Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño

Gobierno de Chile

División de Asociatividad y Economía Social

Estudio:

Identificación y Caracterización del acceso a financiamiento y a servicios financieros para organizaciones de la Economía Social

2015

Contenidos

1 INTRODUCCIÓN Y PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO 5

2 OBJETIVOS 7

2.1 OBJETIVO GENERAL 7
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 7

3 MARCO HISTÓRICO – CONCEPTUAL 9

3.1 ANTECEDENTES Y CONTEXTO HISTÓRICO INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL 10
3.2 ANTECEDENTES Y CONTEXTO HISTÓRICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN CHILE 11
3.3 PRINCIPALES COMPONENTES DE ECONOMÍA SOCIAL 14
3.4 SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL 16
3.5 FINANCIAMIENTO EN ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL 19

4 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS DE EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL 23

4.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS COOPERATIVAS EN CHILE 24
4.2 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ASOCIACIONES GREMIALES 47

5 MARCO METODOLÓGICO DEL ESTUDIO 57

5.1 MUESTRA CUALITATIVA 57
5.2 MUESTRA CUANTITATIVA 60

6 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO 63

6.1 TRABAJO DE PRE CAMPO 63
6.1.1 CONSTRUCCIÓN DEL CUESTIONARIO 63
6.1.2 ESTRATEGIA DE POBLAMIENTO DE BASE 65
6.1.3 VALIDACIÓN DE DATOS DE CONTACTO 66
6.2 TRABAJO DE CAMPO 67
6.2.1 APLICACIÓN DE ENCUESTAS 67
6.3 TRABAJO DE POST CAMPO 68

7 RESULTADOS DEL ESTUDIO 69

7.1 CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LAS ORGANIZACIONES 70
7.1.1 ASPECTOS GENERALES DE LAS COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES GREMIALES 70
7.1.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LAS COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES GREMIALES 76
7.2 CONDICIONES DE ACCESO A SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO 86
7.3 CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS FINANCIEROS E INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES GREMIALES 109
7.4 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS FINANCIEROS E INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES GREMIALES 121
7.4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA PÚBLICA 121
7.4.2 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA PRIVADA DISPONIBLE 133
7.4.3 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DISPONIBLE DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO 141

8 BRECHAS DE ACCESO A FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS FINANCIEROS EN LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL 155

8.1 CONTEXTO EN EL QUE SE DESARROLLAN LAS BRECHAS 156
8.2 BRECHAS DE ACCESO A FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS FINANCIEROS 157
8.2.1 BRECHAS DE PRIMER ORDEN 157
8.2.2 BRECHAS DE SEGUNDO ORDEN 162

9 CARACTERIZACIÓN DE EXPERIENCIAS EXITOSAS 164

9.1 EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EXITOSAS 165
9.1.1 FONDACTION – CANADA 165
9.1.2 FRECOOP – URUGUAY 171
9.1.3 ALLIANT CREDIT UNION – EEUU 177
9.1.4 EQUISOL – FRANCIA 181
9.1.5 COOPERAZIONE FINANZA IMPRESA - ITALIA 186
9.1.6 CORPORACIÓN NACIONAL DE FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS – ECUADOR 190
9.1.7 FONDO DE CAPITAL PARA EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA – MEXICO 195
9.2 EXPERIENCIAS NACIONALES EXITOSAS 200
9.2.1 PROYECTOS ASOCIATIVOS DE FOMENTO (PROFO) 201
9.2.2 PROYECTOS DE GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN COOPERATIVAS 203
9.2.3 PROGRAMAS DE CRÉDITO CON GARANTÍAS ESTATALES 205
9.2.4 CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES GREMIALES Y EMPRESARIALES 207
9.2.5 PROGRAMA DE DESARROLLO DE INVERSIONES (PDI) Y CRÉDITO A LARGO PLAZO 208
9.2.6 PROGRAMA GESTIÓN Y SOPORTE ORGANIZACIONAL "PROGYSO" 210
9.2.7 CRÉDITO EMPRESA 212

10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO 214

10.1 CARACTERIZACIÓN GENERAL DE LAS ORGANIZACIONES 214
10.2 CONDICIONES DE ACCESO A FINANCIAMIENTO 216
10.3 CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE LAS ORGANIZACIONES 218
10.4 OFERTA PÚBLICA Y PRIVADA DISPONIBLE PARA LAS ORGANIZACIONES 220
10.5 BRECHAS DE ACCESO A FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS FINANCIEROS 222

11 RECOMENDACIONES 226

11.1 RECOMENDACIONES HABILITANTES DEL ENTORNO 227
11.1.1 POLÍTICA PÚBLICA HABILITANTE DE ESPACIOS PARA EL TERCER SECTOR DE LA ECONOMÍA 227
11.1.2 ESTADO Y VIGENCIA DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL 229
11.1.3 GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL 229
11.1.4 ORGANIZACIÓN Y ENTORNO 231
11.2 RECOMENDACIONES QUE HABILITARÁN LA RELACIÓN ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS 233
11.2.1 ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL 233
11.2.2 INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS QUE OFRECEN PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS 236
11.2.3 RELACIÓN ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE SERVICIOS Y PRODUCTO FINANCIEROS PARA LAS OES 238
11.3 SUSTENTABILIDAD Y FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA 239

12 ANEXOS 242

12.1 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN 242
12.1.1 CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS Y ASOCIACIONES GREMIALES 242
12.1.2 PAUTA CUALITATIVA PARA COOPERATIVAS 250
12.1.3 PAUTA CUALITATIVA PARA ASOCIACIONES GREMIALES 252
12.1.4 PAUTA CUALITATIVA PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS 254
12.1.5 PAUTA CUALITATIVA PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS 256
12.2 CARTA CONDUCTORA 257
12.3 PROTOCOLOS DE CONTACTABILIDAD 259
12.4 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 261

1 INTRODUCCIÓN Y PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO

El presente documento corresponde a la versión final del proceso de consultoría denominado "Identificación y caracterización del acceso a financiamiento y a servicios financieros para organizaciones de la Economía Social" solicitado por la División de Asociatividad y Economía Social, dependiente de la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño. Su propósito es dar cuenta del desarrollo completo del proceso de consultoría, desde la construcción de los instrumentos a la presentación de los resultados y su respectivo análisis desagregado según el tipo de organización encuestada.

En un primer apartado se presentan los objetivos del estudio para luego dar cuenta del marco conceptual que sentará la base teórica y los conceptos claves sobre los que se sitúa el análisis de la información, basado en un análisis histórico del panorama nacional e internacional de las organizaciones de la economía social.

En el cuarto capítulo se presenta el diagnóstico de la situación actual de las cooperativas y asociaciones gremiales, donde se exponen aspectos generales de las organizaciones, el marco jurídico sobre el cual se desenvuelven, la estructura organizacional y principales fuentes de financiamiento a las cuales han accedido estas organizaciones

Le sigue la descripción de la Fase Metodológica que aborda los temas de la muestra lograda y el diseño de los instrumentos. Luego de ello se presentan las principales actividades relacionadas con la etapa de preparación al trabajo de campo o Precampo que incluye la estrategia de contacto con las organizaciones.

Le sigue el desarrollo que tuvo el proceso de campo y las estrategias de supervisión, control y validación de la información entregada. En un apartado siguiente se presentan los resultados del estudio desagregados para cada tipo de organización según ciclo de vida, en el cual se caracterizan aspectos generales de las organizaciones, su estructura, demanda, oferta disponible y principales brechas de acceso a financiamiento.

En el apartado siguiente se presentan las experiencias internacionales y nacionales exitosas, caracterizando a cada una de las instituciones que entregó el financiamiento, detallando el contexto sobre el cual se desarrolló la experiencia y los criterios de replicabilidad.

Finaliza el informe con la entrega de las principales conclusiones y recomendaciones de política pública para la mitigación de brechas de acceso a financiamiento. En el último punto se entregan, a modo de anexos, elementos importantes que permiten dar sustento a la consultoría realizada.

En definitiva, este Informe corresponde a la entrega final del estudio, donde se exponen los resultados extraídos de la recolección y análisis de la información relativa a la caracterización del acceso a financiamiento y servicios financieros para organizaciones de la economía social.

2 OBJETIVOS

Los objetivos del presente servicio de consultoría son los siguientes:

2.1 Objetivo General

Identificar y caracterizar el acceso a financiamiento y servicios financieros de las organizaciones de la economía social, con foco en las cooperativas y las asociaciones gremiales, mediante el análisis del mercado en el que se desenvuelven, las dificultades concretas de acceso durante su ciclo de vida, potenciales brechas y fallas de mercado, y de la restricción de acceso a fondos de programas e instrumentos públicos de financiamiento.

2.2 Objetivos Específicos

Los objetivos específicos de la presente consultoría son los que se presentan a continuación:

a) Definir un marco histórico y conceptual que oriente el estudio.

b) Diagnosticar y caracterizar de manera específica la situación actual del acceso a servicios financieros de las organizaciones de la economía social del país, con énfasis en las cooperativas y las asociaciones gremiales.

c) Identificar y caracterizar, la demanda por acceso a servicios financieros, para cada tipo de organización según las necesidades detectadas para el sector.

d) Identificar y caracterizar la oferta privada de servicios financieros para el sector, para cada tipo de organización.

e) Identificar y caracterizar la oferta pública de financiamiento y de servicios financieros para el sector, para cada tipo de organización.

f) Caracterizar la realidad actual y las potencialidades de las empresas privadas de la economía social como proveedoras de servicios financieros para el sector, en énfasis en las cooperativas de ahorro y crédito, fundaciones de micro finanzas y otras empresas sociales de reciente constitución.

g) Identificar las brechas de acceso a los servicios financieros de las organizaciones de la economía social, así como también fallas que se identifiquen en el mercado en estudio.

h) Identificar y caracterizar a lo menos, 7 experiencias nacionales innovadoras, probadamente exitosas en resultados, y potencialmente replicables en la entrega de servicios financieros a empresas y organizaciones de la economía social.

i) Identificar y caracterizar a lo menos, 7 experiencias internacionales innovadoras, probadamente exitosas en resultados y potencialmente replicables en la entrega de servicios financieros a empresas y organizaciones de la Economía Social (países de la OCDE, de Latinoamérica y otros que puedan ser referentes y comparables con Chile).

j) Proponer iniciativas de política, programas o acciones, según corresponda, para la eliminación/mitigación del efecto de las brechas de acceso y/o fallas de mercado.

3 MARCO HISTÓRICO – CONCEPTUAL

En el siguiente apartado se presenta una descripción de los conceptos claves a partir de los cuales fueron trabajadas las distintas temáticas incluidas en el levantamiento y análisis de información durante el proceso de consultoría.

El Marco histórico y conceptual del estudio se estructura a partir de 5 capítulos, los que se presentan a continuación:

1. Antecedentes y contexto histórico internacional de la Economía Social
2. Antecedentes y contexto histórico de la economía social en Chile
3. Principales componentes de la Economía Social
4. Situación Actual de la Economía Social
5. Financiamiento en Organizaciones de la Economía Social

3.1 Antecedentes y contexto histórico internacional de la Economía Social

Los orígenes de la Economía Social, dentro de países desarrollados, abarcaron una gran cantidad de organizaciones que surgieron como respuesta a la precaria situación en la que se encontraban una serie de oficios desprotegidos a los vaivenes del mercado, sin la debida protección de políticas económicas. Desde mediados del siglo XIX, en países con mayores niveles de industrialización, la situación de trabajadores de un vasto espectro de oficios presentó nuevas modalidades de trabajo que incrementaron la explotación que padecían por parte de sus empleadores, a lo que se sumaba la poca importancia por parte de políticas estatales de abordar el tema de la calidad de vida de los trabajadores por aquel entonces.

A partir de ello, se generó un debate que abordó la situación de trabajadores en períodos álgidos de industrialización. Uno de los casos más connotados fue el del pensamiento socialista impulsado por Robert Owen, entre otros, en el Reino Unido, con la intención de emancipar a los trabajadores de un contexto precario. En tanto, en Francia se desarrollaron las ideas asociacionistas de Saint-Simon, yendo a la par con la introducción del término cooperación por Joseph Rey en 1826. Con ello, en sus inicios, se entabló la directa relación entre cooperativas de producción y asociaciones obreras de producción, denotando el grupo de trabajadores que se verían beneficiados con su posterior desarrollo.

A medida que la posición de cooperativas fue ganando terreno, se desarrolló su inclusión en temas académicos. Tal fue lo trabajado por el economista Leon Walras quien apuntó al rol de estas instituciones en la resolución de los conflictos sociales al destacar su papel económico, no tanto en una reducción del capital desarrollado por las industrias, como en una disminución del carácter capitalista imperante por aquel entonces, destacando un papel moral con la introducción de la democracia en las labores del proceso de producción (Monzón & Cháves, 2012). La aparición del concepto economía social, en tanto, se presentó a mediados del siglo XIX en la literatura económica, con lo expuesto por Charles Dunoyer quien fue uno de los primeros académicos en defender un enfoque moral de la economía (Monzón & Cháves, 2012). Con ello, se dio pie a un tratamiento del tema desde una escuela heterogénea de pensamiento que puede agruparse colectivamente bajo la denominación de economistas sociales.

Frente al enfoque que tuvieron estas primeras aproximaciones a la economía social, se destaca que fueron abordadas desde una perspectiva liberal, intentando consolidar a las instituciones que el capitalismo incipiente iba a desarrollar, como las empresas y los mercados capitalistas, antes de proponer alternativas de un nuevo modelo económico (Monzón & Cháves, 2012). La intención que caracterizó el desarrollo de este concepto fue un realce de lo social en nuevos contextos económicos, destacando el aspecto moral en el funcionamiento de las instituciones económicas.

En tanto, como constante a lo largo del s. XX dentro de experiencias internacionales, el Estado tuvo hasta inicios de la década de los noventa una posición hacia las organizaciones de Economía Social que se caracterizó por una regulación de éstas como una forma de organización empresarial más, siendo parte importante en el desarrollo económico y social de la población,

considerándolas en gran medida. Dicho escenario varió al transcurrir la década, incluyéndose nuevas aproximaciones en la manera en que gobiernos consideraban el accionar de estas organizaciones. Uno de los hitos en este marco fue la definición conceptual del tema desarrollado durante el Congreso de Manchester en 1995, siendo parte de una serie de encuentros que reenfocaron la visión que se había tenido hasta entonces de estas organizaciones, consolidando la imagen que se tiene para su desarrollo en políticas públicas, como ha sido el caso de realzar vínculos entre organizaciones, para generar mayor sincronía entre las partes.

3.2 Antecedentes y contexto histórico de la Economía Social en Chile

El caso chileno no fue la excepción, con un período gestacional de las instituciones de economía social desde mediados del siglo XIX, siendo uno de los antecedentes directos los aportes entregados por la Sociedad de la Igualdad en 1848. A ello se suma que en el marco de un contexto que presentó repercusiones directas en sectores populares tras la derrota liberal en la guerra civil de 1851, producto del desamparo por el poco desarrollo de reformas políticas, la opción que fue adquiriendo mayor atención por grupos de trabajadores fue la autogestión en la cobertura de las necesidades básicas. Con ello, "en sociedades sin protección o previsión social, estas organizaciones surgieron para resguardar los intereses del sector obrero y popular" (Grez,
1994, pág. 307), siendo estos últimos los principales protagonistas en el desarrollo de cooperativas y mutuales en los albores de la economía social en Chile.

Durante la segunda mitad del siglo XIX se consolidaron las mutuales y sociedades de socorro como base para el accionar de clases populares, estableciéndose sus más importantes funciones, como fue el caso de instalar cajas de ahorros para socorrer a artesanos enfermos, discapacitados o ancianos, y a sus familias, a la par de la creación de instituciones educacionales con el auspicio de personalidades liberales (Grez, 1994). Con ello, se presentaron los primeros antecedentes de modalidades de financiamiento en el rubro, con la atención de entregar solución a problemas económicos de sus afiliados, destacando los valores de estas iniciativas en sus inicios: asociativo, educativo y reivindicativo.

Con el arribo de la crisis financiera en las últimas décadas del siglo XIX, el poder político se plantea potenciar el accionar de las organizaciones de economía social, formalizando sus vínculos, en aras de solventar la precariedad en la que se encontraban los trabajadores. Esto ayudó a posicionar sus actividades en la esfera pública, entregándoles mayor notoriedad. A su vez, se presentó la intención de unificar a las distintas organizaciones de asociatividad en aras de expandir su impacto en la vida de los participantes, siendo el caso de la creación de sociedades populares de recreación cultural (Grez, 1994).

Al entrar en el siglo XX, poco a poco los alcances de la economía social se fueron entrelazando con lo sucedido en otras organizaciones de trabajadores, siendo uno de los casos más importantes la relación de ciertas organizaciones sociales con el accionar obrero al coordinar las reivindicaciones desarrolladas en huelgas en el cambio de siglo. Dependiendo de la capacidad de acción de las organizaciones, en ocasiones la ayuda pudo trascender el ámbito de la empresa,

siendo un caso paradigmático los tipógrafos, quienes desde el siglo XIX ya habían mostrado avances con la formación de Sociedades en Santiago y Valparaíso, lo que se complementó con la generación de Congresos Obreros que guiaron un acciona mancomunado de este y otros oficios (Grez, 1994). De ello se desprende la posibilidad de las organizaciones de Economía Social por vincularse con otras asociaciones laborales, afianzando la capacidad de acción de los trabajadores frente a sus empleadores.

Sin embargo, el auge en la expansión de sociedades atrajo el problema de la coordinación para fomentar su eficacia (Grez, 1994). Esta situación se fue formalizando con las reformas sociales de la década de los veinte, siendo el caso de contrato de trabajo, seguro obrero, accidentes de trabajo y organización sindical. A la par, en este contexto, se promulga en 1924 la primera Ley de Cooperativas, siendo consolidada en 1932, al fijársele su texto y estructura. Ello con la intención de afianzar el crecimiento de cooperativas de consumo y vivienda, las que habían tenido una mayor llegada entre sindicatos, a partir de los réditos que los empresarios vieron con la promulgación de dicha ley (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003). Por su parte, en 1927 se crea el Departamento de Cooperativas, siendo parte del Ministerio de Fomento (Grez, 1994).

Al avanzar el siglo XX, se fue generando una consolidación de la economía social con la expansión del fenómeno a otras capas de la sociedad, como nuevos asalariados y sectores medios, presentándose cooperativas que destacaron las características de estos grupos, siendo las particularidades que se desprendieron de trabajadores de otros rubros. Además, se presentó la inclusión de nuevos actores en los fomentos de cooperativas, como fue el caso de la iglesia, ampliando el rango de acción de las cooperativas por medio de la mediación de otras instituciones más allá de agrupaciones de oficios y sindicatos.

Complementando aquello, a partir de la década de los sesenta, se consolida un accionar estatal en la conformación y mantención de cooperativas, siendo un hito importante la promulgación de la Ley General de Cooperativas en 1960 y 1963, lo cual abrió la posibilidad de considerar a las cooperativas como un factor central en las políticas reformistas de la época (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003), dejando de lado un desarrollo de estas organizaciones sin la consideración central de un accionar estatal, realzando la posibilidad de políticas que las guiaran y reforzaran, de acuerdo a los temas de mayor interés en la época.

En tanto, un punto álgido en el desarrollo de la economía social se vivió durante el gobierno de Frei Montalva, siendo un elemento central generar espacio para que las cooperativas se asentaran institucionalmente. Con ello, se logró expandir el rango de acción de las cooperativas hacia instancias agrícolas, con la creación de la Cooperación de Reforma Agraria (CORA), la que junto con el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), tuvieron por función la coordinación de organizaciones de campesinos asignatarios de tierras expropiadas (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003).

A pesar de contar con una institucionalización en ciernes, la cual se reflejó en el aumento de cooperativas que se evidenció en el transcurso de la década, con la llegada de los setenta se empezó un período de incertidumbre sobre el desarrollo de estar organizaciones. Tras el golpe

militar se fueron debilitando una serie de instituciones sociales que servían de apoyo a vastos grupos de trabajadores, entre los cuales se ubicaron sindicatos y cooperativas, estas últimas como aquellas que vieron mermada en mayor grado su accionar. A las persecuciones que vivieron sus afiliados durante la segunda mitad de los setenta, debe destacarse el decreto Nº3.342, impulsado en mayo de 1980, que entregó libertad de asociación a mutuales, a la par de una flexibilidad en la creación de federaciones de cooperativas (Grez, 1994). De esta manera, se debilitó la capacidad de acción de cooperativas y federaciones a mayor escala, como fue la característica en décadas anteriores, dando paso a un contexto disgregado. A ello debe sumarse, por su parte, la disociación del sector cooperativo durante la década de los ochenta entre una facción que ahondó en la dimensión económica, dejando a un lado el aspecto social, consolidando su inserción en mercados cada vez más liberalizados; mientras que otro grupo del sector cooperativo apuntó a profundizar vínculos con cooperativas internacionales, siendo parte de la revitalización institucional que se desarrollará en la década siguiente (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003).

Sobre los avances en la materia en décadas recientes, se destaca la Ley General de Cooperativas, aprobada en 2002, siendo uno de los pocos incentivos en el tema, pues se ha mantenido reducido el presupuesto del Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003). Respecto a la ley, reemplazó a la estipulada en la década de los setenta, entregándole una mayor flexibilidad ante la burocracia en la creación de cooperativas, lo cual destaca la liberalidad que le entregó a quienes quisieran formar este tipo de organizaciones. Complementando esto último, se le entregó un nuevo aire al Comité Público – Privado de Desarrollo Cooperativo, intentando realzar la institucionalidad entre el sector público y el cooperativo en el desarrollo de las organizaciones (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003).

Frente a este último punto, se destaca el desarrollo de la relación entre el Sector Cooperativo y el Estado, especialmente en lo que refiere a la autonomía del primero (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003). Ello se evidenció en el número de cooperativas que se presentaron en décadas recientes, manteniéndose una cantidad estable, frente al alza en el número de socios, especialmente por el aumento en las cooperativas de ahorro y crédito, sin existir ninguna política o instrumento público destinado especialmente a las cooperativas en los últimos 30 años primero (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003, pág. 51).

En años recientes, se han generado otras iniciativas para profundizar el accionar de este tercer sector, especialmente en lo que se refiere a sistemas de registro de las organizaciones y la disposición de fondos de fomento empresarial. Tal ha sido el caso de la creación de la División de Asociatividad y Economía Social, por parte de la Subsecretaria de Economía y Empresa de Menor Tamaño en mayo de 2014. Entre las funciones que están en el plan de trabajo de esta nueva división, contar con una institucionalización de este sector se presentó como una de los principales objetivos a desarrollar, destacando una orgánica que ponga detalle al funcionamiento de las organizaciones involucradas en el sector. A su vez, se apunta a posicionar una constancia en procesos de desarrollo de habilidades y competencias en equipos de trabajo, priorizando contar con una preparación de este sector para los desafíos que deberán afrontar.

