

INTRODUCCION

La asociatividad es un mecanismo o instrumento que posee la capacidad y virtud de unir a muchas personas diferentes entre sí, para alcanzar un objetivo común para ellas. Se desarrolla en el ambiente político, social o económico nacional.

Existen muchas formas de asociatividad y un porcentaje importante de la población se agrupa en ellas. Estas formas se diferencian entre sí por el sector a quienes representan y por el objetivo que pretenden alcanzar. Es así como existen partidos políticos, sindicatos, cámaras de comercio, cooperativas, asociaciones de exportadores, cooperativas, asociaciones gremiales, asociaciones de carácter informal, etc.

En Chile, el tema de la asociatividad siempre ha estado presente, ocupando en algunas épocas un sitio más importante que en otras.

El presente artículo pretende centrar su análisis en torno a la necesidad y posibilidad de asociación exclusivamente en el ámbito económico-productivo y, en particular, en el campo de los micro y pequeños empresarios.

Siempre ha sido más fácil hablar de asociatividad en el marco de la gran, mediana y pequeña empresa, ya que por sus características poseen cualidades similares y son más suscepti-

bles de asociarse; pero hoy día, cuando hablamos de la necesidad de incorporar a la microempresa a la vida económica nacional y se implementan importantes programas de apoyo a través de instituciones como el FOSIS y el SENCE, es importante incluir este tema en la agenda de discusión. No es lo mismo hablar de asociatividad e impulsar esquemas asociativos en las empresas de mayor tamaño, que en la microempresa, ya que existen múltiples condicionantes para ello.

A. CONCEPTO DE ASOCIATIVIDAD

A través de la historia, el hombre ha comprendido que existen muchas tareas que es imposible acometer en forma individual. Hay faenas que sólo se hacen realidad o que se facilitan al actuar en conjunto, no obstante, dado el carácter individual que tipifica al ser humano, siempre ha sido difícil aunar criterios, esfuerzos e iniciativas.

Al hablar de carácter asociativo de algún tipo de actividad, se alude antes que nada, al hecho elemental de que no es lo mismo una iniciativa impulsada por un grupo de personas con el fin de solucionar colectivamente los problemas que afectan a su sector, a que éstos los solucionen de forma individual.

El concepto de asociatividad posee un doble

carácter: por un lado las asociaciones se pueden constituir con el fin de representar y proteger los intereses de sus asociados ante las autoridades y organismos privados de toda índole, y, por otro, con un sentido amplio más operativo y relacionado a la producción: "cuando una o más unidades productivas independientes entre sí, se asocian para realizar en conjunto alguna parte del proceso de operación del negocio".¹ Se puede efectuar en términos de compra de materias primas y/o insumos, de la producción misma, de la comercialización, para acceder colectivamente al crédito, u otra área de cooperación.

B. LA MICRO Y LA PEQUEÑA EMPRESA

Paulatinamente, a lo largo de los últimos tres años, la micro y la pequeña empresa se han posicionado en un rol cada vez más protagónico frente al desarrollo económico y social del país. Los sectores público y privado han ido mostrando un interés cada vez más creciente por todo lo que tenga que ver con el apoyo y desarrollo del sector.

Las razones son claras, la micro y pequeña empresa engloban a un sector que es fuente de trabajo para cerca de la mitad de la fuerza laboral nacional, contribuye a la generación de una importante parte del Producto Geográfico Bruto nacional, y concentra, a su vez, una parte muy significativa de la población que vive en condiciones de bajos ingresos y pobreza.

Metodológicamente, se puede subdividir al sector de micro y pequeña empresa en tres grandes grupos: de subsistencia, de reproducción simple y de reproducción ampliada.²

1). *Subsistencia* : Se caracteriza por la precariedad de sus establecimientos; constituyen el principal medio de vida del dueño y son administradas por él mismo; generan escasos y poco estables ingresos, generalmente por debajo del

ingreso mínimo; utilizan preponderantemente mano de obra familiar; la mano de obra es poco calificada; su capital es escaso y tienden a descapitalizarse rápidamente; muchos de estos empresarios deben complementar sus ingresos vendiendo su fuerza de trabajo en otros lugares para poder subsistir.

"En esta categoría se sitúa una parte importante de minifundistas, los pirquineros y los estratos más bajos de la minería artesanal, una parte de los pescadores artesanales, recolectores de algas y de mariscos, una parte menor de trabajadores por cuenta propia y de empresas de 1-4 trabajadores en el comercio, servicios de reparaciones y la industria artesanal".³

2). *Reproducción Simple* : Este tipo de empresa comparte características del nivel anterior, pero se diferencia por tener una mejor dotación de capital; genera ingresos más regulares, generalmente por encima del sueldo mínimo; se detecta la presencia de mano de obra asalariada semicalificada o calificada. Lo importante es que genera un pequeño excedente que le permite reproducir sus capacidades productivas y generar, aunque escasamente, una capacidad de ahorro que le permite innovar, ampliar la capacidad instalada, o bien contratar mano de obra asalariada. A este sector pertenecen la mayoría de las microempresas y el sector más bajo de la pequeña empresa.

3). *Reproducción ampliada* : Este grupo está representado por el sector más dinámico, las pequeñas empresas propiamente tales, disponen de mano de obra asalariada adecuadamente calificada, los empresarios suelen tener un nivel de calificación técnica o universitaria. Este tipo de empresas tienen capacidad de ahorro, incluso, muchas de ellas en situaciones de baja del mercado, poseen una adecuada velocidad de rotación del capital. Sin embargo, la dificultad de éstas reside en su restringido acceso al sistema financiero formal, particularmente, para realizar innovación tecnológica e inversiones a mediano y largo plazo.

Durante el gobierno militar, el apoyo a la micro y la pequeña empresa fue prácticamente inexistente. El modelo neoliberal implantado en el

1. MIDEPLAN. Documentos económicos: Catastro de experiencias asociativas y de subcontratación. Santiago, enero de 1993.

2. Revista Proposiciones N° 20. Ediciones SUR, septiembre, 1991. Librecht van Hemelryck: "El desarrollo de la pequeña y microempresa en Chile. Un desafío para el futuro".

3. Ibid.

país estableció un "...esquema económico de libre mercado, en que al Estado le cabe un rol subsidiario. El modelo de economía social de mercado se basa fundamentalmente en el pleno respeto a la propiedad privada, el fomento a la competencia y el estímulo necesario para que los agentes económicos particulares desarrollen integralmente todas sus facultades creadoras".⁴

En otras palabras, el Estado abandonó el rol de ente regulador de la economía y disminuyó el apoyo financiero y crediticio a las instituciones públicas ligadas a los pequeños productores, como INDAP, CORFO, SERCOTEC, SERNAP y otros, quedando éstos en precario estado e indefensión frente a los vaivenes del mercado. Se privilegió básicamente el desarrollo del sector más dinámico y competitivo de la pequeña empresa, así como a la mediana y gran empresa.

