda un préstamo es un favor, aunque sea un favor caro, para personas que no pueden sobrevivir sin ese dinero ni esperan ninguna mejora en la vida.

El segundo gran cambio en el uso de los préstamos de los chulqueros ocurrió con la dolarización cuando se agudizaron los problemas económicos de Salasaca. Desde ese momento ha comenzado una época de migración internacional: de 2000 al presente, de los 18 usos de préstamos de chulqueros, 10 han sido para viajar, lo cual explica por qué durante estos años 12 de los 18 préstamos concedidos por chulqueros han sido satisfactorios. Ellos son la principal fuente de recursos para las personas viajando y a pesar de sus altos niveles de interés, los préstamos para viajar son la segunda mejor inversión de crédito, justo detrás de la compra de terrenos y claramente por encima de las inversiones en otros negocios, construcción de vivienda, y celebración de la boda, como se ve en el cuadro 4.7.

Bancos y cooperativas mestizas

Para su análisis, estas categorías han sido combinadas porque los salasacas tienen una relación parecida con las dos. De los 17 clientes de cooperativas mestizas, 16 fueron de la cooperativa Oscus, así que está claro que es la única cooperativa realmente interesada en

	Inversión directa en microempresa		Viajar	Comprar auto	Gastos normales							Total
	Comprar terreno	Iniciar o mejorar negocio			Hacer casa	Comprar electro-doméstico	Gastos para sobrevivir, olvida	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro préstamo	
Satisfecho	14	21	14	8	36	1	6	1	11	6	5	103
Insatisfecho	1	4	3	5	8	1	2	1	0	2	4	35
Vida siguió igual	2	6	2	4	7	2	8	2	4	4	2	22
Frecuencias	17	31	19	16	47	4	16	4	15	12	10	156

Cuadro 4.7: Número de personas satisfechas con préstamos por uso. Los totales no son perfectos por el modo de que los datos fueron reportados por los entrevistados. Muchas veces prefirieron evaluar todos sus préstamos de un solo fuente en conjunto en vez de evaluar cada préstamo individualmente.

Fuente	Inversión directa en microempresa	Viajar	Comprar auto	Gasto Normal
Familia	10	13	6	71
Chulqueros	20	17	5	58
Bancos	50	8	17	25
Mushuc Runa	21	3	21	56
COAC Indígenas	37	6	0	57
Otras COAC	44	6	13	38
Total	26	10	9	56

Cuadro 4.8: Porcentaje de préstamos dedicados a cada uso según fuente, basado en datos del cuadro A.1.

los indígenas. La COAC Oscus ha tenido una presencia para los salasacas desde los años 80 que sigue hasta hoy, y se nota en el cuadro 4.6 que personas de todas edades (menos los mayores) acceden a esta fuente de crédito. Mientras tanto, entre los bancos existe algo de variación: 4 personas sacaron del Banco de Fomento, 2 del Banco del Austro, 2 del Banco del Pacífico, 1 del Banco Centro Mundo, y 2 que no se acuerdan del nombre del banco, ya que ha desaparecido. Los préstamos del Banco de Fomento fueron solamente hasta el año 1996 y en su promedio durante la década de los 80, mientras los bancos privados fueron en los años 90 y la actual década. Los 2 recipientes del Banco del Austro lo escogieron porque son profesores de la educación bilingüe, que tiene existe un convenio con el banco.

Al momento en que los gastos cobrados por los chulqueros subieron, las personas más preparadas tuvieron que buscar en donde encontrar préstamos asequibles. Como en esos años no existían las cooperativas indígenas, no hubo otra opción que las instituciones formales de los mestizos. Se ve claramente en el cuadro 4.8 que estas fuentes, en particular los bancos, tienen los porcentajes más altos de uso para inversión en microempresa y los porcentajes más bajos en gasto normal. Mientras las otras fuentes varían desde el 10 % de gasto en inversión en el caso de los préstamos de familiares hasta el 37 % en el caso de las cooperativas indígenas (sin incluir Mushuc Runa), el 50 % de los préstamos de los bancos y el 44 % de las cooperativas son para inversión en negocio. Igualmente, con todas las otras fuentes la mayoría de los préstamos fueron utilizados para gastos normales, mientras de los bancos

Fuente	Satisfecho	Insatisfecho	Vida siguió igual	Quedó mora
Familia	13	3	9	2
Chulqueros	33	6	8	6
Bancos	9	2	1	2
Mushuc Runa	17	5	5	2
COAC Indígenas	19	2	9	8
Otras COAC	12	3	4	5

Cuadro 4.9: Número de personas satisfechas con inversión y en mora por fuente.

solamente son el 25 % y de las cooperativas mestizas, el 38 %. Así, en estos pocos casos existe la posibilidad de que los créditos realmente sean propulsores del pequeño capitalismo para la creación de una burguesía indígena.

Hoy en día los bancos siguen siendo los recursos preferidos por las personas poniendo negocios más grandes que emplean a personas ajenas de la familia, porque cobran la mitad del interés de las cooperativas y dan préstamos más grandes. Sin embargo, el cuadro 4.9 muestra que mientras el nivel de satisfacción con estos préstamos es mayor que la satisfacción con los préstamos de otras fuentes, ese nivel es bastante menor a la satisfacción universal que tuvieron los recipientes de préstamos de los chulqueros hasta el año 1983. Así, los bancos han reemplazado a los chulqueros como fuente para los microempresarios pero el éxito de las inversiones es menor.

Cooperativas indígenas, excluyendo a Mushuc Runa

La presencia de las cooperativas indígenas comenzó durante los años 90, con la primera a tener un impacto en Salasaca siendo la COAC Sac-Aiet, que en este estudio tuvo 15 clientes, el 14 % de las casas, y la tercera fuente individual más común, después de Mushuc Runa (analizada en un acápite aparte) y Oscus. Las otras cooperativas indígenas son las COAC Ambato y Kullki Wasi de los chibuleos, y Mushuc Ñan y Salasaca de los salasacas. Estos últimos dos son los únicos que tienen sus oficinas en Salasaca, el resto tienen sus sucursales principales en Ambato, aunque Mushuc Runa y Sac-Aiet tienen oficinas pequeñas en Pelileo también. En un par de casos el entrevistado no estuvo seguro de la cooperativa a la cual

pertenece, pero indicó que los trabajadores eran chibuleos.

El uso de los créditos de estas cooperativas muestra algunos aspectos parecidos al uso de los préstamos de Oscus, pero con diferencias importantes. Son la tercera fuente con mayor porcentaje de uso para microempresa, con el 37 %. Así, como promedio tienen un uso para microempresa ampliamente superior al uso de los préstamos de los chulqueros y familiares, y notablemente, de Mushuc Runa. Sin embargo, en la figura 4.1 se ve otra cosa interesante: es la fuente más frecuentemente utilizada para pagar otros préstamos, con casi el 10 % de los usos. El gasto normal hecho con los préstamos de estas cooperativas es en una proporción típica, pero está muy enfocado en la construcción de las casas. No conceden para la compra de automóviles.

Así, los préstamos de estas COAC tienen un nivel intermedio con relación al desarrollo. Por una parte, no tienen el mismo nivel de inversión en actividades rentables que tienen las instituciones más grandes establecidas por mestizos, pero el nivel es algo superior al promedio y el uso para gastos normales suele ser para los más importantes de ellos. Así, este grupo puede representar un tipo de introducción al crédito, enseñando a la gente por primera vez sacar préstamos responsablemente y en ese sentido tiene un parecer a una parte de los préstamos de los chulqueros durante los años 70. Si hasta ahora, los prestatarios han sido analizados en dos grupos, los preparados y los no preparados, tal vez aquí se puede añadir un tercer grupo: los que se están preparando. Eso dicho, esta preparación no es con el apoyo directo de las cooperativas, ya que ninguna da formación sobre como manejar una microempresa. El hecho de que las personas estén haciendo inversiones productivas puede ser un reflejo de que los que acceden a esta fuente son personas capaces de buscar un lugar diferente para sacar el crédito, en vez de simplemente seguir a los demás. En el caso de las cooperativas en Salasaca, la familiaridad de los gerentes con los solicitantes de préstamos puede significar que eviten dar préstamos a las personas menos responsables. En cambio, el nivel de conocimiento que tienen los chibuleos de las personas en la comunidad es bajo, a pesar de que a nivel cultural tienen un buen entendimiento.

Sin embargo, el empleo de los préstamos para pagar otros préstamos indica que algunos de los miedos de las organizaciones internacionales expertas en microfinanzas tienen base: existe tanta competencia y tan poca formación que las cooperativas no saben quien está endeudado y para qué son usados los préstamos. Para todas las fuentes de crédito excepto los bancos, la rapidez en que conceden los préstamos, el pequeño número de trámites para conseguirlos, y tener algún conocido recomendarlo fueron los criterios más importantes para escoger de donde sacar préstamos. En varios casos las personas habían cambiado una o dos veces entre cooperativas indígenas porque cuando crece la cooperativa, pierde la rapidez que tenía y la confianza que existía. Así, al contrario de los bancos y la cooperativa Oscus, donde los prestatarios suelen sacar un promedio de 1,8 préstamos, con las cooperativas indígenas (menos Mushuc Runa) el promedio fue de 1,3 préstamos.

Mushuc Runa

Actualmente, la cooperativa Mushuc Runa es el actor financiero más importante para los indígenas de Tungurahua. Es el modelo que están siguiendo las demás cooperativas además de ser el modelo de cambio cultural de los indígenas. Así, representa la esperanza que tienen los indígenas a la vez que es un nuevo tipo de poder. Más allá de eso, a nivel internacional es un ejemplo del modelo del Banco Mundial de como hacer las microfinanzas, logrando hacer ganancias, conceder siempre más préstamos, y estar casi sin problemas financieras. Mushuc Runa es la fuente individual más común, mientras a la vez es la más efectiva en evitar que sus prestatarios se queden en mora, como se puede apreciar en el cuadro 4.9. Así, mientras las otras cooperativas indígenas son muestras de las posibilidades que presentan las microfinanzas, la COAC Mushuc Runa es la meta, el ejemplo que las otras intentan copiar. Por eso, en vez de promover el aumento en el número de IMF en el Ecuador, organizaciones como Swisscontact están buscando como reducir sus números y crear instituciones dominantes en el sector.¹²

¹² Jordán y Sánchez 2005.

Fuente	Informales		Formales			
	Familia	Chulqueros	Bancos	Mushuc Runa	COAC Indígenas	Otras COAC
1955-1980	1	12	1	0	0	0
1981-1999	5	17	6	3	3	9
2000-2006	17	18	4	23	26	8
Año mediano del préstamo	2003	1996	1995	2003	2005	1999
Valor mediano desde 2000	200	500	5250	1000	1000	2000

Cuadro 4.10: Número de personas accediendo a fuentes por período.

Mushuc Runa solo llegó a existir a finales de los años 90, pero ya es el actor definitivo de este tercer período en la historia crediticia delimitada en el cuadro 4.10: el 24 % de la población ha sacado préstamos de Mushuc Runa. El uso de sus préstamos es muy distinto a los usos de las otras fuentes, incluso de las otras cooperativas indígenas. A primera vista en el cuadro 4.8 sus datos parecen mucho a los datos de los chulqueros, por su bajo promedio de inversión productiva. Sin embargo, existen dos grandes diferencias: en primer lugar, ningún promedio puede explicar bien el uso de préstamos de los chulqueros por los cambios que han experimentado, y en segundo lugar, durante los últimos años, mientras los chulqueros han sido una importante fuente para personas emigrando a otros países, Mushuc Runa ha sido la principal fuente para la compra de automóviles, algo sorprendente porque en las otras cooperativas indígenas este uso de los créditos es inexistente. El problema con esto es que los préstamos para la compra de automóviles tienen uno de los peores índices de satisfacción según el cuadro 4.7, solamente siendo una mejor inversión que el pago de otros préstamos. Más de la tercera parte de los entrevistados quienes usaron un préstamo para comprar automóvil indicaron que la vida estuvo peor después del préstamo, y fue una minoría que dijo que estuvo mejor. Así, se ve en el cuadro 4.9 que Mushuc Runa tiene un índice solamente normal de satisfacción, solo mejor que los préstamos de familiares y algo peor que los de los bancos y chulqueros. Además, el número de personas haciendo una evaluación negativa, insatisfechos porque su vida se hizo peor, fue más frecuente que con otras fuentes,

a pesar de que menos gente quedó en mora.