Los ejes de trabajo de esta división, en tanto, recalcan la necesidad de contar con un marco normativo que dé cuenta de los actuales requerimientos del sector, apuntando a la modernización de los parámetros legales en los que se insertan las organizaciones. Ello a la par de tener afianzados canales de comunicación entre las organizaciones de Economía Social, con la intención de sustentar una red de ayuda entre ellas. Junto a ello, se valora contar con mejores antecedentes de experiencias internacionales en la institucionalización del tercer sector, presentándose como elemento de importancia incorporarse a redes internacionales públicas y privadas, para enriquecer la modernización del sector.

3.3 Principales componentes de Economía Social

Los componentes de la Economía Social denotan los objetivos que pretenden alcanzar, en aras de generar instancias que se diferencien de ámbitos propiamente privados o públicos, además de especificar el rango de acción que poseen las organizaciones, de acuerdo a los actores involucrados. Estos elementos varían de acuerdo a las legislaciones de los países, ante lo cual será necesario destacar aquellas diferencias que se generen entre el caso chileno y situaciones latinoamericanas o internacionales.

En términos operativos, como una constante independiente a la legislación de cada país, las organizaciones de este sector se definen como aquellas que poseen un carácter democrático con igualdad en votación, sin que se generen mayorías de acuerdo a proporcionalidad en el capital que se tenga en la empresa ((Moulaert & Ailenei, 2005) (OIT, 2011)). A partir de ello, las decisiones quedan en manos de una mayoría de socios usuarios, en el marco de la actividad cooperativizada, siendo este uno de los pilares identitarios de esta clase de agrupaciones. A ello se suma la creación de reservas indivisibles, es decir, aquellas que no pueden distribuirse a pesar de la disolución de la organización, ahondando en la comunalidad que la caracteriza.

Frente a sus alcances, reafirmando la caracterización de un tercer sector, no forman parte del sector público ni están bajo su control. No obstante, aquello, cuentan con personalidad jurídica y poseen autonomía de decisión, tanto en el manejo de sus órganos de gobierno como en sus actividades (OIT, 2011). Respecto a sus participantes, no es obligatorio adherirse a ellas y se enfocan en una actividad económica por derecho propio, con el fin de satisfacer las necesidades de las personas, los hogares o las familias (Monzón & Cháves, 2012).

Junto a esta delimitación conceptual, deben señalarse las diferencias que existen entre Economía Social y Economía Solidaria, para considerar los alcances que poseen las organizaciones del sector en diferentes contextos. En la línea de sus principales componentes, el primer concepto se concentra en la satisfacción de necesidades, que no son desarrolladas ni por los beneficios derivados de la empresa privada ni por políticas de Estado, cayendo por definición en un tercer sector ajeno a los dos anteriores. Por su parte, Economía Solidaria se presenta como un concepto que viene a rescatar la herencia de las antiguas formas de la Economía Social desde la tradición francesa, con una nueva pluralidad en las actividades económicas del sector. Con ello, destacando la tradición a la que responden, ambos conceptos se presentan en la misma línea de acción en organizaciones que destacan una comunalidad y una protección para sus integrantes.

A esta caracterización general, se debe agregar que las organizaciones de Economía Social son de personas, no de capital ((Moulaert & Ailenei, 2005) (OIT, 2011)), lo cual implica una serie de especificaciones que las distinguen de los sectores público y privado. Respecto a ello, salvo en el caso de algunas organizaciones voluntarias que prestan servicios no de mercado a los hogares, la tendencia es aplicar el principio de una persona, un voto en sus procesos de toma de decisiones, con independencia del capital o las cotizaciones aportadas por los socios, siendo vital considerar una igualdad en sus participantes, destacando el aspecto de comunalidad en las decisiones.

Por lo tanto, considerando los puntos en común de las organizaciones del sector, se ha estandarizado la definición conceptual de la Economía Social, promovida en la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), siendo sus principios: primacía de la persona y del objetivo social por encima del capital; adhesión voluntaria y abierta; control democrático ejercido por sus miembros (no afecta a las fundaciones, puesto que no tienen socios); combinación de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general; defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; utilización de la mayoría de los excedentes para la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, los servicios de interés para los miembros y el interés general ((OIT, 2011) (Monzón & Cháves, 2012))

Entrando a las diferencias que poseen las empresas de Economía Social con otros sectores, se destacan en que no son lucrativas y no seleccionan a sus miembros ni calculan las primas de éstos sobre la base de sus riesgos individuales (OIT, 2011), destacando su rol protector y comunitario ante los trabajadores. Respecto al aspecto lucrativo, sin embargo, su prohibición no compete para el caso chileno, en el que estas empresas pueden o no buscar réditos lucrativos a partir de sus acciones. Por otro lado, a diferencia de empresas tradicionales, las organizaciones de Economía Social no solamente buscan ganancias financieras sino también generar beneficios sociales en virtud del tipo de productos o servicios que comercializan, el perfil de los trabajadores que participan en ella y la asignación de las ganancias financieras que son generadas. A su vez, el caso de las organizaciones de la Economía Social, existe una indisoluble e inseparable relación entre la condición del socio y la del asegurado o destinatario de la actividad asociada (OIT, 2011). La situación de las empresas tradicionales, en este punto, va en línea de desarrollar una venta de sus bienes y servicios en el mercado con el fin de crear o mantener empleo para sus socios.

Por su parte, los tipos de organizaciones de la Economía Social se distinguen, por un lado, entre cooperativas y mutuales, las que por tradición y alcances de sus funciones son las principales del sector. Esto se inserta en lo que algunos autores han observado en el acercamiento que se ha realizado del tema en la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos (Moulaert & Ailenei, 2005). En el caso de la Unión Europea, las cooperativas y mutuales son los ejes fundamentales de la Economía Social. Los objetivos de cada una de estas organizaciones se diferenciarán según sus alcances, así en el caso de las cooperativas, se presentan como asociaciones con directa relación en el mundo financiero, actuando en instancias de mercado. A su vez, dentro de los países de la

UE cuentan con presencia en una gama de actividades, como es el caso del trabajo asociado, donde la actividad cooperativizada es el empleo de los socios; también se da el caso de cooperativas de viviendas, cuya actividad principal es la construcción de viviendas para el socio; o las cooperativas agrarias, cuya actividad principal es la comercialización en el mercado de los productos elaborados por los socios (Monzón & Cháves, 2012).

Por otra parte, en el caso de las mutuales, tanto en contextos latinoamericanos como europeos, su actividad principal se divide en salud y previsión, por un lado, y por otro, el desarrollo de seguros (OIT, 2011). En el primer grupo, la intención es dar cabida a la cobertura del riesgo sanitario y social de las personas; mientras que en las mutuales de seguros, se concentra en el resguardo de bienes o contar con respaldo ante accidentes.

En tanto, dentro la tradición estadounidense, las fundaciones y asociaciones sin fines de lucro se posicionan como la piedra angular del sector (Moulaert & Ailenei, 2005). Considerando el beneficio público o un aspecto caritativo, las fundaciones apuntan hacia objetivos de valor público, destacando los intereses de la comunidad (OIT, 2011). Una situación más ambivalente se presente con las fundaciones privadas, las que pueden tener objetivos no lucrativos, pero su naturaleza privada puede estar incluida o no en el campo de la Economía Social. Ello pues se plantea que actividades que generan recursos que son invertidos parcialmente en fines filantrópicos son contradictorias de cierta manera con los fundamentos de las organizaciones de la Economía Social, en tanto trascienden el beneficio directo de los involucrados. De ahí que las fundaciones sean las organizaciones de Economía Social que más debate genera, respecto a sus alcances y convergencias con el resto de organizaciones del rubro (OIT, 2011).

Un caso particular se presenta en Chile, a su vez, con las asociaciones gremiales, siendo parte de aquellas organizaciones de la Economía Social más cercanas a cooperativas, que a fundaciones sin fines de lucro. Estas asociaciones cumplen el rol de representación sectorial, es decir, de desarrollar y proteger las actividades y oficio en el que están involucrados los participantes, solventándose económicamente mediante las cuotas de participación pactada en sus estatutos al momento de su constitución. Además, se reproduce la máxima de 'una persona, un voto' en lo que refiere a la toma de decisiones, lo que se suma a que los bienes de esta organización tienen un carácter comunitario, con igualdad de derechos con cada uno de sus participantes, siendo parte de la tradición a la que responden cooperativas (OIT, 2011). Con ello, manteniendo similitudes con estas organizaciones de la Economía Social, las asociaciones gremiales abarcan una mayor cantidad de intereses en torno a ramas productivas, considerándose la incidencia tanto de empresarios como de trabajadores a la hora de solventar los beneficios que entregan, expandiendo el marco de acción de los involucrados.

3.4 Situación actual de la Economía Social

En la actualidad, las organizaciones de Economía Social han debido adaptarse a un contexto económico con mayor dinamismo que en años anteriores. Dentro de los principales elementos a enfrentar, la subsistencia en períodos de crisis económica posiciona a estas organizaciones en un parámetro distinto frente a empresas privadas de otros sectores. Tal ha sido el caso de crisis

económicas recientes, siendo un claro ejemplo lo sucedido desde 2008, a partir de lo cual se ha generado un mayor impacto en empresas de carácter privado por sobre cooperativas u otras empresas del tercer sector. Ello se ha debido, entre otras razones, al vínculo que poseen estas últimas empresas con situaciones de mercado, en tanto han podido controlar las imperfecciones de mercado, evitando que se desnivele la balanza en el intercambio de bienes, o la difusión de información asimétrica, en comparación con empresas del sector público y privado (Borzaga, Depedri, & Tortia, The role of Cooperative and Social Enterprise: A multifaceted approach for an economic pluralism, 2009).

A su vez, este escenario evidencia el fortalecimiento de este tipo de organizaciones al momento de enfrentar crisis económicas, lo que ha sido considerado como uno de los argumentos de peso en torno a la dirección que debiesen adquirir algunos sectores de la economía (Borzaga & Galera, 2012). Específicamente, se ha apuntado a las falencias de la liberalización de la economía que caracterizaron a países desarrollados y en vías de desarrollo a lo largo de la década de los ochenta y noventa, siendo parte del problema que se difundió con la reciente crisis económica de 2008. A partir de ello, un empuje de organizaciones de la Economía Social, siendo las cooperativas como su caso más paradigmático, se ha valorado más la utilización de modalidades de organización de la producción que realzan aspectos de estas organizaciones, como es el caso de una responsabilidad social empresarial que valore el accionar de trabajadores para el resguardo de sus condiciones laborales y de su situación económica (Borzaga & Galera, 2012).

Para el caso europeo, no obstante, las crisis económicas han tenido su impacto sobre las cooperativas y diversas organizaciones de la Economía Social, debiendo enfrentar una reducción en los gastos de las organizaciones, destacando la capacidad de decisiones de sus integrantes. Ello se ha visto en mayor medida en sectores industriales, construcción, trasportes y de servicios, afectando a federaciones de cooperativas en el ámbito de empleabilidad, solvencia y capacidad de pagar deudas (Roelant, Dovgan, Eum, & Terrasi, 2012).

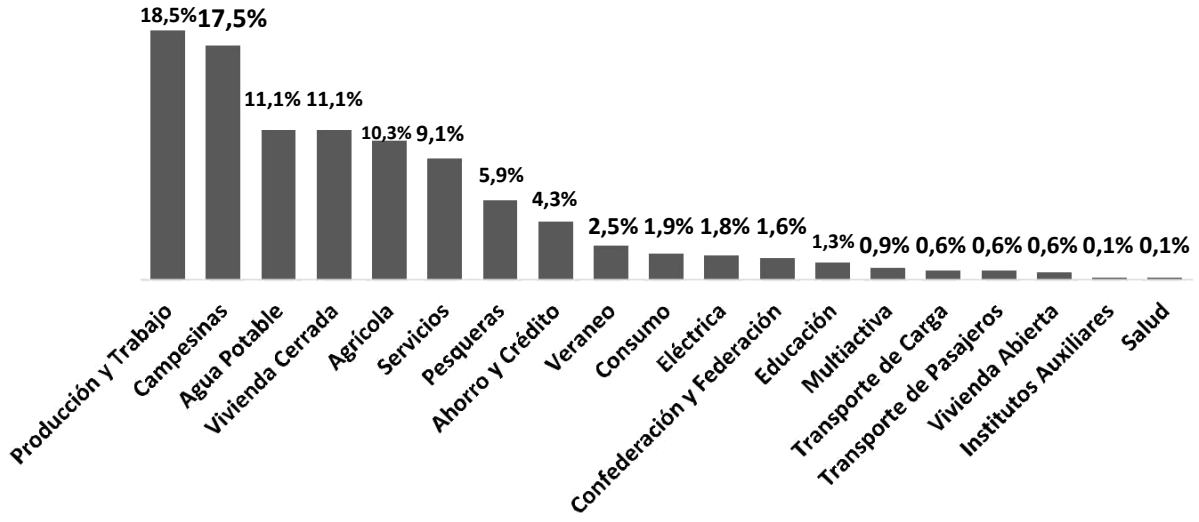
Pasando al contexto nacional, en términos concretos, la situación de las organizaciones de la Economía Social a inicios de la presente década denotaban cerca de 2,5 billones de dólares en ingresos , destacándose cooperativas bancarias y de seguros como las que tenían mayor peso a nivel mundial, considerando el tipo de servicios que entregaban; mientras que en rubros, el sector agrícola abarcaba cerca de un tercio del total de organizaciones, seguido por seguros y comercio con un 25% y 18% (División de Política Comercial, 2014). Con ello, se destaca la posición que tiene actualmente este tipo de organizaciones, a pesar de los embates por los que ha debido pasar en el marco de crisis económicas recientes.

En el contexto chileno, en tanto, como se vio en el apartado anterior, la situación normativa de la Economía Social se encuentra en proceso de profundización de su normativa al compararse con la de otros países desarrollados. Sobre sus principales métodos de financiamiento, por su parte, en cooperativas de ahorro y crédito se destaca la utilización de capital social, por sobre captaciones, como la fuente de financiamiento más importante, con un 40,2% del total de cooperativas con dicha modalidad (Pérez, Radrigán, & Martini, 2003). Ello realza la centralidad de los socios al momento de generarse el financiamiento, pues es en base a los préstamos de

éstos, con duración a su permanencia en la organización, la posibilidad que tienen los ingresos por sustentarse (Bel Durán & Fernández, 2002).

Complementando este escenario, cabe señalar el estado actual de las cooperativas, en términos de difusión y la composición de aquellos sectores que son más representativos del presente escenario de Economía Social en el país. De acuerdo a datos del Ministerio de Economía, dentro del espectro de organizaciones, entre las que más se destacan son Cooperativas de Producción y Trabajo, con un 18,5% de representatividad, las cuales según el D.F.L N°5, Art. 60, se enfocan en la producción de bienes o servicios a partir del trabajo mancomunado de sus socios, retribuyéndosele de acuerdo a la labor realizada; Cooperativas Agrícolas, Campesinas y Pesqueras, con un 33,7% de presencia, las que por el D.F.L N°5, Art. 65 y 68, deben producir y distribuir los bienes y productos del rubro, fomentando el desarrollo social, económico y cultural de sus socios; y Cooperativas de Servicios, que abarcan un 46,8% del total de organizaciones, correspondiendo al grupo más extenso, pues de acuerdo al D.F.L N°5, Art. 60, su rol es distribuir bienes y entregar servicios en una gama de ámbitos, destacándose escolares, abastecimiento de energía eléctrica y agua potable, necesidades habitacionales, de ahorro y crédito y de consumo, apuntando a solventar la situación doméstica. A la par de esta variedad de organizaciones, en el escenario chileno actual también destacan Confederaciones y Federaciones, las que en el marco del D.F.L N°5, Art. 101, reúnen a tres o más cooperativas, aunando intereses para un accionar de mayor envergadura.

Gráfico 1 Distribución de sectores económicos de la Economía Social



Fuente: ClioDinámica Ltda.

En términos cuantitativos, las cooperativas activas tenían alrededor de un millón 748 mil socios para el 2013 (División de Política Comercial, 2014), lo cual significaba que cerca de un 20% de la PEA estaba afiliada a alguna de las organizaciones de Economía Social. Estas cifras se complementan con el trabajo que entregó este sector, llegando a cerca de 11 mil personas, concentrándose su mayoría en las organizaciones en torno a Ahorro y Crédito, con un 35%, seguido por las cooperativas Agrícolas, con alrededor de un 25% de los trabajadores.

En base a ello, la situación en Chile se inserta en una serie de recomendaciones sobre la importancia actual de la Economía Social y la necesidad de contar con un marco normativo que proteja a las organizaciones del sector y fomente su accionar. Ello ha ido adquiriendo notoriedad en economías más desarrolladas, pues evita consecuencias de una baja legislación en el tema, la limitación de la visibilidad sectorial, el desarrollo de un vínculo internacional con otras experiencias, y en definitiva, debilita la resolución de problemas en la región (Borzaga & Galera, 2012). A su vez, se presentan consecuencias a partir de la indefinición del carácter económico de estas organizaciones, siendo uno de los casos más recurrentes la aplicación de estándares financieros y gobernanza que no considera las especificidades del modelo que guía a las cooperativas (Borzaga & Galera, 2012).

Frente a este escenario, se presenta el desafío de aunar acciones de las organizaciones de la Economía Social, destacando la posibilidad de expandir el mercado de determinados productos a partir de la generación de redes de asistencia en su promoción. Para ello, es vital reconocer rol de estas organizaciones y ser flexibles en su operación, velando por mantener claros los diversos objetivos que persiguen, destacando el vínculo que tengan de acuerdo a sus alcances y rubros. A su vez, se debe tener clara la regulación de las modalidades de financiamiento, las que deben estar acorde con los objetivos de los tipos de organizaciones de Economía social, para fomentar sus beneficios y solventar su existencia sin afectar a sus miembros (Moulaert & Ailenei, 2005).

3.5 Financiamiento en organizaciones de Economía Social

Ahora bien, adentrando el marco histórico conceptual a los medios de financiamiento ante los cuales participan organizaciones de la economía social, cabe señalar que las necesidades de las organizaciones variarán según el ciclo de vida en el que se encuentra la organización y el rubro, dada las diferencias sustanciales entre los tipos de trabajo; e incluso es importante considerar que dependiendo del estado de desarrollo en el que se encuentre cada una, es que las necesidades estarán enfocadas a distintos objetivos. Adicionalmente, es importante considerar a las cooperativas de ahorro y crédito como parte de un análisis separado del resto de las organizaciones, puesto que cumplen un doble rol como oferente y demandante, por tanto, su modelo de negocio y objetivos de financiamiento pueden ser distintos.

En relación a las modalidades de financiamiento en las organizaciones de Economía Social, de acuerdo a sus principales componentes, se sustentan principalmente en aportes de sus miembros, por medio de cuotas, estableciéndose montos para solventar las principales necesidades de la organización. Sin embargo, otra modalidad utilizada corresponde a la petición de créditos a instituciones dedicadas al tema, siendo parte importante del entramado económico que sustenta el accionar de la Economía Social para con sus beneficiarios. Independiente de uno u otro caso, en las experiencias de la región se han normado las posibilidades de las que disponen los miembros y beneficiarios de estas organizaciones por optar a capital para financiar las iniciativas. Respecto a los aportes de los miembros, son establecidos por ley en la mayoría de los países de la región, teniendo un carácter nominativo y traspasable entre quienes sean parte del listado de socios, de acuerdo a lo estipulado desde la administración

de la organización (Cracogna, 2003). Ello se complementa con lo estipulado al momento de realizarse el aporte de capital por los socios, debiendo contar con requerimientos específicos acorde a las necesidades de la organización.

En el entramado de generación de capitales para la organización, en el panorama legislativo de la región también se señalan los alcances en la devolución o reembolso de los aportes por parte de los miembros, diferenciándose de acuerdo a las necesidades de éstos y a las posibilidades de la organización (Cracogna, 2003), como es el caso de renuncias voluntarias, la exclusión del socio resuelta por la cooperativa o la disolución de la misma. A pesar de ello, cabe señalar los inconvenientes que implican los reembolsos para las cooperativas, destacándose sobre su incidencia económica financiera dependiendo del valor de las aportaciones a reembolsar y el plazo dentro del cual se hará efectiva la devolución.

Dentro del escenario regional, en tanto, se destaca el carácter variable de los recursos de los que disponen las cooperativas como constante en la legislatura de la región (Cracogna, 2003), pero siempre manteniendo un mínimo establecido por ley en razón de los objetivos de la organización, especialmente en lo que refiere a servicios bancarios y de seguro. A su vez, el financiamiento de este rubro convive con una flexibilidad legal, enfocándose en las necesidades de cada una de las cooperativas al momento de dictaminar las responsabilidades en el acceso a capital (Cracogna, 2003).

Por su parte, también deben señalarse los métodos de financiamiento complementarios de estas organizaciones, y como han debido adaptarse a las variaciones en el contexto económico. En este escenario, un tema importante ha sido el rol de cooperativas de ahorro y crédito en la región, siendo parte fundamental en la inclusión de estas organizaciones al sistema financiero (OIT, 2012). La labor principal de estas cooperativas remite a la posibilidad de generar un acceso a servicios financieros para microempresarios, yendo en la línea de los objetivos centrales de la Economía Social, al preocuparse de que los beneficiados puedan tener un desarrollo personal, familiar y comunitario.

Otro método de financiamiento importante es la recaudación de donaciones, un elemento que ha sido abordado principalmente por fundaciones sin fines de lucro. De acuerdo a la experiencia norteamericana, estas donaciones poseen un carácter estratégico, en el marco de la filantropía empresarial (OIT, 2011). Ello se complementa con la inclusión de términos como inversión ética y socialmente responsable, la cual realza el aspecto de los cimientos de la Economía Social en este tipo de organizaciones.

Redes de instituciones financieras que invierten directamente también se han posicionado como nuevas modalidades de financiamiento para estar organizaciones, lo cual se ha dado especialmente en situaciones que requieren préstamos a largo plazo. Uno de los ejemplos más claros se ha desarrollado en Canadá, con la iniciativa FondAction, la cual mezcló dos tipos de inversiones: por un lado, capital paciente de operaciones, enfocado en financiar costos asociados a capital laboral e innovación en equipos; y por otro, capital paciente de bienes raíces, para la

adquisición o renovación de bienes raíces (OIT, 2011). Ello expandió el rango de acción de las organizaciones, considerando las nuevas opciones de financiamiento a las que podían acceder.

Pasando a la situación de estas organizaciones frente al accionar estatal, la consideración de las políticas en el tema lleva a abordar el financiamiento de organizaciones de acuerdo a sus objetivos. Para el caso de cooperativas, se han posicionado como organizaciones con mayor ayuda de instancias estatales, valorando el arraigo de beneficiarios que conllevan. En la región ha sido uno de los casos con mayor llegada, pues en Colombia, Costa Rica, Argentina, Guatemala, Uruguay, Paraguay y Brasil se han generado vínculos propicios para la coordinación entre los organismos públicos de promoción y los organismos cúpula del sector cooperativo (OIT, 2012), siendo central en la formación para un contexto eficiente del sector en términos de su institucionalidad. Para el caso chileno, en tanto, durante los últimos años hubo una convivencia entre la Confederación General de Cooperativas de Chile (CONFECOOP) y el Departamento Nacional de Cooperativas (DECOOP) como organismos encargados de la promoción del sector, lo cual implica debilidades en la coordinación institucional (OIT, 2012), no obstante hoy en día se ha podido alinear dentro de estrategias gubernamentales orientadas a las organizaciones de la economía social, otorgándole así mayor relevancia a este sector, llegando a constituirse la División de Asociatividad y Economía Social durante el año 2014.

