

Personas jurídicas: instrumentos de cooperación entre pequeñas y medianas empresas

María Fernanda Juppet Ewing

Magister en Derecho de la Empresa, Profesora de Derecho Económico

UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO

Master Mades en Administración de Empresas de Economía Social

UNIVERSIDAD DE VALENCIA

Profesora de Derecho Económico

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS (VIÑA DEL MAR)

1. Antecedentes generales

Las empresas de economía social han surgido como una solución concreta a problemas sociales que las políticas públicas han resultado insuficientes para erradicar, es así como estas entidades apoyan a colectivos que se encuentran en una situación menos privilegiada.

Por regla general, se las separa de la búsqueda del lucro, aun cuando es a través del ejercicio de actividades económicas que consiguen los fondos necesarios para cumplir con sus objetivos. Si bien es cierto que dentro de los colectivos generalmente apoyados por estas empresas podemos encontrar grupos tales como: desempleados, mujeres, inmigrantes, discapacitados, etc. Existen otros grupos desfavorecidos que podrían aprovechar las organizaciones de economía social para subsanar sus problemas estructurales, tal es el caso de las pymes, las cuales adolecen de importantes desventajas para competir en contra de la gran empresa.

En la actualidad, la importancia de la pequeña y mediana empresa es innegable, sus aportes a la creación del empleo, fomento de la competencia, redistribución del ingreso, innovación y emprendimiento, se han convertido en pilares trascendentales de nuestra economía, inciden en el desarrollo económico de la sociedad, potenciando el desarrollo del país, creando nuevas fuentes de trabajo, a fin de lograr una distribución más equitativa de la riqueza, etc.

Partiendo de la base que las pymes se han convertido en uno de los pilares fundamentales de **nuestras economías**, mediante la generación de empleo, las pymes inciden en el **desarrollo** económico de la sociedad, potenciando el

desarrollo de sus países, creando nuevas fuentes de trabajo, a fin de lograr una distribución más equitativa de la riqueza, etc.

De esta manera, podemos llegar a plantear que la labor de la microempresa no es sólo económica sino social, en otras palabras "...cuando hablamos de derecho microempresario, hablamos de los fundamentos de una regulación excepcional para la microempresa, urbana y rural, la que es precisamente un modo personal de producir, de dimensiones humanas y económicas reducidas que actúa productivamente como una estrategia contra el hambre y la desocupación, reuniendo, recuperando –reciclando– rehabilitando, los recursos necesarios para microemprendimientos diversos, que podremos encontrar en la base misma de una empresa nueva de mediano o mayor tamaño y escala, de un trabajo humano, disciplinado y creativo, con capacidad de iniciativa y espíritu emprendedor".¹

A nivel mundial, crean la mayor parte del empleo remunerado, hecho ampliamente reconocido por la Oficina Internacional del Trabajo en su recomendación N° 189. Con todo, tradicionalmente dicho empleo se ha caracterizado por ser temporal, flexible y muchas veces precario. Es por esto que se plantea como solución a dicha precarización del empleo, el fortalecimiento de las pymes, como un requisito indispensable para la concreción de mejores condiciones laborales, estabilidad e inclusión social.²

Mucho se ha escrito sobre las problemáticas que deben soportar las pymes, sobre todo aquellas que tienen directa relación con la sostenibilidad de la empresa en el mediano y largo plazo. La flexibilidad, carencia de financiamiento adecuado, falta de profesionalismo y gestión en la administración de estas entidades, etc., afectan gravemente la estabilidad de la empresa, en definitiva: la eficiencia y la competitividad.³

1.1. Eficiencia

Antes que todo, es imperioso el aproximarnos a un concepto de eficiencia aplicable a la actividad económica ejecutada por las microempresas, en principio,

¹ Bertosi, Roberto; "MicroPymes argentinas. MERCOSUR. Una Mirada para la interdisciplina científica", página 3, http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/MicroPymes_argentinas.pdf.

² "6. Las medidas a que se hace referencia en el párrafo 5 deberían complementarse con políticas que promuevan la creación de pequeñas y medianas empresas eficientes y competitivas, capaces de ofrecer posibilidades de empleo productivo y duradero en condiciones sociales adecuadas."; Oficina Internacional del Trabajo; Recomendación sobre la creación de empleos en las pequeñas y medianas empresas, N° 189, 1998, Ginebra, página 4.

³ Di Meglio Roberto; "Lineas orientativas para una estrategia de la pequeña y mediana empresa. Más trabajo decente y más inclusión", año 2003, página 1, www.redelaldia.org/IMG/pdf/1120.pdf.

y considerando que su giro es desarrollar una actividad productiva, podremos convenir que una empresa será eficiente en cualquiera de los dos supuestos siguientes: Primero, si es que no se puede generar la misma cantidad de producción utilizando una combinación de **insumos menor**, o, en segundo lugar, si es que no se puede generar más producción utilizando la misma cantidad de insumos.⁴

Otro criterio para determinar la eficiencia de una organización se encuentra dado por el grado de cumplimiento de sus objetivos, es decir, si es que la microempresa logra cumplir los objetivos que se ha propuesto, entonces será eficiente. Con todo, este criterio es de difícil cuantificación respecto de las pymes, en razón que los objetivos de unas y otras serán distintos dependiendo de las expectativas de sus dueños. Este razonamiento es aplicable asimismo para las fundaciones, que en palabras de González y Rúa: "Ser eficaz supone pues cumplir los objetivos pero sin tener en cuenta los recursos utilizados. Sin embargo, las fundaciones, dada la escasez de sus recursos, deberán cumplir con los objetivos en función de sus recursos disponibles".⁵

En ambos casos podemos analizar la eficiencia de las organizaciones en virtud del cumplimiento o incumplimiento de los objetivos propuestos, debemos considerar varios puntos. En primer lugar, al coincidir el objetivo de la fundación con su misión fundacional, su eficiencia no puede ser sólo estudiada desde el punto de vista del cumplimiento, dado que si la misión de una fundación es la superación de la extrema pobreza en un determinado país, no podemos considerarla ineficiente si es que no logra su erradicación por completo, pero sí podemos medir su eficiencia de manera objetiva al introducir el factor "en relación a los recursos disponibles", dado que empíricamente podremos determinar el cumplimiento de la misión en relación a los recursos disponibles por parte de la fundación.