Para los clientes de Mushuc Runa hubo una serie de preguntas más.¹³ Algunas tuvieron una sola respuesta: un ejemplo de esto fue que nadie jamás ha ido a ninguna junta de la cooperativa ni tampoco ha recibido información sobre como participar en la dirigencia de ella ni datos sobre su estado financiero. De hecho, muchos ni siquiera se dan cuenta de que debe ser una cooperativa – los mayores de 50 años frecuentemente la llaman “Runa Banco,” denominándola como realmente es. Otra situación parecida se encuentra con el uso de otros servicios: solamente dos personas tenían ahorros significativos en la cooperativa aparte de la base del 20 % del préstamo que la institución exige dejar cuando se saca un préstamo. Los clientes dejan sus cuentas en desuso cuando no tienen créditos. Los ahorristas fueron personas que después de sacar sus préstamos salieron a trabajar en otro país y mientras varias otras personas que han salido al exterior tienen sus ahorros en Mushuc Runa y otras cooperativas indígenas, no son las mismas personas que sacan los préstamos de esas instituciones y por eso sus datos no están incluidos aquí. La falta de uso real de los servicios ha sido observado por Swisscontact también: “Existe concentración de los depósitos a la vista en pocos depositantes, tanto en la oficina matriz como en las agencias y sucursales.”¹⁴ Esta concentración es porque nadie más tiene ahorros, solamente las personas que viajan al exterior logran acumular dinero.

Una tercera pregunta con respuestas universales fue sobre la formación que da la institución a los prestatarios. Todos dijeron que había sido obligatorio un curso, aunque algunos no fueron u olvidaron de que se trató. Sin embargo, la gran mayoría dijo que en esa reunión la cooperativa simplemente explicó como llegó a existir y que es necesario que se pague puntual el préstamo para evitar problemas. Una cuarta pregunta, referente al control sobre el uso del préstamo que ejerce la cooperativa también tuvo una respuesta universal: Mushuc Runa pregunta durante la entrevista para qué va a ser el préstamo, pero nunca vuelve a preocuparse

¹³También hubo más preguntas para los clientes de Mushuc Ñan, pero sus datos no están incluidos porque solamente fueron dos personas.

¹⁴ Swisscontact 2005, 14.

del asunto cuando ya está concedido. Las respuestas a estas dos preguntas no son sorpresas, ya que son exactamente lo que dijo el gerente, pero hubo un resultado interesante con la última: 3 de las personas quienes compraron automóviles dijeron que en la entrevista para sacar el préstamo mintieron sobre el uso final de su préstamo, diciendo que era para mejorar sus negocios. Esta información confesaron sin ser preguntados y por eso este tipo de mentira probablemente es frecuente.

De allí, hubo dos preguntas realmente interesantes. Una averiguó si fue importante que la cooperativa sea indígena, a la cual el 62 % dijeron que sí. Hubo dos razones principales para esta respuesta: la más común fue que es importante porque entienden más rápido a los salasacas, por compartir idioma y cultura y la otra fue que les gusta ver un indígena llegando a tener riqueza y estatus social parecidos o mayores a los mestizos. Sin embargo, al casi 40 % no les importó; estas personas fueron principalmente un grupo de personas emprendedores pero no tan educados que saben el castellano y hacen negocio, pero no están interesados en las políticas culturales del movimiento indígena. A la pregunta sobre la existencia de relaciones personales con los dirigentes de Mushuc Runa, 7, el 27 %, dijeron que las tenían. Estos incluyeron personas quienes juegan el fútbol con ellos y otros que fueron compañeros de estudio. También hubo una persona que había pensado ser accionista de otra cooperativa, Yachac Runa, establecida recientemente por el hermano del gerente de Mushuc Runa.

4.2. Cómo se paga los préstamos

Durante las últimas décadas Salasaca ha experimentado la gran transición económica indicada en el capítulo 1 y desde la dolarización han habido cambios notables, en particular el hecho de que la producción del tapiz ha bajado extraordinariamente, ahora representando apenas el 26 % de las familias, la tercera parte de lo que era en 1992.¹⁵ Mientras tanto, de 110 familias entrevistadas, solamente 32 se han mantenido exclusivamente agricultores, y

¹⁵ Caizabanda 1992, 31.

probablemente el número real es menor. La manera de tener ingresos suficientes para pagar los préstamos básicamente depende del empleo que tienen los prestatarios y por eso es necesario ver que tipos de trabajo tienen.

El trabajo más común es la construcción. Se nota en el cuadro 4.5 que ese oficio ha aumentado considerablemente y entre los jóvenes es por primera vez el más común. Otras ocupaciones también han aumentado, creando una diversidad de empleo que no existía antes. El primer problema es que en la mayoría de estos puestos el trabajo es incierto. En la construcción el empleo dura hasta acabar la obra. Las mujeres que trabajan como empleadas domésticas también pueden ver su trabajo acabar en cualquier momento. La producción de tapices y su venta al público ya no rinden suficientes ganancias para cubrir los gastos de una familia y ahora donde todavía los hacen son solamente una fuente suplementaria de ingresos, al igual que la agricultura. Los que tienen tiendas de víveres igualmente necesitan otros empleos porque existe demasiada competencia y lo mismo es verdad de los proveedores de servicios – mecánicos, jardineros, personas que confeccionan las ropas tradicionales, animadores de discomóvil, etc. Un par de personas habían recientemente perdido su empleo y un par más vieron sus microempresas fracasar, mientras varios dijeron haber dejado parcialmente o completamente de tejer tapices. Solamente dos personas tenían empleo en una empresa, uno en una fábrica y otro en una gasolinera, que son trabajos más o menos fijos. Un par más trabajan en las COAC en Salasaca y 3 como profesores de escuela, siendo entre los pocos trabajos que requieren educación y donde los indígenas tienen entrada. Así, son solamente 7 personas, el 6 % de las familias, que tienen una fuente de ingresos estable. De todos los pequeños negocios, solamente uno es una fuente de ingresos suficiente para cuidar una familia entera, además de ser el único que emplea otras personas – un centro de telecomunicaciones creado con un préstamo de 10 mil dólares de un banco.

El segundo gran problema es que no pagan lo suficiente. Trabajo en la construcción paga entre 5 y 10 dólares al día y frecuentemente es la causa de altos gastos médicos. Trabajar en limpieza paga unos 4 dólares al día. Los proveedores de servicios y las personas con

tiendas tienen ganancias mínimas porque sus clientes no tienen dinero suficiente para pagar precios que les daría ganancias reales. Entonces, la mayoría de los salasacas están en una situación en que están forzados a buscar empleo para sacar préstamos que están utilizando para los gastos básicos de la vida. Así, a pesar del más amplio acceso a los créditos, el cuadro 4.5 muestra que el número de personas que pueden sobrevivir con sus propias actividades económicas ha disminuido drásticamente, desde ver a casi todos trabajando su propia tierra o en la producción independiente de tapices a ver que la mayoría ha entrado al mercado laboral. Mientras los microcréditos no tienen la culpa entera de hacer a las personas trabajar para otras personas y abandonar sus microempresas, de ningún modo revierten esa tendencia.

Todos estos problemas han causado a la emigración ser vista como la única buena posibilidad para mejorar la vida. Es en el caso de los que han viajado que existe la progresión más directa para el pago de una deuda. Típicamente, antes de viajar por primera vez se saca un préstamo de un chulquero y se lo paga con los ingresos del viaje hecho. En muchos casos viajan para vender artesanías, así que el cónyuge que queda en Salasaca sigue trabajando en eso: de las 13 familias con ingresos por trabajo en el extranjero, 5 también tejen tapices. Así, exportan su producto, ya que dentro del país no lo pueden vender. Aparte de eso, estas familias no trabajan ni en la construcción ni como empleadas domésticas ni tampoco vuelven a sacar préstamos, excepto en los casos en que han acabado todo el dinero que ganaron mientras estaban en el exterior, lo cual ocurre porque los salasacas casi nunca quedan en el país en que trabajan por sentir la necesidad de regresar a Salasaca porque es culturalmente más cómodo. En este sentido, las tendencias de estos préstamos son parecidos a lo que hacían los mayores hace décadas cuando iban a la costa y al oriente: viajar por un período y regresar a la familia para trabajar independientemente. La gran diferencia es que en aquella época el trabajo propio de la tierra abastecía para toda la vida después de hacer la inversión inicial con préstamo y el viaje. Hoy en día, al momento de regresar las familias están viviendo de sus ahorros y preocupándose de como viajar otra vez.¹⁶

¹⁶La migración a las Islas Galápagos comparte esta tendencia, pero en muchos casos las familias se han establecido allí permanentemente porque la ley beneficia a las personas que viven allí tiempo completo en vez

4.3. Las consecuencias de no pagar

Mientras las IMF han tenido mucho éxito en tener bajos índices de morosidad, nunca podrán eliminar el problema de los préstamos irrecuperables. Además, este problema puede empeorarse, ya que suelen ser las personas más responsables y más educadas que son los primeros en acceder a los servicios microfinancieros, y los que vienen después tienen menos experiencia en el buen manejo del dinero. Es por eso que la formación que dan las cooperativas a sus clientes es casi exclusivamente enfocada en la importancia de pagar puntualmente los préstamos y las posibles consecuencias en el caso del no pago.

Sin embargo, ningún prestatario reconoció no haber pagado sus préstamos aparte de unas pocas personas que deben pequeñas cantidades a familiares suyos quienes han dejado el préstamo para que “pague cuando pueda.” Lo que sí reconocieron en los casos de mora, que fueron el 16 % de las fuentes como total según los datos del cuadro 4.9, fue negociar con el prestamista un poco más de tiempo para hacer sus pagos, hasta un par de meses adicionales. De hecho, una de las grandes ventajas de las cooperativas indígenas fue que sus empleados entendieron y cambiaron las fechas sin mucho castigo. Por otra parte también hubo personas quienes dijeron que al no pagar vino una inspección de la cooperativa y que fueron multados entre 5 y 15 dólares. Sin embargo, dijeron que allí siempre arreglaron el problema.

Eso dicho, varias personas hablaron sobre un par de vecinos que han estado al punto de ver sus terrenos rematados. En un caso en otro sector de Salasaca, hubo avisos públicos puestos por un juez civil para la subasta de un terreno, pero a pesar de haber dos fechas para esta subasta durante el año 2006, no ha tomado lugar porque el deudor ha cancelado una parte de la deuda sacando préstamos de chulqueros. Dos entrevistados más reconocieron haber sido estafados en sus intentos de tramitar papeles para trabajar en Europa, pero que estaban pagando sus deudas y dos indicaron estafa por una empresa llamada Herbalife que busca personas en desempleo y les dice que pagará sueldos alrededor de los 350 dólares mensuales, pero primero obliga la compra de mercadería – en este caso medicinas naturales de migrar temporalmente.

– para comenzar el trabajo. Así, estas personas han enviado miles de dólares para comprar estas medicinas y no las recibieron o no han podido venderlas. Siendo jóvenes, sus familias han quedado encargadas de pagar las deudas.

Sin embargo, esta información es insuficiente, por eso información sobre las consecuencias de no pagar viene de dos fuentes más: las garantías que solicitan los bancos para conceder préstamos, y más importante, los datos que dio el secretario en la tenencia política de la parroquia. Al dar los préstamos, Mushuc Runa pide las garantías indicadas en la sección 3.4, que son dos garantes y en los casos de los préstamos más grandes una hipoteca. Pero eso no es la historia completa: como ya fue indicado, hubo 3 motivos para escoger una fuente de crédito: tener un conocido recomendarla, la rapidez con que concede préstamos, y la ausencia de extensos trámites. El problema ahora es que mientras crece Mushuc Runa y recibe la asesoría de Swisscontact, la RFR, y otras organizaciones sobre los pasos necesarios para mantener la estabilidad institucional, las dos últimas ventajas empiezan desaparecer. De hecho, ahora puede tardar meses en conceder préstamos a personas que han recibido varios préstamos anteriores y siempre han pagado puntualmente.

Anselmo Caizabanda ha sido el secretario de la tenencia política desde el año 2003 y es la autoridad que durante los últimos años ha tenido más contacto con los problemas de los préstamos.¹⁷ Él indicó que los problemas son más frecuentes de lo que dijeron las familias entrevistadas, con algún tipo de disputa sobre crédito llegando a la tenencia 2 o 3 veces cada semana. La mayoría de los problemas son de chulqueros que no pueden cobrar, sin embargo las cooperativas, en particular Mushuc Runa y Sac-Aiet, vienen 3 o 4 veces cada mes para resolver sus problemas. Así, los chulqueros tienen más problemas en cobrar sus préstamos, aunque es importante recordar que según sus gerentes, las cooperativas en primera instancia no van a la tenencia: esa acción es uno de los últimos recursos antes de juicio.

De todos modos, Caizabanda indicó que en la mayoría de los casos se soluciona el problema, dando entre 2 semanas y 1 mes de plazo adicional y rebajando un poco el interés,

¹⁷Entrevista realizada el 7 de Julio, 2006.

especialmente en el caso de los chulqueros. Cuando vienen las cooperativas a la tenencia típicamente tienen una citación judicial para avanzar su causa y quieren cobrar préstamos de entre 1500 y 3000 dólares, algo por encima de los préstamos medianos de 1000 dólares. El trabajo del teniente político es de dejar la citación al deudor y también a los garantes. En los peores casos, el juez puede ordenar embargar bienes, y el teniente político con el secretario y representantes de la cooperativa interesada pueden ir a la casa del deudor y embargar electrodomésticos, muebles, etc., lo cual ha ocurrido 9 veces durante el último año.