Continuando con la atención estatal de la que disponen estas organizaciones, caben dentro de las consideraciones que han tenido por parte de programas gubernamentales en otras latitudes, siendo importante destacar algunas experiencias internacionales para contrastar con lo sucedido actualmente en Chile. En el marco de otros países desarrollados, la situación de la Unión Europea no es homogénea respecto a las protecciones legales que amparan a cooperativas u otras organizaciones de la Economía Social. Hay países que poseen un marco normativo específico para esta clase de organizaciones, mientras que otros sólo aluden tácitamente a sus necesidades, y otros que no consideran este sector en lo absoluto, en términos jurídicos (Monzón & Cháves, 2012).

Para el caso de aquellos países que tienen normativas sobre el tema, las organizaciones de Economía Social han desarrollado un vínculo institucional centrado en grupos de cooperativas, federaciones y organizaciones centrales adoptan la forma jurídica de la asociación, aunando intereses en torno a su carácter de Economía Social; mientras que en otros países, se utiliza el estatuto de asociación con actividad económica para operar como cooperativa, apuntando a rasgos específicos que involucran a determinadas organizaciones en este sector (Monzón & Cháves, 2012). Con ello, se pretende delimitar aquellas organizaciones que tienen intereses en común, ya sea en el marco de objetivos que guían su accionar general, o bien, rasgos en común de empresas que cuentan con sectores vinculados a la Economía Social, pero que no son su actividad principal. Ello en términos de homologar las oportunidades que disponen para financiamiento, de acuerdo a sus competencias.

Otra modalidad de financiamiento, sin la notoriedad de los aportes de los socios o la implementación de créditos, pero con una incipiente presencia, es la posibilidad bursátil de las cooperativas para incrementar sus ingresos, la cual se destaca por ser a largo plazo en un

contexto de mercado de capitales (Jiménez-Méndez, 2013). Sin embargo, ha estado caracterizada por su poco uso debido a la escasa información que se ha desarrollado en torno a ella.

En detalle, esta alternativa se ha enfocado hacia pequeñas y medianas compañías, ayudando en la mantención de la circulación del capital dentro de un marco de mayor flexibilidad que el resto de las compañías del mercado principal (Jiménez-Méndez, 2013). Este rasgo evidencia el carácter variable de esta alternativa, pues es sensible a lo que sucede a nivel financiero internacionalmente. Tal fue lo sucedido en 2008, reflejando los vaivenes del mercado bursátil, y a su vez, también en 2012, con un mejor posicionamiento de esta modalidad, estando en correlación con repuntes del mercado de capitales, incidiendo en pequeños inversionistas (Jiménez-Méndez, 2013).

Continuando con otras formas de financiamiento, considerando una perspectiva internacional, el denominado mercado de inversión alternativo tiene presencia importante en Europa, destacándose la situación del Reino Unido, en donde un 57% de las empresas inscritas cuentan con alrededor de 25 millones de libras o menos de capitalización bursátil (Jiménez-Méndez, 2013). Situación similar ocurre en la experiencia francesa, Alternext, con mecanismos de gestión similar a los utilizados en bolsas de comercio. Ambas experiencias, en tanto, se preocupan por pequeñas y medianas empresas, aportando con alternativas de financiamiento a organizaciones que requieren de una mayor flexibilidad en sus ingresos.

En este escenario de alternativas de financiamiento, por tanto, adquiere centralidad la capacidad de liquidez de la que se pueda disponer, pues permite ofrecer a los inversionistas la posibilidad de convertir los títulos en dinero sin mayores inconvenientes (Jiménez-Méndez, 2013). Con ello, las cooperativas pueden sopesar diversas alternativas en el mercado bursátil, desarrollando fuentes de ingresos que complementen a las tradicionales y sopesen los aportes de los socios, en aras de un mayor bienestar social y sustente en sus ingresos.

4 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS DE EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A continuación, se presenta el diagnóstico de la situación actual de Cooperativas y Asociaciones Gremiales en Chile. Cabe señalar que este diagnóstico corresponde a la situación general de las organizaciones de la Economía Social en la actualidad a partir del análisis de información secundaria.

El diagnóstico se estructura a partir de las siguientes dimensiones para el análisis de cada tipo de organización:

1. Marco Jurídico de las organizaciones
2. Estructura organizacional
3. Fuentes de financiamiento
4. Oferta pública y privada disponible
5. Principales barreras para el acceso a financiamiento

4.1 Situación actual de las Cooperativas en Chile

MARCO JURÍDICO

En la actualidad, las cooperativas en Chile se encuentran regidas bajo el decreto con fuerza de ley N°5 del año 2003, que fija el reglamento de la Ley General de Cooperativas (LGC). En dicho reglamento, se establece en su artículo N° 1:

> *"Son cooperativas todas aquellas asociaciones que de conformidad con el principio de la ayuda mutua tienen por objeto mejorar las condiciones de vida de sus socios."*
> *(Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2007)*

Este decreto con fuerza de ley establece además que cada miembro asociado poseerá los mismos derechos y obligaciones por igual. Además, tendrá derecho a un solo voto personal y tanto el ingreso como el retiro es absolutamente voluntario.

El modelo cooperativo en Chile surge cerca del 1880 amparado en la idea de la ayuda mutua, y se materializa concretamente durante 1920 durante el gobierno de Arturo Alessandri dentro de las llamadas "leyes sociales". La primera ley de cooperativas va de la mano directa del código del trabajo y surge principalmente como respuesta a la "cuestión social" (extraído a partir de una entrevista exploratoria con un experto académico en el tema)

> *"En 1887, surgen en Valparaíso las primeras cooperativas de consumo llamadas "La Valparaíso" y "La Esmeralda", a partir de la Sociedad de Socorros Mutuos de la Unión de Tipógrafos, institución creada en 1853 por el movimiento obrero. Posteriormente, en 1904, surgió la Cooperativa de Consumo de los Trabajadores de Ferrocarriles del Estado, promovida por el Estado e impulsada por los trabajadores. Entre 1904 y 1924, se registraron 40 sociedades cooperativas en distintos sectores, primando las de consumo".*
> *(Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014)*

El modelo se consolida durante fines de 1960 y comienzos de 1970 como parte de un fuerte incentivo a la participación ciudadana mediante distintos cuerpos intermedios como juntas de vecinos, centros de madres y también cooperativas. (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014)

A fines de la década de 1970, ocurren muchas disoluciones de cooperativas mediante decretos de ley del Departamento de Cooperativas de la época debilitando fuertemente el modelo en el país.

A partir de ese momento, las cooperativas como parte de las organizaciones de la economía social enfrentan una serie de problemas relacionados, entre otras cosas, con su conformación, desarrollo y acceso a financiamiento.

> *"En este periodo, el cooperativismo inició un proceso de reformas, marcado por dos corrientes: aquellos que priorizaban su dimensión económica e incentivaron su inserción al mercado en medio de la liberalización económica, y aquellos que tenían como foco reestablecer las relaciones con movimientos cooperativos internacionales e integrarse al proceso de retorno a la democracia."*
> *(Pérez, Radrigán y Martini, 2003 en Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014).*

Desde inicios de 1990 a la fecha, se vuelven a hacer esfuerzos para fortalecer a las organizaciones de la economía social, esfuerzos que se ven frustrados principalmente debido a la coyuntura política.

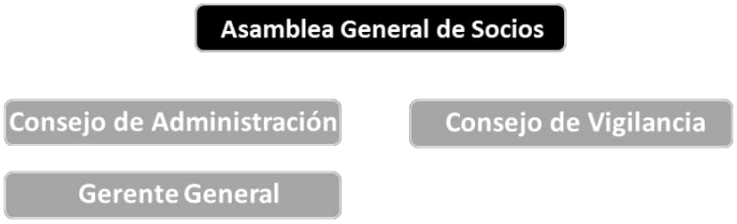
Para la época, el fortalecimiento de las cooperativas no estaba dentro de las prioridades, prueba de esto es la tardanza en 10 años en la aprobación y consecuente promulgación a las modificaciones a la Ley General de Cooperativas que finalmente se concreta durante el año 2003. (Pérez, Radrigan, Martini, 2003 en Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014)

La identidad organizacional de las cooperativas se funda bajo diversos principios fundamentales. Estos principios son la membrecía abierta y voluntaria; el control democrático; la participación económica efectiva de sus miembros; autonomía e independencia; educación, formación e información; inter cooperación y el compromiso que tienen con la comunidad (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2014).

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

En términos estructurales, las cooperativas se organizan entorno a la figura de una **junta general de socios** que viene a ser la máxima instancia resolutiva de la cooperativa. Existe además el **consejo de administración** que vendría a ser el encargado de la administración superior de los negocios sociales y se levanta como el representante judicial y extrajudicial de la cooperativa. El **gerente** es otra figura que permite organizar a una cooperativa mediante la ejecución de los acuerdos del consejo de administración. Finalmente, la cooperativa puede contar con una **junta de vigilancia** que viene a ser como una especie de ente auditor de la cooperativa. (Abarca y Vergara, 2014, pág. 24)

Ilustración 2: Estructura Organizacional de las Cooperativas



Fuente: elaboración propia a partir del Manual de constitución, estructura básica y funcionamiento de las cooperativas (DAES)

Según la clasificación propuesta por Abarca y Vergara (2014), las cooperativas se pueden clasificar a partir de la necesidad que satisfacen:

Las **cooperativas de servicios** se caracterizan porque "nacen ante la necesidad de sus socios de acceder a bienes y servicios, ya sea debido a la falta de acceso a estos en el mercado tradicional o la desatención del estado". (Abarca y Vergara, 2014, pág. 20) Este modelo de cooperativas comprende a las cooperativas de consumo, de ahorro y crédito, vivienda, servicios básicos, servicios de transporte, entre otras. En adición, tienen la característica de ser el modelo de cooperativa más competitivo dentro del mercado.

Las **cooperativas de producción** o también llamadas **cooperativas de servicios de apoyo a la actividad económica** se caracterizan por "fomentar tareas de producción, generar economías de escala y ayudar a que productores de menor tamaño se volvieran más eficientes y competitivos. (Abarca y Vergara, 2014, pág. 20) La lógica de funcionamiento de estas cooperativas exige la existencia de un socio que asuma el rol de proveedor. Dentro de las cooperativas de producción existen cooperativas de pescadores, mineras, agrícolas y de campesinos.

Las **cooperativas de trabajo** son aquellas que buscan "satisfacer la necesidad de trabajo de sus socios" (Abarca y Vergara, 2014, pág. 21) a través de la gestión de una empresa buenas condiciones laborales. "La producción o servicio que ofrecen está enfocado a un público externo, ya que el objeto no es la satisfacción de consumir un bien o servicio, sino más bien, poder ofrecerlos de mejor manera."

Al caracterizar según el nivel federativo de la organización encontramos que existe una clasificación de **primer grado** que hace referencia a la forma básica de cooperativa. Un **segundo grado** corresponde a federaciones de cooperativas, que son unidades que agrupan a distintas cooperativas de un mismo rubro. Finalmente, las cooperativas tienen un **tercer grado** que alude a las confederaciones, que se definen como "agrupaciones de distintas federaciones que funcionan como un ente promotor, asesor y representante del cooperativismo ante distintos grupos de interés." (Abarca y Vergara, 2014, pág. 22)

Asimismo, en Chile es posible caracterizar a las cooperativas de acuerdo al sector económico en el que estas participan. Es posible encontrar 7 rubros distintos:

1. **Cooperativas de Ahorro y Crédito**: en Chile las cooperativas de ahorro y crédito nacen bajo el alero de los movimientos cristianos sociales y tienen como objetivo principal "ser una sociedad de crédito financiada por los ahorros de las mismas personas que procuran de ayuda y cuyos préstamos se conceden a los socios con garantía de su responsabilidad colectiva." (Burr, 1961 en Abarca y Vergara, 2014)

2. **Cooperativas de Vivienda**: Este modelo de cooperativas nace ante la necesidad de acceso a la vivienda propia y es fuertemente impulsado bajo el modelo de inversión estatal mediante organismos como la Caja Habitacional, la Corporación de Inversiones del Estado y la Corporación de la Vivienda (CORVI).

3. Cooperativas de Consumo: Estas tienen por objetivo promover a sus miembros y servicios a través de una empresa de común propiedad que actúa como intermediaria entre proveedores y socios.

4. Cooperativas Campesinas: Son asociaciones de pequeños parceleros y productores los cuales comercializan los productos agrícolas que producen.

5. Cooperativas Agrícolas: Tienen como objetivo "la compra de insumos y la comercialización de los productos que cada socio cosecha, a los que se les suelen agregar procesos de industrialización a fin de incrementar el valor de los productos para ser vendidos a través de la cooperativa." (Cuesta, 2000 en Abarca y Vergara, 2014)

6. Cooperativas de Trabajo: Tiene como objetivo central que sus socios puedan procurar para sí una oferta de trabajo estable realizando una actividad económica, profesional o social.

7. Cooperativas de otros servicios: Se enfocan en la entrega de servicios públicos como es el caso de las cooperativas de agua potable y de distribución eléctrica. En Chile surgen producto de problemas de sanidad y desabastecimiento de agua potable en sectores rurales del país.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Dentro de las formas de financiamiento de toda organización empresarial se encuentra el capital cualquiera sea su forma jurídica, societaria o asociativa.

No obstante, y como señala Cracogna (2003), la noción de capital para las cooperativas se define a partir del aporte que realizan sus socios en cualquier forma jurídica con miras a lograr el objetivo social.

> *"Es lo que se suele llamar "capital de riesgo" pues se trata de la inversión genuina de los socios que constituye la garantía de los terceros que contratan con la sociedad." (Cracogna, 2003, pág. 13)*

El capital de las cooperativas es "variable e ilimitado" el cual tiene como procedencia principalmente lo aportado en partes iguales por los socios mediante las llamadas "cuotas sociales" o "aportes de capital".

El mecanismo de integración de capital resulta congruente con el principio de asociación voluntaria, libre y abierta que constituye una sustancial diferencia con las sociedades comerciales en las cuales el capital está determinado en el contrato social y su modificación se halla sujeta a especiales requisitos." (Cracogna, 2003, pág. 14)

En el sistema de organización cooperativo, "todos los socios cuentan con un solo voto cualquier sea el número de aportes que haga", es decir, el ideal cooperativo tiene implícito el principio de gobierno democrático e igualitario.

Asimismo, las cooperativas pueden eventualmente exigir un capital mínimo como aporte desde sus socios en función de lo que fijen los estatutos.

> *"Este aspecto constituye una debilidad (…) puesto que limita en sus posibilidades de giro previsible a la vez que no ofrece a los terceros mínimas garantías de certeza en cuanto al capital propio." (Cracogna, 2003, pág. 14)*

La legislación que conduce las cooperativas establece en la mayoría de los países del Cono Sur Americano el principio de responsabilidad, el que permite "brindar garantías hacia los terceros". En Chile, "la legislación en torno a la responsabilidad de los socios dentro de la cooperativa es limita al monto de los aportes suscriptos"

> *"Pareciera que la flexibilidad legal –que deja librado a cada cooperativa de elegir el régimen de responsabilidad que mejor le conviene- resulta una medida adecuada, aunque la tendencia regional se orienta a la limitación de esta." (Cracogna, 2003, pág. 15)*

Como medida de protección, "los títulos que representan los aportes de los socios serán nominativos y solamente transferibles entre quienes son socios o reúnan las condiciones para serlo, con acuerdo del órgano de administración". Las cooperativas pueden aumentar su capital siempre y cuando sus excedentes lo permitan.

> *"A pesar que el capital se forma e incrementa mediante el aporte directo de sus socios, se pueden realizar aportes adicionales tanto por voluntariedad, exigencia estatutaria o por la asamblea según sean los casos." (Cracogna, 2003, pág. 16)*

En el caso chileno, la legislación señala que el excedente "puede distribuirse en cuotas de participación" (art. 36 del reglamento de la Ley General de Cooperativas)
Adicionalmente, las cooperativas pueden obtener recursos a partir de las reservas que emergen a partir de resultados no distribuidos.

> *"Podría decirse que las reservas, en general, constituyen un aporte indirecto de los socios cuando provienen de excedentes no distribuidos, puesto que se trata de recursos sustraídos a la apropiación por parte de aquellos. Sin embargo, existen otras reservas que provienen de excedentes no producidos por sus socios, como la que se forman con excedentes que provienen de servicios prestados a no socios u originados en ventas de bienes del activo." (Cracogna, 2003, pág. 23)*

En este sentido, las reservas constituyen una fuente de financiamiento que les permite a las cooperativas poder financiar mejoras en la organización y poder proyectarse en el horizonte de un mediano plazo siempre y cuando la situación comercial lo permita.

Desde el punto de vista de las fuentes de financiamiento externas, los principales agentes de financiamiento para las cooperativas son el sector público o la institucionalidad; el sector privado ya sea mediante la banca, microfinanzas, crowdfunding u otras; y el denominado tercer sector conformado principalmente por las cooperativas de ahorro y crédito (CAC) las cuales a su vez también reciben financiamiento de los demás sectores anteriormente nombrados.

OFERTA PÚBLICA DE FINANCIAMIENTO

Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)

Dentro de las instituciones públicas, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) entrega apoyo a diversas personas jurídicas con o sin fines de lucro constituidas en el país mediante sus distintas gerencias[1] y programas que van en apoyo de múltiples necesidades en temas relacionados con el apoyo al crecimiento, al emprendimiento, al financiamiento y a la innovación.

En esta misión, los programas de financiamiento de CORFO se dedican principalmente a la entrega de créditos a plazo a pequeñas y micro empresas los cuales operan mediante administradores o intermediarios, y programas que operan como coberturas a préstamos de bancos e intermediarios financieros no bancarios.

Los programas de CORFO permiten el acceso universal a toda persona jurídica que opere en el país que cumpla con los requisitos establecidos, sin hacer distinciones. En este sentido, si bien las cooperativas y otras organizaciones de la economía social no se encuentran excluidas, no se reconoce de manera explícita desde la institucionalidad programas que vayan en beneficio exclusivo de dichas organizaciones.

A continuación, se describen dos programas centrados en el financiamiento:

El **FOGAIN**, Fondo de Garantía a la Inversión, consiste en una cobertura complementaria de riesgo para operaciones de crédito de dinero u otras equivalentes como leasing[2] y lease back[3]. Éste fondo tiene como finalidad la compensación parcial de las pérdidas que sufran los intermediarios ante el incumplimiento de pago de las obligaciones acogidas a la cobertura por parte del deudor o deudora, los bancos y otros intermediarios financieros. Los beneficiarios finales del programa son empresas privadas (personas jurídicas o naturales sujetos de crédito) productoras de bienes y servicios que tengan ventas hasta por 100.000 U.F al año excluyendo el

1 La estructura corporativa de CORFO comprende las siguientes gerencias: Gerencia de Inversión y Financiamiento, Gerencia de Desarrollo Competitivo, Gerencia Innova, Gerencia de Desarrollo de Capacidades Tecnológicas y Gerencia de Emprendimiento. Fuente: CORFO. www.corfo.cl

2 El leasing es una alternativa de financiamiento que consiste en que la empresa de leasing compra bienes para arrendárselos con opción de compra a la empresa que pidió el financiamiento. Programa de Educación Financiera APRENDES – http://www.aprendes.cl/contenidos/pymes/Como-utilizar-el-Leasing-y-Factoring.html

3 El lease back consiste en un servicio financiero donde se ofrece un producto y se pone en arriendo por un determinado tiempo establecido por un contrato. Programa de Educación Financiera APRENDES – http://www.aprendes.cl/contenidos/pymes/Como-utilizar-el-Leasing-y-Factoring.html

IVA[4], y empresas emergentes. Además, los intermediarios financieros elegibles para participar de este programa son bancos, empresas de factoring, cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la SBIF, cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por el ex Departamento de Cooperativas, actual División de Asociatividad y Economía Social, entre otras. Finalmente, los intermedios financieros que deseen operar el programa deben asegurar contar con políticas y procesos de originación y cobranza de créditos que incluyan una clara definición de los criterios aplicados a los segmentos de micro, pequeña y mediana empresa, y poseer políticas de provisiones, de acuerdo a los criterios y normas establecidos para los bancos e instituciones de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) aun cuando no se encuentren fiscalizados por dicha superintendencia[5].

Por otro lado, el programa de Microcrédito está destinado a refinanciar operaciones de crédito, o leasing financiero. El crédito financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios y se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO[6] entre las que se pueden encontrar sociedades anónimas, sociedades por acciones, cooperativas de ahorro y crédito, entre otras.

Uno de los requisitos de postulación del programa establece que podrán participar exclusivamente las cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por el ex Departamento de Cooperativas, actual División de Economía Social del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, y dentro de los antecedentes que los intermediarios financieros no bancarios deben cumplir para la postulación la institución debe contar con política de crédito y cobranza, política de provisiones, plan de negocios, política de prevención de lavado de activos y detalle de la cartera bruta de créditos, entre otros.

En resumen, las cooperativas de ahorro y crédito pueden acceder a financiamiento de CORFO en su calidad de intermediarios financieros no bancarios, es decir, como intermediadores entre el CORFO y los beneficiarios finales.

Por otro lado, CORFO cuenta con programas que permiten acceder a créditos que apoyan especialmente los segmentos más pequeños de empresas. Sin embargo, para CORFO no existen programas que estén focalizados exclusivamente en las organizaciones de la economía social, como son las cooperativas y asociaciones gremiales. En este sentido, una cooperativa o asociación gremial puede acceder al financiamiento de CORFO pero no en su calidad de organización de la economía social. Para ello, debe cumplir con los criterios universales que quedan determinados por el nivel de ventas de la organización.

[4] Aquellas empresas que tengan un nivel de ventas de hasta 2.400 UF se consideran microempresas. Las que tengan un volumen de ventas entre 2.400 y 25.000 UF se considerarán pequeñas empresas, y aquellas que se ubican en el rango entre 25.000 y 100.000 UF son medianas empresas.

5 Todo lo relativo al Fondo de Garantía a la Inversión se ha extraído desde el Reglamento sobre FOGAIN disponible en www.corfo.cl

[6] Las cooperativas de ahorro y crédito que operan como agentes intermediarios financieros del crédito CORFO a la micro y pequeña empresa son COOPEUCH, ORIENCOOP, COOCRETAL, CHILECOOP y CREDICOOP.

- Servicio de Cooperación Técnica – SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) se dedica a ofrecer a los pequeños empresarios y emprendedores del país un apoyo para fortalecer su gestión y desarrollo de sus negocios[7]. En función de lo anterior, SERCOTEC posee diversos programas que van en apoyo de distintas áreas como emprendimiento, fortalecimiento de capacidades, solución a problemas de negocios, aprendizaje y formación empresarial, y colaboración a redes de oportunidades de negocios.