La introducción del criterio "recursos disponibles" respecto de las pymes facilita también nuestro análisis de eficiencia, si bien es cierto que los objetivos del sector son subjetivos, por cuanto no podemos uniformar las expectativas de lucro de cada uno de los agentes del mismo, el analizar el resultado en atención a los recursos disponibles podrá facilitar un estudio objetivo del caso en comento.

⁴ Cooter, Robert; Ulen, Thomas; *Derecho y Economía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999, página 16.

⁵ González Sánchez, Mariano; Rúa Alonso De Corrales, Enrique; "Análisis de la eficiencia en la gestión de las fundaciones: una propuesta metodológica"; *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa: Transparencia, Información y Gestión eficiente en la Economía social*, N° 57, abril 2007, CIRIEC España, página 120.

De tal manera, podríamos intentar convenir un concepto de eficiencia aplicable a las pymes conciliando ambas aproximaciones, diciendo que una pequeña o mediana empresa será eficiente tanto en cuanto, dando estricto cumplimiento a sus objetivos, no se puede generar la misma cantidad de producción utilizando una combinación de insumos menor, o si es que no se puede generar más producción utilizando la misma cantidad de insumos, considerando los recursos disponibles invertidos por parte de la empresa en dicho proceso productivo.

Es importante reconocer que el criterio de recursos disponibles para medir la eficiencia de las pymes resulta insuficiente a la hora de competir con grandes empresas, quienes operan con economías a escala y especialización de gestión mayores, de tal manera, este trabajo pretende enunciar algunas alternativas jurídicas que pueden solucionar, al menos en parte, estas deficiencias.

1.2. Competitividad

La competitividad de las pymes puede ser estudiada desde una doble perspectiva, como un problema o como una ventaja, dependiendo del enfoque y de los factores que agreguemos a nuestro análisis.

En primer lugar, estudiando la competitividad como desventaja, ésta es una de las principales falencias de este sector, dada la reducida capacidad de producción que tienen las microempresas respecto de empresas de mayor tamaño. Lo anterior se basa en una serie de problemas estructurales que las afectan directamente, podemos a modo ejemplar enumerar los siguientes: su baja capacidad de endeudamiento, casi nula inversión en tecnología, la imposibilidad de aprovechar economías a escala dada su reducida adquisición de insumos, bajo nivel de educación de sus empresarios y falta de capacitación de sus trabajadores, baja cantidad de unidades producidas, entre otras, entorpecen la habilidad de las pymes para ingresar a nuevos mercados, e incluso para mantenerse en aquellos mercados en los cuales se encuentran insertas.

Por otra parte, la estructura reducida de las pymes opera como ventaja en el mercado al estudiar los bajos costos fijos, su flexibilidad para adaptarse a los ciclos económicos, y el reducido tamaño de su administración.

Resulta de vital importancia el mantenimiento de las pymes en el mercado, por su relevancia en la generación de empleo, como asimismo debido a las ventajas que reporta a los consumidores la existencia de un mercado atomizado. En este contexto, la agrupación de pequeñas y medianas empresas en organizaciones de mayor envergadura, pero de naturaleza flexible, como es el caso de asociaciones, cooperativas, alianzas estratégicas, *Joint ventures*, etc.,

puede implicar una mezcla de las ventajas ostentadas por las grandes empresas, manteniendo la flexibilidad y capacidad de reacción de las pymes.

2. Aproximación a un concepto de pyme

Los hombres, como entes sociales, reconocen problemas y conflictos en la sociedad a los que no pueden dar solución de manera individual, detectan necesidades y se plantean fórmulas de satisfacción de dichas necesidades. Hay quienes, además son capaces de implementar con recursos limitados dichas soluciones, en este contexto surge la pequeña y mediana empresa, en las cuales, sujetos con poca capacidad de financiamiento, caracterizados por su espíritu emprendedor se agrupan para dedicarse a la satisfacción de una determinada necesidad.

Pero para poder determinar a cabalidad los aportes que estas organizaciones generan en una economía, es necesario precisar el alcance del concepto de pequeña y mediana empresa.

Ante todo es importante considerar que el concepto de pyme viene en agrupar a dos subgrupos que a su vez se encuentran dotados de características propias, es decir, a microempresas y medianas empresas. Si bien es cierto que ambas comparten una serie de características, es importante distinguir entre ellas dado que las políticas públicas aplicables para apoyar a unas y otras serán distintas en razón de dichas diferencias. Usando elementos tales como: factor empleo, activos de propiedad de la empresa, número de trabajadores, resultados de sus operaciones y otros, es posible determinar ciertos elementos comunes para estas organizaciones.

La pequeña empresa o micro empresa, puede caracterizarse a nivel latinoamericano como una organización dotada principalmente de un carácter familiar, con una gran flexibilidad operativa, dedicada al abastecimiento de mercados pequeños mediante una producción no automatizada. Si bien es cierto que la microempresa adolece de una serie de problemas estructurales, su capacidad de subsistencia es mayor a lo que pudiéramos proyectar, quizás por desarrollar sus funciones con poco personal o por la característica de ser una organización familiar, en la cual sus mismos dueños y sus familias se dedican directamente al giro del negocio.⁶

⁶ Vargas, Sánchez, Gustavo, *Introducción a la Teoría Económica: Un enfoque latinoamericano*; página 106, año 2006, Editorial Pearson Educación, segunda edición.