En los peores casos se embarga un terreno del deudor o de un garante. Durante el último año eso ha ocurrido dos veces y en esos casos el proceso judicial procede “hasta última instancia.” Hasta la presente fecha no se ha rematado ningún terreno ya que al último momento los deudores han pagado sus deudas. Sin embargo, las cooperativas, en particular Mushuc Runa, han llegado a ser más exigentes con sus garantes y ahora piden una escritura de terreno registrada en el municipio de Pelileo. Esta exigencia ha cambiado algo la dinámica del crédito durante el último año porque la mayoría de la gente tiene sus terrenos por herencia y sin escrituras válidas. Por eso, algunas personas están buscando otras cooperativas y otras están tramitando escrituras nuevas.

Caizabanda indicó que los problemas están aumentando con el aumento en el número de préstamos que los comuneros están sacando. Durante el mes de junio de 2006, la cooperativa Mushuc Runa dejó en la tenencia una lista de 35 personas en morosidad en Salasaca y Caizabanda dijo que el número de morosos de Sac-Aiet fue solamente un poco menos. Él dio un par de razones para estos problemas: la principal fue que las personas están sacando préstamos sin pensar de donde van a pagar y al momento de pagar no pueden encontrar trabajo o pueden estar con problemas familiares o enfermos. La otra razón es que las personas que sacan para sus negocios o para viajar pueden fracasar en sus intentos.

4.4. El impacto de las cooperativas indígenas

Al revisar esta información, existe una tendencia clara: en las décadas de los 50, 60, y 70 las personas más preparadas sacaban préstamos de los chulqueros a un buen precio para la compra de terrenos que aumentaban su producción agrícola. Las personas que no invirtieron en eso hicieron bodas y casas. Todos pagaron sus préstamos con la venta de ganado o un período de tiempo trabajando en la costa o el oriente de hasta un par de años. Sin embargo, gran parte de la población evitó sacar préstamos, sintiendo que ya tenían lo necesario para vivir y que el riesgo era demasiado alto.

En los 80 y 90, cuando el precio del dinero aumentó rápidamente, los métodos de conseguir crédito cambiaron. Las personas con más visión o preparación empezaron buscar sus préstamos en los bancos o en la cooperativa Oscus, utilizando ese dinero para invertir en sus negocios, en particular la compra de hilo para hacer tapices y en la construcción de sus casas. Ellos pagaban sus préstamos con la producción de tapices. Las personas menos preparadas tuvieron que recurrir a los chulqueros, pero ahora pagando enormes precios para lograr las necesidades básicas de la vida, como la vivienda. En esta época ya casi todos accedieron a los préstamos, se había desaparecido el grupo de cautelosos que antes habían sido casi la mitad de la población. Estas personas, como no estaban invirtiendo en producción, tuvieron que recurrir en crecientes números al trabajo en la construcción, como empleadas domésticas, o irse a trabajar en las Islas Galápagos, aunque algunos también pudieron pagar sus deudas confeccionando tapices.

Un tercer período en el acceso al crédito comenzó a finales de los 90 y es definido por la aparición de las COAC indígenas y el amplio acceso para los indígenas a las instituciones formales de finanzas. Según la teoría este acceso debe estar aumentando el desarrollo humano porque se eliminó el límite que bloqueaba a los indígenas de la iniciativa de crear microempresas. Desafortunadamente, estos datos muestran que exactamente lo opuesto ocurre. Se ve en el cuadro 4.11 que aún con el extremo aumento en el número de préstamos disponibles y el hecho de que más personas sacan más préstamos, el número de usos para

Edad en años	Hasta 34	35-49	50-64	65 o más
Porcentaje de usos que son productivos	24	20	36	27
Porcentaje de usos productivos por persona que ha sacado préstamo	42	44	82	50
Porcentaje de usos productivos por población	35	41	67	27
Porcentaje de usos productivos satisfactorios por población	23	24	56	27

Cuadro 4.11: Porcentajes de usos para microempresa por edad (utilizando datos de los cuadros 4.1 y A.2).

microempresa ha bajado notablemente.

Este cuadro primero muestra el porcentaje de usos que son para inversión en microempresa, sea por compra de tierra u otra inversión, después la relación entre el número de usos para microempresa y el número de personas sacando préstamos, de allí datos que incluyen a todos, irrespectivamente de si han sacado préstamos, y por fin, el porcentaje de usos satisfactorios para microempresa por la población entera. Efectivamente, los mayores de 65 años hacían uso productivo de sus préstamos pero su acceso al crédito fue limitado. Para ellos, a pesar de que existían los chulqueros, un mayor acceso al crédito habría sido beneficioso para su bienestar, tal como indica la teoría de las microfinanzas. Sin embargo, ese mayor acceso ya comenzó a existir durante los años 70 y las personas de entre 50 y 64 años han hecho buenas inversiones con sus préstamos sin ser limitados en su acceso.

Desde allí, la situación se ha hecho mucho peor. A pesar del acceso casi universal al crédito y que en el cuadro 4.6 se ve que la cooperativa Mushuc Runa en combinación con las otras cooperativas indígenas son claramente los recursos preferidos por los menores de 50 años, estas personas no están usando sus préstamos para fomentar microempresas. Incluso, los menores de 35 años, un grupo de personas que hablan bien el castellano y saben leer y escribir, tienden a hacer menos buenas inversiones en sus microempresas que hacían sus

abuelos, quienes nunca estudiaron y en muchos casos ni siquiera podían sacar préstamos. Esto se hace peor todavía al examinar la satisfacción de los entrevistados con sus préstamos para microempresa por año. Solamente hubo 4 préstamos para iniciar o mejorar negocios hasta el año 1995, pero todos fueron satisfactorios. Desde allí, han habido 27, solamente 18 de los cuales han sido satisfactorios, las dos terceras partes. Aumentando los datos con los préstamos usados para comprar tierra, se ve que hasta el 95, hubo 14 préstamos para microempresa (10 para la compra de terrenos) y todos fueron considerados exitosos, mientras desde allí, incluyendo las 7 compras de terreno a base de préstamo en los últimos años, han habido 23 préstamos exitosos y 11 que no lo fueron.¹⁸

Estos datos sobre el uso de los préstamos corresponden a los documentos internos de Swisscontact. En su calificación de riesgo de Mushuc Runa, indica que de los créditos que concede, el 52 % es para consumo, el 27 % comercial, microcrédito el 14 %, y vivienda el 7 %.¹⁹ Esta información muestra la gran importancia del consumo, la mayoría, y la pequeña proporción de inversión en microempresa. La interpretación de Swisscontact es optimista, diciendo que la cooperativa está reclasificando como son categorizados los créditos: “... se espera que al final [de la reclasificación] los resultados sean más reales y en concordancia con la norma establecida por la SBS.”²⁰ Así, en vez de analizar el problema del uso de los créditos, simplemente descarta que esos datos pueden ser posibles y dice que su recogida ha de estar mal.

La actualidad es definida por el acceso universal al crédito y el endeudamiento: de los 110 entrevistados, 46 dijeron haber sacado un préstamo durante 2005 o los primeros meses de 2006, indicando que por lo menos el 42 % de las familias están actualmente endeudadas, un dato enorme tomando en cuenta que esos préstamos representan entre la tercera y cuarta parte de todos los préstamos que jamás han sacado. En la figura 4.2 se ve que hasta el año 1980 44,4 % (8 de 18) de los usos de los préstamos fueron para comprar terreno o mejorar

¹⁸Las primeras dos compras de terreno insatisfactorias han sido durante los últimos dos años, reflejando las pocas posibilidades de la agricultura y la inflación en los precios de la tierra causada por su escasez.

¹⁹ Swisscontact 2005, 24.

²⁰*Ibid.*

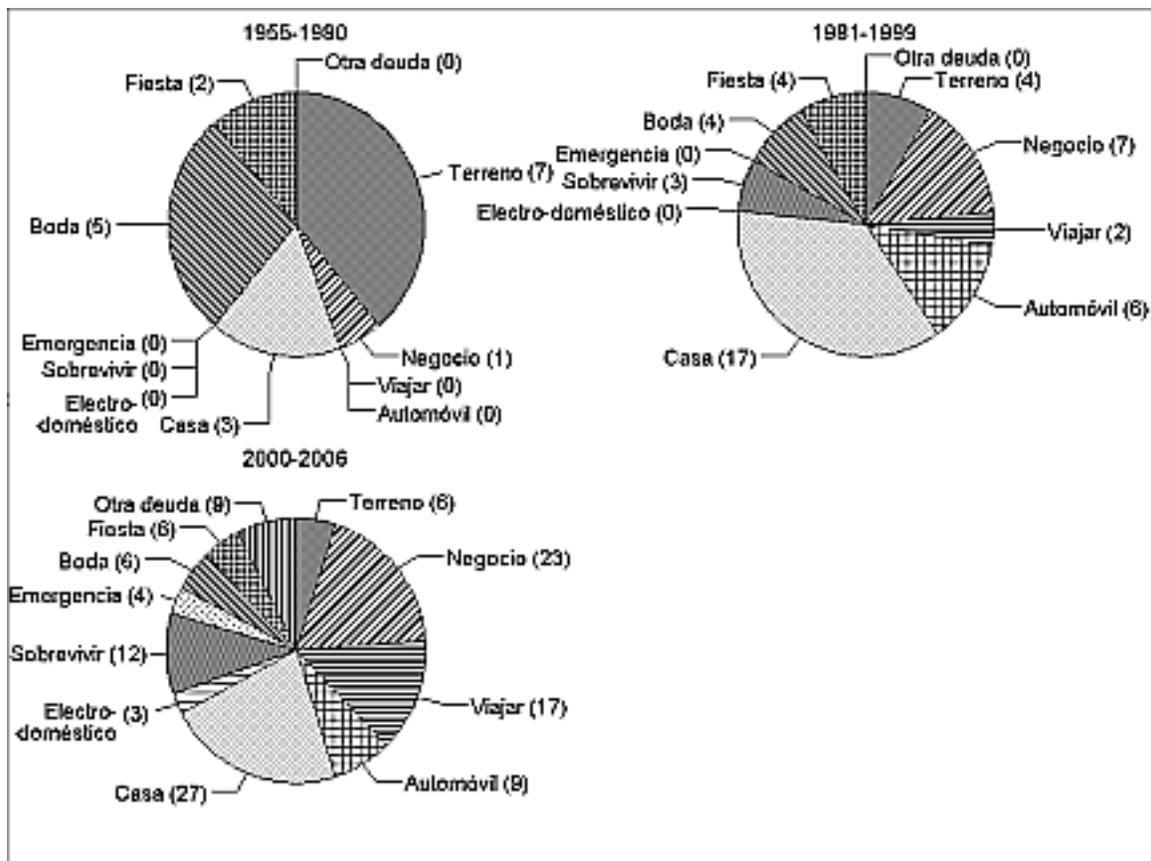


Figura 4.2: Uso de préstamos por período, independiente de fuente. Los números en paréntesis son el número de préstamos utilizados para ese propósito.

o iniciar un negocio. Entre 1981 y 1999 ese dato cayó tremendamente al 23,4 % (11 de 47), y desde el año 2000, ese nivel de inversión se ha mantenido igual, siendo el 23,8 % (29 de 122). Mushuc Runa y las otras cooperativas han asumido el papel de los chulqueros durante los años 80 y 90, permitiendo a la gente seguir sacando préstamos, pero sin aumentar la inversión en negocios locales. Sus préstamos no son utilizados a un nivel apreciable para la inversión y no se debe esperar un aumento en el desarrollo por los créditos que conceden. Son para la sobrevivencia, ya que las bases de la economía de Salasaca, la agricultura y producción artesanal, no permiten una vida mínimamente aguantable y ahora el lujo de evitar el endeudamiento es imposible. Los salasacas tienen que arriesgar su tierra y aceptar que este cambio es inevitable. Para pagar sus préstamos una creciente proporción de la población está forzada entrar al mercado laboral urbano y acostumbrarse al estilo de vida y cultura

dominante. Mientras tanto, la mejor inversión ha sido para viajar a otro país, una inversión que se paga rápidamente, y las fuentes de crédito para esa inversión son los chulqueros y los familiares, no las instituciones de microfinanzas. Sin embargo, los ingresos producidos con esos créditos salen de la comunidad cuando son gastados en lujos. Así, el capital de las remesas paulatinamente regresa a sus países de origen, ayudando a ellos sin producir desarrollo en Salasaca.

4.5. Los gastos normales y el desarrollo

La dependencia en préstamos para gastos normales refleja la severidad de los problemas en Salasaca. Mientras los teóricos piensan que el crédito será utilizado para la creación de negocios, en la realidad es consumido en un intento fracasado de mantener una calidad de vida digna. No puede tener éxito porque mientras los gastos normales siempre aumentan, los beneficios que rinden son decrecientes. Esto muestra que con la separación de los servicios financieros de los demás servicios necesarios para el éxito microfinanciero, que incluye satisfacer las necesidades básicas de la población, no puede haber desarrollo humano.