Prueba de lo anterior es la dinámica mostrada por el sector cooperativo nacional. "A partir del año 1976, se produce un abrupto cambio en la tendencia del sector cooperativo nacional, la que hasta ese momento era ascendente. Es así como en 1970 había 2.288 cooperativas con 647.750 socios, llegando en 1976 a 3.347 cooperativas con 832.949 asociados. Con posterioridad a esa fecha, se produjo en el país una disminución importante del número de cooperativas y del número de socios, llegando en 1988 a 1.799 cooperativas con 322.100 socios".

"Hay consenso entre los estudiosos y analistas del sistema cooperativo, que durante este difícil período para el sector coexisten dos fenómenos que contribuyen al retroceso experimentado: por un lado, desde la perspectiva política, las autoridades nacionales de entonces tuvieron un marcado sesgo antiooperativo, con todas las implicancias prácticas que una actitud gubernamental de esta naturaleza pueda implicar; y por otro lado, las reformas estructurales del sistema económico chileno se tradujeron en recibir menor

apoyo estatal, y enfrentar una mayor competencia en el mercado".⁵

El actual gobierno le ha conferido una especial importancia al apoyo de la pequeña y mediana empresa dentro del desarrollo global y tecnológico del país. En 1991 se puso en marcha el programa de apoyo y fomento a la pequeña y mediana empresa, complementado con programas de apoyo a la microempresa. Se fortalecieron nuevamente las instituciones tradicionales de fomento, se crearon nuevos departamentos como el FONTEC, el FONDES y el FOSIS y se reactivó el rol del SENCE. En este contexto, se han desarrollado nuevos instrumentos de apoyo desde el Estado, como son los créditos para microempresarios del FOSIS; créditos de fomento no reajutable; crédito para capital de trabajo; crédito para inversiones; créditos para exportaciones; créditos para importaciones y Banestad leasing del Banco del Estado; los cupones de bonificación de seguros de créditos (cupos) y el Programa SUAF de CORFO; tarjeta de crédito para la producción de SERCOTEC, etc. La participación de la banca privada es aún incipiente, pese a que algunas instituciones financieras y bancos ya se encuentran participando.

Los sectores más beneficiados con estas políticas son la pequeña y la mediana empresa y el sector más dinámico de la microempresa. El sector subsistencia y gran parte del de reproducción simple han quedado fuera del universo de beneficiarios de estos programas.

Este proceso de incorporación de la microempresa al desarrollo económico nacional no ha sido sencillo, y se ha tropezado con numerosos problemas, entre los cuales destaca la excesiva atomización de los microempresarios, acostumbrados a trabajar y solucionar sus problemas en forma individual en el interior de sus empresas. Esto ocurre ya que el microempresario durante un largo período no contó con el apoyo del Estado, que contribuyera a la generación de un clima más apropiado para su desarrollo.

En la actualidad, el apoyo a la microempresa no

472 4. Revista CONUPIA, N° 107, Septiembre, 1988. Ministro de Economía, Fomento y Reconstrucción Brigadier Manuel Concha. "Pequeña y Mediana Empresa son elemento fundamental para proceso de desarrollo".

5. Departamento de Cooperativas. Subsecretaría de Economía. Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción: "El Sector Cooperativo en Chile". 1992.

se plantea como fomento del asistencialismo ni del paternalismo a través de la instauración de subsidios permanentes. Pues, el apoyo no debe reemplazar la gestión de los propios microempresarios, sino que debe estar orientado a favorecer una modernización empresarial del sector, proveer de una mayor orientación al mercado y contribuir a un aumento de competitividad.

Hoy en día las soluciones no pasan por potenciar el individualismo productivo, sino, por pensar cómo poder ejecutar soluciones que tengan el más amplio impacto sobre el sector. Una de ellas, entre otras, es trabajar con grupos de microempresarios, fomentando el uso de formas de organización del sector que potencien y eduquen al microempresario en la necesidad de trabajar en forma asociativa con otros microempresarios, para así poder acceder a mercados que antes no tenía acceso, tanto nacionales como internacionales.

C. ASOCIATIVIDAD Y MICROEMPRESA

La microempresa, como unidad económica aislada, sólo encuentra dificultades en su desarrollo, y en el mercado se agrava la competencia entre ellas mismas. Esta situación impulsa a buscar formas y mecanismos para poder integrarlas a través de la cooperación entre los productores, esto significa empezar a dar soluciones colectivas con objetivos colectivos para el sector. Hay que enseñarle al pequeño empresario a cooperar con sus similares en aquellos campos donde exista afinidad y sean individualmente débiles; en este sentido, el Estado debe asumir un rol catalizador creciente.

El desarrollo de esquemas asociativos para los productores posee grandes ventajas. Su promoción y desarrollo de formas de auto-ayuda se fundamenta en principios de mutua cooperación y solidaridad, representan una forma concreta a través de la cual este sector empresarial puede alcanzar mejores niveles de participación, tanto política como económicamente, como resultado de la mancomunidad de intereses.

En el análisis de la asociatividad, se hace necesario tomar en cuenta dos factores que se pueden potenciar automáticamente al impulsar entre los

microempresarios esquemas asociativos:

Factor político:

Se aumenta el poder relativo de los asociados: Es conocido el dicho popular "la unión hace la fuerza". La asociatividad, además de potenciar la capacidad económica y productiva de los microempresarios participantes, se transforma en un "arma", en una instancia de poder negociador. Se aumenta exponencialmente su capacidad de representación y negociación, como también su capacidad económica, se multiplica el poder político y peso específico de los afiliados ante las contrapartes en los procesos de negociación, tanto productivos, como de comercialización, o de acceso a las fuentes de crédito disponibles.

Factor económico:

Se intensifica el uso de los recursos disponibles. Las formas asociativas, según su objetivo, permiten a los afiliados el acceso a información, tecnología, financiamiento, capacitación, etc., que en condiciones de trabajo individual o aislado, por su elevado costo o difícil acceso les estarían vedadas. Sin embargo, si los microempresarios se organizan de una forma colectiva, de un determinado número de ellos mismos en torno a un objetivo común, podrían superar de una forma más eficiente sus falencias y metas.