Dentro de las principales desventajas de estas microempresas podemos considerar las bajas ganancias obtenidas dada su reducida participación en el mercado, la carencia de iniciativa y capital para destinar al área de innovación, por una parte, y la falta de un diseño estratégico, creación de ventajas competitivas y de aprovechamiento de economías a escala, inciden directamente en que estas organizaciones no sean capaces de competir directamente con otras de mayor tamaño. De esta forma, el presente análisis pretende plantear alternativas jurídicas aprovechables por estas organizaciones, de tal manera que sin perder su identidad y flexibilidad, sean capaces de agruparse y obtener los beneficios que gozan empresas de mayor tamaño.

La mediana empresa, por su parte, se caracteriza en Latinoamérica por poseer a lo menos 101 y no más de 250 trabajadores. Si bien es cierto que el trabajo de dirección se mantiene en manos de sus dueños, éstos comienzan a ser asistidos por profesionales en términos de gestión y administración. Cuando una empresa adquiere este tamaño no necesariamente circunscribe su participación al mercado nacional, sino que inicia su proceso de internacionalización.⁷ Es en este punto en el cual tradicionalmente las empresas comienzan a crecer mediante la formalización de alianzas o fusiones a fin de aumentar sus cuotas de mercado, cooperar mutuamente o, sencillamente aumentar su presencia en el mercado.

3. Problemas a ser enfrentados por las pequeñas y medianas empresas

En relación a lo anteriormente expuesto, la pyme encuentra a su paso una serie de obstáculos, los que es necesario superar a fin de mejorar la productividad del sector, estas problemáticas han sido sistematizadas por la Oficina Internacional del Trabajo, resumiéndolas en las siguientes:

3.1. Acceso a medios de financiamiento

Una de las principales barreras para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es que surgen sin la provisión de recursos financieros adecuados tanto para la proyección de su plan de negocios, como para el desarrollo de una planificación estratégica destinada a una inserción al mercado acorde con dicho plan de negocios.

En este contexto, debemos indicar que toda empresa puede obtener su financiamiento a través de dos tipos de fuentes: internas o externas. Las primeras

⁷ Vargas, Sánchez, Gustavo; *Introducción a la Teoría Económica: Un enfoque latinoamericano*; página 107, año 2006, Editorial Pearson Educación, segunda edición.

corresponden a la reinversión de utilidades retenidas u obtenidas de otros sectores relacionados, mientras en las segundas la entidad recurre a agentes de intermediación financiera: bancos, instituciones de crédito o directamente al mercado de valores.⁸

El principal problema de las pymes se traduce en la falta de acceso a ambas fuentes de financiamiento, dada la inexistencia de utilidades retenidas que capitalizar, en virtud de su estructura jurídica, la cual normalmente confunde el patrimonio de la organización con el de sus dueños, dificultando el apoyo de sectores relacionados.

Respecto del mercado de intermediación financiera, una de las principales barreras de acceso al mercado que deben enfrentar las microempresas es la dificultad para acceder a esta vía de financiamiento, ello tiene directa relación con los requisitos impuestos por el sistema financiero, especialmente el bancario, en razón del nivel de riesgo que estas pequeñas empresas implican.

Sería fácil explicar que el limitado acceso al crédito de estas organizaciones tiene una relación cuasi excluyente con la disponibilidad de recursos para otorgar crédito, pero este razonamiento es en principio incorrecto. Es más, basados en estudios desarrollados por la CEPAL en América Latina, no es posible explicar la falta de financiamiento de las microempresas por la falta de recursos financieros en dichas economías, dado que ante una oferta casi ilimitada de dinero en Argentina durante los años noventa, generada por: la estabilidad del tipo de cambio, la baja volatilidad relativa en la tasa de interés, y una casi ilimitada disponibilidad en los flujos de fondos externos, que permitieron una reestructuración en el sistema crediticio, abriéndolo a una serie de agentes que no habían sido incorporados al mismo, de todas formas el sector de pequeñas y medianas empresas fue excluido de esta masificación del crédito; en razón de los criterios de análisis de riesgos, de la mala administración y de la falta de una gestión adecuada las pymes argentinas no tuvieron acceso a dichos recursos.⁹

3.2. Nivel educacional y capacitación, tanto del empresario como de los trabajadores de la pyme

Respecto de este punto hay que separar dos problemáticas distintas: en primer lugar la falta de capacitación del empresario, y, en segundo lugar, el bajo

⁸ Filipo, Agustín; Kostzer, Daniel; Scheleser, Diego: "Créditos a Pyme en Argentina: Racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero". Serie desarrollo productivo, N° 154, CEPAL, Mayo 2004, Santiago de Chile, página 13.

⁹ Filipo, Agustín; Kostzer, Daniel; Scheleser, Diego: "Créditos a Pyme en Argentina: Racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero". Serie desarrollo productivo, N° 154, CEPAL, mayo 2004, Santiago de Chile, página 16.

nivel educacional de los trabajadores. Cuando caracterizamos al empresario de una pequeña o mediana empresa, debemos asociarlo con el concepto de "emprendedor", una persona que ha sido capaz de captar una necesidad en su entorno y ha intentado satisfacer dicha necesidad, recalcando la sagacidad necesaria para detectar una necesidad o aun mayor grado de inteligencia para generar una nueva.

La solución al problema que nos ocupa es sencilla de encontrar, pero a la vez difícil de implementar, resulta evidente que será necesario capacitar a los trabajadores de la entidad, para que de este modo aumente, tanto la productividad de la empresa como la valorización del trabajador en el mercado, dado su mayor grado de especialización.