Si bien SERCOTEC no cuenta con programas focalizados de manera exclusiva en organizaciones de la economía social, cuenta con dos que considera a cooperativas y asociaciones gremiales. A continuación, se presentan sus descripciones:

Programa "Crece" – Fondo de Desarrollo de Negocios

Este programa consiste en un subsidio no reembolsable destinado a potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio. Apoya la implementación de un plan de trabajo, que incluye acciones de gestión empresarial (asistencias técnicas, capacitación u otros) para el fortalecimiento de competencias de los empresarios y empresarias, así como el financiamiento de inversiones.

Está dirigido a Micro y Pequeñas empresas, personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, con ventas anuales entre 100 UF y 25.000 UF. Además, podrán participar empresas que tengan ventas demostrables inferiores a 100 UF siempre y cuando tengan menos de un año de existencia. También está dirigido a Cooperativas con ventas promedio por asociado, menores a 25.000 UF al año.

Finalmente, el programa entrega apoyo en asesorías para optimizar el plan de trabajo presentado[8], y entrega un apoyo económico para desarrollar[9] dicho plan el cual tiene como duración máxima 8 meses.

Programa "Juntos" – Fondo para Negocios Asociativos[10]

Lo ofrecido por Juntos tiene características de subsidio no reembolsable, el cual va destinado al desarrollo de nuevos negocios asociativos o a la mejora de los ya existentes, impulsados por grupos de empresas para las cuales sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual.

7Todo lo relativo a la misión y objetivos de SERCOTEC es extraído desde el sitio www.sercotec.cl

[8] Asesoría para optimizar el plan de trabajo presentado durante el proceso de postulación (duración máxima 3 meses): hasta $ 100.000 para asesoramiento en la optimización del plan de trabajo que aborde las necesidades de asistencia técnica, capacitación e inversión de la empresa. Aporte empresarial: mínimo 20% del cofinanciamiento Sercotec.

[9] Desarrollo del plan de trabajo (duración máxima 8 meses): hasta $6.000.000, de los cuales hasta $ 1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial y un máximo de $4.500.000, para inversiones. Aporte empresarial: mínimo 20% del cofinanciamiento Sercotec.

10 Todo lo relativo a la revisión del programa "Juntos" de SERCOTEC fue extraído íntegramente desde el sitio www.sercotec.cl

Este programa financia principalmente proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas integrantes, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

Sus beneficiarios son grupos de al menos de cinco micro y pequeñas empresas con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, con ventas individuales entre 200 UF y 25.000 UF durante los últimos 12 meses.

Al igual que el caso de "Crece", el programa "Juntos" permite participar a cooperativas con ventas promedio por asociado inferiores a 25.000 UF anuales.

El programa entrega asesoría para la definición de un plan de trabajo con duración máxima de 6 meses con un tope de hasta $4.000.000, plan que tiene relación con el potencial asociativo y la viabilidad técnico económica del proyecto. En una etapa posterior de desarrollo, se destina como máximo 3 años con un tope de $31.000.000 anuales por grupo de empresas para capacitación, asistencia técnica y hasta $25.000.000 del monto total del proyecto para inversiones grupales e individuales.

En el caso de la Región Metropolitana, durante 2015 el instrumento "Juntos" se orienta preferentemente a los rubros de agroindustria hortofrutícola, turismo, comercio, manufactura, industria creativa y tecnologías de información, entre otros, de acuerdo a las vocaciones productivas de los territorios de toda la región.

De lo anterior se destaca un interés desde SERCOTEC por focalizar los programas bajo criterios territoriales, ya que ajusta sus criterios a partir de las necesidades de las distintas provincias del país.

- Instituto de Desarrollo Agropecuario - INDAP[11]

El Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) es otra institución que se levanta como una alternativa posible de financiamiento para cooperativas y asociaciones gremiales.

INDAP cuenta con diversos programas enfocados principalmente al fomento productivo y la asistencia financiera entre los que se encuentran programas de contratación de seguro ganadero, seguro de desgravamen y seguro agrícola frente a condiciones climáticas externas.

Asimismo, la institución cuenta con créditos de largo plazo complementario para inversiones, créditos de corto plazo de enlace y créditos pre-aprobados de corto plazo individual.

[11] Información extraída desde el sitio de INDAP – www.indap.cl

Los requisitos para ser usuario de INDAP son explotar una superficie menor o igual a las 12 hectáreas de riego básico[12], cualquiera sea su régimen de tenencia. Además, es requisito que los activos que posea el beneficiario no sean mayores a 3.500 U.F y que sus ingresos deben provenir principalmente de la explotación agrícola comprobable mediante el Servicio de Impuestos Internos.

En consecuencia, si bien INDAP logra apoyar a productores agrícolas y algunas organizaciones, no posee criterios exclusivos que vayan en ayuda de las cooperativas y asociaciones gremiales. Es cierto que INDAP ha facilitado créditos a organizaciones cooperativas agrícolas, no obstante, estas deben cumplir con los estrictos requisitos anteriormente mencionados que establece la institución para acceder a los beneficios.

OFERTA PRIVADA DE FINANCIAMIENTO

La oferta privada de financiamiento se centra principalmente en lo que ofrece el sector bancario, las instituciones de crowdfunding, programas de microcrédito, y cooperativas de ahorro y crédito.

La oferta del sector bancario se configura a partir de una amplia gama de productos y servicios financieros ofrecidos tanto a personas naturales como jurídicas.

En esta línea, el sector bancario ofrece servicios financieros como el acceso a la transacción de acciones, prestamos de dinero y todo lo que esté relacionado con el flujo de capital que impulsa el intercambio comercial.[13]

Asimismo, el préstamo de dinero se puede entregar bajo diversas modalidades, es decir, como créditos hipotecarios, créditos de consumos, créditos a largo plazo, a corto plazo, etcétera.

A su vez, lo que establecen estas modalidades de préstamo de dinero son distintas combinaciones referentes a las tasas de retorno esperado de ese capital, las cuales están relacionadas en términos generales con el riesgo asociado al préstamo de dinero como tal.

Los criterios de la banca tradicional para entregar un préstamo de capital a una persona jurídica o natural se encuentran universalmente difundidos y se configuran como una estructura bastante rígida, es decir, son excluyentes.

En virtud de lo anterior, existen muchas personas (tanto jurídicas como naturales) que no pueden acceder a los créditos de la banca tradicional por no ser considerados como sujetos de crédito. Generalmente, los criterios que definen el acceso a los servicios financieros del banco tienen relación con los antecedentes comerciales de los sujetos y otras consideraciones técnicas relevantes. Finalmente, ser sujeto de crédito es poder demostrar que efectivamente se va a

12 Una Hectárea de Riego Básico es la superficie equivalente a la potencialidad de producción de una hectárea física, regada de suelo clase I de capacidad de uso, del Valle del Río Maipo. Fuente: Instituto de Desarrollo Agropecuario – www.indap.cl
13 Información extraída desde el sitio de la Superintendencia de Valores y Seguros – www.svs.cl

devolver a la institución financiera la cantidad de dinero solicitada en el espacio de tiempo pactado.[14]

En consecuencia, producto de los criterios exigidos por la banca tradicional muchas personas se quedan fuera del acceso al financiamiento, incluyendo a las cooperativas y asociaciones gremiales, que tienen dificultades como organizaciones de la economía social para demostrar actividad económica y flujos de capital cuando por definición muchas de estas organizaciones no poseen si quiera fines lucrativos.[15]

Debido a que muchas personas se ven excluidas del acceso al financiamiento mediante la banca tradicional, existen opciones que de igual manera permiten acceder a financiamiento, pero mediante condiciones distintas.

Por un lado, existe la opción del crowdfunding[16], el cual es un sistema alternativo de financiación colectiva que se conforma por una red de personas que buscan conseguir dinero u otros recursos para un proyecto o un propósito en particular. Generalmente es utilizado para diversas actividades ya sean estas con fines industriales, creativas, políticas, creación de empresas y proyectos sociales y culturales.

Por otro lado, existen los organismos de microfinanzas[17] que funcionan como intermediarios financieros que buscan fortalecer sectores excluidos del sistema financiero. Se componen principalmente por organizaciones de seguridad social, algunas cooperativas, sociedades financieras, fundaciones y algunas divisiones menores de ciertos bancos.

Finalmente, existen las cooperativas de ahorro y crédito las que se detallan a continuación.

TERCER SECTOR: COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Las **cooperativas de ahorro y crédito** (CAC) se definen como empresas de propiedad conjunta y democráticamente controlada que nacen con el fin de satisfacer las necesidades financieras de sus miembros, otorgando diferentes tipos de créditos para hacer frente a sus necesidades económicas, sociales y culturales. (Potin, 2012, pág. 56)

Estas instituciones tienen por **objeto** único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios mediante préstamos y medios de ahorro. (Téllez, 2003; Potin, 2012)

Desde el punto de vista de su **regulación**, las cooperativas de ahorro y crédito se rigen por la Ley General de Cooperativas N° 19.832. Adicionalmente, se rigen además por el capítulo III.C.2 del

14 Información extraída desde el sitio del Programa de Educación Financiera APRENDES de la SBIF – www.aprendes.cl

15 Hay que señalar que no es el caso de todas.

16 Información extraída desde Cowdfunding, financiación colectiva.

17 Información extraída desde www.redmicrofinanzas.cl

Banco Central de Chile (BCCH) y por la circular N° 108 de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF).

En tanto, las cooperativas de ahorro y crédito cuyo patrimonio sobrepase las 400.000 U.F son supervisadas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF)[18] [19]. Asimismo, aquellas cuyo patrimonio es menor son supervisadas por la División de Asociatividad y Economía Social (DAES) organismo dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

Dentro de las operaciones más relevantes que están autorizadas a realizar aquellas Cooperativas de Ahorro y Crédito sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) se encuentran la emisión de bonos y otros valores de oferta pública, y la posibilidad de contraer prestamos con instituciones financieras nacionales o extranjeras, entre otras. Además, producto de la promulgación de la ley N° 20.190 que modifica el art. N° 86 de la Ley General de Cooperativas, el sector de ahorro y crédito supervisado por la SBIF puede ofrecer mutuos hipotecarios endosables[20]. A pesar de lo anterior, las cooperativas de ahorro y crédito no pueden realizar todas las operaciones que un banco tradicional por lo que parten de una desventaja estructural.

Una de las principales diferencias entre una cooperativa de ahorro y crédito y un banco es que los propietarios de la cooperativa son a su vez sus socios y cada persona o socio tiene derecho a un voto, independiente de la participación que tenga en el capital, contrario al funcionamiento del banco que la propiedad está ligada directamente en relación al porcentaje de acciones que se poseen (Téllez, 2003). Otra diferencia relevante es que "los accionistas de los bancos tienen muchas restricciones para acceder a créditos de la propia institución, en cambio en las cooperativas para acceder a un crédito es solo necesario ser socio y cumplir con los requisitos de los estatutos" (Téllez, 2003).

La participación del sector de cooperativas de ahorro y crédito dentro del mercado financiero representa menos del 5% del total y el número de socios ha venido aumentado constantemente desde la década de los 90. En la actualidad, se estima que el número de socios de cooperativas de ahorro y crédito alcanza a 1.119.400[21], cifra que se ha mantenido entorno a ese rango durante los últimos 2 años. Este aumento se explica por la presencia de los estratos socioeconómicos bajos y medios, que tradicionalmente tenían muchas dificultades para acceder a créditos y gracias a las cooperativas de ahorro y crédito pueden acceder a financiamiento, y por el aumento

18Aquellas cooperativas de ahorro y crédito que se rigen por las normas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras son 7: Coopeuch, Oriencoop, Capual, Detacoop, Ahorrocoop, Lautaro Rosas y Coocretal. Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. www.sbif.cl

19Coopeuch es la cooperativa de ahorro y crédito de Chile con mayor volumen de actividad, atendiendo a empleados del sector público y del sector privado. Posee aproximadamente 600 mil socios y un nivel de colocaciones comparable a bancos especialistas de consumo y a algunas divisiones especializadas de crédito. Téllez, 2003.

20Un Mutuo Hipotecario Endosable consiste en un préstamo hipotecario que se otorga para la adquisición, ampliación, reparación o construcción de una vivienda; compra de sitios, oficinas o locales comerciales; refinanciamiento de mutuos hipotecarios o préstamos para fines generales. Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros. www.svs.cl

21 Cifra extraída del Informe Anual 2015 emanado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF). Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras – www.sbif.cl

de estas instituciones en zonas rurales y regiones donde la importancia relativa de las cooperativas tiende a ser mayor que en las grandes ciudades (Potin, 2012).

En general, las cooperativas de ahorro y crédito focalizan su oferta en pequeñas empresas (microcréditos), pequeños comerciantes y segmentos socioeconómicos medios y bajos de la población (Téllez, 2003; Potin, 2012) por lo que muchas veces deben lidiar con personas que ya se encuentran endeudadas. (Téllez, 2003)

En la actualidad, las cooperativas de ahorro y crédito ofrecen distintos servicios crediticios tanto a sus socios como a personas que no lo son. En esta línea, el proceso de obtener un crédito en el caso de no ser socio involucra una evaluación mediante una entrevista y la presentación de documentos que avalen la solvencia comercial del solicitante. A su vez, se puede solicitar un crédito mediante la figura del aval virtual lo que implica que es una organización, generalmente la empresa empleadora, quien ejerce la cobranza por planilla de sueldo al solicitante. Finalmente, se puede solicitar un préstamo de forma directa sujeto a evaluación comercial de la institución financiera en cuestión. (Potin, 2012)

Durante la última década, las nuevas exigencias[22] han empujado a las cooperativas de ahorro y crédito a homologarse a otras instituciones que proveen créditos de consumo. Asimismo, estas exigencias han obligado a estas instituciones a contratar personas especialistas en ciertas áreas, es decir, con estudios de finanzas, economía, administración, auditoria, para que generen ciertas directrices organizacionales que disminuyan los riesgos de no pago y así mejorar las condiciones al dar créditos y disminuir la morosidad en el entorno. (Potin, 2012)
Esto último indica un esfuerzo por profesionalizar la gestión de las cooperativas de ahorro y crédito.

Respecto de la actividad financiera de las cooperativas de ahorro y crédito, sus colocaciones están orientadas principalmente a préstamos a personas. Las colocaciones[23] de las cooperativas representaron un 1,1% del total de colocaciones del sistema financiero y un 3,4% del total de colocaciones a personas, siendo en su mayoría créditos de consumo. Las fuentes de financiamiento de estas colocaciones corresponden principalmente a captaciones desde el público. (Téllez, 2003)

A partir del análisis presentado por Téllez (2003), en términos de deuda el 45% de los créditos entregados por las cooperativas de ahorro y crédito de las 7 instituciones más grandes supervisadas por el SBIF se ubica en el tramo inferior a 200 U.F, es decir, créditos generalmente de un monto tope o inferior a 5.125.000 pesos.

22 Exigencias establecidas a las 7 cooperativas de ahorro y crédito que son fiscalizadas por la SBIF, a saber, Coopeuch, Oriencoop, Capual, Detacoop, Ahorrocoop, Lautaro Rosas y Coocretal. Fuente: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras – www.sbif.cl

23 Colocación o crédito es un préstamo de dinero que un Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual, mediante el pago de cuotas, o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al acreedor por el período que no tuvo ese dinero. Fuente: Banco Central de Chile. http://si3.bcentral.cl/estadisticas/Principal1/Metodologias/EMF/CDC/Colocaciones_sistema_financiero.pdf

En cuanto al número de deudores del sistema financiero, las cooperativas supervisadas a excepción de DETACOOP, ocupan un 6% del universo de deudores. (Téllez, 2003)

> *"No obstante, las colocaciones de las cooperativas de ahorro y crédito representaron al 2007 solo un 1,1% del total de colocaciones del sistema financiero y un 3,4% del total de colocaciones a personas. Estos porcentajes si bien son bajos a nivel de sistema financiero, se aproximan a las participaciones de los tres bancos especialistas en consumo, a saber, Banco Falabella, Paris y Ripley." (Téllez, 2007, pág. 8)*

Las cooperativas de ahorro y crédito han focalizado sus esfuerzos en captar grupos de la población con distintas necesidades de financiamiento logrando consolidar sus operaciones de manera localizada en el tiempo.

POSIBLES BARRERAS DE FINANCIAMIENTO

Desde el punto de vista de la banca privada, la situación de financiamiento para cooperativas y asociaciones gremiales es compleja. En términos prácticos, las organizaciones de la economía social como es el caso de las cooperativas, pueden acceder a financiamiento desde la banca pero muchas veces éste no llega a puerto producto del desconocimiento y desconfianza de la cultura organizacional de las cooperativas.

Una de las principales razones de este desconocimiento y desconfianza desde las instituciones de financiamiento hacia las cooperativas, es que estas últimas poseen una cultura organizacional percibida como desconocida. Hay muchas interrogantes sobre el funcionamiento y operación de las cooperativas.

Esta brecha se observa también en el desconocimiento que muchas veces puede llegar a tener el propio ejecutivo de crédito de una institución financiera sobre las cooperativas lo que impide si quiera que la empresa sea evaluada financieramente.

Esta barrera cultural no es fácil de erradicar, pero muchas veces responde a malas experiencias de manejo financiero que terminan por reforzar los prejuicios relacionados con la mala gestión financiera de las cooperativas.

Debido a esta asimetría en la información, muchas veces las condiciones de financiamiento se hacen más estrictas. Como la información que la institución bancaria posee de la organización que requiere financiamiento no es lo suficientemente transparente ni ofrece las suficientes garantías, el crédito sale más costoso.

En consecuencia, las cooperativas se perciben como un modelo de negocios frágil y poco atractivo para las instituciones de financiamiento tradicionales tanto como para las organizaciones públicas como CORFO como es el caso de instituciones pertenecientes a la banca privada.

Desde el discurso de estas instituciones financieras, un intermediario financiero debe ser enfático en asegurar lo siguiente para tener un buen desempeño:

- Políticas de crédito.
- Definición de responsabilidades.
- Solidez en el equipo gerencial.

Sin embargo, existen instituciones que podrían estar financiando a algunas de estas organizaciones de la economía social como es el caso de las instituciones financieras que manejan microcréditos. Estas organizaciones se caracterizan por poner menos condiciones a la hora de otorgar un crédito. Sin embargo, los créditos que otorgan son montos mucho menores que las instituciones financieras más grandes.

En consecuencia, existiría una percepción negativa respecto de la cultura organizacional de las cooperativas que podría estar manteniendo a este sector de la economía alejado de una opción de financiamiento para sus operaciones.

Como posible escenario para mejorar el acceso al financiamiento de las organizaciones de la economía social, Jimenez-Mendez (2013) plantea la incursión de organizaciones de la economía de menor envergadura en el mercado de capitales internacionales como los mercados bursátiles alternativos que se han generado en Europa. El autor ve con buenos ojos la formación de estos mercados en América Latina ya que es una oportunidad para estas empresas de menor tamaño de poder visualizarse frente a inversionistas, y se plantea como una manera atractiva de conseguir financiamiento.

ANALISIS DESCRIPTIVO DE COOPERATIVAS EN CHILE

A continuación, se presenta un análisis descriptivo del estado de cooperativas en Chile a partir de algunas variables de interés. Este analisis aporta ciertas interrogantes respecto del Estado actual de las cooperativas.

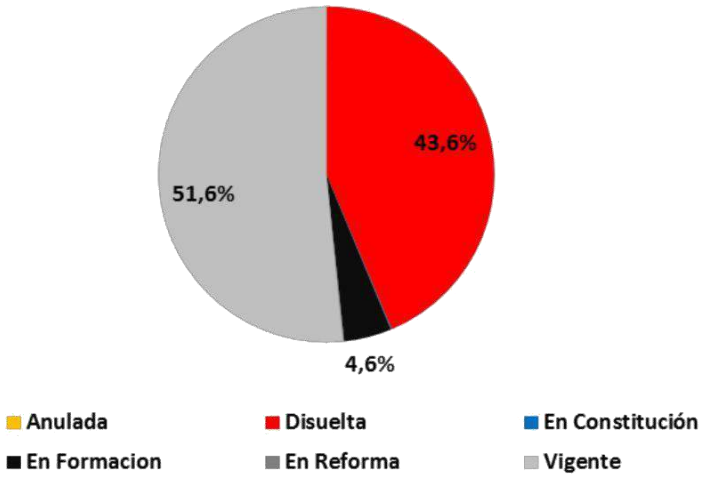
Primeramente, se presenta un análisis respecto del estado de registro y situación de actividad del total de cooperativas registradas en el Directorio de Cooperativas de la División de Asociatividad y Economia Social del Ministerio de Economia, Fomento y Turismo. Posteriormente, se realiza un análisis a partir del rubro economico, zona geográfica de localización, imposición económica, número de socios y trabajadores a partir de las cooperativas vigentes y activas de este Directorio.

ESTADO DE REGISTRO

Como primer antecedente, del total de cooperativas registradas el 51,6% se encuentra vigente lo cual representa a cerca de 2500 cooperativas en el país. Esto quiere decir que su operación se encuentra completamente válida, mientras que, por otro lado, el 43,6% se encuentra disuelta lo

que implica que se encuentran incapacitadas de realizar operación alguna debido al cese de sus funciones.

Gráfico 2 Porcentaje del total cooperativas según su estado de registro



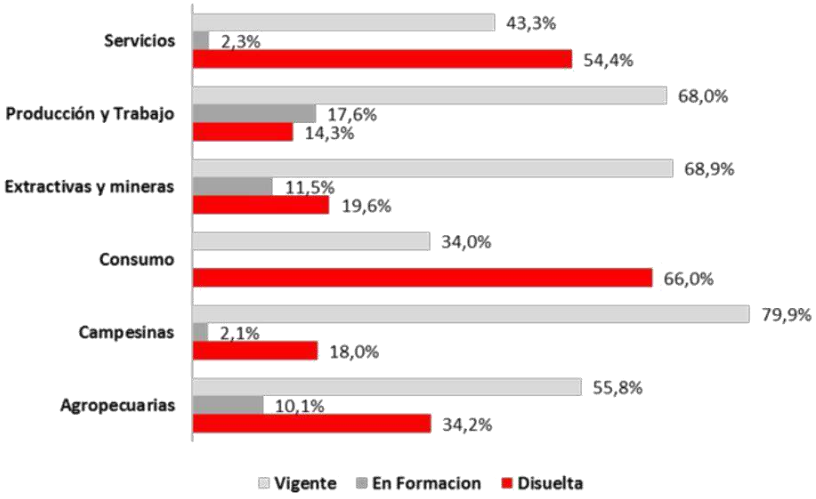
N: 5111

Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Adicionalmente, solo un 4,6% se encuentra en formación y menos del 1% se encuentra o en constitución, en formación o en reforma.

Asimismo, al revisar el estado de conformación de cooperativas vigentes por rubro economico observamos que el tanto en el rubro campesino, de producción y trabajo, extracción y minería se observa una gran cantidad de cooperativas vigentes. Por otro lado, aquellos rubros donde se observa un mayor grado de disolución en el caso de las cooperativas del consumo (66%) y en servicios (54,4%).