La asociatividad potencia el desarrollo de funciones que los afiliados no estarían en condiciones de desarrollar de forma individual. Claro ejemplo de ésto son las agrupaciones de pequeñas empresas en consorcios o comités de exportación. En muchos casos, la microempresa no está en condiciones de exportar, por razones de volumen, o bien, por lo elevado de sus costos y por el lento retorno del capital. Es un proceso difícil, imposible enfrentar individualmente. Pero no lo es tanto si se efectúa de forma colectiva entre varias microempresas. Son importantes los beneficios que se pueden obtener de esta iniciativa, pero también es importante el apoyo que deben tener estas asociaciones por parte de las instituciones, tanto estatales (SERCOTEC, PROCHILE), como de las ONG que se encuentren involucradas.

Hay que reconocer, que en el sector de la micro y la pequeña empresa, el concepto de asociatividad y su potencialidad, comparativa-

mente, es aún desconocido. Existe relativamente escasa información al respecto, y a lo largo tan sólo de los últimos 3 años el Estado ha pasado a tener una actitud más interesada en el desarrollo de esta forma de iniciativa, a través de sus instituciones como SERCOTEC (desarrollo de diferentes esquemas de asociatividad) y PROCHILE (a través de la formación, junto con SERCOTEC, de consorcios o comités de exportación), que contribuyen a la investigación y al conocimiento del número de empresas asociadas según su objetivo. En este plano, también es conveniente destacar el rol que han tenido las ONG, como agentes de inducción en la organización de los microempresarios, tanto para la producción orientada al mercado interno (a través de la asistencia técnica en gestión y capacitación para el microempresario), como en experiencias que se han desarrollado hacia el mercado exportador.

Sin embargo, es importante dejar en claro que en la actualidad, este tipo de empresario no se encuentra convencido de esta "necesidad". El interés que existe hoy en día de que el microempresario trabaje asociadamente con otros no es propio del sector, sino que está siendo inducido por organizaciones de apoyo (SERCOTEC, FOSIS, INDAP, ONG). Las condiciones para que la necesidad de asociarse nazca de los propios microempresarios aún no están maduras.

Los resultados de entrevistas o encuestas realizadas a microempresarios por diversas ONG, sobre la conveniencia o no de asociarse, han demostrado que este tema no es tan prioritario para ellos como encontrar solución a otros problemas más importantes, como el acceso al mercado, el crédito, etc.

Con lo anterior, no es nuestra intención fomentar la asociatividad entre los microempresarios como la "panacea" para solucionar todos sus problemas, pero si nos atrevemos a sugerir que ésta podría servir como instrumento de solución a una serie de problemas que se dan en torno y dentro de la micro y la pequeña empresa, y que la afectan directamente, como son por ejemplo:

- falta de recursos para la adquisición de materias primas
- búsqueda, mantención y consolidación de ca-

nales de comercialización

- producción conjunta con otros microempresarios cuando sus capacidades sean sobrepasadas por la demanda
- dificultades de acceso al crédito.

"Las experiencias de economías más desarrolladas que la nuestra, muestran que la pequeña industria, para acceder a mercados más amplios, a mejores tecnologías, a compras a escala, necesita asociarse con otras empresas similares, por ésto, si el país tiene voluntad de promover este sector, el estado tiene que estimular la conformación de mecanismos asociativos, tales como cooperativas, asociaciones de pequeños empresarios, círculos de apoyo técnico, instrumentos de intermediación tecnológica, consorcios de exportación, etc. De esta manera se incentiva la autoayuda del mismo sector privado para la solución de limitaciones que son propias de la empresa pequeña".⁶ Labores que en un pasado sí eran asumidas, financiadas e inducidas por el Estado.

Toda acción que se tome en la actualidad debería estar acorde con una política macroeconómica que estimulara la participación de los microempresarios, y de acuerdo con la organización de estos mismos como sector. En ausencia de esta participación, la implementación de soluciones individuales son poco efectivas y su impacto es mínimo.

D. ELEMENTOS QUE AFECTAN LA ASOCIATIVIDAD EN LA MICROEMPRESA

Al hablar de carácter asociativo de alguna actividad, tenemos en vista el despliegue de esfuerzos colectivos de un grupo de personas por alcanzar un objetivo común, cuya acción tendrá un impacto sobre el grupo que la desarrolle.

Es más fácil hablar de asociatividad en el marco de la pequeña y la mediana empresa, que en la microempresa, pues en el sector se encuentra a empresarios con muchos años de experiencia, co-

6. Morales Oyarzún, Juan: "Elementos para una Estrategia de Desarrollo de la PYMI". En CEFOP, Serie de Documentos de Trabajo sobre la Pequeña y Mediana Empresa.

nocedores del mercado, de la gestión empresarial y de la legalidad que los rige; es un sector mucho más organizado.

En el sector de la microempresa existe otra realidad. Es un sector que no posee una organización representativa, está disperso; una parte importante de éste se mantiene en la "informalidad", bien porque desconocen las normativas de legalización, o porque significa una carga tributaria que no están en condiciones de soportar.

En los sectores de subsistencia y de reproducción simple de la microempresa, la asociatividad, lejos de resultar una alternativa positiva, podría ser nefasta. Esto debido a que ésta involucra formas de producir, relaciones con el mercado y con otros productores a las que no están acostumbrados. Para estos productores, la asociatividad implica no sólo un cambio de tipo económico productivo, sino que además involucra cambios en la "cultura del microempresario". En este sector, el trabajo por lograr la asociatividad debe ser lento, cuidadoso y bien planificado.

Los más susceptibles a este tipo de iniciativa son los microempresarios de reproducción ampliada y de pequeña empresa, por el hecho de tener capacidad económica, de ser más dinámicos, de tener una relación más sólida con el mercado y, en muchos casos, relaciones previamente establecidas con otros productores.

Si bien son claras las ventajas de la aplicación de formas asociativas entre los productores nacionales, según lo explicáramos anteriormente, también es cierto que el impulsarlos esquemáticamente en el sector de microempresa es un problema delicado.

El fomento a la actividad microempresarial, a través de los programas de financiamiento y capacitación impulsados por las instituciones estatales (MIDEPLAN, FOSIS y SENCE), ha potenciado al dueño de la microempresa a una nueva categoría: se ha constituido como empresario, y para operar tiene necesidad de coaptar o contratar fuerza de trabajo para poder producir. Las fuentes de mano de obra que operan en la microempresa puede ser familiar (cooptación, sin remuneración) o contratada, según la característica de la microempresa. En este sentido, surge un nuevo

objeto de análisis que sin duda hay que tomar en cuenta, que es el "microtrabajador". Esta relación hasta el día de hoy no ha sido estudiada, pero en la actualidad se hace necesario incorporarla al análisis global y particular de las políticas que se están implementando, ya que de ella también depende el éxito de la microempresa, y tiene que ser tomada en cuenta en las políticas de fomento actualmente aplicadas.