Es importante recordar que en el caso de las pymes su principal desventaja es la falta de financiamiento adecuado, por lo tanto la implementación de una estrategia de educación para los trabajadores de la compañía se dificulta, asimismo es dable considerar que el mismo empresario, por regla general, carece de los conocimientos básicos para desarrollar una estrategia acorde con sus necesidades, por tanto, el detectar esta falencia puede demorar mucho tiempo, asimismo, la implementación de un programa de capacitación adecuado a la empresa en particular requiere una cierta claridad en el plan de negocios de la compañía, sin el cual la política educacional que se implemente puede resultar insuficiente, o, peor aún, inútil.

3.3. Incorporación de tecnología

Es innegable la importancia que tiene la incorporación de tecnología de punta a un proyecto productivo; es trascendental en la empresa moderna, con mayor razón en el caso de pequeñas y medianas empresas, dada su constante necesidad de maximización de recursos. Pero, una vez más, la falta de acceso al crédito se erige como una barrera para la evolución tecnológica de estas organizaciones. Con todo, es importante considerar que esta falencia no sólo corresponde a un carácter técnico de la entidad, sino que afecta directamente al área de organización y dirección de la entidad.

3.4. Accesibilidad a instancias de consultoría y asistencia técnica: En cuarto lugar, las pymes presentan problemas para determinar la mejor manera para mezclar los recursos, como asimismo en la forma de agregar valor durante el proceso productivo.

Una adecuada asesoría técnica puede facilitar el acceso a nuevas fuentes de financiamiento de la compañía, sea por el mejoramiento de la gestión de la empresa, y por tanto la posibilidad de acceder a crédito directo, como por

la contratación de asesores con la experticia necesaria para la postulación y adjudicación a programas de financiamiento gubernamentales. Finalmente, la contratación de asesoría técnica se vuelve indispensable cuando las medianas empresas entran en su período de internacionalización.

Resumiendo los puntos anteriormente expuestos podríamos determinar que las grandes falencias de las pymes son principalmente dos: en primer lugar la falta de financiamiento, toda vez que, por cuanto la dificultad de estas empresas por acceder al crédito tiene directa incidencia en la falta de capacidad económica para capacitar a los trabajadores, o la limitación de recursos a fin de mejorar la tecnología de la compañía. Y, en segundo lugar, la falta de capacidad tanto en la gestión como en la administración de la empresa.

Las debilidades antes enunciadas tienen directa incidencia en los principales problemas de estas organizaciones, que hemos estudiado en la primera sección de este trabajo: la eficiencia y la competitividad. Dado que es a causa de la falta de educación de los empresarios y de la poca capacidad económica para contratar asesorías adecuadas que la eficiencia de la empresa sufre. Por otra parte, la ausencia de recursos financieros que impide el cambio de tecnología y la capacitación de los trabajadores de la empresa, incide directamente en la falta de competitividad de estas organizaciones.

4. Propuestas de solución al problema de las pymes

Se han enunciado una serie de soluciones concretas a nivel gubernamental y privado para subsanar los problemas de estas organizaciones: subvenciones estatales, cooperación a través tanto de estructuras jurídicas corporativas tradicionales como de entidades de economía social, promoción de la internacionalización, etc.

Es decir, podemos agrupar las medidas propuestas en dos grandes grupos: políticas de Estado y cooperación entre particulares.

4.1. Políticas de Estado

De acuerdo a parte de la doctrina, los gobiernos, en el ejercicio de sus roles facilitador, promotor y regulador, se encuentran en la obligación de promover y simplificar la actividad de las pymes, implementando un sistema normativo que las fomente, permitiendo un mejor desarrollo de este sector.¹⁰

¹⁰ Di Meglio, Roberto; "Lineas orientativas para una estrategia de la pequeña y mediana empresa. Más trabajo decente y más inclusión", año 2003, página 2, www.redelalidia.org/IMG/pdf/1120.pdf.

En primer lugar, en ejercicio de su rol facilitador, debe promover la actividad empresarial mediante la movilización de recursos públicos y privados hacia las pymes, para así generar un entorno propicio para el progreso del sector.

En segundo lugar, al implementar su rol promotor, el gobierno debe asignar directamente los recursos necesarios a los distintos subsectores de las pymes; es importante considerar la especial importancia que reviste en este caso el estudio detallado de las características especiales de las empresas beneficiarias, dado que su especialización es una de sus características principales, por tanto, un sistema genérico de asignación de recursos podría afectar de manera directa el crecimiento sectorial, afectando la descentralización y desconcentración de las entidades receptoras de recursos.

Finalmente, en la ejecución de su rol regulador de la actividad económica, el gobierno se ve obligado a sistematizar los cuerpos normativos aplicables a estas empresas, de forma tal que sea capaz de valorar la diversidad y competencias del sector, manteniendo de esta forma su flexibilidad y capacidad de reacción ante los cambios provocados por una economía cada vez más globalizada.

Esta legislación debe considerar los costos que generan al sector, dado que por su informalidad, en caso de no estimarlos, se fomentan los riesgos de incumplimiento de la norma, es por esto que se hace imperiosa la dictación de cuerpos normativos específicos para el sector, eliminando exigencias estructuradas en miras de empresas de mayor tamaño.¹¹

En mi opinión, no es lógico pretender que el Estado asuma una postura asistencialista en materia empresarial, especialmente dado que dicha tendencia demostró su ineficacia a nivel mundial a mediados del siglo XX.¹² Distinto es el caso de las entidades de economía social, cuya misión suple carencias del Estado en materia de beneficios sociales, mejorando la calidad de vida de los colectivos objeto de su actividad.

Pero, respecto de las pymes el asistencialismo estatal no es el camino correcto para lograr un adecuado incentivo del sector, el abuso de los subsidios en este caso sólo genera una dependencia innecesaria de un número importante de las empresas de una economía respecto del Estado, fomentando un profundo e indebido direccionismo estatal en actividades empresariales.

¹¹ Bertosi, Roberto; "MicroPymes argentinas. MERCOSUR. Una Mirada para la interdisciplina científica"; http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/MicroPymes_argentinas.pdf.