Un ejemplo en el empeoramiento de la situación local es el agua potable. Mientras antes era gratis, la gente lo traía del río, hoy en día la conexión en Salasaca cuesta 250 dólares y el servicio entre 5 y 10 dólares mensual. Cuesta tanto porque el municipio de Pelileo niega dar conexiones a su red de agua potable a la gente que no tiene escritura registrada de su terreno. Así, la gente fue forzada hacer una sistema de agua con mingas durante las cuales 10 personas murieron. Este proyecto fue mal diseñado y por eso consume mucha luz, aumentando el precio para que cueste aproximadamente 5 veces más que el servicio municipal que tienen los mestizos. Otro ejemplo es con la comida. Mientras hace 20 años hubo producción de quinua, cebada, trigo, milloco, y muchos alimentos más, hoy en día prácticamente han desaparecido por los problemas con la agricultura mencionados en el capítulo 1. Las repercusiones de este cambio son significantes sobre la nutrición porque

el abandono de la agricultura de subsistencia implica cambios en la dieta al rato de comprar comida en vez de producirla. Así, el arroz, la salsa de tomate, y los caramelos reemplazan a la quinua, lenteja, y chochos porque son más baratos. De este modo, las familias con más tierra comían mejor antes, mientras las que ya tenían poca tierra hace décadas no podían producir lo suficiente antes y siguen comiendo mal, entonces existe una reducción neta en la nutrición para una parte de la población. Una cosa parecida ocurre con las fiestas tradicionales y bodas. Mientras en décadas anteriores casi todos las hicieron cuando hubo una buena cosecha, hoy en día las fiestas son financiadas por los ingresos de haber trabajado en el exterior y los microcréditos. Antes, hacer una fiesta era una actividad recíproca que hacían los miembros de la comunidad cuando tuvieron excedentes en su producción, aunque podría requerir un pequeño préstamo, mientras hoy ha llegado a ser un evento que requiere una alta inversión en capital porque las excedentes de producción ya no existen.²¹ Otro cambio es con la ropa. La ropa tradicional, de altísima calidad, requiere una tremenda cantidad de trabajo para hilar y tejer los ponchos, anacus, barbendias, y fajas. Sin embargo, en combinación con el trabajo del campo es práctico porque se puede hilar, pastorear las ovejas, e irse a cuidar los animales a la vez por dar un ejemplo. Eso es incompatible con el trabajo de la ciudad, y por eso muchas personas compran ropas hechas en fábricas, ropas que no son igualmente calientes ni tampoco duran igual tiempo.

El ejemplo más importante de la dificultad en mantener la vida es la construcción de la casa, el gasto más grande y más común que requiere préstamos. La reducida capacidad de afrontar este gasto tiene un par de causas: 1) los materiales empleados son cada vez más materiales que se compra y 2) son cada vez más caros con relación al principal método agrícola para pagar los préstamos en el pasado: la venta del ganado. La primera causa es clara: hasta el año 1980, casi todas las casas fueron hechas con vigas de los propios árboles de los dueños de la casa. Los pisos fueron de cangahua (tierra) y las casas de los años 50 y 60 utilizaban carrizo y lodo para las paredes también. El cambio en materiales fue hecho por la

²¹ Carrasco 1982, 65-66.

creciente escasez de madera y porque los materiales actuales, bloque de cascajo y cemento, son más rápidos para trabajar, una consideración importante para personas que han entrado al mercado laboral.

Eso dicho, hubo otro factor importante en este cambio: los precios del cemento bajaron drásticamente hasta principios de los años 80. En los años 50 apenas existía el cemento en el Ecuador y en el año 1958 costaba 91,5 sucres el quintal. Hasta el año 1978 bajó a 86. Entonces, usando el cemento como principal indicador del precio de los materiales empleados en la construcción en las últimas dos décadas, ya que también es un ingrediente de los bloques, se ve que hubo una gran mejora en el precio. Para hacer una comparación, el precio de la carne en Quito, el mejor indicador disponible del precio del ganado durante ese tiempo, subió de 5 sucres en 1954 a 27 en 1978, un aumento del 540 %.²² Para el agricultor fue progresivamente más barato construir la casa hasta 1985. Mientras en diciembre de ese año la carne valía 153 sucres por libra y el cemento valía 276 sucres por quintal, con la libra de carne equivaliendo al 55 % del precio de un quintal de cemento, en junio de 2006 esa libra costaba 2 dólares y el cemento 6 dólares, con la carne solamente valiendo el 33 % del quintal de cemento. Trabajar la tierra y vender la vaca para construir la casa ya no es posible y mientras las personas que sacaban préstamos de los chulqueros para hacer la casa hasta 1983 pudieron pagar tranquilamente después de un año, ahora nadie cuenta de pagar sus préstamos vendiendo vacas. Sin cumplir con sus necesidades básicas, ni siquiera pueden pensar en hacer microempresas.

²²Los datos de la carne provienen del índice de precios del consumidor urbano del INEC, que ha compilado los precios de la carne en Quito desde el año 1954. Para el año 1958, el precio del cemento proviene del Índice Nacional de Precios al por Mayor, volumen 8 de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central. Del año 1978 viene de un anuncio publicitario puesto en el Comercio el 22 de junio y desde el año 1980 los precios del cemento provienen del índice de precios del constructor del INEC.

Capítulo 5

Conclusiones

Todos concurren que la economía tradicional de las comunidades indígenas no da una vida satisfactoria para sus residentes por condiciones fuera de su control. Entonces se necesita una transición, un proceso de cambio que permita a la gente vivir mejor: el desarrollo. Las microfinanzas son la alternativa preferida por las instituciones internacionales para efectuar ese proceso. Este estudio enfoca en esa estrategia, viendo si su componente más importante, los microcréditos, produce los resultados deseados. La información analizada produjo conclusiones importantes sobre el caso local y para la teoría en general.

5.1. Impacto sobre la comunidad indígena

En Tungurahua existe un nuevo grupo de banqueros indígenas chibuleos que han llegado a ser la principal clase de indígenas exitosos en la región de la sierra central. Esta clase ha logrado cierto nivel de poder y no caerá por 3 razones principales: 1) la caída de estas cooperativas beneficiaría a los pobres, sus prestatarios, y no a los poderosos; 2) son el ejemplo de éxito en el desarrollo que presentan las grandes institucionales cuando existen dudas sobre sus esfuerzos para reducir la pobreza; y 3) porque estas cooperativas, en particular Mushuc Runa, están enseñando a la gente a acostumbrarse a la deuda y a ser parte del sector marginado urbano.

Al igual que la relación entre los banqueros y políticos mestizos, en el futuro habrán importantes enlaces entre esta clase y el movimiento indígena y políticos indígenas. Por dar un ejemplo, el municipio de Pelileo en 2006 hizo un catastro de los terrenos en Salasaca con el propósito de cobrar el impuesto predial. Para convencer a la población que este catastro les beneficiaría, el alcalde de Pelileo, Manuel Caizabanda, el primer alcalde salasaca en la historia del cantón, repetidamente dijo que uno de los grandes beneficios del catastro sería facilitar el proceso de hacer una escritura del terreno para poder sacar préstamos con ella. Mientras los intereses de las cooperativas y la alcaldía tal vez no son directamente enlazados, nunca se hubiera permitido este catastro si el alcalde no fuera indígena. El hecho de que las cooperativas están haciendo exigencias más fuertes sobre la necesidad de tener una escritura registrada como garantía para recibir créditos indica que consideran que todos deben adaptarse al sistema dominante y que los políticos indígenas pueden ser útiles en facilitar esa adaptación. Entonces, no es de sorprender que a nivel nacional de las 4 propuestas económicas que tiene el brazo político del movimiento indígena, Pachakutik, la única concreta es promover las microfinanzas, ni que Alberto Chango, el hermano del gerente de Mushuc Runa, actualmente está en campaña para ser consejero provincial.¹

En las relaciones con el movimiento indígena los intereses de esta nueva clase empezarán tener más importancia. Como fue notado, Mushuc Runa hace muchos pequeños regalos a las comunidades y a la vez expresa su desacuerdo con las movilizaciones indígenas. Con un nivel de reconocimiento público tan alto y siendo el modelo del indígena nuevo, los gerentes de las cooperativas empezarán jugar un papel más grande en la organización indígena. Esto puede llevar al debilitamiento de los levantamientos y un lineamiento más claro a favor del neoliberalismo. Esto puede ser una de las razones que en Tungurahua el paro en contra del TLC hecho por los indígenas en marzo de 2006 fue mucho más débil que en las provincias vecinas.

¹Alejandra Santillana, “Proceso organizativo y límites del proyecto político de Pachakutik”, en Ospina, Pablo, coordinador, *En las fisuras del poder: Movimiento indígena, cambio social y gobiernos locales*, Quito, Instituto de Estudios Ecuatorianos, 2006, p. 243.

Esta clase también puede causar divisiones entre las comunidades indígenas. Ya existe tensión en el Movimiento Indígena de Tungurahua, donde los salasacas sienten que siempre han sido dominados por los chibuleos dentro de la organización. Ahora, con el aumento de poder económico de algunos chibuleos, las fracturas pueden empeorarse. A la vez, los chulqueros, quienes con creciendo frecuencia son salasacas, tienen menos poder relativo a las cooperativas para cobrar sus préstamos, evidenciado por el hecho de que a pesar de dar menos préstamos en la actualidad, tienen que acudir a la autoridad local con mucha más frecuencia que lo hacen las cooperativas. Esto causará problemas internos para la comunidad de salasaca, ya que a nivel legal, tal como a nivel informal, existe menos respeto para los salasacas prestando (en su mayoría chulqueros) que para los chibuleos (banqueros).

Con estos cambios del poder local, todavía se puede cumplir con la teoría de las microfinanzas. Esa teoría busca la creación de una clase de microempresarios que será un tipo de burguesía nueva, llevando a un cambio radical en la cultura y economía de los indígenas que promete solucionar sus problemas actuales a través de la inserción completa a la sociedad capitalista. Sin embargo, esto no va a ocurrir por una serie de razones: 1) los usos de los préstamos no cumplen con las predicciones; 2) cuando las cumplen, sus ideas fracasan; 3) cuando no las cumplen, tampoco tienen éxito; 4) las ventajas que tienen los indígenas no son valoradas; 5) a pesar de sus fracasos, los que sacan préstamos tienen más esperanza; 6) el capital enviado por los migrantes es desperdiciado; y 7) al final, los indígenas se están acostumbrando endeudarse.

Los usos de los préstamos no cumplen con las predicciones

En la teoría de las microfinanzas, es simplemente aceptado que un ser humano quiere crédito para poder crear un pequeño negocio. Esto es igualmente verdad de personas como Muhammad Yunus como es para Marguerite Robinson. Algunos dicen que las IMF deben apoyar activamente a los nuevos empresarios, mientras otros dicen que dichas instituciones deben limitarse a sus funciones bancarias, pero nadie se preocupa a preguntar qué hacen

con el crédito. En su intento de explicar porque algunos países son pobres, Hernando de Soto opina que la cultura no es un factor en el éxito económico: “Gran parte de la conducta hoy atribuida a herencias culturales no es el resultado inevitable de rasgos étnicos o idiosincrásicos, sino de un cálculo racional del costo-beneficio relativo de ingresar al sistema de propiedad legal.”² Él enfoca en la formalización de la propiedad, mientras la teoría de microfinanzas pone el enfoque en la formalización de las finanzas. Así, no representan diferencias grandes al final, y de Soto concordaría que los microcréditos son un elemento necesario para el desarrollo. De hecho, son interrelacionados como se ve en la legalización de las tierras. En materia de cultura, es asumido que al proporcionar el ambiente correcto, la gente tendrá un instinto empresarial.

Esto no es cierto. Mientras Salasaca ha estado en transición económica por décadas, esa transición no ha sido ni constante ni lineal, ni tampoco conforme a una lógica urbana. Así, mientras ha habido migración, no es permanente, y mientras la producción artesanal es para la venta, las relaciones de producción son basadas en la familia. Igualmente, la mayoría de la producción agrícola ha sido para el consumo, pero la venta de productos que se dañan, como la leche y los huevos, ha sido una manera de conseguir dinero en efectivo. Sin embargo, hasta recién, la manera preferida de mantener el ahorro fue tener el capital en forma de tierra y ganado porque fueron métodos seguros que producían las necesidades familiares. Hubo una lógica correcta que permitía la sobrevivencia de la comunidad.