Gráfico 3 Estado de registro del total de cooperativas por rubro económico



N: 5111

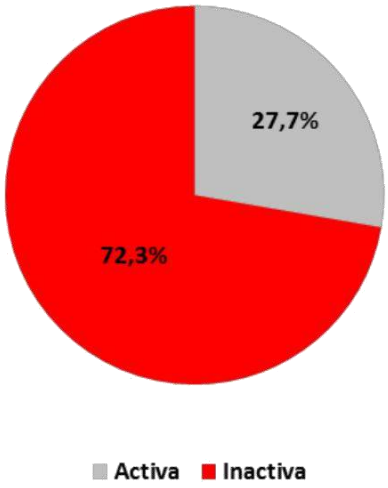
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Las cooperativas de servicios y consumo se conforman generalmente ante la necesidad de sus socios de acceder a bienes y servicios ya sea debido a la falta de acceso a éstos en el mercado tradicional o la desatencion del Estado. Dentro de las cooperativas de servicios y consumo se pueden encontrar cooperativas de vivienda, de transporte, servicios básicos, etc, necesidades que muchas veces son puntuales y focalizadas bajo un objetivo particular. La cooperativa se mantiene activa siempre y cuando exista la necesidad. Como resultado, las cooperativas se disuelven.

SITUACION DE ACTIVIDAD

Respecto de la situación de actividad de las cooperativas del país, solo el 27,7% se encuentra activa, lo cual indica la gran cantidad de cooperativas que abandonaron el negocio que estaban realizando. Más de un 70% se encuentra inactiva, es decir, que no han rendido balances comerciales durante los últimos 6 meses.

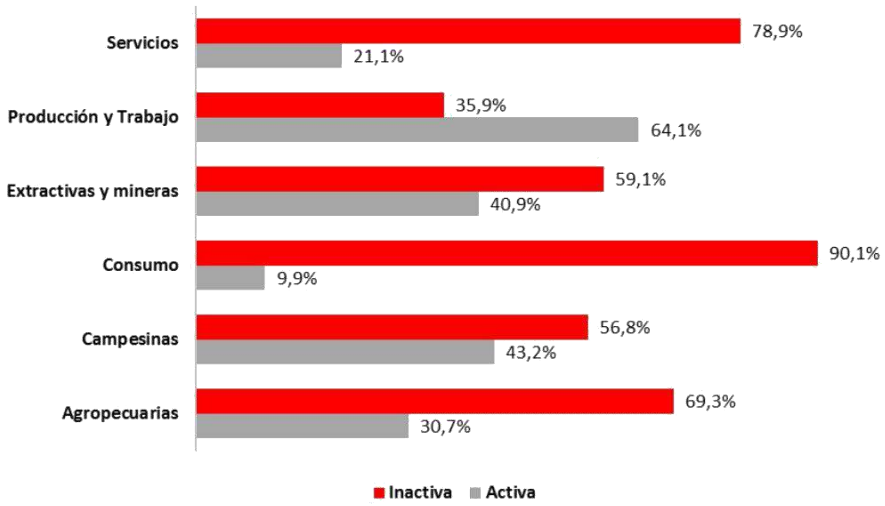
Gráfico 4 Total de cooperativas según situación de actividad



N: 4776
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

En lo que respecta a la situación de actividad de las cooperativas según rubro económico, se observa que en los rubros de servicios (78,9%), actividades extractivas y mineras (59,1%), de consumo (90,1%), campesinas (56,8%) y agropecuarias (69,2%) existe una alta presencia de inactividad comercial. De manera contraria, en el único rubro donde se observa una mayor proporción de actividad es en el rubro de producción y trabajo (64,1%).

Gráfico 5 Situación de actividad de todas las cooperativas por rubro económico



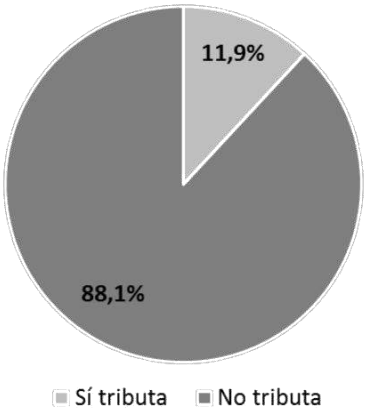
N: 4711

Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

IMPOSICIÓN ECONOMICA

La imposición económica es el indicador respecto de la condición de tributación de las organizaciones, es decir, si es que estas tributan o no.

Gráfico 6 Número de cooperativas activas y vigentes por imposición económica



N: 1299

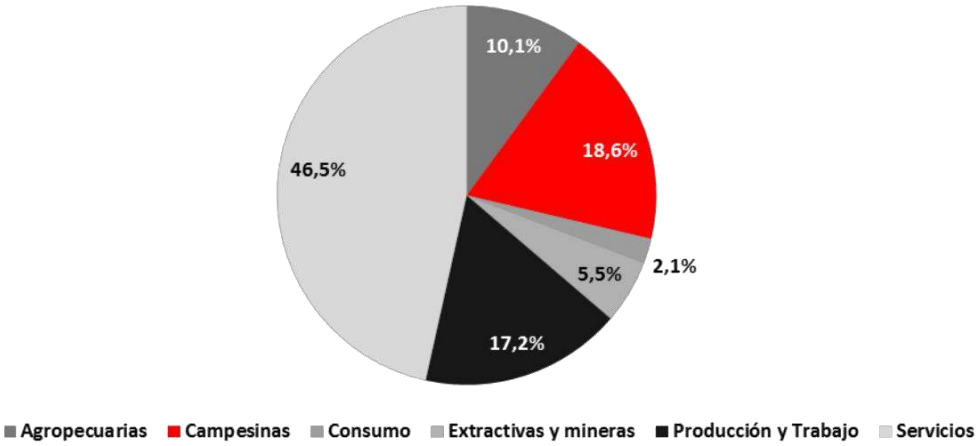
Fuente: elaboración propia a partir de Directorio de Cooperativas

En este sentido, el 88,1% de las cooperativas activas y vigentes presentan sus resultados comerciales frente al servicio de impuestos internos (SII) lo cual habla de una buena disposición de las cooperativas a auditar sus procedimientos comerciales.

RUBRO ECONOMICO

Del total de cooperativas activas y vigentes en Chile, el 46,5% se dedica a la actividad de los servicios. Asimismo, el 18,6% se conforma dentro del rubro de las cooperativas campesinas, y el 17,2% desarrolla su actividad productiva en el rubro producción y trabajo. En resumen, los principales rubros de ocupación de las cooperativas vigentes en el país son actividades asociadas a la agricultura, la producción y trabajo y servicios concentrando cerca del 80% de la actividad comercial de todas las cooperativas que se encuentran con vigencia en la actualidad.

Gráfico 7 Cooperativas vigentes y activas por rubro económico



N: 1279
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Las cooperativas de servicios tienen por objetivo la distribución de bienes y proporcionar servicios de toda índole, preferentemente a sus socios, con el propósito de mejorar sus condiciones ambientales y económicas y de satisfacer sus necesidades familiares, sociales, ocupacionales o culturales.[24]

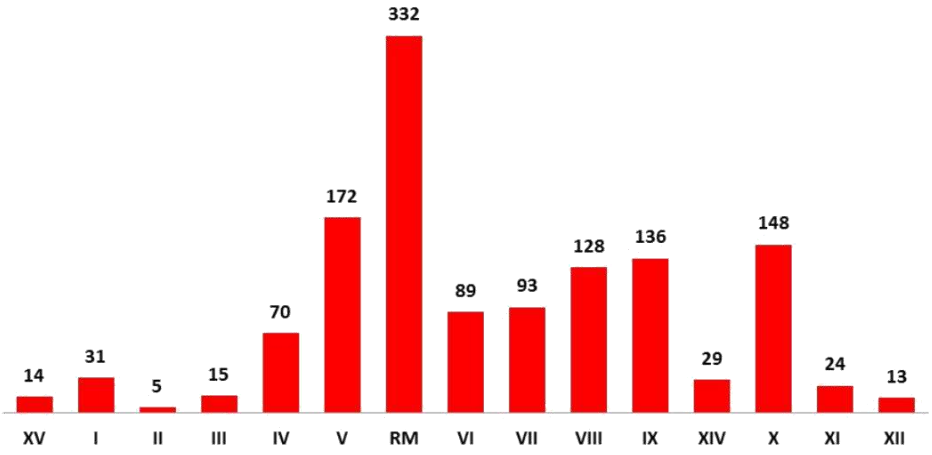
Dentro de este rubro encontramos organizaciones tan variadas como cooperativas de agua potable rural (APR) y cooperativas de electricidad, que se conforman con la finalidad de responder a una necesidad por servicios básicos de una localidad; y cooperativas de ahorro y crédito que tienen por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus socios. Además, las cooperativas de ahorro y crédito se consideran un modelo de negocios relativamente exitoso dentro de las cooperativas siendo capaces de mantener un mayor grado de competencia en el mercado financiero.

[24] Reglamento de la Ley General de Cooperativas (DFL N°5 de 2003) en http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=221322

ZONA GEOGRÁFICA DE LOCALIZACIÓN

La distrución de cooperativas por localización geográfica indica que una fuerte concentración en la región metropolitana encontrando 332 de un total de 1299 cooperativas activas y vigentes. Asimismo, es interesante notar una alta concentración en la zona centro y sur del país, especialmente en la región de Valparaiso donde se encuentran 172, y en la región de Los Lagos donde existen 148 cooperativas activas y vigentes.

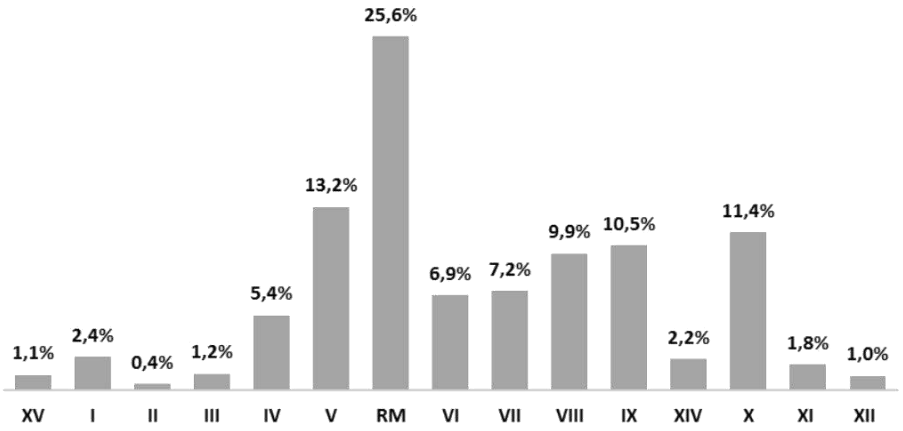
Gráfico 8 Frecuencia de cooperativas vigentes y activas por región



N: 1299
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Lo anterior se traduce en que el 25,6% de las cooperativas se localiza en la R.M, el 13,2% en la V región, y el 11,4% se localiza en la región de Los Lagos, es decir, estas regiones concentran cerca del 50% de las cooperativas del país.

Gráfico 9 Cooperativas vigentes y activas por región

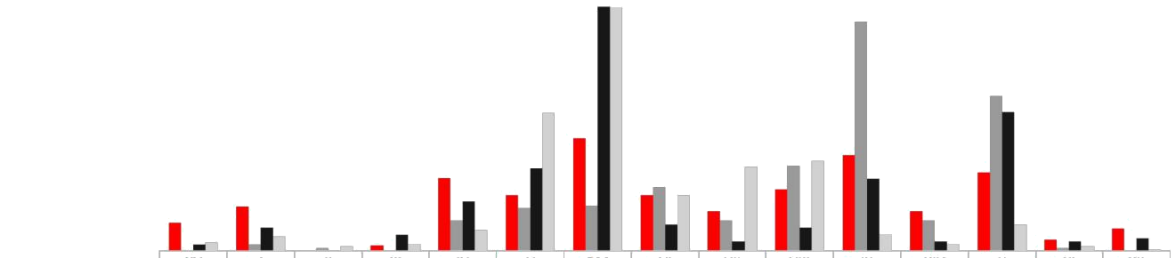


N: 1299
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Si consideramos que del total de cooperativas activas y vigentes, el 19% corresponde a cooperativas campesinas y cerca del 10% son cooperativas agropecuarias, no es extraño pensar que haya fuerte presencia cooperativa en el centro sur del país, zona campesina y agrícola por excelencia.

Para el caso de las regiones extremas, una política poco enfocada en el territorio podría incidir en las bajas cifras de actividad. Las regiones del extremo sur y del extremo norte poseen realidades bastante distintas al resto del país lo que puede eventualmente aumentar las brechas de las organizaciones de la economia social con el mercado tradicional.

Gráfico 10 Zona de localización geográfica de cooperativas vigentes y activas por rubro



	XV	I	II	III	IV	V	RM	VI	VII	VIII	IX	XIV	X	XI	XII
Agropecuarias	3,9%	6,2%	0,0%	0,8%	10,1%	7,8%	15,5%	7,8%	5,4%	8,5%	13,2%	5,4%	10,9%	1,6%	3,1%
Campesinas	0,0%	0,8%	0,4%	0,0%	4,2%	5,9%	6,3%	8,8%	4,2%	11,8%	31,5%	4,2%	21,4%	0,4%	0,0%
Producción y Trabajo	0,9%	3,2%	0,0%	2,3%	6,8%	11,4%	33,6%	3,6%	1,4%	3,2%	10,0%	1,4%	19,1%	1,4%	1,8%
Servicios	1,2%	2,0%	0,7%	1,0%	2,9%	19,0%	33,6%	7,7%	11,6%	12,4%	2,4%	1,0%	3,7%	0,7%	0,2%

N: 1299
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

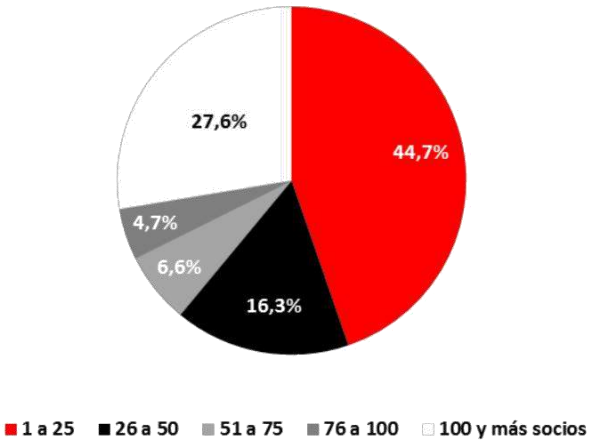
Por otra parte, si observamos cómo se distribuyen las cooperativas activas y vigentes del país por rubro económico según región de localización vemos que para el rubro de servicios, que resulta ser el de mayor presencia en el país, se concentra pincipalmente en la R.M con un 33,6%, en la V región con un 19%, y un 11,6% en la VIII región. Esto consolida la posición de estas 3 regiones no solo desde el punto de vista de la gran concentracion de cooperativas en el país sino que además, esa concentración está en torno al rubro de servicios.

Por su parte, en otros rubros de importancia como es el rubro campesino, el 31,5% se localiza en la IX región y un 21,4% en la X región, ambas regiones donde predomina el mundo campesino.

NUMERO DE SOCIOS

De todas las cooperativas activas y vigentes, el 44,7% posee entre 1 y 25 socios, mientras que cerca del 16,3% se compone por un número entre 26 y 50 socios, lo que quiere decir que al menos el 60% de las cooperativas tiene a lo menos 50 socios. Por otro lado, el 27,6% de las cooperativas vigentes y activas tiene de 100 y más socios, y cerca del 14% restante tiene entre 51 y 99 socios.

Gráfico 11 Número de socios de cooperativas activas y vigentes

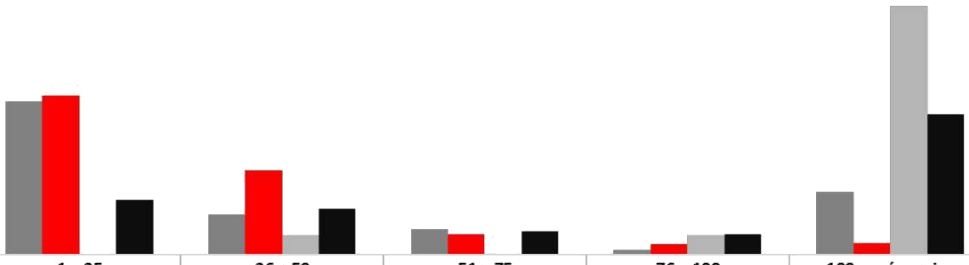


N: 1205
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Al realizar el análisis por rubro económico, se observa que tanto las cooperativas agropecuarias como campesinas activas y vigentes, poseen en su mayoría hasta 25 socios cada una (53,5% en el caso de las cooperativas agropecuarias y 55,6% en el caso de las cooperativas campesinas) Por otro lado, el 86,7% de las cooperativas de consumo y el 49,2% de las cooperativas de servicios tienen 100 o más socios.

En consecuencia, se observa que las cooperativas agropecuarias y las campesinas se conforman en promedio por una menor cantidad de socios que las de consumo y servicios.

Gráfico 12 Número de socios de cooperativas activas y vigentes según rubro



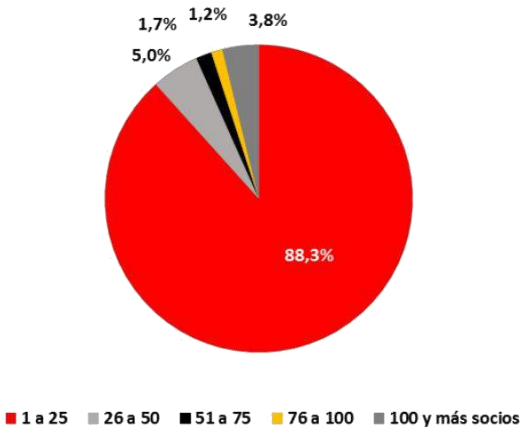
	1 a 25	26 a 50	51 a 75	76 a 100	100 y más socios
Agropecuarias	53,5%	14,0%	8,8%	1,8%	21,9%
Campesinas	55,6%	29,6%	7,2%	3,6%	4,0%
Consumo	0,0%	6,7%	0,0%	6,7%	86,7%
Servicios	19,2%	16,2%	8,3%	7,2%	49,2%

N: 1185
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

NÚMERO DE TRABAJADORES

A partir del Directorio de Cooperativas, el 88,3% de las cooperativas vigentes y activas poseen entre 1 y 25 trabajadores, mientras que cerca del 5% posee entre 26 y 50 trabajadores, es decir, más del 90% de las cooperativas vigentes y activas posee entre 1 y 50 trabajadores.

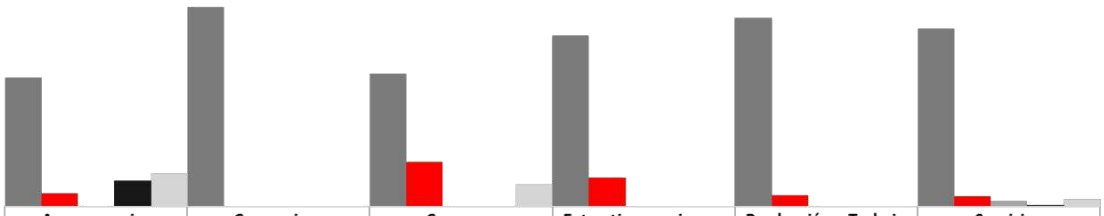
Gráfico 13 Número de trabajadores de cooperativas activas y vigentes.



N: 798
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Finalmente, a partir del rubro económico se puede señalar que el mayor porcentaje de trabajadores por de cooperativas activas y vigentes agropecuarias, campesinas, de consumo, extractivas, de producción y trabajo, servicios tiene entre 1 y 25 empleados.

Gráfico 14 Número de trabajadores de cooperativas activas y vigentes por rubro económico



	Agropecuarias	Campesinas	Consumo	Extractivas y mineras	Producción y Trabajo	Servicios
1 a 25	64,5%	100,0%	66,7%	85,7%	94,4%	89,0%
26 a 50	6,5%	0,0%	22,2%	14,3%	5,6%	5,0%
51 a 75	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
76 a 100	12,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
100 y más socios	16,1%	0,0%	11,1%	0,0%	0,0%	3,3%

N: 786
Fuente: elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

4.2 Situación actual de las Asociaciones gremiales

Marco jurídico de las Asociaciones Gremiales

En Chile las asociaciones gremiales están definidas en la actualidad por el decreto de Ley 2.757 del año 1979, en el cual se deja expresado que corresponden a organizaciones que reúnan a personas naturales y/o jurídicas, que tengan como objetivo "promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades que les son comunes, en razón a su profesión, oficio o rama de la producción o de los servicios, y de las conexas a dichas actividades comunes"[25]. Dicha práctica asociativa es voluntaria, y para su constitución requiere de al menos 25 personas naturales y/o jurídicas, o de 4 personas jurídicas.

En caso de que asociaciones gremiales quieran agruparse entre sí como federaciones, requieren de 3 o más asociaciones gremiales para adquirir dicha figura. A su vez las federaciones también pueden agruparse en 2 o más, con lo cual pueden conformarse como una confederación.

Dentro de los principales objetivos a los que podría atenerse una asociación gremial, se pueden observar aquellos referidos a[26]:

- Representación: a través de la asociación pueden tener un espacio para posicionarse como un agente de mayor peso, en la medida que unifican y simbolizan un interés compartido de múltiples actores.

- Servicios a los afiliados: mediante la asociación se pueden canalizar diferentes acciones que permitan flexibilizar y mejorar condiciones de servicios para los afiliados. Entre los servicios identificados podemos observar:
  - A iniciativas que respondan a proveer instrumentos de apoyo en materiales específicos.
  - A iniciativas en las que los socios utilicen a la asociación como aval para acceder a financiamiento.

- Discusiones y reflexión: debates en torno a las temáticas que les unen o competen como asociación. Dicha instancia les permite obtener un espacio de relacionamiento y posicionamiento frente a intereses mutuos.
-
- Capacitación: la asociación puede servir como medio de certificación o de fomento al desarrollo profesional de los socios.

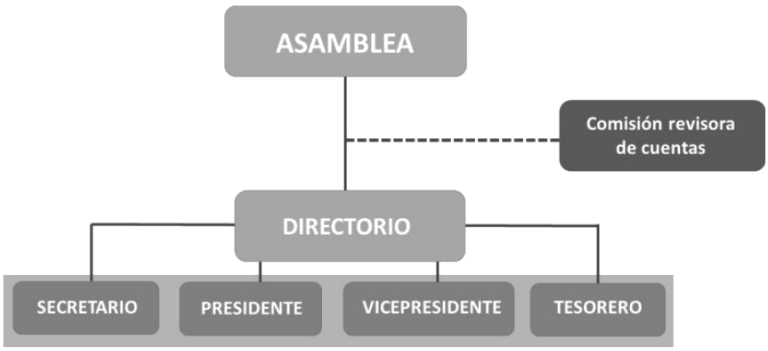
- Asesoría Técnica: a su vez la agrupación permite coordinar servicios de apoyo y consultoría entre los afiliados.

[25] Ver Decreto de Ley Nº 2.757, Art. 1.