¹² Kabasakal Arat, Zehra; "Economic Rights and the Welfare State"; *Human Rights and Human Welfare Journal*, Volumen 8, página 2, Universidad de Denver, año 2008.

Es importante recalcar que aun cuando las pymes desarrollen una importante labor social, su principal objeto es el lucro, tanto objetivo como subjetivo, por tanto no corresponde un apoyo económico excesivo por parte del Estado, sino que el fomento de políticas que en su conjunto permitan su crecimiento y progreso, no que generen una dependencia directa de las arcas fiscales para subsistir.

4.2. Cooperación entre particulares

La creación de una entidad común que canalice una serie de servicios y satisfacción de necesidades específicas, en vez de la búsqueda separada de soluciones es una alternativa de mayor eficiencia, dado que los costos básicos serán menores en virtud de su distribución entre los distintos agentes participantes, la inexistencia de recursos ociosos, y, finalmente, la posibilidad de aprovechar economías a escala.

Si bien es cierto que el gobierno y algunos particulares tienen por objeto ayudar gratuitamente a las pymes, mediante la entrega de servicios y asesorías, dicha prestación de servicios tanto en cuanto es esporádica, parcial e inorgánica, se torna en ineficiente; el nivel de eficiencia sería superior en caso de agrupar a dichos particulares y canalizar las ayudas gubernamentales por medio de una organización de carácter superior, sin fines de lucro, que sirva de plataforma para un determinado sector de microempresas,¹³ constituyendo un sistema de empresas, basado en principios de cooperación y ayuda mutua.

Es en esta propuesta de coordinación y cooperación entre particulares donde podemos encontrar, en mi opinión, la solución más adecuada para los problemas de las pymes. Por medio de su trabajo conjunto es posible subsanar sus debilidades sin perder sus ventajas, y ante todo, sin depender del apoyo del Estado, y por tanto, manteniendo su independencia, dependiendo no de las directrices públicas, sino que sólo de su capacidad y emprendimiento.

En orden a que la configuración de un sistema de pymes destinado a solucionar sus problemas estructurales aumentando sus niveles de productividad, y por lo mismo, mejorando la calidad de vida de las personas relacionadas a ellas, será importante que la estructura jurídica que escojamos como instrumento de coordinación y regulación de dicho sistema sea adecuada. Dependiendo de los objetivos propuestos por sus miembros y de las características buscadas en dichas instituciones podremos conformar asociaciones, fundaciones, cooperativas, distintas formas societarias, entre otros.

¹³ Boyer, Michael; "The economics of representing: Debunking the assumptions behind Posner's "Free Lawyer" Problem"; Erasmus Law and Economics Review 3, N° 1, abril 2007, página 9.

Asimismo, la formación de redes de empresas, en la opinión de CEPAL, no es sólo importante a la hora de maximizar la productividad de las empresas, sino que, en el caso de las pymes es uno de los elementos diferenciadores que puede convertir una microempresa en una entidad altamente competitiva: “Mientras que estas últimas (las grandes empresas) concentran sus ventas en sectores que hacen uso intensivo del capital, economías a escala y recursos naturales, en las pymes tienen mayor relevancia los sectores que hacen uso intensivo del trabajo (calificado y no calificado), elaboran productos diferenciados y sujetos a economías de grama y tienen más encadenamientos con proveedores de bienes y servicios nacionales”.¹⁴

Es así como, dependiendo del grado de asociatividad buscada por las pymes podemos agrupar los tipos de organizaciones jurídicas en dos grupos: las que no implican el nacimiento de una nueva persona jurídica y aquellas que implican la creación de nuevos sistemas jurídicos.¹⁵

4.2.1. Organizaciones que no implican el nacimiento de una nueva persona jurídica

Desde el punto de vista jurídico existen diversos niveles de compromiso en la construcción de redes de cooperación, dependiendo de la existencia o inexistencia de un instrumento que lo consigne, como asimismo del grado de autonomía que las empresas estén dispuestas a comprometer en dicho acuerdo de voluntades. Es así como podemos distinguir entre la mera relación de confianza entre el proveedor y la pyme, la alianza estratégica y el *joint venture*.

¹⁴ Milesi, Darío; Moori, Virginia; Robert, Verónica; Yoguel, Gabriel; “Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia”. *Revista de la Cepal* 92, agosto 2007, página 6.

¹⁵ La teoría de sistemas fue propuesta por Ludwig von Bertalanffy alrededor del año 1950. Esta teoría interdisciplinaria propone que la sociedad se compone de una serie de organizaciones, las cuales son formadas por personas, naturalmente dichas organizaciones actúan de manera coordinada conformando a su vez diversos sistemas. Mediante esta teoría se planea una visión integrada de las distintas ciencias, tanto sociales como científicas.

Asimismo, es importante considerar que los sistemas son esencialmente abiertos, interactuando a su vez con otros sistemas distintos. Si aplicamos esta visión a las pymes, podríamos decir que cada una de ellas corresponde a una organización, entendiéndolo por tal una estructura autónoma con capacidad de reproducirse, y puede ser estudiada a través de una teoría de sistemas capaz de generar una visión de la organización en su totalidad.

Las pymes son organizaciones tanto en cuanto pueden formar nuevas estructuras jurídicas dependientes de las primeras, las cuales actúan de manera coordinada entre sí. La unión entre pymes generaría un sistema.

Es importante recalcar que, si bien un conjunto de pymes pueden generar un sistema, esto no significa que se unifiquen de tal manera que pierdan su individualidad ni sus objetivos principales, sólo significa que estas organizaciones son capaces de interactuar entre sí de manera coordinada.

Von Bertalanffy, Ludwig; *Teoría de Sistemas*; Editorial del Fondo de Cultura Económica, 1968, México.