En este contexto, el primer instinto no sería de buscar préstamos porque la lógica local, incluso durante los cambios del último siglo, no ha sido de tener moneda sino tierra. Sin embargo, el segundo instinto con relación al crédito sería de comprar terrenos, lo que hacía la gente que sacaba préstamos hasta 1980. El problema es que para pagar un préstamo, hay que tener ingresos financieros, no capital inmobiliario. Así, en vez de permitir un nivel de hibridez, la formación de una microempresa agrícola a través del crédito requiere una relación con la tierra enfocada en la ganancia, no en la coexistencia. Así, para las personas más tradi-

²Hernando de Soto, *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*, Barcelona, Ediciones Península, 2001, p. 258.

cionales, sacar préstamos para hacer negocios no es natural, sino una transformación en su modo de ver el mundo, y esa transformación no es solamente para participar en la economía capitalista sino que cambia su visión de ellos mismos, pasando de ser ricos en los términos de su cultura y modo de vivir a ser pobres en la visión occidental. Si una de las metas de las microfinanzas es aumentar la auto-estima, en este caso solamente pueden tener éxito si causan el rechazo de los valores autóctonos. Desde una perspectiva del desarrollo humano, los indígenas pasan de ser capaces de cumplir con sus posibilidades y deseos en su cultura a ser personas de bajo nivel luchando para tener la capacidad de tener oportunidades en el mundo occidental.

El problema va más allá de eso. No es solamente que la economía tradicional funciona con una lógica parcialmente incompatible con el crédito. Además, la economía tradicional ha vuelto inviable por las razones mencionadas en el capítulo 1, y así el capital que tenían los salasacas ha perdido su valor, dejándolos con nada y sin saber que hacer para sobrevivir. Enfrentados con esa situación hacen las dos cosas lógicas con los préstamos que sacan: usarlos para aguantar los gastos cotidianos de la vida e intentar escaparse a otro país. Yunus emplea la metáfora de la llave para describir al microcrédito – al abrir la puerta, la teoría indica que aparece claramente el camino por adelante.³ El problema es que con el crédito, no existen buenas posibilidades. Existen muchos caminos sin destino y ningún pasa por el desarrollo. Por eso, sacan préstamos y hacen un porcentaje de inversión rentable bajísimo. Sus cálculos racionales no son cálculos que hacen lo que auguran los teóricos.

Con los mejores de usos fracasan

Los problemas fundamentales para los microempresarios citados por USAID e indicados en la sección 2.3, la competencia y falta de demanda, existen igualmente en Salasaca. Los negocios que existen tienen pocas ganancias y producen poco empleo. Las microempresas predominantes – la agricultura y la producción de tapices – ni siquiera pueden sostener a

³ Yunus 1997, 10

una familia. La dolarización y el futuro TLC con Estados Unidos solamente hacen peor el problema. De hecho, USAID prevé que con el TLC, el sector urbano que más sufrirá será de los productores tradicionales de artesanías, justamente el sector en que más salasacas participan, y la Cepal anticipa efectos desastrosos para los agricultores.⁴ En sus microempresas, los salasacas tienen una dificultad adicional: cuando intentan ser empresarios hacen un trabajo frecuentemente patético por falta de experiencia y la discriminación que sufren. Por ejemplo, al vender una gallina ni siquiera llegan al mercado para conocer los precios. Cuando bajan del bus, venden al primer revendedor mestizo, así muchas veces vendiendo su producto a la mitad del precio final. Cuando ponen una tienda, la ponen al lado otra tienda que vende exactamente los mismos productos, y cuando tejen un tapiz lo hacen con el mismo diseño que los demás, etc. En este contexto sería necesario ver si la promoción de la creación de microempresas es realmente deseable, tomando en cuenta que la mayoría de las microempresas en el país tienen menos de 5 años y que buena parte de ellas fracasan durante su primer año de operación.⁵

Con los otros usos tampoco avanzan

Cuando hacen los gastos normales, tampoco logran mejorar su nivel de desarrollo humano, como se ve en la sección 4.5. Es importante indicar que los cambios en algunos índices pueden parecer mejoras en algún nivel. Tener agua potable entubado, aunque no esté dentro de la casa sino en el patio, es mejor que ir al río a recogerlo y la calidad de construcción ahora es superior. El problema es que aún con esas mejoras, la vida es menos satisfactoria y las posibilidades de mejorarla son menores. Algunas personas quejaron de los numerosos impuestos que pagan, incluyendo las facturas del agua de riego y agua potable (para los cuales también tienen que hacer mingas en un tipo de doble impuesto), la luz, las colaboraciones en la comunidad, y los impuestos prediales que tendrán que pagar al municipio. Estos son impuestos a la vida, cosas que imposibilitan la vida de los que trabajan de manera tradicional

⁴ Magill y Meyer 2005, 71

⁵ *Ibíd.*, 24.

la tierra. La posibilidad de escoger vivir independientemente está desapareciendo y siendo reemplazado con la obligación de sacar préstamos y trabajar en empleos del más bajo nivel. Así, la mayoría del aumento en el uso de crédito no es por deseo ni por instinto empresarial, sino porque no hay otra opción para sobrevivir.

Las ventajas comparativas son olvidadas

La teoría indica que los microcréditos son la base para realizar posibilidades como el ecoturismo o la producción de mermeladas de capulí. Sin embargo, hasta el momento no se ha logrado ningún avance en estas ideas u otras parecidas en Salasaca desde el colapso de la industria textil artesanal, a pesar de la alta penetración de la actividad microfinanciera. Esto es en parte porque la transformación de la economía de la comunidad es algo muy difícil de darse con el conocimiento local y tecnología instalada: transformar a los salasacas en expertos en turismo cuando actualmente son expertos en agricultura y producción textil – actividades en que han especializado desde antes de la conquista española – sería igual a transformar a la empresa automotriz Ford en productora de computadoras.

Así, las propuestas ignoran las especialidades y potencialidades que han sido desarrollados por tanto tiempo y proponen que pueden ser reemplazadas fácilmente, siempre y cuando hay crédito disponible. Sin embargo, esto no es posible ni con Ford y es muy difícil imaginar que los indígenas, con sus bajísimos niveles de educación formal, la casi completa falta de apoyo estatal, y enfrentados por el racismo, pueden hacer mejor. Esta estrategia presupone una desvalorización por parte de las autoridades de las potencialidades que tiene la comunidad por sus conocimientos y prácticas ancestrales sin proveer las ayudas necesarias para la transformación que proponen. Si la transformación es necesaria porque los conocimientos de los salasacas ahora son inútiles, una alta inversión en educación es necesitada para realizarla, en vez de la separación entre crédito y servicios no financieros que se hace en la actualidad.

Para ver un ejemplo bien ejecutado de transformación económica, se puede mirar al caso de Salinas de Guaranda, una de las parroquias más pobres del país. Allí, se utilizó mucha

ayuda extranjera, financiera y también voluntarios y dirigencia, para establecer industrias relacionadas con la vida tradicional agrícola de la zona. Además, los extranjeros involucrados son parte de una red mundial poderosa dispuesta a ayudar, los salesianos, y patrocinaron una redistribución de la tierra. Así, existen allí las microfinanzas, pero no con riendas sueltas y consejos vagos, sino con planificación local escrutinada por expertos y personas altamente educadas quienes no tienen intereses en la estructura de poder local.

Al examinar más detalladamente las diferencias entre Salinas y Salasaca, se ve que si se repitiera todo el esfuerzo que se ha hecho, aún así repetir el éxito sería imposible: los 5200 habitantes de Salasaca habitan un total de 13 km², mientras los 5500 habitantes de Salinas ocupan 470 km². Es imposible esperar que los salasacas, quienes trabajan tierra de peor calidad, tienen un clima mucho más seco, y que además habitan un solo clima (mientras Salinas tiene terreno en la costa, la sierra baja, y el páramo) van a poder igualar la cantidad y diversidad de producción de personas que tienen 36 veces más tierra. En términos turísticos, no existe ninguna evidencia de que Salasaca tiene atractivas turísticas aparte de su cultura. Al contrario de pueblos como Salinas y Baños, a nivel geográfico, natural, y en su ubicación no existe nada especial: Salasaca es seco, hace mucho viento, hace frío, y es polvoroso. Es la cultura que es interesante, la cultura fuerte que ha sobrevivido 500 años, la cultura que los microcréditos pretenden cambiar y hacer desaparecer.

Así, Salinas representa la excepción, no por sus microfinanzas, sino por otros factores que no pueden ser repetidos en lugares como Salasaca. Al final, las microfinanzas como están siendo practicadas en el Ecuador resultan ser precisamente lo que supuestamente no eran: una política desde arriba hacia abajo. Instituciones internacionales las han promovido y las han financiado. Si bien las primeras instituciones, en particular en Asia, respondieron a las circunstancias locales en su organización y métodos de trabajo, las instituciones en el Ecuador son diseñadas desde las expectativas de las instituciones internacionales y para complacerlas sin tomar en cuenta las posibilidades económicas locales. Así, no representan un método de desarrollo desde abajo y no responden a las posibilidades que actualmente

existen a base de la economía tradicional indígena.

Muchas veces se insiste que hay que enseñar a los pobres pescar, no regalarles pescado, y Mushuc Runa utiliza exactamente estas palabras en su página web. Sin embargo, la práctica de las microfinanzas en el Ecuador no enseña nada, es equivalente a dar un palo de pescar en medio del desierto. *Los indígenas no son pobres por estúpidos o salvajes*. Ya saben pescar, y no solamente eso, saben de una producción agrícola y artesanal natural de altísima calidad. El problema es que los poderosos han contaminado el ambiente, prohibido que los indígenas tengan adecuada cantidad de terrenos, desvalorizado los productos orgánicos, promovido las importaciones y en general hecho todo lo posible para que los indígenas tengan que entrar al mercado laboral para tener un permanente exceso de mano de obra que rebaje los gastos laborales. Las microfinanzas son el paso más reciente en este proceso. Los indígenas saben pescar, pero por culpa del poder ya no existen peces.

Las posibles soluciones a este problema no dependen del crédito. La mejor solución requiere grandes reformas hacía la equidad a nivel nacional que permitan a los indígenas tener los recursos necesarios para resumir su producción tradicional. Esta solución no tendría que ser limitado a una relación orgánica de la naturaleza, sino que podría ser orientada hacía una integración gradual al capitalismo burgués aprovechando del hecho de que en los países industriales se han dado cuenta de que los productos industriales están destruyendo a la salud y al mundo y que por eso existe una alta demanda para los productos naturales, considerados productos de lujo con altos precios. Así, en los Estados Unidos los menonitas, quienes rechazan todo tipo de tecnología moderna, han tenido mucho éxito en los últimos años vendiendo sus productos orgánicos. *En vez de rechazar la producción tradicional, es necesario aprovechar de ella*. Así, no es de sorprender que los préstamos concedidos hasta el año 1980 fueron más satisfactorios: fueron préstamos con resultados concretos dentro del pensamiento y modo de producción tradicionales y los chulqueros respetaban esa cultura, dando un plazo de pago y términos de acuerdo con ella.⁶ Las microfinanzas al final son una política desde

⁶Varios de los mayores comentaron que para sacar el préstamo llegaron a la casa del chulquero con cuyes y gallinas. En cambio, ahora las cooperativas cobran comisiones.

arriba que no toma en cuenta el contexto local. Lo que se necesita son políticas desde arriba que sí lo toman en cuenta.

Los que sacan préstamos tienen más esperanza

Con la poca valorización que muestran las autoridades, ONG, y COAC de las tradiciones indígenas, los indígenas mismos sienten un gran pesimismo sobre sus posibilidades con esas tradiciones. Así, cuando son ofrecidos 21 centavos por litro de leche o 200 dólares por una vaca y el comprador les dice, “toma, si quieres,” sienten despechados, como si su trabajo no valiera nada, y dominados, como si sus necesidades no importaran. Lo mismo ocurre con los que tejen tapices y venden en Otavalo: existen grupos de personas que están perdiendo su auto-estima y por ende la motivación para trabajar. Estas personas desmotivadas incluyen algunos que podrían sobrevivir mejor si siguieran sus trabajos tradicionales, pero sienten que no existe futuro para ellos porque todos les dicen que son anticuados, que deben escuchar a los jóvenes y que el minifundio está acabado. Entonces, algunos abandonan este trabajo y quedan en un estado de pobreza por no tener posibilidades de alcanzar lo que podían sus padres. Para ellos, no existe desarrollo humano y el hecho de que las autoridades no muestran ningún interés en las ventajas que tienen significa que los indígenas empiezan perder esas ventajas. Eso solamente hace que se repita la experiencia nacional de las últimas 5 décadas: la migración de los indígenas para trabajar en la ciudad en los puestos de más bajo nivel para poder sobrevivir, en este caso pagando sus deudas.

Mientras tanto, las personas sacando préstamos ven su auto-estima aumentar. Al comprar un equipo de sonido o los útiles escolares piensan que están avanzando y entrando al siglo XXI. Por eso, una mayoría indica una mejora en la calidad de vida a pesar de que no hacen inversiones que rinden ganancias y no tienen empleos buenos ni seguros, tal como USAID encuentra que los microempresarios están contentos a pesar de ver sus negocios fracasar. En el año 2005 el Ministerio de Bienestar Social organizó en coordinación con la organización indígena local una serie de cursos en que asistió un miembro de cada familia en Salasaca.