El objetivo del proceso de asociatividad entre los microempresarios no es el sólo unirse (o unirlos) para comprar, trabajar, vender o acceder al crédito esporádicamente, sino que apunta a que el proceso de cooperación entre ellos sea continuo para que se logre un tipo de articulación que perdure en el tiempo.

La creación o fortalecimiento de formas de acción conjunta entre los microempresarios pasa también por proveerlos de un marco legal que hasta el día de hoy no existe, y que es importante para que sobre él se cimenten las alternativas de asociatividad para el sector.

Impulsar la asociatividad en la microempresa es tarea complicada, y más aún convencer al microempresario de la necesidad de incorporarse. El microempresario es conservador, prima su "seguridad económica" ante el temor de asumir nuevas formas de iniciativa y de organización. Sin embargo, es posible que a través de un trabajo metódico, en el cual se muestren paulatinamente las ventajas del trabajo colectivo enfocado hacia un objetivo común, partiendo de las formas más elementales, se propenderá a revertir su forma de pensar. Es cierto que es un trabajo delicado, pero hay que ponerlo en marcha.

La promoción de la asociatividad en el ámbito microempresarial debe realizarse desde las formas más básicas y elementales a las más complejas. Hay que enseñarle al microempresario las potencialidades de trabajar con otros y que vea cómo se multiplican tanto sus esfuerzos como los resultados. En esto juega un rol particularmente importante la inducción de experiencias asociativas demostrativas, ya que el microempresario no está en condiciones de asociarse espontáneamente.

La asociatividad debe enfocarse a dar solución a los problemas más sentidos por los microem-

presarios. En el Catastro de Experiencias Asociativas y de Subcontratación, publicado por MIDEPLAN en enero de 1993, se hace referencia a que sobre una base de 172 experiencias asociativas encuestadas, el 52,3 por ciento (90) se pronunció que su objetivo está orientado a la venta de productos, el 23,3 por ciento (40) planteó que su objetivo es comprar y el 24,4 por ciento (42) a producir.

Es decir que el proceso de asociatividad se vislumbra por estas experiencias asociativas, en la solución a sus problemas de vender, comprar y producir. A estos, además habría que agregar el facilitar el acceso al crédito.

Pero, ¿por qué y para qué asociarse?. Porque no es lo mismo enfrentar en forma individual un mercado competitivo que hacerlo colectivamente. La heterogeneidad y la segmentación del sector, la escasez de recursos, el limitado acceso al crédito formal, los deficientes y poco estables canales de comercialización, el bajo nivel de nuevas inversiones, etc., deberían constituirse en factores de unión entre los microempresarios, en el sentido que son problemas que se pueden solucionar a través de la asociatividad.

E. FORMAS DE ASOCIATIVIDAD

El concepto de asociatividad involucra el deseo voluntario de personas naturales o jurídicas, las que de un modo organizado y más o menos permanente, unen sus esfuerzos, ya sea de capital o de trabajo, para conseguir un objetivo de carácter económico y repartir los beneficios que se obtengan.

Existen en la ley chilena diversas formas de sociedad, las cuales se diferencian por la actividad que se pretenda desarrollar, el objetivo a cumplir, la naturaleza de los aportes, el grado de responsabilidad de los socios, la forma de enterar los aportes, la forma de constituirse, etc.

Entre las formas más importantes de sociedad utilizadas por los empresarios de micro y pequeña empresa, destacan las sociedades de responsabilidad limitada, anónimas, en comandita, colectivas, cooperativas, fundaciones, corporaciones, sindicatos de trabajadores independientes, orga-

nizaciones comunitarias y las asociaciones gremiales. Cada una de estas formas, según se adopte, depende de los objetivos y tareas que el grupo se ha planteado cubrir, del tiempo que piensen mantenerse unidos, o simplemente de la capacidad de poder pagar o no su constitución.

1. FORMAS JURÍDICAS ASOCIATIVAS⁷

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (Ley 3918 de 1923)

Concepto:

Es aquella en que todos los socios administran por sí, o por mandatarios elegidos de común acuerdo, y en que las responsabilidades de los socios está limitada al monto de sus aportes, o a la suma que a más de estos se determina en los estatutos sociales.

Objetivos y finalidades:

Son definidos por los socios en la escritura de constitución.

Ámbito de acción:

Están circunscritas a lo privado y comercial.

Forma de constitución:

Por escritura pública,
Inscripción en el Registro de Comercio
Publicación de un extracto en el diario oficial.

Organización interna y administración:

Administran los socios en conjunto o por separado.

Uno de los socios es designado por el resto.
Un tercero ajeno, designado por los socios.

Situación patrimonial-financiera:

Se sujeta a las leyes generales.
Tributa de acuerdo a sus utilidades.

7. Estatutos Jurídicos Asociativos para las ONG en Chile. Contribución para su propuesta. Equipo jurídico del Centro de Estudios Sociales y Jurídicos. QUERCUM. Mimeo. Marzo, 1991.

Control externo:
No tiene.

Disolución:
Término del plazo.
Voluntad de los socios.
Cumplimiento final del objetivo social.
Incumplimiento del aporte.

SOCIEDAD ANÓNIMA:
(Ley 18.046 de 1981)

Concepto:
Persona jurídica formada por la reunión de un fondo común suministrado por accionistas, quienes son responsables sólo por sus respectivos aportes, y administrada por un directorio integrado por miembros esencialmente revocables.

Objetivos y finalidades:
Realización de actividades comerciales de producción o financieras.

Ámbito de acción:
Lo privado comercial.

Forma de constitución:
Escritura pública.
Inscripción en registro.
Publicación en el Diario Oficial.

Organización interna y administración:
Administra un directorio designado por la asamblea de accionistas.

Situación patrimonial-financiera:
Se sujeta a las reglas generales: tributa de acuerdo a sus utilidades.

Control externo:
Superintendencia de Sociedades Anónimas.

Disolución:
Término del plazo.
Voluntad de los socios.
Cumplimiento del objeto social.
Resolución de la Superintendencia de Sociedades Anónimas.

SOCIEDAD EN COMANDITA (Código de Comercio)

Concepto:
Es aquélla que se forma por un fondo suministrado en su totalidad por más socios comanditarios, o por éstos y los socios gestores a la vez.

Objetivos y finalidades:
Son definidos por los socios, pero siempre en el ámbito de las actividades comerciales o de industria.

Ámbito de acción:
Lo privado comercial.