Es importante recalcar que todas estas figuras corresponden a relaciones entre partes con fines lucrativos, fuera de la esfera de la economía social.

4.2.1.1. Mera relación de confianza entre proveedor y microempresa.

En este caso no existe ningún instrumento jurídico que dé cuenta de la existencia de una red entre empresas. La relación fluida y continua entre ellas está simplemente basada en una relación comercial sin mayores contratiempos.

De tal manera que el grado de autonomía es absoluto entre las partes, pero en razón de ello, es una relación inestable y precaria, a la que cualquiera de las partes puede dar término por cualquier motivo y sin previo aviso.

4.2.1.2. Alianza estratégica o unión temporal de empresas.

Una serie de empresas se unen por un tiempo determinado para la ejecución de un proyecto también determinado.

Esta alianza puede ser temporal o indefinida, pero no se refiere a una serie de proyectos ni a un objeto genéricamente comprensivo, sino que sólo a un proyecto específico que va a ser desarrollado en conjunto por las distintas empresas suscriptoras del contrato de unión temporal.

Con todo, las empresas suscribientes mantienen su total independencia y sólo trabajan conjuntamente en el desarrollo del proyecto determinado por el contrato de alianza, por tanto, sus obligaciones y responsabilidades quedan claramente determinadas por éste.

4.2.1.3. Joint venture.

En este contrato de apoyo entre empresas, una serie de empresas dotadas de independencia entre sí determinan colaborar en mercados comunes, aportando recursos de más de una de ellas para la consecución de los objetivos propuestos por el grupo.

Las empresas que suscriben este acuerdo no pierden su independencia, de hecho, esta agrupación tendrá en miras la gestión común de un determinado objeto o será desarrollada por un plazo determinado de tiempo.

Esta relación interempresarial es de carácter contractual y asociativo, por lo tanto, su permanencia en el tiempo será mayor, dotando de una relativa estabilidad y un estatuto jurídico a esta red de cooperación.

El *joint venture* permite que empresas de un tamaño reducido puedan acceder a proyectos de mayor envergadura mediante un compromiso conjunto para gestionar el proyecto, por tanto las empresas suscribientes se ven obligadas a nombrar un gerente general común y son solidariamente responsables de las obligaciones que surjan de su objeto.

4.2.2. Organizaciones que implican la creación de nuevos sistemas jurídicos

Las pymes interesadas en generar sistemas dotados de personalidad jurídica y orgánica propia, independencia para la toma de decisiones, presupuesto, etc., deberán formar una persona jurídica distinta e independiente de los miembros participantes en ella, e incluso dotarla de ciertas potestades sobre sus miembros, a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos pactados entre las partes.

Estas personas jurídicas pueden ser con y sin fines de lucro. La decisión de dar origen a una persona con o sin fines de lucro, como asimismo de la forma jurídica elegida por las empresas miembros ha de estar determinada en base a las necesidades y objetivos a perseguir por esta nueva organización. Por tanto, se hará necesario una etapa preliminar de negociaciones en que las empresas participantes determinen tanto sus objetivos como un plan estratégico de acción empresarial, que sirva posteriormente de base para la evaluación del desempeño de la nueva entidad.

4.2.2.1. Con fines de lucro: sociedades

Las empresas participantes podrán determinar que dadas sus necesidades de adquisición de insumos, gestión, asesoría técnica, etc., se hace necesario formar una nueva sociedad civil o comercial, dedicada al giro tanto de la adquisición de materias primas como de educación y asesoría.

El tipo de sociedad a constituir será determinado por el grado de confianza entre los participantes y las necesidades detectadas por las empresas. Con todo, esta forma de unión no es la más adecuada para subsanar los problemas de eficiencia y competitividad antes enunciados, entre otras razones por la ausencia de beneficios tributarios que bajen los costos de la actividad y la falta de democratización de las decisiones de la nueva sociedad, dado que quienes puedan aportar capitales menores quedarán marginados de las decisiones. Atentando todo lo anterior con las necesidades que dan origen a la formación de la sociedad.

4.2.2.2. Sin fines de lucro.

A) Asociaciones

Las asociaciones pueden ser clasificadas en tres tipos: a) asociaciones representativas de carácter sindical, empresarial, profesional y partidos políticos; b) asociaciones de empresas; y, c) asociaciones deportivas, de ocio y tiempo libre.¹⁶

En el presente trabajo sólo nos referimos a las dos primeras, las asociaciones de carácter empresarial, mediante la agrupación de gremios y sectores productivos, por una parte, y las asociaciones de empresas por otra.

Si bien es cierto que se discute el carácter de no lucrativo de este tipo de organizaciones, sí entendemos la asociación sin fines de lucro como: “la que no realiza operaciones industriales o comerciales, o que no busca para sus miembros un beneficio material”.¹⁷

Podríamos determinar que la búsqueda de beneficio material mediante la cooperación coordinada a través de la asociación de pymes no es la finalidad principal de la organización, sino que lo sería el subsanar sus problemas estructurales, por tanto, la razón para agrupar a las pymes no es el fin de lucro en sí mismo, sino que la cooperación como método de coordinación de empresas, a fin de potenciar sus capacidades potenciando de esta forma sus prestaciones de servicios de carácter social.

En el sentido antes propuesto, esta es una de las formas jurídicas más aconsejables como punto de partida para la cooperación entre gremios. Sólo se requiere que las entidades agrupadas compartan un objeto o principios comunes que permitan unir sus esfuerzos mediante la elaboración de una estrategia de negocios común o su instrumentalización a fin de facilitar la actividad económica de los agentes asociados.

B) Cooperativas

Las cooperativas, dada su estructura jurídica, permiten la unión de un grupo de personas jurídicas o naturales para facilitar, por medio de la cooperación entre

¹⁶ Chaves Ávila, Rafael; Monzón Campos, José Luis: “Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 37, abril 2001, página 2, CIRIEC – España.