En ese curso el único consejo práctico fue que al tener una idea para microempresa, se debe hacerla rápido, sin esperar, porque la microempresa es la solución a los problemas. Esto da cierto optimismo a los prestatarios, mientras debilita aún más al ánimo de los que son más cautelosos, dejando dos grupos de personas que realmente encontrarán mucha dificultad en tener éxito: las personas tradicionales y pesimistas, y las personas optimistas y engañadas que rechazan la tradición.

El capital enviado por los migrantes es desperdiciado

El único uso de préstamos que produce mejoras tangibles en la calidad de vida en casi cada caso son los préstamos usados para emigrar a otros países. De hecho, desde el año 2000 los préstamos empleados para viajar son más probables a ser satisfactorios que incluso los préstamos para comprar terreno. Sin embargo, las familias con ingresos del exterior no los invierten en la producción local, sino que son simplemente para el consumo, creando un tipo de relación dependiente en las remesas sin crear empleo para el resto de la comunidad. Del mismo modo, su consumo suele ser de productos no producidos por los salacacas y así este capital acumulado en el exterior casi inmediatamente sale de la comunidad, y usualmente del país. Si eso no fuera suficiente, ese consumo es dominado por la compra de automóviles, asociando el éxito económico con la destrucción ecológica. En teoría los ahorros puestos en las COAC serán reinvertidos en negocios por otras personas con microempresas, pero eso no ocurre porque los préstamos también son para el consumo. Entonces la comunidad depende de las remesas y también de los préstamos, sin alcanzar desarrollarse.

Las microfinanzas fracasan como método de fomentar el desarrollo a través de las remesas, y así desperdician las posibilidades que ofrece el gran capital que los emigrantes envían. En el contexto actual está claro: los que emigran y trabajan en otros países son los que mejor viven, y la inversión para viajar es la mejor inversión que se puede hacer. Sin embargo, las evidencias en lugares como Cañar y en escala más grande en México, indican que este tipo de desarrollo no funciona. Los países que realmente benefician de la emigración de

los ecuatorianos son los países desarrollados, quienes venden los productos de lujo que los emigrantes compran. El capital regresa a su fuente.

Están acostumbrándose a depender del crédito sin beneficiar del desarrollo

Para conseguir préstamos medianos y grandes, frecuentemente es necesario dejar el título de propiedad de algún terreno en la COAC como colateral. Como la madre tierra todavía tiene alto valor en el pensamiento andino, es imposible que el recipiente no pague su préstamo, y por eso las COAC pueden exhibir datos mostrando que los recipientes casi siempre pagan sus deudas. El gran éxito cultural de las cooperativas es haber convencido a la gente que tanto necesitan los préstamos que deben usar sus terrenos como garantía, algo que nunca permitían antes.⁷ El problema es que la inversión no es productiva. Entonces, como el valor cultural de trabajar la tierra se ha debilitado – y la cantidad de tierra que tiene uno no es suficiente para sembrar lo necesario para pagar el préstamo – el recipiente del préstamo al final entra a trabajar en la ciudad en un puesto de bajo nivel porque no puede permitirse perder su terreno. Ahora es una persona incluida en el sistema financiero, pero no ha hecho ninguna microempresa, no ha creado empleo para otros – al contrario, ha quitado empleo a un residente urbano – y el supuesto beneficio es poder consumir más productos importados. Los microcréditos, en vez de ser un método para facilitar el potencial productivo de una cultura, resultan facilitar un cambio de cultura hacía el consumo.

Así, un habitus es formado por cooperativas como Mushuc Runa, utilizando la visión indicada en la sección 3.5, en el cual los indígenas aprenden cumplir con ciertas expectativas de comportamiento aunque no les beneficie. Las posibilidades que uno tiene dentro de este habitus son relacionadas directamente con el nivel de capital, y las microfinanzas son precisamente lo que parecen implicar: microposibilidades. Al final, según Bourdieu, el poder determina cuales posibilidades uno tiene, especialmente a nivel económico, y los poderosos no quieren que haya cambio en el habitus, simplemente quieren que todos acepten su papel

⁷ Carrasco 1982, 32.

dentro de él.⁸ Entonces, llegar a ser militar o estudiar un poco más gracias a los créditos es aceptar vivir según las condiciones que uno tiene sin tener alguna ambición más amplia, mientras Mushuc Runa conforme a un habitus de comportamiento institucional/financiero sin pensar en ayudar a los indígenas.⁹

El peligro no es la aceptación de una transformación económica-cultural que implica el abandono del régimen orgánico de la naturaleza. El peligro es que las microfinanzas convengan a los indígenas aceptar una transformación en que abandonan a los mejores aspectos de su economía tradicional y aceptan los peores del modelo capitalista. Así, en vez de utilizar los conocimientos tradicionales para la confección de productos de lujo que pueden ser codiciados en todo el mundo, la gente piensa que debe rechazar esos conocimientos y trabajar en la construcción sin preocuparse de su impacto sobre la naturaleza. Pasan de la posibilidad de ser ecológicamente sensitivos microempresarios con oportunidades de encontrar un lugar en el mercado globalizado a ser marginados suburbanos endeudados, y aceptan ese desenlace como el correcto y único posible. La solidaridad de compartir la comida y el trabajo es reemplazada por la obligación de pagar interés. Así, mientras los microcréditos son solamente uno de los muchos factores empujando los indígenas a acabar su transición al capitalismo en el nivel más bajo, son tal vez el elemento más importante para convencerles que benefician de esa entrada.

5.2. Implicaciones para la teoría de las microfinanzas

Los resultados de este trabajo no se limitan al ámbito local porque son ejemplo de lo que puede ocurrir en todos los lugares, ya que las microfinanzas en el Ecuador no son una invención local sino el producto de las políticas globales de las grandes instituciones internacionales. Este estudio contribuye 7 conclusiones para la teoría: 1) la creación de empresas no es natural sino aprendida; 2) las finanzas formales no son siempre la mejor fuente de cré-

⁸ Bourdieu 1991, 105, 109.

⁹ *Ibíd.*, 111.

dito; 3) la falta de finanzas formales no es siempre un problema; 4) una receta sin entender el contexto es inútil; 5) políticas para reducir la pobreza no deben basarse en el egoísmo; 6) estudios de caso son necesarios; y 7) los anteriores problemas son resultados deseados por los poderosos.

La creación de empresas no es natural sino aprendida

No se puede pensar que el instinto empresarial es independiente de cultura. No existe un solo tipo de economía ni pensamiento universal, aunque algunos lo quisieran. Al igual que una persona de Estados Unidos tendría tremenda dificultad en adaptarse a una economía de subsistencia, las personas que viven en subsistencia no pueden fácilmente crear empresas nuevas. Simplemente no logran captar la idea. Esto es por dos motivos: en primer lugar existe un grupo de personas que no quieren adaptarse y en segundo lugar existen los que quieren cambiar pero no saben como.

La introducción de préstamos y la propulsión de la idea de la microempresa tiene su base en la idea de hacer un cambio cultural como un tipo de avance en el cual el campesino de subsistencia vuelve a ser microempresario, pasando de una etapa económica a otra como si fuera un paso natural. El hecho de que esta transición no es natural ni instantánea significa que se crea una mezcla de valores cuyo resultado es una transición económica que en vez de eliminar la pobreza, simplemente la transforma en otro tipo de pobreza. No se puede dar una herramienta y pensar que las personas automáticamente la podrán usar. Para funcionar, las microfinanzas tienen que ser acompañados por otros servicios no rentables, en particular, la educación.

Las finanzas formales no son siempre la mejor fuente de crédito

Como se ha visto, los chulqueros han pasado por dos períodos de ser la mejor fuente de crédito para el bienestar de la comunidad: primero fue hasta los principios de los 80, cuando sus precios igualaron a los precios actuales de las cooperativas y tenían términos

de pago mejores, y en los últimos años, cuando han sido la principal fuente que ayuda a los emigrantes – el grupo que mejor vive. Suponer que los métodos que las personas en el primer mundo están acostumbrados emplear siempre son mejores es incorrecto. Existía un sistema bien adaptado hasta ser destruido durante las décadas perdidas de los 80 y 90. Ahora existe un sistema muy caro, pero que funciona mejor en términos de los resultados conseguidos en calidad de vida que el sistema financiero formal, el cual no ayuda en suficiente medida financiar la mejor esperanza real que tienen los salasacas, viajar. Eso es a pesar de que las IMF dependen de los ahorros que tienen los emigrantes para conceder préstamos. Tener más alternativas puede ser beneficioso, pero las nuevas opciones no son siempre las mejores.

La falta de finanzas no es siempre el problema, aún cuando exista

Es verdad que durante los años 50 y 60 había dificultad para los indígenas en sacar préstamos, aunque ese problema fue resuelto por los chulqueros y primeras instituciones mestizas con mucha anterioridad a la creación de las cooperativas indígenas. Sin embargo, la falta de acceso al crédito no necesariamente significaba que los indígenas vivían peor. Esto se ve desde dos perspectivas: a veces las personas no acceden al crédito porque saben que no es la solución. Igualmente, se puede tener acceso al crédito y no avanzar. Durante los años 50 y 60, mucha gente no sacaba préstamos – sabían que no emplearían bien el dinero, y que sacar préstamos no era una actividad necesaria para sobrevivir, así que no lo hacían. El segundo punto se ve en el presente: hay muchos préstamos, pero sin desarrollo. Puede ser mejor no tener acceso al crédito si ese crédito no significa mejorar la vida.

No se puede dar una receta ignorando el contexto económico

Aunque se haya reducido el racismo en la concesión de préstamos, eso no quiere decir que se lo haya reducido en otros aspectos del manejo de negocios. Por eso, hay que analizar la afirmación aceptada por todos: que la economía tradicional con su relación orgánica con la naturaleza ya no es válida. Justamente cuando los países desarrollados están viendo

las consecuencias de la agro-industria, como las enfermedades de la vaca loca y el gripe aviar, las personas que practican métodos de agricultura sanos están siendo indicados como ejemplos de atraso. Las ayudas para el desarrollo son ayudas que rechazan al modo anterior de vivir, argumentando que el capitalismo es más natural. Aún con esa visión podrían existir posibilidades para permitir mantener aspectos de la visión comunitaria de la naturaleza. Entre otras cosas, se podría ayudar en la construcción de infraestructura necesaria, hacer una redistribución verdadera de la tierra, y dar subsidios para los productos orgánicos. Esto presupondría un tipo de simbiosis entre diferentes tipos de producción, con el sector urbano-capitalista reconociendo el valor y la necesidad del sector rural-subsistencia en cuestiones de ambiente, salud, soberanía alimenticia, y empleo. De este modo se podría aprovechar de la manera en que los salasacas gradualmente han adaptado al capitalismo manteniendo muchos de sus valores tradicionales, creando una economía híbrida. En vez de hacer eso, el gobierno toma acciones pasivas y activas para destruir el sector. No da ayuda, pero insiste en castigos obvios para el campesino, como avanzar en el TLC sin un plan de competitividad, y no tan obvios, como insistir en formalizar y registrar las escrituras de los terrenos, no para garantizar la seguridad del propietario del terreno, sino para cobrar impuestos que son muy difíciles de pagar para personas no integradas completamente al sistema capitalista. La teoría de las microfinanzas ignora estos problemas.

No existe ningún trabajo para solucionar los problemas fundamentales que han destruido la economía de Salasaca en las últimas décadas, como la falta de agua de riego, mala calidad de la tierra, presencia de insectos que destruyen al producto, falta de tierras, y dolarización. Sin solucionarlos o crear nuevas alternativas, el crédito no puede por si solo permitir la adaptación o transición necesaria para comenzar un proceso verdadero de desarrollo. En el contexto ecuatoriano está claro que la meta no debe ser crear el mayor número posible de microempresas, sino crear microempresas exitosas que pueden emplear a más personas, ya que en este momento la microempresa promedia emplea únicamente a su dueño. Desde esta perspectiva, es mejor limitar las microfinanzas, no aumentarlas.

Los microcréditos no son la solución para los problemas macroeconómicos que realmente están bloqueando el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Entonces, dar un microcrédito para que los indígenas puedan aumentar su producción agrícola no ayudará cuando se firma el TLC y los precios de la carne y del maíz bajan entre el 10 y 20 %. La microempresa no podrá competir con transnacionales como ADM que trabajan en escalas tan tremendas con tanta tecnología que su productividad es varias veces mayor que la productividad en el campo ecuatoriano, y además ellas reciben altos subsidios de sus gobiernos. Los microempresarios ecuatorianos no van a tener más éxito contra las grandes empresas transnacionales que han tenido los microempresarios estadounidenses. Existe una desigualdad sistémica mundial que no se puede resolver a nivel local ignorando las causas. En esta situación a largo plazo, al igual que el agricultor, las cooperativas de microfinanzas tenderán a ser dominadas por las instituciones financieras de los países ricos.