[26] Ver http://www.minagri.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/Asociaciones-Federaciones-y-Confederaciones-Gremiales1.pdf

La organización gremial conforma su estructura básica a partir de 3 órganos, Directorio, Asambleas de Socios y la Comisión Revisora de Cuentas. El directorio tiene por función la administración de los miembros por los mismos miembros, quienes estructuran un directorio, el cual se encuentra compuesto por los cargos de: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Tesorero.

Ilustración 1: Estructura organizacional de Asociaciones Gremiales



Fuente: Elaborado en base a información web[27]

En lo que refiere al patrimonio de las asociaciones gremiales, éste se compone principalmente a partir de las cuotas o aportes que la asamblea determine para los asociados. A su vez se la asociación puede obtener ingresos en base a:

- Donaciones entre vivos o asignaciones por causa de muerte
- Producto de sus bienes o servicios
- Venta de sus activos
- Multas cobradas al asociado

Cabe señalar que, según lo estipulado en el decreto de ley, las rentas, utilidades, beneficios o excedentes de las asociaciones gremiales son pertenecientes a la organización y no podrán ser distribuidos entre los socios[28].

Finalmente, las asociaciones gremiales se pueden clasificar en diferentes tipos dependiendo de los objetivos que se busquen perseguir. Entre los diferentes tipos se pueden observar las siguientes[29]:

- **Federaciones y Confederaciones:** corresponden a agrupaciones de asociaciones gremiales con la finalidad de posicionarse a nivel sectorial regional o nacional, y con ello representar una disciplina, profesión o interés particular.
- **Colegiaturas de profesionales:** corresponden a aquellas agrupaciones particulares que se enfocan en representar a los gremios profesionales.

[27] Ver http://www.minagri.gob.cl/wp-content/uploads/2013/11/Asociaciones-Federaciones-y-Confederaciones-Gremiales1.pdf

[28] Ver Decreto de Ley Nº 2.757, Art. 11.

[29] Elaboración propia a partir de entrevistas con expertos y asociaciones gremiales.

- Asociaciones de Montepiados y jubilados: asociaciones focalizadas en representar a actores en relación a las temáticas asociadas a las pensiones por jubilación o por montepío.

Cabe mencionar que las categorías dispuestas son simples descripciones de las distintas formas de agrupación que se tiene a nivel de asociaciones gremiales. Existe la posibilidad de que una asociación de jubilados, una colegiatura de profesionales o asociaciones caracterizadas como asociaciones productivas puedan a la vez conformar una federación o confederación si así se dispusiese. Por tanto, las categorías no son excluyentes entre sí, sino meras caracterizaciones de las distintas tendencias observadas en información sobre asociaciones gremiales obtenidas de fuentes secundarias.

Figura legal de la organización

Uno de los aspectos relevantes al analizar la figura de las asociaciones gremiales recae sobre la amplitud bajo la cual se define este tipo de organizaciones, la cual posee una alta flexibilidad dentro de su marco de acción, entendiendo que bajo la premisa de promover de la racionalización, desarrollo y protección se pueden amparar múltiples acciones. Esto en cierta medida se presenta como una dificultad para circunscribir el marco de actividades que pudiesen realizar este tipo de organizaciones, lo cual en ocasiones esta indefinición posibilita que por parte de los servicios financieros se ponga en duda las capacidades de las asociaciones.

En específico dentro de los supuestos que se han podido observar, es que, en base a dicha falta de definición, los servicios financieros no reconocen en la estructura de la organización un modelo de negocio que avale la capacidad de pago ante la solicitud de financiamiento.

Esta hipótesis, es preciso profundizarla en la medida que se puedan ir realizando entrevistas a asociaciones gremiales y se tenga la información levantada luego de haber aplicado las encuestas telefónicas.

Al tener amplio margen de definición, y con ello, de acciones posibles de realizar, es que este tipo de asociación en gran medida ve delimitada sus funciones a partir de las características que no posee o que no le competen institucionalmente, y que corresponden o les son propias a otro tipo de organizaciones.

En parte esta carencia de delimitación de las acciones se comprende de mejor manera al observar a las asociaciones desde una perspectiva histórica, puesto que su conformación como entidades legales se origina, en cierta medida, en respuesta a la cantidad de sindicalización que hubo durante décadas pasadas, lo que implica que su objetivo quedaba delimitado fundamentalmente por la representación en contrapunto a la que tenían los trabajadores, es decir, en esos tiempos por la agrupación de empleadores.

Asimismo como se mencionaba anteriormente, si bien este tipo de organizaciones nace en cierto modo en respuesta a los sindicatos, se constata que en algunos casos existe la confusión de las

asociaciones gremiales como una figura asociada a los sindicatos, o en ocasiones se les identifica como si fueran uno, trayendo consigo un sesgo de información, que dado los prejuicios que tienen estos últimos, puede afectar la confianza y relacionamiento entre las asociaciones y los servicios de financiamiento.

ANALISIS DESCRIPTIVO DE ASOCIACIONES GREMIALES EN CHILE

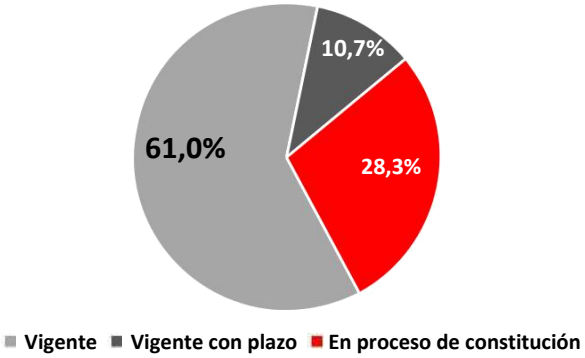
Luego de haber descrito la composición de las asociaciones gremiales bajo el marco regulatorio actual, se presentan a continuación las características generales de este tipo de organizaciones.

Del total de asociaciones gremiales se observa que un 61% corresponden a organizaciones que se encuentran actualmente vigentes, y un 10,7% de aquellas que se encuentran vigentes, pero requieren de un paso más para obtener el estado definitivo como tales. Como contraparte, se observa que un 28,3% de las 6600 asociaciones gremiales identificadas, no se encuentran vigentes, sino, indicadas como organizaciones 'en proceso de constitución' con lo cual se abre el supuesto que el número de asociaciones gremiales podría aumentar en cuanto las que actualmente se encuentran en proceso logren la constitución definitiva.

Para el caso de este tipo de organización no se dispone de la información referida a la cantidad de asociaciones disueltas, por lo que no se puede estimar la diferencia entre la cantidad de agrupaciones formadas versus las que ya no se encuentran vigentes. De este modo, el diagnóstico que sigue a continuación se realiza a partir de las 6.600 Asociaciones Gremiales que se encuentran inscritas en el Ministerio de Economía.

En lo que refiere a la distribución de las asociaciones gremiales para cada una de las regiones, se observa que la mayoría de las organizaciones se encuentran entre las regiones de Coquimbo hasta el Bío Bío, destacando la Región Metropolitana como aquella región con la mayor concentración con un 32,4%, lo que corresponde a un tercio del total de asociaciones gremiales.

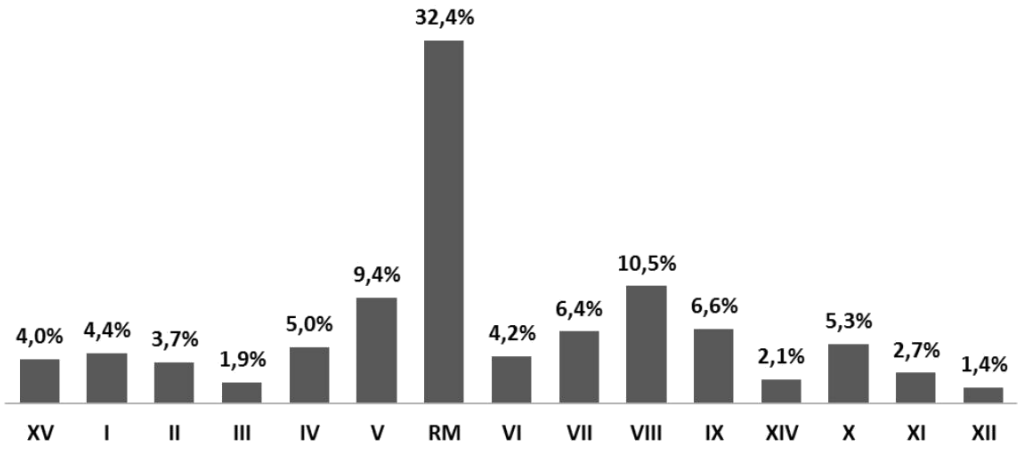
Gráfico 15: Vigencia de Asociaciones Gremiales



N: 6600
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas.

Dejando fuera del análisis a la Región Metropolitana, se observa que el tramo de regiones donde hay mayor frecuencia de asociaciones gremiales es en la zona centro y sur del país en donde se concentra mayoritariamente la actividad agrícola del país, lo que se condice con la trayectoria de este grupo, altamente vinculada a este sector.

Gráfico 16: Distribución regional de Asociaciones Gremiales



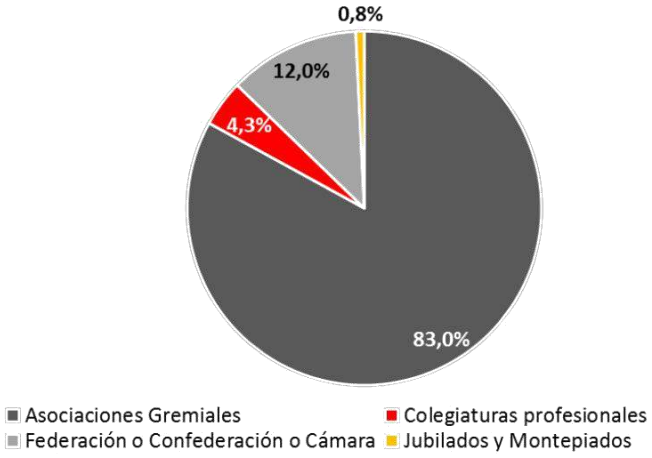
N: 6.600
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

Al observar las asociaciones gremiales según los diferentes tipos, si bien el grueso está compuesto por la asociación gremial general con un 83%, siendo el porcentaje restante compuesto principalmente por las federaciones, confederaciones o cámaras, la gráfica permite visualizar que el caso de las organizaciones de jubilados y montepiados responde a una minoría que no alcanza a caracterizar un 1% dentro del total de asociaciones.

A su vez el caso de las colegiaturas de profesionales también indica ser una minoría en comparación con la generalidad de las asociaciones, correspondiendo a solo un 4,3% de la totalidad de los gremios.

Dentro de las asociaciones gremiales generales, que no son clasificables como colegiaturas, agrupaciones de jubilados o montepiados, ni confederaciones, federaciones o cámaras, pueden a su vez ser clasificables entre aquellas que persiguen fines fundamentalmente de representación, y aquellas que poseen un objetivo de orden productivo principalmente.

Gráfico 17: Tipos de Asociaciones



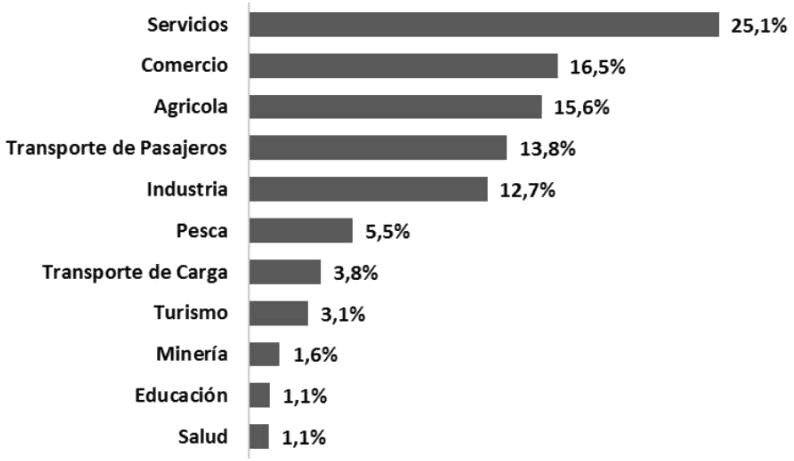
N: 6.600
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

Al analizar la distribución de los rubros de las asociaciones gremiales, resalta en primera instancia que un 25,1%, es decir un cuarto del total de asociaciones vigentes, pertenece al sector de servicios, dentro de estas organizaciones se observan todas aquellas organizaciones de gremios de oficios y trabajos particulares, empresas que prestan servicios particulares, y también los colegios de profesionales.

Por su parte el sector de comercio por sí solo representa a un 16,5% del total de las asociaciones gremiales del país, mientras que las asociaciones gremiales agrícolas se concentran en un 15,6% respecto al total de organizaciones de esta naturaleza.

Adicionalmente, las asociaciones gremiales de transporte de pasajeros también representan a una parte considerable de la totalidad, al mirarla comparativamente en relación al resto de los rubros. El porcentaje de asociaciones que corresponde a este rubro es de un 13,8%, lo cual implica considerar que el rubro específico del transporte de pasajeros se constituye como un sector de relevancia a nivel nacional. Por último, el sector de la industria también representante un grupo importante que se concentra en un 12,7% y que concentra empresas y asociaciones que tienen importancia económica a nivel nacional.

Gráfico 18: Distribución de Asociaciones Gremiales por Rubro

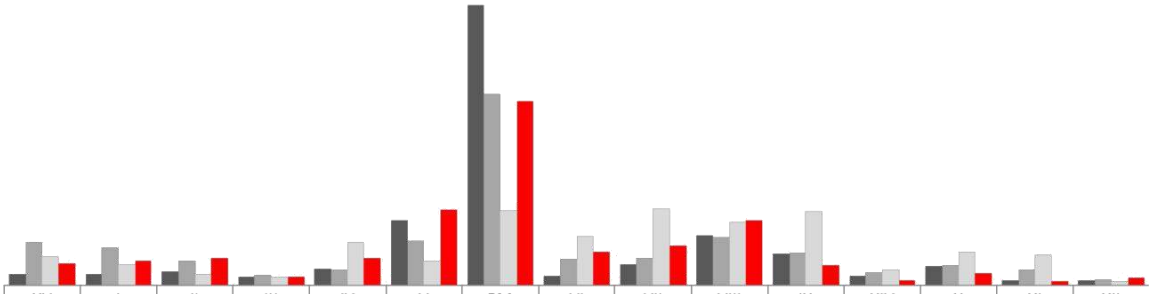


N: 6.600
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

Al mirar a nivel desagregado los rubros más relevantes de las asociaciones gremiales, se observa que la mayor concentración de los diferentes rubros se encuentra en las regiones de mayor envergadura, es decir, Valparaíso, Bío Bío y la Metropolitana. Por su parte para el caso del sector de servicios (que concentra el 25% de las AG), se distribuyen principalmente en la Región Metropolitana con más del 50%, mientras que en comercio también tiene más presencia en esta región, pero con un 34,4% y el transporte de pasajeros con un 33,2%.

A diferencia del resto de los sectores económicos, el rubro tiene mayor dispersión en los territorios, aunque se concentran principalmente en la zona centro sur del país, destacando la VII (13,8%), RM (13,4%) y la IX región (13,3%).

Gráfico 19: Selección de Rubros de Asociaciones Gremiales por Regiones



	XV	I	II	III	IV	V	RM	VI	VII	VIII	IX	XIV	X	XI	XII
Servicios	1,9%	2,1%	2,5%	1,5%	3,0%	11,6%	50,5%	1,6%	3,7%	8,9%	5,7%	1,6%	3,4%	1,0%	1,0%
Comercio	7,7%	6,8%	4,3%	1,8%	2,8%	8,1%	34,4%	4,8%	4,9%	8,7%	5,9%	2,3%	3,7%	2,8%	1,0%
Agrícola	5,2%	3,8%	1,9%	1,5%	7,7%	4,4%	13,4%	8,9%	13,8%	11,4%	13,3%	2,8%	5,9%	5,4%	0,7%
Transporte de Pasajeros	4,0%	4,4%	4,8%	1,5%	4,8%	13,5%	33,2%	6,1%	7,0%	11,8%	3,6%	0,9%	2,2%	0,7%	1,4%

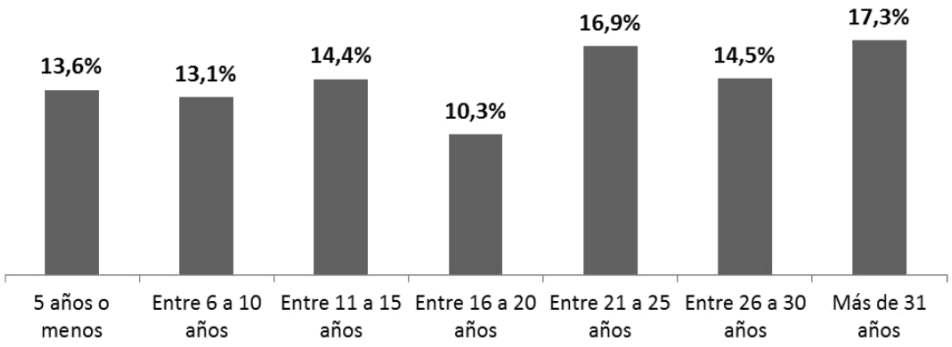
N: 4.686
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

Al observar la distribución de las asociaciones gremiales según antigüedad se observa una distribución más o menos homogénea en la proporción de AG según rango de antigüedad. De este modo, destaca que la mayoría corresponde a organizaciones de más de 31 años, representando al 17,3%, asimismo el número de asociaciones que son nuevas o que a lo menos tuviesen menos de 10 años es menor que aquellas de mayor antigüedad, sin embargo, esta diferencia no es estadísticamente significativa.

Cabe señalar que la mayoría de los rubros, profesiones y oficios han sido cubiertos de manera asociativa desde la promulgación de la ley de asociaciones gremiales en el año 1979. Por su parte, al revisar las asociaciones con menor antigüedad, se observa que algunas de éstas corresponden a oficios o trabajos de trayectoria reciente.

Por su parte durante el periodo de aquellas que se encuentran constituidas entre 16 a 20 años, se observa una disminución en comparación a los años anteriores.

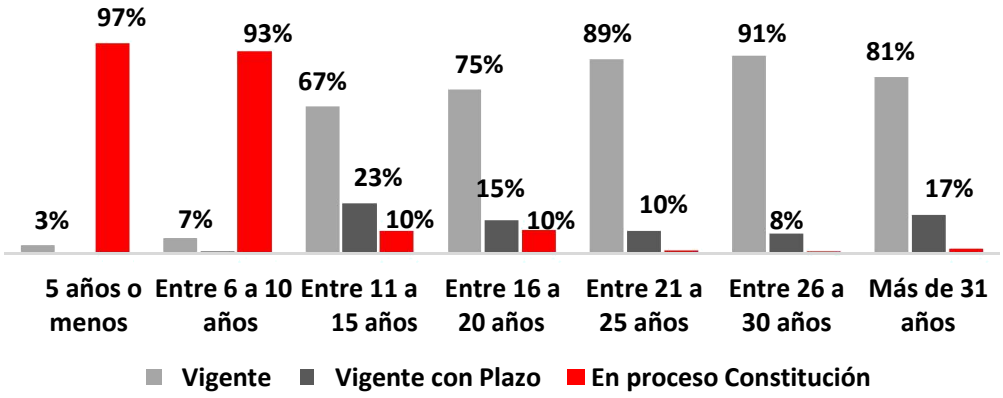
Gráfico 20: Antigüedad de asociaciones gremiales



N: 6.600
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

Si caracterizamos el estado de las asociaciones según la antigüedad que poseen estas organizaciones, incorporando a aquellas asociaciones que se encuentran vigentes a plazo y aquellas que se encuentran en proceso de constitución, destaca que aquellas que se encuentran en proceso de constitución son principalmente de trayectoria reciente. No obstante, cabe destacar los casos de las asociaciones gremiales que teniendo entre 6 a 10 años aún no se encuentran constituidas, lo que hace presuponer que habiendo pasado este tiempo pueden haber tenido complicaciones para su constitución.

Gráfico 21: Vigencia de Asociaciones Gremiales según Antigüedad



N: 6600
Fuente: Elaboración propia a partir del Directorio de Cooperativas

Principales barreras para acceder a financiamiento

A partir del diagnóstico previo, se puede identificar que uno de los aspectos centrales que inciden en el financiamiento es la incapacidad de la propia organización de disponer de patrimonio, y por tanto que toda acción que involucre los activos o pasivos de la empresa se tienen que tomar decisiones de manera mancomunada, limitando el marco de acciones individuales. Y sumado a ello, la asociación gremial no tiene una estructura definida para realizar y respaldar un flujo activo de capitales y de comportamiento financiero, lo que hace imposible una evaluación de los riesgos por parte de instituciones financieras.

En concordancia con lo anterior, se puede observar como otro elemento que complejiza el financiamiento de una asociación gremial es la dispersión de los ingresos dentro de la organización, dado que sus características buscan en sí que todas las partes sean iguales. Esta característica dificulta la relación con instituciones financieras en los casos que éstas prefieran que esté más concentrado el capital, para así tener acceso a un mayor control de la situación financiera.

Si bien la determinación de un directorio contribuye a responsabilizar de mejor manera las acciones y decisiones que tomará la asociación gremial, y con ello mejorar la relación entre servicio financiera y agrupación, estos cargos se definen periódicamente por lo que no aseguran una continuidad, y sobre todo la variabilidad de personas en los cargos se verá influida por la capacidad organizativa de la entidad.

Finalmente notar que si bien el objetivo principal de una asociación gremial es poder representar a sus asociados bajo un interés común, los objetivos específicos que persiga una agrupación determinada pueden variar considerablemente de los que persiga otra asociación gremial,

incluso del mismo rubro, lo que da cuenta de una heterogeneidad considerable entre las organizaciones.

Esta diversidad permea en las evaluaciones que realizan las instituciones financieras al momento de que se les solicite un servicio financiero específico, puesto que dependiendo de los objetivos que tenga una asociación, realizarán actividades que involucren mayor nivel de sofisticación o de mayor riesgo para quien evalúa el servicio.

De esta manera se observa un escenario complejo donde la brecha de mayor relevancia es la asimetría de información entre las partes tratantes, lo que implica mayor nivel de caracterizaciones de parte de los ofertantes, como así también, mayores niveles de visualización por parte de las asociaciones gremiales de cuáles son las actividades y la planificación que poseen de su organización.

A modo de hipótesis, es posible plantear que el financiamiento para este tipo de organizaciones debe generar una oferta segmentada según tipo de asociación gremial, donde las agrupaciones que buscarían un mayor financiamiento correspondería a aquellas dedicadas a fines productivos, sin embargo, aquellas que realizan acciones de capacitación y desarrollo organizacional entre sus afiliados serían un ente dinamizador del mercado permitiendo el mayor acceso de las empresas y/o socios afiliados, elaboración de normas para potenciar el rubro, entre otras actividades, sin embargo, debe considerarse que este tipo de actividades también requiere de financiamiento para su gestión.

5 MARCO METODOLÓGICO DEL ESTUDIO

En este punto se presenta la composición de la muestra lograda del estudio (cualitativa y cuantitativa), la descripción del proceso de levantamiento de información y las estrategias desplegadas para la aplicación de la encuesta.