¹⁷ Defourny, Jacques: “Tres enfoques económicos clásicos de las asociaciones”; *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 16, junio 1994, página 3, CIRIEC – España.

ellas, el desarrollo de su giro. En este caso, tres tipos de cooperativas pueden significar un avance significativo en el desarrollo de las pymes: las cooperativas de crédito, las cooperativas de consumo y las cooperativas de educación.

A través de la cooperación interempresarial, mediante la constitución de una cooperativa de crédito destinada a obtener y asignar financiamiento para las microempresas, puede lograrse un avance en esta materia, por las siguientes razones entre otras:

1. La existencia de un ente especializado para la administración de estos recursos.
2. Los menores costos enfrentados por las cooperativas de crédito en relación a los bancos.
3. Las menores exigencias financieras que exigen a sus socios para acceder a financiamiento aumenta considerablemente su capacidad de crédito.
4. Los altos niveles de fiscalización gubernamental existentes en estos casos reducen los riesgos de la organización crediticia.

Respecto de las cooperativas de consumo, esta forma jurídica sería aplicable dada su instrumentalidad; considerando que uno de los principales problemas de las pymes es su falta de recursos, los mayores montos de compra les permiten acceder a los beneficios otorgados por las economías a escala, el cual suele ser uno de los puntos fuertes de las grandes empresas. La constitución de cooperativas de consumo permite a las pymes no sólo modificar sustancialmente su estructura de costos, sino que mantener algunas de sus mayores ventajas, tales como su flexibilidad y capacidad de adaptación, características propias de su pequeño tamaño.

Finalmente, el segundo problema de las pymes, es decir, la falta de educación de sus empresarios y capacitación de sus trabajadores, puede ser subsanada por la asociación de la empresa a una cooperativa de educación. Mediante esta figura jurídica se obtienen ventajas evidentes para la empresa asociada.

En primer lugar, permiten abaratar los costos de la capacitación, por el mayor número de empresarios y trabajadores demandantes de este servicio.

En segundo lugar, la organización de las empresas beneficiarias en una cooperativa de educación permite canalizar de modo más eficiente las ayudas y subvenciones otorgadas por el gobierno para la capacitación de empresas.

C) *Fundaciones*

Las empresas podrían también determinar que es necesaria la constitución de una fundación, en caso de que las falencias que hayan detectado en su análisis preliminar digan relación con materias de utilidad pública, como podría darse por ejemplo en el caso de requerir un centro de investigación orientado a las necesidades de las pymes, o un centro de innovación tecnológica.

En estos casos las empresas serían beneficiadas por el resultado de las investigaciones desarrolladas por esta fundación, y a la vez aprovecharían legítimamente los beneficios tributarios otorgados para estas entidades reinvertiendo los recursos disponibles en su misión fundacional.¹⁸

En razón de lo anteriormente señalado, es posible distinguir una serie de beneficios para las pymes que decidan utilizar instituciones jurídicas, creando nuevos sistemas empresariales, para facilitar su actuación conjunta en determinados temas problemáticos de su gestión con la finalidad de mejorar los beneficios, bajar la estructura de costos fijos e internacionalizar sus organizaciones.

D) Beneficios de la implementación de sistemas de redes a través de instituciones de ECOSOC para la promoción de la actividad de la pequeña y mediana empresa.

En razón de lo anteriormente señalado, es posible distinguir una serie de beneficios para las pymes que decidan utilizar instituciones jurídicas, creando nuevos sistemas empresariales, para facilitar su actuación conjunta en determinados temas problemáticos de su gestión con la finalidad de mejorar los beneficios, bajar la estructura de costos fijos e internacionalizar sus organizaciones.

Es posible distinguir en principio tres tipos de beneficios fácilmente obtenibles por las empresas: En primer lugar respecto de la innovación y cooperación. En segundo lugar, en lo referente al financiamiento. Y, finalmente, los beneficios directamente económicos.

4.3. *Respecto de cooperación e innovación*

Ha quedado plenamente demostrado que los principales problemas de las pymes tienen su origen en su pequeño tamaño, el cual les impide acceder a una serie de beneficios necesarios para su crecimiento. Por otra parte, de acuerdo a lo anteriormente expuesto, también resulta evidente que las pequeñas y medianas empresas pueden hacer frente a estos problemas mediante

¹⁸ Carrancho Herrero, María Teresa; Vattier Fuenzalida, Carlos; *La constitución de las fundaciones*; Editorial Boch Editores, Madrid, España, año 1999.

la creación de redes de cooperación, o incluso de “sistemas empresariales”, que les permitan obtener los beneficios de las grandes empresas sin tener que sacrificar sus características propias.

En el caso de la innovación tecnológica, como lo hemos enunciado con anterioridad, es difícil que las pequeñas y medianas empresas pongan en marcha un proceso de inversión sostenida en materias de innovación, especialmente debido a los altos costos de inversión de alto riesgo que este tipo de políticas implican para cualquier empresa, con mayor razón en el caso de empresas que adolecen de una falta de financiamiento y capacidad de crédito evidente.

Pero, por otra parte, es posible que un determinado rubro de pequeñas y medianas empresas se unan, tanto mediante formas societarias tradicionales, como a través de entidades de economía social, para solventar una determinada investigación que reporte beneficios para todas ellas en su conjunto, compartiendo tanto los riesgos de dicha investigación, como los resultados de la misma.

4.4. Respecto del financiamiento

La falta de financiamiento se ha convertido no sólo en un problema para este sector, sino que en una verdadera enfermedad que afecta sus posibilidades de subsistencia en el tiempo, ataca la eficiencia de las empresas, su capacidad de crecimiento, el cumplimiento de sus obligaciones. La creación de entidades especiales destinadas al apoyo financiero de las pymes implica esfuerzos conjuntos de estas organizaciones, pero también implica una medida que puede alterar drásticamente los niveles de crecimiento de un país en un momento determinado.