Forma de constitución:
Escritura Pública o Privada.
Suscripción del capital.
Pago efectivo de al menos un cuarto del valor de las acciones.

Organización interna y administración:
Administra sólo el socio gestor.

Situación patrimonial-financiera:
Está sujeta a las reglas generales: Tributa de acuerdo a las utilidades.

Control externo:
No tiene.

Disolución:
Si fallece el socio gestor.
Acuerdo de los socios.
Insolvenia de los socios.
Incumplimiento de los aportes.
Cumplimiento del objeto social.

SOCIEDAD COLECTIVA (Código de Comercio)

Concepto:
Es aquélla en la cual los socios administran por sí o por un mandatario elegido de común acuerdo, y responden en forma indefinida y solidaria de las obligaciones contraídas en nombre de la sociedad. 477

Objetivos y finalidades:

Son definidos por los socios, pero siempre en el ámbito de las actividades comerciales o de industria.

Ámbito de acción:

Lo privado comercial.

Forma de constitución:

Escritura Pública.

Inscripción en el Registro de Comercio.

Organización interna y administración:

Administran los socios en conjunto o individualmente.

Uno de los socios es designado por los otros.

Un tercero ajeno designado por los socios.

Situación patrimonial-financiera:

Se sujeta a las reglas generales: tributa de acuerdo a las utilidades.

Control externo:

No tiene.

Disolución:

Término del plazo.

Cumplimiento del objeto social.

Insolvencia.

Incumplimiento del aporte.

Muerte de un socio (en general).

Renuncia de un socio.

Insolvencia de un socio.

CORPORACIONES Y FUNDACIONES:

(Código y Reglamento sobre Concesión de Personalidad Jurídica)

Concepto:

Corporación: Persona Jurídica formada por una reunión de personas unidas para la consecución de un fin común, en general no lucrativo, cuyo patrimonio es suministrado por sus miembros.

478 Fundación: Persona Jurídica formada por un patrimonio proporcionado y destinado por un fundador para la realización de un fin de beneficencia.

Objetivos y finalidades:

Corporación: Fin ideal, moral en general, no lucrativo.

Fundación: Obra o establecimiento de beneficencia.

Ámbito de acción:

Lo privado sin fines de lucro.

Forma de constitución:

Se reduce a escritura pública: Acta constitutiva, estatutos, poder para tramitación.

Se presenta solicitud al Ministerio de Justicia.

El Ministerio de Justicia requiere informes.

Decreto Supremo otorga la Personalidad Jurídica.

Organización interna y administración:

Corporación: Una asamblea general de socios elige al Directorio y a otros organismos conforme a los Estatutos, Comisión Revisora de Cuentas y Comisión de Disciplina.

Fundación: El Directorio es designado conforme al Acta de Fundación.

Situación patrimonial-financiera:

Corporación: Cuotas sociales, donaciones, aportes, subvenciones.

Fundación: Patrimonio suministrado por el o los fundadores y otros aportes.

Control externo:

Ministerio de Justicia.

Disolución:

Acuerdo asamblea.

Acto de autoridad por causales legales. (Por Decreto Supremo en ambos casos)

ORGANIZACIONES COMUNITARIAS
(Ley 18.893 de 1989)

Concepto:

Son aquéllas cuya finalidad es promover el desarrollo de una comunidad territorial o representar y promover sus valores específicos.

Objetivos y finalidades:

Promover el desarrollo de la comuna, los intereses de los vecinos, colaborar con las autoridades locales.

Ámbito de acción:

Lo social-comunitario en el ámbito comunal.

Forma de constitución:

Aprobación de Estatutos y elección del Directorio en Asamblea.

Depósito del Acta en la Secretaría Municipal.

Organización interna y administración:

La Asamblea general designa el Directorio y existe una Comisión Fiscalizadora de Finanzas.

Situación patrimonial-financiera:

Cuotas Sociales y otros aportes, subvenciones e ingresos por actividades propias.

Control externo:

Municipalidad.

Disolución:

Acuerdo Asamblea.

Acto de Autoridad Alcaldicia por causales legales.

COOPERATIVAS

(Ley General de Cooperativas D.S. 5.021 de 1978)

Concepto:

Son instituciones sin fines de lucro que realizan actividades económicas para la ayuda mutua de sus asociados.

Objetivos y finalidades:

La ayuda mutua a través del trabajo mancomunado, la producción de bienes y servicios y el suministro de otros artículos.

Ámbito de acción:

Actividades económicas sin fines de lucro.

Forma de constitución:

Escritura Pública o instrumento privado protocolizado.

Se presenta solicitud al Ministerio de Economía. Se concede personería por Decreto Supremo.

Organización interna y administración:

La Junta General de Cooperados elige un Consejo de Administración.

Existe una Junta de Vigilancia y otros Comités, según Estatutos.

Gerente.

Situación patrimonial-financiera:

Aportes de capital (acciones). Cuotas de ahorro, interés limitado.

Control externo:

Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía.

Disolución:

Acuerdo de los cooperantes.

Acto de autoridad (cancelación), Decreto Supremo por causas legales.

SINDICATOS DE TRABAJADORES INDEPENDIENTES: (Código del Trabajo)

Concepto:

Organizaciones de trabajadores no sujetos a empleador alguno.

Objetivos y finalidades:

Velar por mejores condiciones y puestos de trabajo para sus afiliados (labores de mutualismo, bienestar, etc).

Ámbito de acción:

Ámbito de las relaciones laborales.

Forma de constitución:

Asamblea celebrada por 25 o más trabajadores ante un Ministro de Fe.

Depósito del Acta y Estatutos en la Inspección del Trabajo.

Subsanar eventuales objeciones.

Organización interna y administración:
Asamblea General.
Directorio.

Situación patrimonial-financiera:
Aporte de los socios.
Producto de sus bienes.
Donaciones que reciben.

Control externo:
Dirección del Trabajo.

Disolución:
Acuerdo de la Asamblea.
Por resolución de un Ministro de Corte, quien conoce en única instancia.

ASOCIACIONES GREMIALES
(D.L. 2.757 de 1979 y D.L. 3.173 de 1980)

Concepto:
Son entidades que tienen por objeto promover y cautelar el desarrollo de las actividades comunes a sus miembros, en razón de su profesión, oficio o rama de la producción o servicios.

Objetivos y finalidades:
Promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades comunes a los asociados.

Ámbito de acción:
Ámbito de las relaciones gremiales y económicas.

Forma de constitución:
Firma del Acta constitutiva ante notario; depósito de tres ejemplares en el Ministerio de Economía. Publicación en el Diario Oficial de un extracto del Acta.
Subsanar objeciones.