5.1 Muestra Cualitativa

A continuación, se presenta la muestra cualitativa lograda para el presente estudio. Esta muestra contempla la aplicación entrevistas semiestructuradas que fueron aplicadas en modalidad presencial.

Muestra para Aplicación de entrevistas semiestructuradas

La muestra de las entrevistas semiestructuradas se divide en las submuestras para las entrevistas contempladas para los actores ligados a la caracterización de las organizaciones de la economía social y la submuestra de stakeholders ligados a la temática.

Como parte del proceso de levantamiento de información cualitativo desde los actores involucrados en distintos niveles, se aplicaron las siguientes entrevistas:

Tabla 1: Muestra de aplicación de entrevistas

TIPO DE ACTOR	TAMAÑO	N°
COOPERATIVAS	MEDIANA	7
	PEQUEÑA	9
	MICRO	8
ASOCIACIONES GREMIALES	MEDIANA	5
	PEQUEÑA	7
	MICRO	6
EXPERTOS		4
ACTORES CLAVES		12
EXPERIENCIAS NACIONALES EXITOSAS		7
TOTAL		65

Fuente: Cliodinámica Ltda.

En términos generales, se aplicó un total de 64 entrevistas desagregadas en 24 cooperativas, 18 asociaciones gremiales, 4 expertos, 11 actores claves (públicos y privados) y 7 experiencias nacionales de financiamiento.

A continuación, se presenta la desagregación de cada grupo de organizaciones y actores que fueron encuestados en el presente estudio:

Del total de 23 cooperativas entrevistadas y en relación con el tipo de cooperativa, 5 son de servicio, 8 de trabajo, 7 productivas y 4 de apoyo a la actividad económica de los socios.

Tabla 2: Distribución de la muestra por tamaño y tipo de cooperativa

COOPERATIVAS				
TAMAÑO	TIPO DE COOPERATIVA			
	SERVICIOS	TRABAJO	PRODUCTIVAS	APOYO A SOCIOS
MEDIANAS	2	2	2	1
PEQUEÑAS	2	3	3	2
MICRO	1	3	2	1
TOTAL ENCUESTADOS	5	8	7	4

Fuente: Cliodinámica Ltda.

Respecto a las entrevistas aplicadas a las asociaciones gremiales, del total de 18 organizaciones entrevistadas y en relación con el tipo de asociación gremiales, 4 son federaciones y confederaciones, 8 son colegiaturas y asociaciones de profesionales, y 6 corresponden a asociaciones gremiales productivas.

Tabla 3: Distribución de la muestra por tamaño y tipo de asociación gremial

ASOCIACIONES GREMIALES			
TAMAÑO	TIPO DE ASOCIACIÓN GREMIALES		
	FEDERACIONES Y CONFEDERACIONES	COLEGIATURAS	ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
MEDIANAS	1	2	2
PEQUEÑAS	1	3	3
MICRO	2	3	1
TOTAL ENCUESTADOS	4	8	6

Fuente: Cliodinámica Ltda.

En relación con los actores claves que fueron entrevistados en el estudio, se cuentan 5 del mundo público (CORFO, SERCOTEC e INDAP), 3 privados (Banco Estado y Confianza) y 4 del Tercer Sector (COOPERA, FECRECOOP, DETACOOP, Fondo de Innovación Social y Fundación de Micro finanzas)

Tabla 4: Distribución de la muestra de actores claves enrevistados

ACTORES CLAVES		
PÚBLICOS	PRIVADOS	TERCER SECTOR
5	2	5

Fuente: Cliodinámica Ltda.

Finalmente, entre los expertos que fueron entrevistados se encuentran principalmente académicos de distintas disciplinas, quienes han desarrollado su trayectoria en la investigación de las organizaciones de la economía social, entre estos se encuentra: Mario Radrigán (Jefe de la División de Asociatividad y Economía Social), Pedro Pérez (CIESCOOP), Jaime Alcalde (Departamento de Derecho UC) y Pedro Narvarte (Departamento de Ingeniería Industrial USACH).

5.2 Muestra Cuantitativa

En relación al universo de Cooperativas y Asociaciones Gremiales y a partir de los datos proporcionados por la División de Asociatividad y Economía Social, en Chile existen **6.600 asociaciones gremiales** inscritas en el Ministerio de Economía de las cuales **4.025 se encuentran vigentes (61%), 1.866 en proceso de constitución (28,3%) y 709 vigentes con plazo (10,7%).**

Respecto de las organizaciones que están vigentes, los sectores económicos de mayor actividad son Servicios, Agrícola, Transporte de pasajeros, Comercio, Industria, Pesca y Minería.

En cuanto a las **cooperativas, existen 5.111 organizaciones** inscritas en el Ministerio de Economía, de las cuales **2.637 se encuentran vigentes (51,6%)**, 2.230 disueltas (43,6%) y 244 entre cooperativas en formación, en reforma y anuladas (4,8%). Dentro de las **cooperativas que actualmente se encuentran vigentes, 1.299 permanecen activas (49,3%)**, mientras que 1.245 se encuentran inactivas (47,2%) y no se conoce la situación de 93 de ellas (3,5%). De las cooperativas que actualmente se encuentran vigentes y activas, la mayor cantidad de cooperativas se encuentra en el sector Agrícola, Vivienda Cerrada y Agua Potable[30].
De acuerdo a estos datos, los criterios de selección de la muestra del estudio fueron:

<u>Seleccionar una muestra estadísticamente significativa, con un 95% de nivel de confiabilidad, un error máximo de muestreo no superior a ±5%, y asumiendo una varianza máxima (0,5), para las siguientes poblaciones:</u>

- Asociaciones gremiales inscritas en el Ministerio de Economía y que se encuentren vigentes y activas.
- Cooperativas inscritas en el Ministerio de Economía y que se encuentren vigentes y activas.

La distribución de la muestra que fue definida para el estudio se observa en la siguiente tabla:

Tabla 5: Muestra de distribución de encuestas

Grupo objetivo	Muestra por grupo		TOTAL
	Asociaciones gremiales	Cooperativas	
Universo	4.025	1.299	5.324
% por grupo	75%	25%	100%
n por grupo	400	400	800
Error (con 95% de confianza)	±4,6%	±4,0%	±3,1%

Fuente: Cliodinámica Ltda.

[30] Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras – SBIF.

Consideraciones Metodológicas para el ajuste del diseño muestral

Escenarios de aplicación de encuestas

En función de la calidad de los datos entregados por la contraparte técnica y a partir de la estrategia de poblamiento de datos desarrollada por el equipo consultor en conjunto con el equipo de DAES para poder trabajar con un marco muestral de calidad, se planteó la necesidad de evaluar el diseño muestral ajustando los niveles de error propuestos anteriormente a partir de la disponibilidad de datos.

De este modo, a continuación, se plantearon distintos escenarios en función de la calidad de los datos que se llegasen a obtener:

Tabla 6: Muestra por escenarios de aplicación de encuestas

Características del diseño muestral	Asociaciones Gremiales	Cooperativas	Error Total	Total Muestra
Universo	4.025	1.299	-	5.324
% por grupo	75%	25%		100%
Error ±5% (con 95% de confianza)	351	297	±3,6%	648
Error ±6% (con 95% de confianza)	251	222	±4,3%	473
Error ±7% (con 95% de confianza)	187	171	±5,0%	358

Fuente: ClioDinámica Ltda.

De este modo, se proyectaron 3 escenarios distintos, en donde el error por tipo de organización fue calculado con un ±5%, un ±6% y un ±7%, mientras que el error general para ambas organizaciones no supera el ±5, de acuerdo a los criterios mínimos que se establecieron en las bases técnicas.

Marco muestral efectivo para la aplicación

A partir de la revisión de la base de datos disponible, se realizó un análisis de la disponibilidad de datos de contacto para la aplicación de encuestas, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 7: Disponibilidad de datos de contacto

Tipo de organización	Con teléfono y Correo electrónico	Sólo con teléfono	Sólo con correo electrónico	Sin dato	Total
Cooperativas (Sólo vigentes y activas)	152	44	33	1.070	1.299
Asociaciones Gremiales	706	722	59	5.113	6.600
Total	858	766	92	6.205	7.899

Fuente: ClioDinámica Ltda.

Como resultado del análisis del marco muestral efectivo, se pudo identificar que existían importantes brechas en la disponibilidad de datos de contacto de las organizaciones, puesto que un 82,4% de las cooperativas (1.299 casos) no contaban con datos de contacto mientras que un 77,5% de las asociaciones gremiales (5.113 casos) no contaban con teléfono ni correo electrónico.

Ante este escenario, el equipo consultor en conjunto con la DAES decidió realizar diversas estrategias de poblamiento de datos por medio de la sistematización de datos de la revisión de carpetas físicas de las organizaciones, que disponía el Ministerio de Economía, y evaluar el desempeño del terreno para la implementación de estrategias alternativas de aplicación (a través de correo electrónico, plataforma web y aplicaciones presenciales).

Muestra Lograda

Como resultado de este proceso, la muestra final contempló la aplicación de 365 encuestas que se dividen en 187 cooperativas y 178 asociaciones gremiales. Los niveles de error se presentan a continuación:

Tabla 8: Muestra de encuestas logradas

Tipo de organización	Universo	Marco Muestral con dato de contacto	Muestra Lograda	Error muestral
Cooperativas	1.299	229	187	±6,6%
Asociaciones Gremiales	6.600	1.487	178	±7,2%
Total	**7.899**	**1.716**	**365**	**±5,0%**

Fuente: ClioDinámica Ltda.

En función de las encuestas aplicadas, se obtuvo un error general del **±5,0%, lo cual se ajusta a los requerimientos solicitados en las bases técnicas del estudio y que permite obtener conclusiones robustas desde el punto de vista metodológico, a nivel agregado.** No obstante, los niveles de error desagregados por tipo de organización varían entre el ±6,6% para cooperativas y ±7,2%. Si bien son niveles de error aceptables en estudios de carácter más exploratorio, es importante que estos resultados sean considerados bajo la perspectiva de un análisis descriptivo, puesto que no permiten hacer inferencia estadística para cada tipo de organización.

6 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

En el siguiente apartado se presenta el proceso de trabajo de campo, el cual consistió en la aplicación del cuestionario a cooperativas y asociaciones gremiales. Este proceso constó de tres etapas que son descritas a continuación:

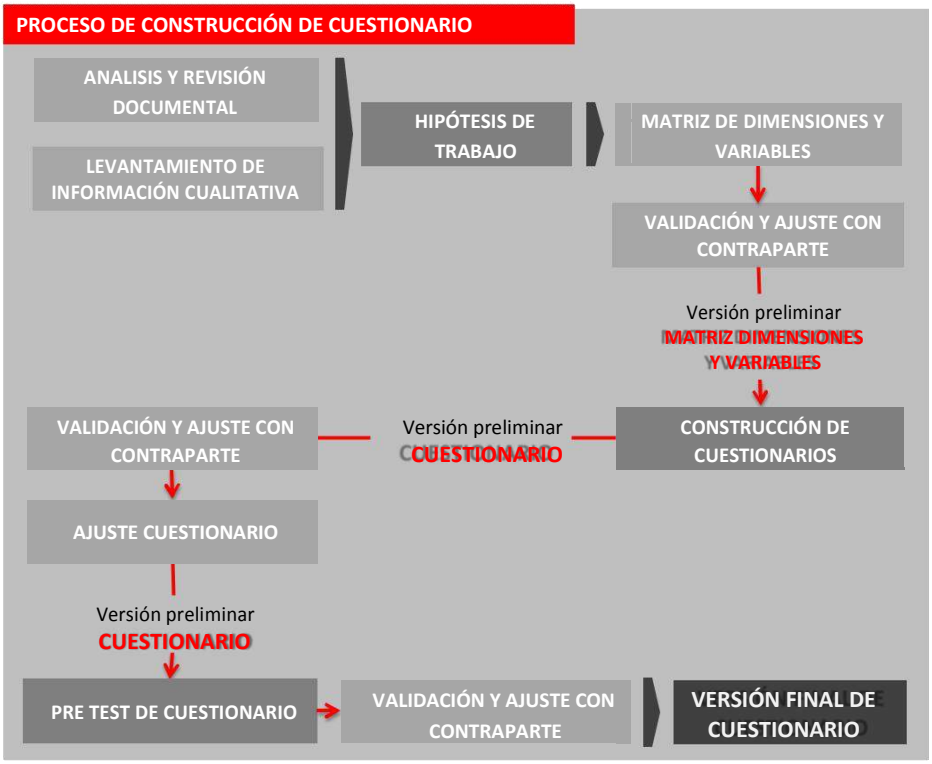
6.1 Trabajo de pre campo

El trabajo de pre campo consistió en preparar las condiciones para el levantamiento de información cuantitativa y por tanto para la aplicación efectiva del instrumento, por lo que en esta etapa se llevó a cabo la construcción de matriz de dimensiones y variables, la construcción de un cuestionario de encuesta, además de la validación y la estrategia de poblamiento de datos y contactabilidad.

6.1.1 Construcción del cuestionario

A continuación, se presenta el proceso de construcción y validación del cuestionario de encuesta que fue aplicado cooperativas y asociaciones gremiales; la siguiente figura sintetiza las actividades que fueron parte del proceso:

Figura 1 Proceso de construcción de cuestionario



Fuente: ClioDinámica

En primer lugar, cabe destacar que el proceso de construcción del cuestionario fue la continuación de la etapa exploratoria y de revisión de fuentes documentales, donde los resultados de este proceso investigativo se constituyeron como la base para el establecimiento de hipótesis de trabajo y para el lineamiento de una etapa de investigación de carácter cuantitativa. En este contexto, se dio paso a la elaboración de una matriz de dimensiones y variables, y posteriormente a la construcción del cuestionario de encuesta, instrumento que fue validado en conjunto con la contra parte técnica y sometido a un ejercicio de pre test.

Construcción de matriz de dimensiones y subdimensiones

El primer paso consiste en traducir las preguntas o hipótesis de investigación en indicadores o variables que luego serán medidas mediante la recolección de información, y el análisis de la información levantada. El propósito de construir esta matriz se asocia a la necesidad de establecer un marco investigativo que incorpore todos aquellos elementos y temáticas relevantes en el proceso de consultoría, delineando de esta forma todas las aristas relevantes del problema de investigación, lo cual fue determinado principalmente a partir de los resultados del levantamiento de información cualitativa y de la revisión de información secundaria realizado en una fase anterior.

Es importante señalar que la matriz diseñada se constituyó como la base para la construcción del cuestionario de encuesta, y fue validada en instancias de reunión con la contraparte técnica, ajustando en base a sus comentarios y experiencia. De esta forma, se reordenaron algunas dimensiones, se excluyeron algunas subdimensiones y se agregaron otras, para la construcción de una nueva propuesta de matriz. A partir de esto se elaboró una matriz final, en base a las principales hipótesis de investigación, la cual sirvió como base para la construcción del cuestionario de encuesta que finalmente fue utilizada en el trabajo de campo.

Construcción de cuestionario

A partir de la versión de matriz de dimensiones y variables ajustada, con los principales hallazgos de la etapa exploratoria de la consultoría, se dio paso a la construcción de la versión final del cuestionario, para cada tipo de organización.

Luego de los resultados de pre test, se consideró la construcción de un cuestionario único para todos los actores participantes de la consultoría, donde la principal particularidad del cuestionario de encuesta se asocia a que es un instrumento que se aplica en modalidad telefónica.

Durante el proceso de construcción de cuestionario se realizó una validación conjunta con la contraparte técnica en instancias de reuniones de trabajo, con el objetivo de unificar las expectativas sobre dicho cuestionario, y dar respuesta a los requerimientos de información.

6.1.2 Estrategia de poblamiento de base

A partir del análisis del marco muestral disponible, es posible establecer que uno de los aspectos críticos para el desarrollo de la presente consultoría fue la falta de datos de contacto de calidad para ubicar y concretar una cita con los encuestados; de hecho, se pudo identiicar que una vez contactada la persona, este accedía sin problemas a responder la encuesta.

Es dentro de este contexto que como medida previa al inicio del terreno, se aplicó una estrategia de poblamiento de la base de datos que se ha desarrollado a lo largo de todo el proceso de terreno.

Una vez que la contraparte técnica entregó los marcos muestrales, se procedió a hacer una revisón en detalle para la identificación de los casos que no contaban con dato de contacto, y para el rastreo de ciertas tendencias en los vacíos de información tanto por tipos de organización, lo que permitió hacer un perfilamiento inicial de la estrategia de contactabilidad.

De este modo, se observa que el **21,3% del marco muestral cuenta con al menos algún dato de contacto (teléfono o correo electrónico)** para realizar el proceso de contactabilidad. Esto singificó desarrollar variadas estrategias de poblamiento y recuperación de datos que permitieran tener una tasa de reposición aceptable para cumplir con los niveles de error mínimos que se plantearon anteriormente.

Luego de este diagnóstico, se realizó la búsqueda de datos por medio del trabajo de gabinete en la revisión de las **carpetas no sistematizadas** con el propósito de obtener datos de contacto adicionales no incluidos en la base de datos original, como **primera estrategia de poblamiento** de la base. Como resultado de esta estrategia inicial, se logró obtener una cantidad adicional importante de datos de contacto.

Una vez que se contó con este marco muestral definitivo, se dio inicio a la **segunda estrategia de poblamiento**, que correspondió al llamado telefónico de asociaciones y confederaciones de cooperativas y asociaciones que pudieran facilitar los número de teléfono de las organizaciones afiliadas.

6.1.3 Validación de datos de contacto

Para el presente terreno se desarrolló una estrategia de validación de contactos con el fin de verificar la calidad de los datos tratados y estimar la proyección del terreno en relación con el nivel de contactabilidad que se pudiese generar en este proceso de validación. El equipo de contactabilidad realizó una revisión exhaustiva de los teléfonos que se entregaron en la base de datos y aquellos que se agregaron durante el proceso de recuperación y poblamiento de la base de datos

En esta fase se trabajaron los datos directos de los usuarios de la ley que podían ser contactados y se procedió a realizar una presentación del estudio, invitar a participar del mismo con el fin de dar aviso del proceso de aplicación de encuestas y potencial agendamiento una vez que se haya iniciado el terreno. Para tal efecto se estableció una categorización según resultado de la llamada:

Contesta llamada: Organización contactada, se valida el teléfono y se le informa que potencialmente será contactado para responder a la encuesta.

No contesta: Organización no contesta la llamada en una serie de 3 intentos por ciclo de llamado. No se descarta la posibilidad de que en un nuevo ciclo de llamado éste pueda contestar.

Ocupado: Organización mantiene teléfono con tono ocupado. No se descarta la posibilidad de que en un nuevo ciclo de llamado éste pueda contestar.

Buzón de voz: Da cuenta de los casos en donde se llamó, pero se activó la casilla de buzón de voz. No se descarta la posibilidad de que en un nuevo ciclo de llamado éste pueda contestar.

Teléfono Equivocado: Son aquellos teléfonos que no corresponden a la organización ni tampoco pertenecen a esta. Estos teléfonos se clasifican como un dato perdido.

Teléfono

Fuera de servicio: Se refiere a aquellos teléfonos que no se encuentran disponibles ni autorizados para recibir llamadas Estos teléfonos se clasifican como un dato perdido.

Es importante señalar que aquellos datos gestionados donde se logró la contactabilidad (es decir: se contactó; consignando al mismo tiempo la veracidad del dato) sirvieron de base para tener un registro de la calidad del marco muestral y la proyección de reemplazo existente.

El proceso de validación sobre la totalidad del marco muestral con algún teléfono disponible arrojo **que la tasa de confirmación de teléfonos fue del 93% en el caso de las cooperativas y del 21% en las asociaciones gremiales**, lo que implicó mantenerse alerta al cuidado de la consultoría dado a que para efectos de reemplazo la relación no alcanza una tasa de reemplazo de 1 es 2.

6.2 Trabajo de campo

En el momento de contar con el cuestionario validado, y con el equipo encargado de la aplicación capacitado, se dio paso al trabajo de campo, el cual consideró el contacto con las distintas organizaciones que participaron en el estudio, además de la aplicación misma del cuestionario y su posterior revisión y supervisión.

6.2.1 Aplicación de encuestas

Para la aplicación de las encuestas fue fundamental la labor de la DAES como entidad que respaldó la realización del estudio, quienes enviaron correos electrónicos y respondieron a las inquietudes que presentaban las organizaciones. Esto, debido a que independientemente de que se haya realizado un proceso de contactabilidad previa, las organizaciones presentaron desconfianza en un principio dado que existía información delicada respecto a la situación financiera de las cooperativas y asociaciones gremiales, lo que generaba susceptibilidad en los encuestados.

El proceso de aplicación de encuestas, se describe a continuación:

1. **Presentación del encuestador**: Una vez contactado telefónicamente, un miembro del equipo de terreno, se presentó como trabajador de la empresa consultora ClioDinámica, quien por encargo del Ministerio de Economía se estaba contactando con las organizaciones.

2. **Presentación del estudio**: una vez presentado el encuestador, fue fundamental recordar a las organizaciones el envío del correo electrónico previo y explicar el contexto del estudio, la modalidad de aplicación y las principales instrucciones para responder correctamente el cuestionario.

3. Iniciar el proceso de aplicación: una vez explicado a los asistentes el proceso de aplicación, el encuestador dio inicio al proceso de aplicación, leyendo cada una de las preguntas y respuestas según la modalidad de aplicación de cada una, llenado cada una de las respuestas en un computador que registraba la completación de la encuesta en el sistema CATI.

4. Finalizar el proceso de aplicación y revisar la correcta aplicación de datos: una vez finalizado el proceso, el encuestador debía procurar en el sistema que todas las preguntas estén contestadas y que este proceso se hubiese realizado de forma correcta. En el caso de identificar errores u omisiones en la aplicación, el gestor debía volver a llamar al encuestado para realizar las correcciones pertinentes.

6.3 Trabajo de post campo

Una vez finalizada la fase de trabajo de campo, se procedió a realizar dos tareas fundamentales, para el procesamiento y análisis de la información recolectada:

1. Construcción de sabana de digitación y digitación del cuestionario: Una vez que se contó con las encuestas validadas el equipo consultor procedió a la construcción de una sábana de digitación en la que fueron vaciadas cada una de las preguntas del cuestionario. Dicha sábana fue programada en el sistema CATI y tiene por objetivo elaborar una base de datos que permita el análisis de la información.

2. Depuración y consolidación de base de datos: una vez finalizado el proceso de digitación de la base de datos, el equipo consultor comenzó con el proceso de depuración y consolidación de la base de datos resultante, con el propósito de limpiar y corregir todos los eventuales errores que pudiesen surgir en la digitación.

7 RESULTADOS DEL ESTUDIO

El apartado que se presenta a continuación, tiene como principal objeto realizar una caracterización de las cooperativas y las asociaciones gremiales a partir de diferentes ámbitos que permiten configurar las necesidades de financiamiento y el mercado disponible para poder satisfacer dichas necesidades.