Dada la incapacidad del sector financiero de hacer frente de manera directa a la demanda de financiamiento de este sector, sea por razones de riesgo o de incumplimiento de los requisitos impuestos por la autoridad financiera para el otorgamiento de dichos créditos, se hace imperiosa la búsqueda de una alternativa diversa que implique una solución basada en la cooperación interempresas, una propuesta sectorial que subsane, y, en definitiva, resuelva este problema.

De esta forma, la constitución de entidades financieras de economía social que faciliten la cooperación financiera dentro del sector implica una alternativa de solución concreta e independiente tanto del poder político como del sistema financiero en general, manteniendo la independencia de sus actores, pero favoreciendo el acceso al crédito, en definitiva: “Mancomunar estos esfuerzos institucionalizados en cooperativas o cámaras serán condiciones dignas de cré-

dito para instituciones crediticias nacionales o extranjeras, con avales y garantías recíprocas, rotativas y el compromiso contundente de cada municipio, de cada provincia, ofreciendo razonablemente parte de los fondos de coparticipación para estos fines, que son impulsar la generación de nuevas fuentes de ocupación, puesto que para más empleos, más empresarios, más empresas".¹⁹

4.5. Beneficios económicos a obtener por las pymes al implementar esta propuesta

4.5.1. Baja en la estructura de costos de la empresa

Como ya hemos comentado a lo largo del presente trabajo, las pymes, mediante la constitución de sociedades, cooperativas o incluso mediante la mera cooperación entre ellas al ordenar sus insumos en conjunto podrán aprovechar directamente los beneficios de las economías a escala; al ordenar cantidades mayores de materias primas podrán mejorar los precios, bajando consecuentemente sus costos, aumentando sus utilidades.

4.5.2. Potencian su capacidad exportadora

Al actuar coordinadamente las pymes logran acceso a mayores volúmenes de producción, si dicha producción es uniformada mediante la gestión de asociaciones que presten asesoría técnica, y a la vez favorezcan el proceso de internacionalización actuando como negociador de las entidades asociadas, tanto la calidad como la factibilidad de realizar exportaciones aumenta drásticamente para estas entidades.

Con todo, dada la transnacionalidad de las empresas, es importante considerar en una segunda etapa de internacionalización la generación de redes más allá de las fronteras nacionales.²⁰

4.5.3. Mejoran sus niveles de competitividad

Como directa consecuencia de los puntos antes enunciados, la oferta desarrollada por estas empresas es más competitiva, dado que su estructura de costos permite un grado de negociación mayor, pueden ofrecer cantidades superiores de producto y dotar de una mayor regularidad sus despachos a clientes.

¹⁹ Bertosi, Roberto; "MicroPymes argentinas. MERCOSUR. Una Mirada para la interdisciplina científica"; http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/MicroPymes_argentinas.pdf.

²⁰ Barrachina Ros, Miguel; "Política de fomento de la Economía Social"; *Revista CIRIEC* N° 47, extraordinario, noviembre de 2003, CIRIEC-España.

5. Conclusiones

Si bien es cierto que no sólo las organizaciones jurídicas de economía social pudieran servir de base para la constitución de sistemas sociales de pequeñas y medianas empresas, es efectivo que dichas organizaciones son más adecuadas para la solución de los problemas que las afectan por las siguientes razones: en primer lugar, las entidades de economía social al no perseguir fin de lucro buscarán el bienestar de todos sus miembros y no de aquellos que aportan mayores capitales.

En segundo lugar, el principio de “un miembro, un voto” facilita la democratización de estas organizaciones, y por tanto, logra una mayor identificación de los mismos respecto de la entidad, favoreciendo de esta manera la participación activa de sus miembros.

En tercer lugar, al constituirse como entidades sin fines de lucro los riesgos que implica la afiliación para las pymes son menores, no debiendo incurrir en mayores gastos que aquellos que voluntariamente determinen comprometer, sin arriesgar de esta forma su limitado patrimonio en nuevas sociedades.

En cuarto lugar, la creación de entidades de economía social destinadas al apoyo, asesoría técnica y facilitación de acceso al sistema financiero de las pymes, cumple un rol social importante, dado que sus estudios, políticas y planes estratégicos empresariales podrán ser aprovechados por futuros emprendedores, aportando de esta manera un carácter social importante a su labor de promoción y apoyo de la pequeña y mediana empresa.

Finalmente, podemos concluir que las acciones de cooperación e integración entre pequeñas y medianas empresas se erige como una propuesta concreta para la solución de sus problemas estructurales, favoreciendo asimismo la competencia en los mercados mediante la atonicidad aportada por estas organizaciones, como asimismo por el *know-how* puesto a disposición del público por sus organizaciones de integración.

En definitiva, es interesante destacar que las pymes tienen dos problemas principales: eficiencia y competitividad. Se han propuesto una serie de alternativas para solucionar dichas temáticas, políticas de Estado, cooperación entre particulares, etc.

De acuerdo a lo planteado, las formas de cooperación interempresas se pueden configurar dependiendo del tipo de cooperación; pueden instrumentalizar dos teorías: si es que la finalidad es la configuración de una entidad nueva, se utilizará la teoría de sistemas, en caso de que sólo se busque una actuación coordinada

entre organizaciones, se preferirá la teoría de redes. En ambos casos es posible lograr sus fines a través de entidades con y sin fines de lucro.

Finalmente es importante considerar que la creación de este tipo de organizaciones facilita no sólo el trabajo conjunto empresarial, y la coordinación de todo un sector de la economía, sino que la entrega de beneficios y recopilación de información para nuevos emprendedores, mediante la constitución de organizaciones de fomento y apoyo privadas que presten los servicios que las pymes necesitan para sobrevivir.