Organización interna y administración:
Asamblea General y Directorio.

Situación patrimonial-financiera:
Aporte de los socios (cuotas sociales).
Producto de los bienes.
Otros aportes.

Control externo:
Ministerio de Economía.

Disolución:
Acuerdo Asamblea.
Acto de Autoridad por causales legales mediante Decreto Supremo (cancelación).

La mayoría de las formas jurídicas arriba nombradas, que si bien es cierto poseen grandes ventajas y son adoptadas por algunas organizaciones de microempresarios, tienen sus desventajas y condiciones que no siempre las asociaciones nacientes de microempresarios están en condiciones de satisfacer o pagar. La constitución es cara porque debe hacerse por escritura pública, inscripción en el Registro de Comercio y publicarse en el Diario Oficial.

2. OTRAS FORMAS DE ASOCIATIVIDAD

Existen otras formas de asociatividad más puntuales, como son las asociaciones de carácter informal y los contratos de asociación o cuentas de participación.

Sociedades Informales:
Es una sociedad que se forma, generalmente, por acuerdo verbal entre los participantes.

El aporte de los socios puede ser en dinero y/o bienes y/o trabajo.

Al no cumplir con los requisitos formales exigidos por la ley no posee personalidad jurídica.

Como solución práctica, puede resultar útil a una organización celebrar un contrato de sociedad informal, aunque éste no cumpla con los requisitos que la ley exige para la existencia plena de la sociedad. Se dará así lugar al nacimiento de una "sociedad de hecho", a la que se le reconocen algunos efectos jurídicos a pesar de sus vicios de constitución.

Contrato de Asociación o Cuentas en Participación: (Artículo 507 del Código de Comercio).

"Es un contrato por el cual dos o más comerciantes

toman interés en una o muchas operaciones mercantiles, instantáneas o sucesivas, que debe ejecutar uno de ellos en su solo nombre y bajo su crédito personal, a cargo de rendir cuenta y dividir con sus asociados las ganancias o pérdidas en la proporción convenida".

Al no ser una sociedad carece de personalidad jurídica, sólo existe la persona del gestor.

No requiere de formalidad alguna para su celebración, pues se trata de un contrato consensual.

El gestor actúa libremente en los negocios, los asociados sólo pueden pedirle cuentas al final de su gestión.

No existe patrimonio colectivo, los bienes aportados entran al patrimonio del gestor, quien aparece frente a los terceros como dueño de dichos bienes.

Es una asociación oculta. Frente a los terceros, el gestor responde con todos sus bienes, como si se tratara de un empresario individual. Los asociados, por su parte, no tienen ninguna responsabilidad frente a los acreedores del gestor.

F. ESQUEMAS ASOCIATIVOS

En el trabajo de promoción de nuevas formas de asociatividad, un importante rol ha jugado en el país SERCOTEC filial CORFO, apoyando el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Es interesante la incorporación de la microempresa en este proceso. Esta también posee "nichos" interesantes de mercado, tanto para el mercado nacional, como para el internacional. Pese a que ya se han realizado algunas experiencias importantes, como son por ejemplo el comité de exportación creado con los artesanos en Villarrica, el comité de exportación CALZEX de la Asociación de Pequeños Industriales del Calzado, la incubadora de microempresas en la comuna Pedro Aguirre Cerda, es posible que aún se pueden realizar más iniciativas, quizá a través de los Proyectos de Fomento en algunas áreas específicas de la microempresa, como por ejemplo, en la maquila. También puede ser a través de la Bolsa de Subcontratación, promoviendo la creación de asociaciones de microempresarios de un mismo rubro

que se enlacen productivamente con empresas de mayor tamaño.

SERCOTEC impulsa y colabora con los empresarios en la puesta en marcha de esquemas o formas de trabajo asociativo, como es el desarrollo de:

- Comités de Exportación
- Incubadoras de pequeñas empresas
- Sociedades de aval y garantía
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- *Joint-ventures* entre empresas nacionales y extranjeras
- Comercializadoras
- Centrales de abastecimiento
- Parques industriales
- Proyectos de Fomento
- Bolsa de subcontratación.

G. LAS ONG COMO AGENTES INDUCTORES DE ASOCIATIVIDAD

En el Catastro realizado por MIDEPLAN, mencionado anteriormente, se hace referencia al importante peso específico que ha tenido la inducción en el desarrollo de esquemas asociativos. Sobre un universo de 103 asociaciones el 53,3 por ciento (59) fueron inducidas externamente. Las formas de inducción son variadas e incluyen la asociación de ONG con productores.

En este sentido, han cumplido un importante rol las ONG, tanto durante el gobierno anterior, como ahora en democracia. Las ONG han realizado labores de educación, capacitación, apoyo y acompañamiento a un sector del microempresariado en su evolución, a través de la capacitación en gestión, administración, producción y en el otorgamiento de créditos, que para la microempresa antes estaban vedados (Cooperativa Liberación, Fondo de Proyectos Productivos -SUR, Consultora Técnica -PET, Trabajo para un Hermano, Fundación Kolping, Grupo de Estudios Agrarios, Instituto de Promoción Agraria, Grupo de Investigaciones Agrarias, etc.). En efecto, esto ha implicado la paulatina incorporación del microempresario a la vida económica nacional.

En este sentido, es conveniente destacar la experiencia del GEa con la Cooperativa Agrícola de

Los Perales en la exportación de vinos; el trabajo del Fondo de Proyectos Productivos de SUR Profesionales en la exportación de papayas al jugo y mermelada de papaya a Bélgica, y la asistencia crediticia en gestión, administración y comercialización prestada a dos asociaciones de productores de felpudos en Curicó; el apoyo prestado por la Obra Kolping-Chile a la creación de un comité de artesanos exportadores en Villarrica, sólo por nombrar algunas de las experiencias realizadas, sin menospreciar otras también muy importantes, han significado un apoyo de vital importancia al proceso asociativo en la micro y pequeña empresa en los últimos años.

Con estas acciones las ONG, no pretenden reemplazar el rol del Estado, en ninguna circunstancia, sino contribuir en aquellos sectores donde la acción del mismo aún no haya llegado y que sea importante su presencia.

H. DOS EXPERIENCIAS DE ASOCIATIVIDAD

1. Asociación de microempresarios de Puente Alto⁸

Esta asociación nació formalmente a principios del presente año con el concurso de 51 microempresarios. La finalidad principal de su creación, como lo dicen sus estatutos, es "reunir a los Microempresarios de la comuna de Puente Alto, con el objeto de vincularlos para la defensa de los intereses que les son propios y lograr por medios lícitos el progreso profesional y el progreso del país en general". Una de las condiciones principales para afiliarse en la unidad productiva es que no trabajen más de nueve personas y que su capital no sea superior a 1.000 unidades de fomento. La generalidad de los talleres asociados no superan las dos o tres personas.