Políticas para reducir la pobreza basadas en el egoísmo son peligrosas

Aunque las microfinanzas fueran la solución perfecta, la importancia puesta en las ganancias y el egoísmo causan más problemas que solucionan. A la vez que dicen que tienen objetivos más amplios, se están desprendiendo de las herramientas para lograrlos. Esto se ve a nivel internacional cuando el Banco Mundial argumenta que es necesario que las IMF sean sin subsidios y nivel nacional cuando el estado ecuatoriano celebra el hecho de que las cooperativas no reguladas aquí no pierden dinero.¹⁰ En el momento en que tienen que ganar dinero, las IMF abandonan los servicios no rentables que han hecho instituciones como el Grameen Bank tan exitosas y dependientes de instituciones estatales e internacionales. Las COAC olvidan de los valores del cooperativismo y en ese momento las microfinanzas pueden llegar a ser como las describe Luis Torres:

A la "industria" (sic) de las micro créditos, no les mueve un afán altruista o de beneficencia, "para combatir la pobreza, fortalecer la educación universal,

¹⁰ Robinson 2001, xxxi y CIE 2002, 1.3.2.

promover la igualdad de género, reducir la muerte infantil...” como algunos académicos nos quieren vender. Es simplemente el mejor negocio del mundo, como el narcotráfico, trata de blancas, coyoterismo o pornografía infantil.¹¹

Los microcréditos no son empleados de manera beneficiosa para el bienestar ni de la persona ni de la comunidad, sino para convencer a la gente que ha avanzado. Las instituciones internacionales como Swisscontact y USAID, respaldan programas de formación y educación de las clases bajas y medianas, pero no pueden tener el alcance que tienen las microfinanzas precisamente porque existe un sistema microfinanciero rentable que produce ganancias y así quiere incluir cada vez más personas, listas o no. Los programas de formación no son rentables, y además tienen gastos mucho más altos por persona servida que la administración de microcréditos, y así llegan a solamente una pequeña fracción de la gente que los necesitan. Entonces, sería mejor limitar la distribución de microcréditos a solamente las personas que están preparadas usarlas correctamente. *La disponibilidad de microcréditos no debe responder a la demanda sino a las posibilidades de inducir el desarrollo.* Posiblemente es mejor evitar las ganancias para que no haya la tentación de los dueños de las IMF enriquecerse a costo del bienestar de los pobres, dándoles créditos que no podrán invertir bien.

Las teorías tienen que ser examinadas en la práctica

Esta es la conclusión más clara de este estudio. El hecho de que año tras año se proclama a los microcréditos como la solución de tantos problemas pero no se estudia si realmente cumplen con ese papel es difícil de entender. Ya en el año 1999, Morduch quejaba de este problema, pero no se lo ha resuelto.¹² Han pasado suficientes años y claramente el acceso al capital no ha producido una “revolución” como proclama Robinson.¹³ ¿Dónde están los estudios? Algunos existen, pero tomando en cuenta la importancia de la cultura y el contexto económico en los resultados que producen el acceso a los microcréditos, casi cada caso

¹¹ Torres 2004, 76.

¹² Morduch 1999, 1570-1572.

¹³ Robinson 2001, xxx.

tiene que ser estudiado. Dondequiera que se promueva las microfinanzas como propulsor del desarrollo, se debe hacer estudios del impacto sobre la población.

La existencia de los problemas anteriores son porque convienen al poder real

Las microfinanzas son preferidas por las instituciones internacionales porque son una pequeña inversión que en teoría rinde mucha reducción en la pobreza. Son una solución mágica. El problema es que no rinden lo prometido, sino algunos cambios en las relaciones de poder sin el desarrollo. Así, esta fórmula seguirá tomando fuerza y las instituciones internacionales no la dejarán fracasar. Para los poderosos no existiría ningún beneficio en la caída de las IMF y por eso existe el enfoque sobre la estabilidad de estas instituciones. Mientras son estables son una herramienta útil y barata que usa conocimientos locales para crear falsas esperanzas.

A largo plazo las instituciones privadas de finanzas internacionales tomarán el control de las IMF cuando tienen garantizadas las ganancias y su aceptación universal, por eso Citigroup, ING, y VISA patrocinan al Año Internacional del Microcrédito.¹⁴ Estas entidades dan dinero al sector de las microfinanzas para que las IMF se arriesguen en aprender como ganar dinero con los pobres y convencerles endeudarse, y cuando ya se ha encontrado la fórmula para hacer eso, estas empresas y otras entrarán al mercado de las microfinanzas, tal como han hecho en los países desarrollados con sus tarjetas de crédito. Al examinar la situación estadounidense se ve que cuando las grandes empresas financieras entran en las microfinanzas, toda disimulación de que quieren reducir la pobreza desaparece. Ellos ganan su dinero por el interés que pagan los usuarios de sus tarjetas y mientras más consumo hacen esos usuarios, más dinero ganan. Entonces, en los Estados Unidos, los más pobres muy claramente están integrados al sistema financiero, teniendo múltiples tarjetas de crédito, pero sin resultados positivos.

Existe mucho dinero atrás de las microfinanzas y a la vez mucho que no se gasta en

¹⁴ IYOMC 2005, Sponsors.

reducir la pobreza. Las instituciones internacionales parecen pensar con la idea de que la única posibilidad para el desarrollo es hacer el sector privado y los negocios funcionar para los pobres.¹⁵ De modo parecido a algunos de los libros de auto-ayuda, hay un enfoque en la auto-estima y el empoderamiento del pobre. En el Informe del Desarrollo Mundial de 1991, el Banco Mundial presentó un problema: existen muchos pobres y muchos países pobres. Pero, las sugerencias de dicha institución en ese informe mantenían las mismas propuestas del neoliberalismo de los años 80; reconocían que las cosas iban mal y proponían que la solución era más de lo mismo: el mercado libre y un gobierno no centralizado que no interfiera en la economía, ni siquiera para mejorar la distribución de la riqueza.¹⁶ Después de 14 años siguen el mismo camino. Así, piensan que hay una única causa del subdesarrollo, la falta de crédito, simplemente lo miden viendo cuantas instituciones tienen cuantos clientes, y finalmente dicen que al dar crédito habrá desarrollo. Así, las microfinanzas son un elemento central de la privatización de la lucha contra la pobreza, y aunque el propio Banco Mundial indica que los 7 hombres más ricos del planeta podrían eliminar la pobreza, no es capaz de sugerir que lo hagan.¹⁷ La idea es muy sencilla: si convence a todos que el crédito y la auto-estima son las soluciones para la pobreza y que ese crédito debe ser en manos de instituciones privadas, entonces los ricos no tienen que hacer nada para ayudar a los pobres y la redistribución de la riqueza es innecesaria. Hay claras indicaciones de que los microcréditos pueden ayudar reducir la pobreza en algunos casos, pero eso no es la meta real de muchos de sus proponentes.

5.3. Reflexiones

Al final, los microcréditos como están siendo distribuidos sirven para continuar la transición al capitalismo que han estado atravesando los indígenas de Salasaca durante el último

¹⁵ *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*, PNUD, 2004.

¹⁶ *Informe del Desarrollo Mundial*, Washington, Banco Mundial, 1991, pp. 11-12.

¹⁷ citado por UNCDF 2005a.

siglo. Sin embargo, no es una transición con desarrollo, sino a la participación en los más bajos niveles de la economía en los cuales los indígenas llegan a creer en la cultura del consumo y tienen que trabajar en trabajos pésimos para mantenerla. Las cooperativas indígenas son el método más eficaz para convencerles de que están beneficiando. Una pequeña parte de la población puede tener éxito en estas circunstancias, generalmente por la suerte de haber podido alcanzar un nivel más alto de educación, pero el sistema como totalidad funciona para aumentar la desigualdad dentro de la comunidad y dentro de la sociedad ecuatoriana.

Entre los ganadores son los dueños de las IMF, quienes realmente son los únicos que reciben formación, mientras los microempresarios, los que tendrían que ser la base del desarrollo según la teoría, andan ciegos sin saber como tener éxito. Las IMF no tienen la culpa – están haciendo precisamente lo que quieren los proponentes internacionales institucionales – son aquellas instituciones y los estados que tienen la culpa por nunca preocupar a nivel solidario en que ocurre con los pobres recipientes de los microcréditos. Así, las IMF son manipuladas para producir beneficios para los poderosos.

El desarrollo humano propone que hay que evaluar el bienestar de las personas por las posibilidades y capacidades que tienen. Las personas de Salasaca, dentro de su contexto, tenían hasta hace pocos años varias posibilidades para alimentarse bien, escoger tipos de producción en que eran sus propios jefes, y decidir sobre sus propios valores y conocimientos. Hoy en día, las personas que reciben microcréditos son las primeras en abandonar esas posibilidades, pero no las pueden reemplazar en su nuevo contexto. El acceso al crédito es una libertad, pero no da más capacidades.

Hay un par de condiciones necesarias para que las microfinanzas puedan tener un impacto positivo en la reducción de la pobreza. En primer lugar se necesita crear un clima macroeconómico favorable para el éxito de las microempresas. No es suficiente que los microempresarios sienten psicológicamente superiores – es necesario que realmente vivan mejores. Para lograr eso el estado e incluso el sistema capitalista internacional tendría que hacer una gran serie de reformas. En segundo lugar, el estado y las instituciones internacionales

proponentes de las microfinanzas tienen que preocuparse de la educación y formación de los microempresarios. Sin esa preparación, siempre será un pequeño porcentaje de la población que está listo para poner un negocio exitoso. En otras palabras, tienen que verdaderamente preocuparse de los pobres y estar dispuestos a gastar para ayudarlos.

Bibliografía

- Adelman 2002 Adelman, Irma, “Falacias en la Teoría del Desarrollo y sus implicaciones de política”, en Gerald M. Meir y Joseph E. Stiglitz, *Fronteras de la economía del desarrollo*. Bogotá, Alfaomega - Banco Mundial, 2002.
- Aghion y Morduch 2005 Armendáriz de Aghion, Beatriz y Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Boston, MIT Press, 2005.
- Banco Mundial 1991 *Informe del Desarrollo Mundial*, Washington, Banco Mundial, 1991.
- Bourdieu 1991 Bourdieu, Pierre, *El sentido práctico*, Madrid, Taurus Ediciones, 1991.
- Caizabanda 1992 Caizabanda Jerez, Ignacio, *Salasaca: 500 años de Evangelización*, Quito, Tesis, Facultad Eclesiástica de Ciencias Filosófico-Teológicas, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1992.
- Carrasco 1982 Carrasco, Eulalia, *Salasaca: la organización social y el alcalde*, Quito, Mundo Andino, 1982.
- Chiliquinga 1977 Chiliquinga Mazón, Mercedes, *Hacia un modelo operativo de trabajo social en Salasaca, una comunidad campesino-*

- indígena*, Quito, Tesis, Facultad de Economía-Escuela de Trabajo Social, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 1977.
- CIE 2002 *Censo de las cooperativas de ahorro y crédito*, Quito, Comisión Interministerial de Empleo, 2002.
- Cowen 2006 Cowen, Tyler, "Microloans May Work, but There is Dispute in India Over Who Will Make Them", en *The New York Times*, New York, 10 de agosto, 2006.
- Daley-Harris 2005 Daley-Harris, Sam, *State of the Microfinance Summit Campaign: Report 2005*, Washington, The Microcredit Summit Campaign, 2005.
- de Soto 2001 de Soto, Hernando, *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*, Barcelona, Ediciones Península, 2001.
- Emprendedores 2005 "Indígena emprendedor en el ámbito financiero", en *Emprendedores*, N°9, Quito, mayo 2005, pp. 19-20.
- Escobar 1999 Escobar, Arturo, *El mundo postnatural: elementos para una ecología política anti-esencialista*, en *El final del salvaje. Naturaleza, cultura y política en la antropología contemporánea*, Bogotá, Cerec-Instituto colombiano de antropología-ICAN, 1999, pp. 273-315.
- Escobar 2003 Escobar, Arturo, "Mundos y conocimientos de otro modo. El programa de investigación de modernidad/colonialidad latinoamericano", en *Tabula Rasa: Revista de Humanidades*, enero-dic. 2003, pp. 51-86.