La constitución de esta Asociación de Microempresarios se realizó con el objetivo de representar a los microempresarios ante las entidades bancarias y financieras para acceder al crédito, que hasta esa fecha era inaccesible, ya que individualmente ellos no reunían los requisitos

exigidos por la banca formal. Si bien es cierto que la postulación es colectiva, la responsabilidad por el crédito es individual. Es decir, negocian los créditos con el auspicio de la asociación, pero la responsabilidad por el pago de las cuotas la toma cada uno de ellos de manera independiente..

Luego de seis meses de funcionamiento, el número de asociados ha sobrepasado las 100 unidades productivas, de un universo estimado en 1.000 unidades productivas activas en la comuna. Son miembros de ella microempresarios de diversos rubros, tanto productivos como de servicios (cuero, confección, muebles de madera, metalmecánica, cerrajería, artesanos, comercio, reparaciones y otros).

En la actualidad se está estudiando la aplicación de otros instrumentos de apoyo al sector, como comprar, comercializar juntos y postular a soluciones habitacionales como asociación.

2. Experiencia de exportación de un grupo de artesanos de Villarrica⁹

Se comenzó a trabajar con grupos de artesanos - miembros de la Obra Kolping-Chile- a los cuales se les comenzó prestando apoyo en capacitación, asistencia técnica, crédito, maquinarias y herramientas menores.

Hace cinco años, en 1988, se intentó hacer con ellos una exportación de artesanía, en base a muestras que fueron llevadas a Alemania, (juegos tradicionales chilenos, como el emboque, el trompo, etc.) y otro tipo de artesanías. Al intentar realizar la exportación se dieron cuenta de las insuficiencias de los socios para poder lograr una producción, siquiera para llenar un container de 20 piezas. En esta gestión participaron alrededor de 40 socios con sus pequeños talleres.

El primer problema que enfrentaron fue el de la calidad. Los artesanos estaban acostumbrados a realizar producciones para vender en el verano, para un tipo de turista poco exigente y sin calidad exportadora. La comercialización la realizaban en pequeñas ferias y muestras en kioscos. En vista del éxito alcanzado por las ventas se comenzó a mane-

8. Experiencia inducida por la ONG "Las Alamedas".

9. Experiencia inducida por la Obra Kolping-Chile.

jar la idea de exportar.

El segundo problema fue la cantidad. Varios socios no poseían la infraestructura adecuada para producir los volúmenes necesarios, así que hubo que efectuar inversiones en capital fijo, algunos debieron ampliar sus talleres en tres o cuatro veces, instalar motores, energía eléctrica y todo lo que conlleva el estar en condiciones de asumir la parte que les correspondía producir para exportar.

Todo lo enviado se vendió y la experiencia de esa exportación hecha a través de Kolping-Chile a Alemania sirvió para que el año 1991, en un esfuerzo conjunto con Sercotec, la Municipalidad de Villarrica, ProChile, comenzaran a gestar un comité exportador.

Este Comité Exportador se formó con la iniciativa de un grupo de artesanos de la ciudad de Villarrica. Viendo la realidad del mercado nacional de artesanía en madera y considerando que se encontraba saturado y no se vendía mucho más, buscaron otras alternativas de comercialización, en forma directa con el cliente extranjero o también a través de organizaciones intermediarias, como Comparte, ProChile y otros.

Se comenzó a seleccionar a los productores que estuvieran en capacidad de asumir la tarea. 14 personas cumplían las condiciones para exportar. Se subdividieron en grupos según especialidad en el rubro de la madera, dentro del cual existen subespecializaciones como la artesanía articulada, las culebras, ratas, caimanes, pescados, etc.; luego está la artesanía en tallado utilitario, platos, ensaladeras, los pocillos; la artesanía en tallado artístico, figuras de animales, paisajes, etc.; muebles artesanales, muebles plegables, bandejas, tablas de picar y otros; y artesanía en torneado en madera, que se dedican a la parte reflexología, elementos para colocar en los asientos de los autos, azucareros, envases, computeros y otros.

En cada uno de estos talleres están empleados un promedio de 12 personas, que son los encargados de producir; trabajan a trato y reciben una remuneración que fluctúa entre 60 y 120 mil pesos.

Estos talleres no son industrializados y funcionan detrás de la casa de donde vive el artesano, que no tiene energía eléctrica industrial, sino que monofásica. A medida que han ido probando que

el negocio es bueno, han ido mejorando sus instalaciones, lo que les ha permitido algún grado de industrialización.

La superficie de estos talleres es de alrededor de 100 metros cuadrados, que se distribuyen de la siguiente forma: 50 por ciento de la superficie total se destina al taller de producción, un 30 por ciento de esta superficie a sala de terminaciones (secado, lijado, barnizado y teñido) y el 20 por ciento restante destinado a sala de exposición y almacenaje.

Para llevar a feliz término esta experiencia hubo que realizar cursos de capacitación, en los que participaron varias organizaciones. Estos fueron básicamente cursos de análisis de costos, marketing, importaciones y exportaciones, control de calidad y administración. Estos cursos, fueron hechos por Sercotec, Kolping-Chile, ProChile y la Municipalidad de Villarrica.

Fue necesario además, contactar a estas personas con representantes comerciales -que llegan a la zona por el turismo-relacionadas con comercio, de Bélgica, Alemania y otros, quienes les mostraban las necesidades y las realidades de lo que significa el mercado europeo, en base a las exigencias y a las condiciones para exportar, las que fueron asumidas por los artesanos.

Esta es la experiencia de artesanos que hoy día están exportando y que es conveniente emular.

Estos artesanos se independizaron como productores e hicieron su iniciación de actividades como artesanos exportadores, inscribiéndose en el Registro de Exportadores del Banco Central. De esta forma reciben en su cuenta corriente los dólares de retorno de su mercadería, a través de algún banco comercial con el cual trabajen, pues esta situación los ha llevado a pasar de la informalidad a la formalidad.