- Espinosa 2003 Espinosa, Rodrigo, “Supervision and Regulation of Microfinance Industry in Ecuador-USAID / SALTO Project”, USAID, 2003.
- INEC 2001 *Censo 2001*, Quito, Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2001.
- IYOMC 2005 “Why a Year? – Quote Collection”, <http://www.yearofmicrocredit.org>, International Year of Microcredit 2005, 2005.
- Jácome y Cordovez 2004 Jácome, Hugo, y Jorge Cordovez, *Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo*, Quito, FLACSO, 2004.
- Jordán y Sánchez 2005 Jordán, Fausto y Raúl Sánchez, “Informe final de consultoría: Estudio de los factores que motivan el surgimiento de COAC en la provincia de Tungurahua y propuesta de mecanismos genéricos para propiciar la fusión y/o absorción de COAC”, Quito, Swisscontact Proyecto COOPFIN/CREAR, agosto de 2005.
- Littlefield, et al. 2003 Littlefield, Elizabeth, Jonathan Morduch y Syed Hashemi, “Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?”, en *Focus Note N° 24*, Washington, CGAP, enero 2003.
- Magill y Meyer 2005 Magill, John y Richard Meyer, *Microenterprises and Microfinance in Ecuador: Results of the 2004 Baseline Study of Microenterprises*, USAID-DAI, 2005.
- Morales, et al. 2005 Morales, César, Soledad Parada y Miguel Torres, *Los Impactos diferenciados del Tratado de Libre Comercio Ecuador – Esta-*

- dos Unidos de Norte América sobre la agricultura del Ecuador*, Unidad de Desarrollo Rural de la CEPAL, 2005.
- Morduch 1999 Morduch, Jonathan, “The Microfinance Promise” en *Journal of Economic Literature*, Diciembre, 1999, pp. 1569-1614
- Mushuc Runa 2005 <http://www.mushucruna.com>, Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa, 2005.
- Noboa 2003 Noboa, Paúl, editor, *Mushuc Runa Hombre Nuevo Cooperativa de Ahorro y Crédito: Modelo de servicios financieros para el desarrollo rural*, Quito, Swisscontact, 2003.
- North 2003 North, Liisa, “Endogenous Rural Diversification: Family Textile Enterprises in Pelileo, Tungurahua”, en North, Liisa y John Cameron, editores, *Rural Progress, Rural Decay: Neoliberal Adjustment Policies and Local Initiatives*, Bloomfield, Connecticut, Kumarian Press, 2003, pp. 208-225.
- ONU 1998 Asamblea General de las Naciones Unidas, *Resolución A/58/488 para el Año Internacional del Microcrédito 2005*, New York, Organización de las Naciones Unidas, 1998.
- ONU 2004 Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, “Microfinance and the Millenium Development Goals Fact Sheet”, Organización de Naciones Unidas, 2004.
- Pico 2005 Pico, María Gabriela, “Evaluación de efectos e impactos de los servicios financieros ofertados por la COAC 4 de Octubre”, Quito, Swisscontact - PROYECTO COOPFIN/CREAR, enero de 2005.

- PNUD 2004a “Año del Microcrédito 2005: Creación de sectores financieros inclusivos para cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio: Marco Conceptual”, PNUD, 2004.
- PNUD 2004b *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*, PNUD, 2004.
- Poyo 2000 Poyo, Jeffrey, “Regulation and Supervision of Credit Unions”, en Westley, Glenn y Brian Branch, editores, *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, pp. 136-159.
- RFR 2004 *Boletín Informativo*, Quito, Red Financiera Rural, N° 9, noviembre 2004.
- RFR 2006 *Microfinanzas Ecuador*, Quito, Red Financiera Rural, N° 4, Marzo 2006.
- Richardson 2000 Richardson, David, “Model Credit Unions into the Twenty-First Century”, en Westley, Glenn y Brian Branch, editores, *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, pp. 91-113.
- Robinson 2001 Robinson, Marguerite S, *The Microfinance Revolution: Sustainable Development for the Poor*, Washington, World Bank, 2001.
- Santillana 2006 Santillana, Alejandra, “Proceso organizativo y límites del proyecto político de Pachakutik”, en Ospina, Pablo, coordinador, *En las fisuras del poder: Movimiento indígena, cambio social y gobiernos locales*, Quito, Instituto de Estudios Ecuatorianos, 2006, pp. 215-266.

- Sen 1992 Sen, Amartya, "Development: Which Way Now?", en Jameson, Kenneth y Charles Wilber, editores, *The Political Economy of Development and Underdevelopment*, New York, McGraw-Hill, 1992, pp. 7-29.
- Sen 1999 Sen, Amartya, *Development as Freedom*, New York, Alfred A. Knopf, 1999.
- SIISE 2003 "Capítulo 11. Productividad agrícola y pobreza rural", del *Informe Social 2003: Desarrollo social y pobreza en el Ecuador, 1990-2001*, Quito, SIISE, 2003.
- Stiglitz 2002 Stiglitz, Joseph, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus-Santillana, 2002.
- SBS 2006 <http://www.superban.gov.ec>, Superintendencia de Bancos y Seguros, julio de 2006.
- Swisscontact 2005 *Calificación de Riego. Realizada bajo la metodología del Programa de Servicios Financieros de Swisscontact. -Serfi- Cooperativa de Ahorro y Crédito "Mushuc Runa LTDA"*, Quito, Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico -Swisscontact-Proyecto COOPFIN/CREAR, octubre 2005.
- Torres 2004 Torres Rodríguez, Luis, *¿Microcrédito! ¿Usura o apoyo?*, Quito, Fundación Avanzar, 2004.
- UNCDF 2005a "Basic Facts About Microfinance", <http://www.unCDF.org>, United Nations Capital Development Fund, 2005.

- UNCDF 2005b “Microstart Programme: About MicroStart”, <http://www.uncdf.org>, United Nations Capital Development Fund, 2005.
- Weiss y Montgomery 2004 Weiss, John y Heather Montgomery, “Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America,” ADBI, 2004.
- Westley y Branch 2000 Westley, Glenn y Brian Branch, “Issues and Recommendations for Credit Unions in Latin America”, en Westley, Glenn y Brian Branch, editores, *Safe Money: Building Effective Credit Unions in Latin America*, Washington, Inter-American Development Bank, 2000, pp. 1-29.
- Yunus 1997 Yunus, Muhammad, “The Grameen Bank Story: Rural Credit in Bangladesh”, en Krishna, Anirudh; Norman Uphoff; y Esmán, Milton, editores, *Reasons for Hope: Instructive Experiences in Rural Development*, West Hartford, Connecticut, Kumarian Press, 1997.

Anexo A

Formatos de entrevista y datos adicionales

Entrevista con cooperativas:

Historia de la cooperativa y su formación.

- a. ¿Cuándo comenzó y quienes la comenzaron?
- b. ¿Hubo alguna inspiración?
- c. ¿Cómo se les ocurrió la idea y quienes les ayudó en iniciar el trabajo?
- d. ¿Siguieron algún ejemplo?
- e. ¿Con qué capital comenzaron?
- f. ¿Quiénes les ayudó con consejos o financiamiento?

Visión o filosofía de los gerentes de ella.

- a. ¿Cuáles son sus objetivos?
- b. ¿Consideran que es más importante conceder préstamos o más importante conseguir depósitos?
- c. ¿Quieren ser una cooperativa más allá de simplemente las finanzas?
- d. ¿Si la respuesta es afirmativa, a que sectores les gustaría expandirse?

- e. ¿Se consideran como un elemento importante para el desarrollo? ¿Por qué?
- f. ¿Cuáles han sido los mayores logros de la cooperativa?
- g. ¿Cuáles han sido los mayores problemas?
- h. ¿En qué necesitan mejorarse?

Estructura organizativa – governancia de la cooperativa.

- a. ¿Quiénes son los miembros de la cooperativa?
- b. ¿Existen depositarios, recipientes de prestamos, u otro tipo de cliente que no son miembros con derecho a participar en las juntas o elecciones?
- c. ¿Cuántos miembros total son?
- d. ¿Cuándo y cómo tienen la oportunidad de participar en el control de la cooperativa?
- e. ¿En las juntas o elecciones cuántas personas participan y qué porcentaje del total de miembros representa?
- f. ¿Cómo es el control organizativo de la cooperativa? Por ejemplo, ¿cuáles puestos de gerencia existen, existe algún grupo supervisorio, etc?
- g. ¿Con que frecuencia existe la posibilidad de cambiar esas personas a través de elecciones u otro mecanismo?
- h. ¿Las personas ocupando esos cargos con qué frecuencia han cambiado?
- i. ¿Qué formación y experiencia tienen aquellas personas para sus cargos?

Relaciones culturales

- a. ¿Por qué ha decidido la cooperativa tener un imagen público indígena, en términos de su nombre, su vestimenta, e incluso en la propaganda?
- b. ¿Qué efectos piensan ha tenido este imagen en la opinión pública indígena y mestiza?
- c. ¿Cómo piensan que ser indígena cambia su manera de hacer negocios?
- d. ¿Piensan que este hecho signifique alguna diferencia en sus relaciones con clientes indígenas?

- e. ¿Han establecido relaciones personales con sus miembros que van más allá de las finanzas?
- f. ¿Cómo afectan esas relaciones a su negocio?
- g. ¿Tienen algún tipo de relación especial con Salasaca, formal o informal?

Relación con otras organizaciones nacionales e internacionales.

- a. ¿De cuáles organizaciones o redes regionales o nacionales son parte?
- b. ¿Cómo y con qué frecuencia participan en reuniones de esas organizaciones?
- c. ¿De qué asuntos suelen tratar esas reuniones?
- d. ¿Con cuáles organizaciones internacionales tienen contacto?
- e. ¿Qué tipo de contacto tienen? Reciben ayuda técnica o financiera de esas organizaciones?
- f. ¿Cómo consideran sus relaciones con esas organizaciones, cuales aspectos positivos y negativos tienen?

Reglamentos legales sobre ellas.

- a. ¿Qué agencia gubernamental les regula?
- b. ¿Qué es el decreto ejecutivo 354 (que tiene que ver con la regulación de cooperativas por la SBS) y porque están en contra de él?
- c. ¿Si no les regula ninguna agencia, existe alguna organización externa que revisa sus finanzas?
- d. ¿Creen que la revisión de sus finanzas es correcta y adecuada?

Metodología para controlar préstamos

- a. ¿Cómo determinan quien recibe préstamo?
- b. ¿Qué tipo de garantía piden?
- c. ¿Para cuáles actividades dan préstamos?
- d. ¿Cómo garantizan que los préstamos concedidos son utilizados para el uso aprobado?
- e. ¿Cómo garantizan que los recipientes de los préstamos los pagan?

f. ¿Qué hacen si alguien no está pagando su préstamo? ¿En Salasaca?

El interés sobre los préstamos

a. ¿Qué tipo de interés cobran?

b. ¿Por qué cobran este nivel de interés?

c. ¿Este interés consideran alto, bajo, o mediano?

d. ¿Para el futuro, piensan mantener el nivel de interés que cobran en el mismo nivel, aumentarlo, o bajarlo?

e. ¿Desde cuándo comienzan cobrar un préstamo y con que frecuencia son los pagos?

f. ¿Existen otros gastos para el cliente cuando recibe un préstamo (por ejemplo, seguro, prima, o requisito de dejar una parte depositada)?

Datos.

a. ¿Cuántos miembros tiene?

b. ¿Cuántos depositarios netos hay?

c. ¿Cuántos recipientes de préstamos hay?

d. ¿Qué porcentaje de sus miembros son indígenas?

e. ¿Qué porcentaje de sus miembros viven en el campo?

f. ¿Cuáles son los porcentajes del total de préstamos aprobados para los diferentes usos?

g. ¿Cuáles son los montos promedios y medianos de sus préstamos?

h. ¿Cuál es el porcentaje de préstamos que ya no se puede cobrar?

i. La misma información pero específicamente sobre Salasaca.

j. ¿Cuál es la cantidad de ganancias o pérdidas total que tiene la cooperativa?

k. ¿Si existe una ganancia, qué hacen con ella?

l. ¿Si existe una pérdida, qué financiamiento tienen para seguir sus operaciones?

m. ¿Con qué velocidad ha crecido la cooperativa?

Fuente	Datos generales		Inversión directa en microempresa		Viajar	Comprar auto	Gastos normales						
	Año mediano de recibir préstamo	Valor mediano	Comprar terreno	Iniciar o mejorar negocio			Hacer casa	Comprar electro-doméstico	Gastos para sobrevivir, olvidada	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro préstamo
Familia	2003	200	3	0	4	2	5	1	9	2	2	2	1
Chulqueros	1996	500	8	4	10	3	12	0	5	0	10	3	4
Bancos	1995	5250	1	5	1	2	3	0	0	0	0	0	0
Mushuc Runa	2003	1000	1	6	1	7	8	1	2	2	1	3	2
COAC Indígenas	2005	1000	2	11	2	0	11	1	0	0	2	3	3
Otras COAC	1999	2000	2	5	1	2	5	0	0	0	0	1	0

Cuadro A.1: Usos de préstamos por fuente.

Edad en años	Datos totales por edad			Inversión directa en microempresa		Viajar	Comprar auto	Gastos normales						
	Familias distintas	Número de fuentes	Número de usos	Comprar terreno	Iniciar o mejorar negocio			Hacer casa	Comprar electro-doméstico	Para sobrevivir, olvida	Emergencia	Hacer boda	Hacer fiesta	Pagar otro crédito
Hasta 34	36	51	63	4 (3)	11 (7)	11	3	16	2	6	1	4	2	3
35-49	27	55	64	2 (1)	10 (6)	3	11	20	1	5	2	4	2	4
50-64	22	41	50	8 (7)	10 (8)	5	2	8	0	5	1	3	5	3
65 o más	6	8	11	3 (3)	0	0	0	2	0	0	0	3	3	0
Total	91	155	188	17	31	19	16	46	3	16	4	14	12	10

Cuadro A.2: Usos de préstamos por edad. Los datos en paréntesis son el número de satisfechos de compras de tierras e inversiones en microempresa.