CONCLUSIONES

1. En muchos países en desarrollo, incluyendo a Chile, la regulación de los mercados y las políticas públicas no están diseñadas para resolver los problemas de los microempresarios. La aplicación de los regímenes tributarios gravan-
-a a las empresas con estructuras jurídicas

simples. Estas deben cumplir con una serie de trámites para obtener patente, permisos, boletas y facturas, que representan elevados costos y obligan muchas veces a pagos adicionales para poder obtener las autorizaciones. Esto se convierte en un estímulo para que las pequeñas empresas se sitúen al margen de la legalidad, en detrimento de las reglamentaciones sanitarias, la calidad de sus productos, las condiciones en que se desempeñan sus trabajadores y el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

2. La creación de una política económica respecto de las microempresas tiene que tomar en cuenta, en primer lugar, que este sector es el más desprotegido de la economía nacional, no posee leyes que lo amparen ni que regulen su actividad productiva y, en segundo lugar, debe también tomar en cuenta la heterogeneidad y atomización a que han estado sometidos los microempresarios.
3. El sector de la microempresa está lleno de posibilidades, tanto en el desarrollo de nuevas formas de producción como de organización del trabajo. De hecho, constituye una alternativa real al desempleo, especialmente en épocas de crisis, cuando la mediana y gran empresa no están en condiciones de absorber mano de obra. Y, lo que también es importante, la generación de un nuevo puesto de trabajo en la microempresa es alrededor de siete veces más barato que en la gran empresa.
4. Históricamente, el proceso de asociatividad en Chile ha estado ligado a la participación popular, como mecanismo inductor de un desarrollo económico y social equilibrado a largo plazo. En dicho proceso, el Estado ha jugado un rol preponderante y decisivo como factor inductor, como es el caso del desarrollo del movimiento cooperativo. El apoyo a la microempresa no se plantea como fomento del asistencialismo ni del paternalismo a través de la instauración de subsidios permanentes, el apoyo no debe reemplazar la gestión de los propios microempresarios. Existen experien-

cias de otros países en las cuales el Estado, consciente de la importancia que la microempresa tiene en la vida económica nacional, ha asumido el rol de articulador entre los diferentes sectores de la microempresa, el sector público y el privado.

Es así, como por ejemplo, en Colombia se logró la concertación de diversos sectores, tales como el Ministerio de Desarrollo Económico, el Departamento Nacional de Planeación, la Cámara de Comercio de Bogotá, la Cámara de Comercio de Cali y CONFECAMARAS, para la confección de un Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, que se viene aplicando en dicho país desde el año 1984. La virtud del mencionado plan es que ha favorecido la creación de un ambiente propicio para el desarrollo de ésta, lo que ha involucrado la modernización empresarial del sector.

5. En la actualidad están siendo impulsados por el Estado de Chile una serie de formas de asociatividad, como es la promoción de los esquemas asociativos de SERCOTEC, la agricultura de contrato de INDAP, que contribuyen a la agrupación y organización de los pequeños productores, sin embargo, eso no es suficiente
6. Por otro lado, existe la necesidad de los pequeños productores de enfrentar el mercado de manera concertada, en grupos, superando el individualismo. Pero no basta con encontrar los motivos por los cuales éstos deban unirse, sino de proveerlos de los estímulos necesarios para que ellos vean en la asociatividad un camino alternativo, mucho más exitoso. Esto pasa por proveerlos de una legislación ad-hoc, sistemas de previsión, flexibilización del crédito, adecuados sistemas de capacitación; en otras palabras, que le permitan al microempresario "pararse" frente al mercado en mejores condiciones.
7. En el país existen varias iniciativas interesantes en torno al desarrollo de la asociatividad en el mundo de los micro y pequeños empresarios. El fomento está particularmente dirigido al

sector más dinámico de la pequeña y mediana empresa, con especial énfasis en aquellas que tienen capacidad de exportar. Es así como la creación de parques industriales, los Proyectos de Fomento, los Comités de Exportación, la Bolsa de Subcontratación, etc., operan con los empresarios más "viables" (de reproducción ampliada), mientras que la mayor parte del sector queda sujeto a la "benevolencia" del mercado.

Estas iniciativas también pueden tener como "actor" al microempresario. En este sentido, sería de gran ayuda la instalación de Incubadoras de microempresas regionales, que, por un lado, permitirían potenciar al sector, desarrollar sistemas de producción regionales con un alto grado de especialización, como es el caso de los tejidos en La Ligua, los felpudos en Teno, la producción de papayas en la IV, V y VI regiones, artesanías en Villarrica, etc., lugares en donde ya existe organización de estos productores.

8. Por tanto, del lado de los pequeños productores, se requiere organización. El proceso asociativo se debería dirigir, en general, a la creación o fortalecimiento de:

a) asociaciones de productores, aquellas que realicen algún trabajo en conjunto en forma sistemática o ocasional. Más precisamente, nos referimos al desarrollo de formas tales como:

- cooperativas,
- *joint-ventures*
- comités de comercialización
- comités de exportación
- comités de abastecimiento (materias primas, insumos)
- comités de aval y garantía
- integración vertical de productores
- especialización de productores
- centros de servicios (ejemplo arriendo de maquinaria)
- centros de procesamiento de materia prima (secado etc.)
- centros de producción de insumos (semillas etc.)

- asociaciones de artesanos

b) Un segundo tipo son las asociaciones gremiales de productores. Estas asociaciones tienen generalmente como objetivo la representación, promoción e información sobre un determinado sector. Por ejemplo, la Asociación de Microempresarios de Puente Alto, la Asociación de productores del plástico, CORMETAL de los pequeños productores del sector metalmeccánico, la Asociación de Pequeños Industriales del Calzado APICAL, Sindicatos o federaciones de artesanos. Asociaciones que puedan tener un carácter local, comunal, regional o nacional. Lo que contribuiría a un desarrollo más equilibrado del sector.

c) Un tercer tipo son las que podríamos denominar como asociaciones regionales de productores, que se preocupen por los problemas de la región. Las cuales podrían fomentar la creación de:

- Centrales de compras y/o ventas.
- Centrales de servicios comunes.
- Formación de consorcios de producción.
- Adquisición de maquinarias para uso común y/o instalaciones de centrales de máquinas.
- Subcontratación de productos, piezas y/o tiempo de maquinaria.
- Ferias y exposiciones conjuntas.
- Compartir áreas industriales (con subsidio y/o incentivos gubernamentales).

9. Lo importante no es inventar nuevas formas, sino utilizar de manera más racional las existentes. El Estado a través de sus organismos como SERCOTEC, SENCE, FOSIS, Banco del Estado, INDAP, etc, está en condiciones de desarrollar el amplio potencial de este sector económico. Lo importante es plasmar de manera asociada el accionar de estas instituciones con el interés de los microempresarios, en un plan único de desarrollo nacional. El impacto de las inversiones y el beneficio que se podría obtener es mucho mayor cuando se realiza hacia un grupo de empresarios que al hacerlo individualmente.