El presente documento se estructura en base a 4 capítulos, donde se realizará la caracterización de las organizaciones a partir de:

- Caracterización general de las organizaciones: Aspectos generales, estructura de las organizaciones y condiciones de acceso de productos y servicios financieros.
- Caracterización de la demanda de las organizaciones para productos y servicios financieros.
- Caracterización de la oferta pública y privada disponible para cooperativas y asociaciones gremiales.
- Potencialidades de la oferta del tercer sector.
- Brechas de acceso a servicios financieros y fallas del mercado.

Las fuentes de información utilizadas corresponden a la base de datos de la Encuesta de caracterización del acceso a financiamiento y a servicios financieros, y las entrevistas semi estructuradas aplicadas a diferentes actores para el presente estudio.

7.1 Caracterización general de las organizaciones

En este apartado se presenta la caracterización general de las organizaciones en donde se dará cuenta de aspectos globales de las cooperativas y asociaciones gremiales, lo que permitirá comprender su lógica de funcionamiento y la diversidad de actividades que realiza cada una de las organizaciones encuestadas.

A partir de la aplicación de la encuesta a cooperativas y asociaciones gremiales en modalidades telefónica, web y presencial; se logró encuestas a un total de 365 organizaciones activas y vigentes, de las cuales 187 corresponden a cooperativas y 178 a asociaciones gremiales.

La información se presenta en función de 2 variables que resultan claves para la caracterización de las organizaciones, estas son:

- Tipo de organización
- Ciclo de vida

No obstante, también se realizarán cruces adicionales por rubro / sector económico, en el caso que se busque dar respuesta a ciertas hipótesis que planteen diferencias interesantes para esta variable.

7.1.1 Aspectos generales de las cooperativas y asociaciones gremiales

De acuerdo a los datos generados por el Ministerio de Economía, un 38,24% de la población económicamente activa del país pertenece a asociaciones gremiales y cooperativas, las que representan a 3 millones 264 mil 64 habitantes. Al indagar en las organizaciones vigentes y activas, se identificaron 1.299 cooperativas y 4.025 asociaciones gremiales en el país, las cuales representan al 25% y al 75% de las organizaciones activas respectivamente para cada tipo de organización.

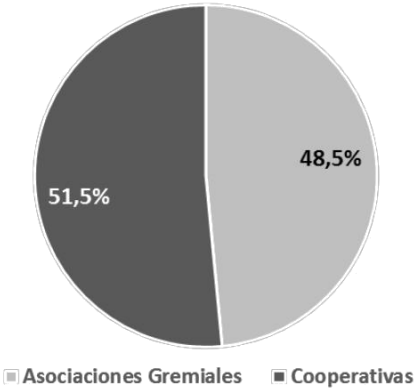
En relación al número de organizaciones encuestadas, se logró aplicar a un total de 365 organizaciones las que se distribuyen en 187 cooperativas (51,5%) y a 178 asociaciones gremiales (48,5%).

Al cotejar estos resultados con el universo de organizaciones activas y vigentes se observa una distribución disímil. Estas diferencias estuvieron dadas por la calidad de los datos disponible para poder contactar a las organizaciones, dado que en la actualidad las organizaciones entregan un reporte de vigencia cada 3 y cada 6 años, lo cual dificulta la toma de datos actualizados para poder ubicarlas.

En función de estos datos es posible señalar que los errores de precisión para cada organización son menores al ±8% y de un ±4,9% a nivel general, parámetros que son científicamente

aceptables en ciencias sociales[31] y por tanto se establecen condiciones adecuadas para generar conclusiones bajo estas variables.

Gráfico 22 Distribución según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Como parte de la trayectoria histórica de este tipo de organizaciones, cabe señalar que en el caso de las cooperativas su origen viene dado desde mediados del siglo XIX como organizaciones vinculadas estrechamente al mundo del trabajo. Su contribución al desarrollo y calidad de vida se vio reflejada en distintos sectores como lo fueron la vivienda con sus proyectos habitacionales colectivos, cooperativas de trabajo, desarrollo agrícola, agua potable y electrificación rural. De ahí que este tipo de organizaciones conserve una amplia heterogeneidad y un fuerte componente de desarrollo territorial.

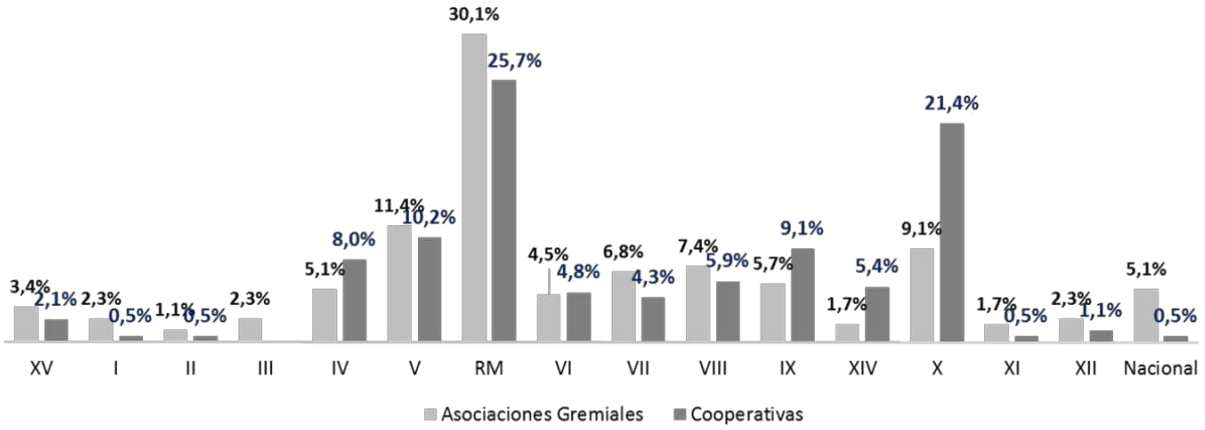
Por otra parte, las asociaciones gremiales tienen su origen durante el periodo colonial, aunque su mayor apogeo estuvo dado a inicios del siglo XIX como parte de las organizaciones que representaban los intereses de los gremios y de las industrias, las que confluyeron en agrupaciones de carácter empresarial de los distintos rubros de la economía, así como también de la asociación de distintas ramas de profesionales que buscaban proteger las actividades relacionadas a la profesión.

En relación a lo anterior, es posible señalar que las organizaciones de la economía social han tenido su origen en diversidad de territorios buscando potenciar el rubro y el desarrollo territorial, contribuyendo al desarrollo rural de los territorios como al de la estructura productiva local.

De este modo, se observa que la distribución de las organizaciones tiene una importante dispersión territorial, aunque tanto para el caso de las cooperativas como de las asociaciones gremiales existe una mayor concentración en la Región Metropolitana (25,7% y 30,1%).

[31] Respecto al nivel de confianza es una convención asignar como valores apropiados 95,5% y 99,7% de confianza. En relación con el error máximo admisible se utilizan valores en torno al 8%. (Canales, 2006).

Gráfico 23 Distribución de las organizaciones por región

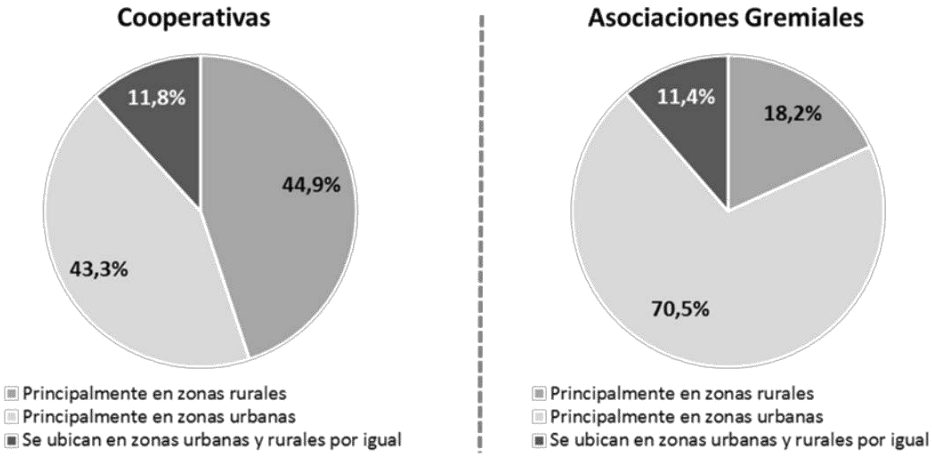


N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Una importante diferenciación que existe entre las cooperativas y las asociaciones gremiales ha sido el componente de desarrollo que han asumido ambos tipos de organizaciones, si bien ambas disponen de una característica territorial importante, son las cooperativas las que han asumido un papel más protagónico en el desarrollo rural de los territorios mientras que las asociaciones gremiales se han posicionado en territorios urbanos en donde se encuentran sus principales asociados, respondiendo a los intereses de los grupos.

De este modo, al consultar a las organizaciones por la zona en donde se ubican sus socios y afiliados, las cooperativas señalan que en su mayoría se encuentran en zonas rurales (44,9%), mientras que un 43,3% se encontraría en zonas urbanas y sólo el 11,8% está presente en ambas zonas por igual. Por su parte, las asociaciones gremiales declaran en un 70,5% que sus asociados tienen mayor presencia en las zonas urbanas del país, mientras que sólo un 18,2% estaría presente en localidades rurales.

Gráfico 24 Distribución de las organizaciones por zona



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

De la misma manera, la heterogeneidad de este tipo de organizaciones está dada por el sector en el que participan económicamente, el cual opera con lógicas distintas según cual sea su orientación. Sin embargo, tanto para el caso de las cooperativas como de las asociaciones gremiales se observa que los rubros predominantes son aquellos de tipo productivos (distribución que similar al de la participación que tienen las empresas más tradicionales).

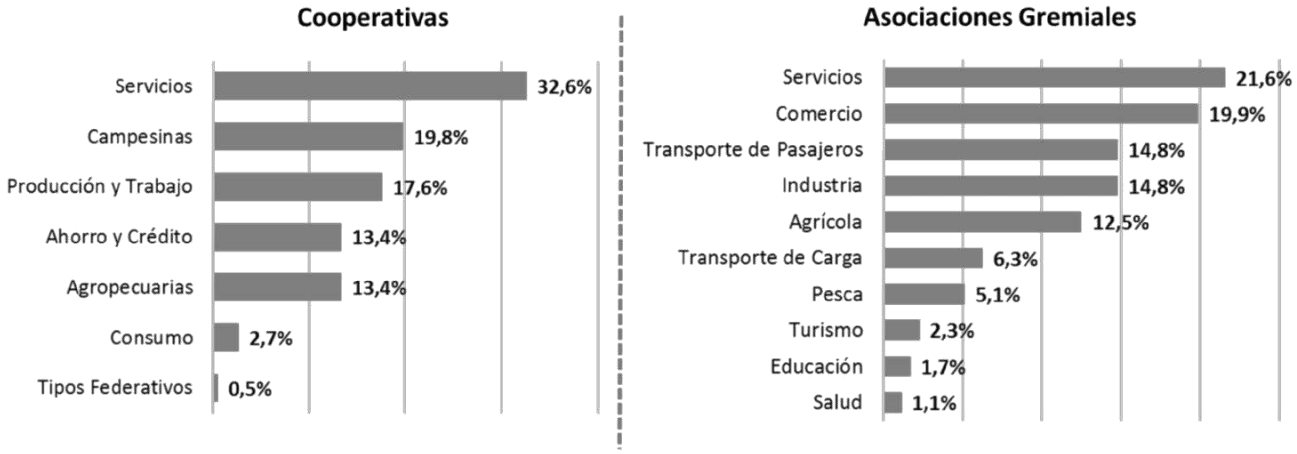
Para el caso de las cooperativas, el rubro de los servicios predomina con 32,6% de participación económica, entre los que se encuentran sub rubros como el de la vivienda, agua potable, electrificación, entre otros servicios. En segundo lugar, se encuentra el rubro de las cooperativas campesinas con un 19,8%, las que tienen una fuerte presencia en la zona centro y sur del país, principalmente en zonas rurales.

Otros rubros destacados entre las cooperativas son las de producción y trabajo (17,6%) y las cooperativas de ahorro y crédito (13,4%), específicamente éstas últimas constituyen un nicho interesante puesto que representan un nicho potencial de desarrollo económico del sector, como proveedores de productos y servicios financieros tanto para cooperativas como otras organizaciones de la economía social.

En el caso de las asociaciones gremiales se observa una mayor participación de rubros productivos, aunque de distintas características a las de las cooperativas. De este modo, el rubro de los servicios es el que tiene mayor presencia con un 21,6% no obstante estos corresponden principalmente a colegios de profesionales, jubilados y montepiados, entre otros servicios varios.

En segundo lugar, se encuentra el rubro del comercio con un 19,9%, el que corresponde principalmente a comercio minorista de asociaciones gremiales del comercio detallista, ferias locales y otros relacionados con el turismo. En tercer lugar, destaca el rubro del transporte de pasajeros con un 14,8%, correspondiendo principalmente a asociaciones de taxis y colectivos locales, mientras que el rubro de la industria se posiciona con igual porcentaje, entre los que se encuentran asociaciones de artesanos y asociaciones de empresas industriales.

Gráfico 25 Distribución de las organizaciones por sector económico

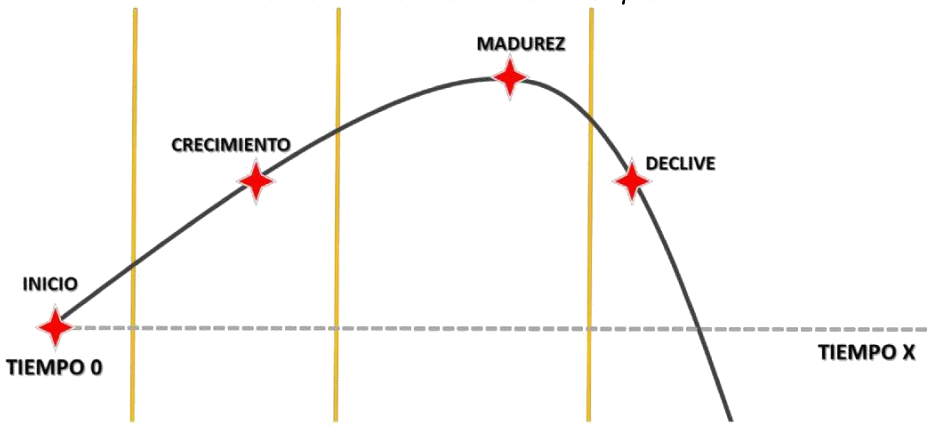


N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Parte de los objetivos del presente estudio es poder realizar una caracterización de las organizaciones a partir del ciclo de vida en el que se encuentran y así poder determinar las principales necesidades de financiamiento que tienen las organizaciones en función de la etapa en la que se encuentran.

En la teoría organizacional se identifican 4 etapas en el ciclo de una empresa, entre las que se encuentran el inicio, la fase de crecimiento, la madurez o consolidación y el declive. No obstante, para medir el ciclo de vida de una empresa se utilizan como variables el tiempo de la organización y el número de ventas que esta pueda alcanzar. Sin embargo, cabe preguntarse si las organizaciones de la economía tienen la misma concepción del ciclo de vida y cómo se configuran las distintas etapas en aquellas organizaciones sin fines de productivos o de lucro.

Ilustración 2 Ciclo de vida de una empresa



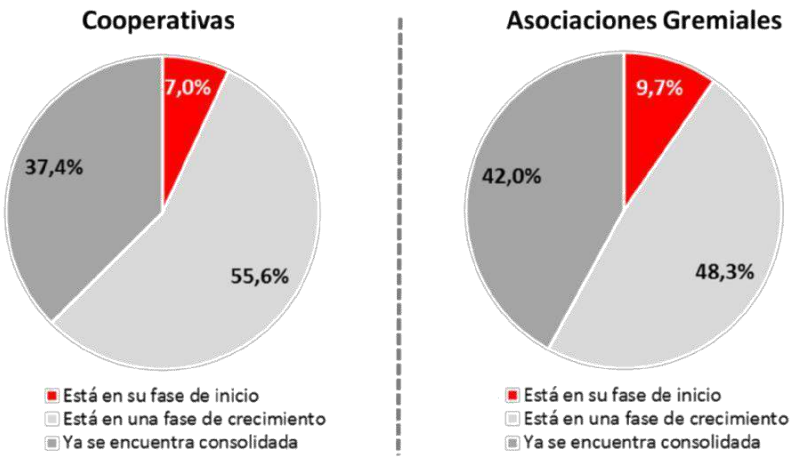
Fuente: ClioDinámica Ltda.

En relación a lo anterior, se consultó a las organizaciones que pudieran identificar el ciclo de vida en el cual se encontraba su organización y justificar los motivos por los cuales señalaban estar en dicha etapa.

Tanto las cooperativas como las asociaciones gremiales señalaron encontrarse mayoritariamente en una fase de crecimiento (55,6% y 48,3% respectivamente), diferencia que es mayor a favor de las cooperativas. Por su parte, son las asociaciones gremiales las que declaran encontrarse mayormente consolidadas (42%), en detrimento de lo declarado por las cooperativas con un 37,4%.

En el caso de aquellas que señalaron encontrarse en una fase de inicio, un porcentaje menor de cooperativas y de asociaciones gremiales manifestaron encontrarse en dicha etapa (7% y 9,7% respectivamente).

Gráfico 26 Distribución de las organizaciones por ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Un aspecto que llama la atención al consultar el motivo por el cual las organizaciones se encuentran en dicha etapa es que, en su mayoría, las organizaciones asocian el ciclo de vida con el tiempo que lleva funcionando la organización (41,2%). De este modo, aquellos que declararon sentirse consolidados mencionaron que la antigüedad de la organización era la principal característica que demostraba la consolidación mientras que aquellos que llevaban poco tiempo de funcionamiento declararon estar en fase de inicio.

Otros aspectos interesantes para comprender el ciclo de vida fueron la consecución de objetivos y proyectos (18,7%), y la expansión de la organización y aumento en la captación de socios (16,7%). En el primer caso se trataba principalmente de organizaciones que declararon encontrar en fase de crecimiento y donde asociaban que el no cumplimiento de las metas, proyectos y objetivos de la organización era motivo para declararse en crecimiento. Este concepto está instalado especialmente en el caso de las cooperativas de vivienda, las que se crean con un proyecto específico y donde una vez finalizado el proyecto habitacional, la cooperativa se declara como consolidada. Por cierto, en el caso de este tipo de cooperativas existe una segunda lectura, puesto que la creación de la organización por proyectos específicos implicaría que esta carezca de sustentabilidad, dado que el cumplimiento de los objetivos sería motivo para que la

organización deje de existir (12,9% de las organizaciones declaran que se han logrado concretar los objetivos).

Un segundo punto asociado a la fase de crecimiento es la expansión y captación de socios. En este sentido, las organizaciones entenderían que el recurso humano del que disponen es un indicador para señalar en qué fase se encuentra la organización, donde aquellas que aún no están consolidadas se encontrarían en un proceso de expansión de la organización hacia la captación de más asociados. Esto por cierto podría estar fuertemente relacionado con la forma en que se financian este tipo de organizaciones, dado que las cuotas sociales serían el principal medio de auto financiamiento por tanto si se alcanza una gran cantidad de asociados existirá una mayor consolidación económica.

Gráfico 27 Razones asociadas al ciclo de vida de las organizaciones

N: 365

Fuente: ClioDinámica Ltda.

7.1.2 Estructura organizacional de las cooperativas y asociaciones gremiales

Las organizaciones de la economía social se caracterizan por tener una forma de organización empresarial que tiene una fuerte identificación solidaria e inclusiva, es decir, corresponde a un modelo económico que persigue la construcción de relación de producción, distribución, consumo y financiamiento basados en la cooperación, participación, equidad, reciprocidad y ayuda mutua[32].

Es por esto que su orgánica y composición difieren de la estructura de una empresa tradicional, dado que no busca reproducir una lógica jerárquica, sino que busca establecer relaciones horizontales entre todos los socios de forma democrática y participativa, haciendo que la toma de decisiones de la organización sea un proceso inclusivo.

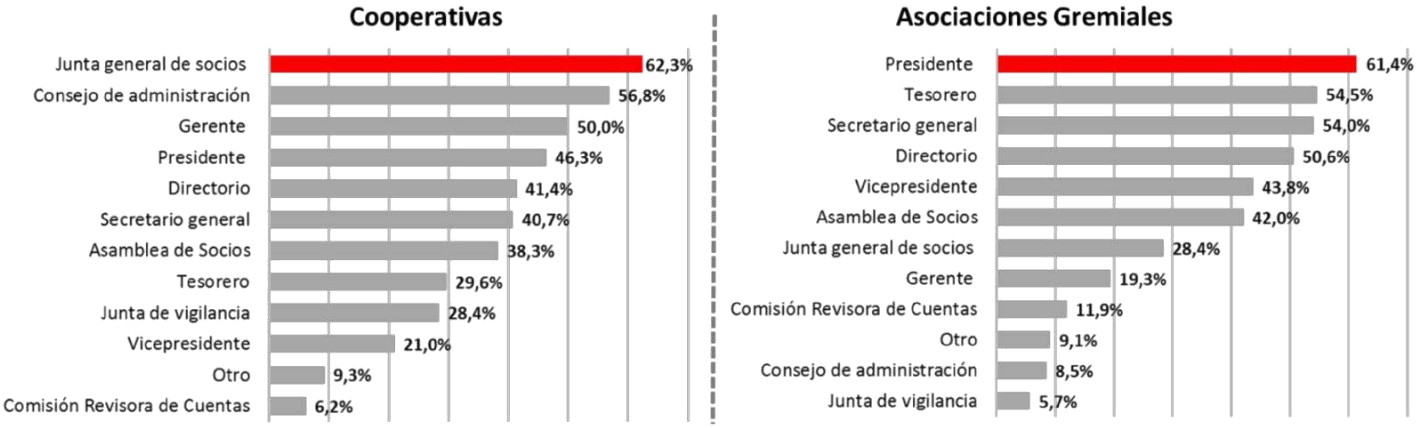
[32] División de Asociatividad y Economía Social (2015) "Panorama y proyecciones de la economía social y cooperativa en Chile". Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.

En el caso de las cooperativas, al consultar por la composición de la organización se observa que la mayoría de estas organizaciones declara contar principalmente con una junta general de socios (62,3%), seguido de un consejo de administración (56,8%), mientras que debajo de estos aparecen figuras individuales como el gerente (50%) y presidente (46,3%).

Por otra parte, las asociaciones gremiales declaran en mayor medida contar con figuras individuales como el presidente (61,4%), tesorero (54,5%), secretario general (54%), mientras que en menor medida se señala contar con figuras colectivas como la asamblea de socios (42%) o la junta general de socios (28,4%).

Al respecto es posible señalar que las cooperativas han logrado transversalizar los principios de cooperación y democracia no sólo en la esfera económica sino también en sus modos de organización dado que desde sus orígenes siempre se buscó una representatividad común de sus integrantes. Por otro lado, las asociaciones gremiales suelen tener un modo de organización más jerarquizado, el que sería la reproducción de la organización de las mismas empresas a las cuales representan y que serían formas de organización a las que ya estarían acostumbrados y que serían validadas por sus mismos integrantes.

Gráfico 28 Composición según tipo de organización



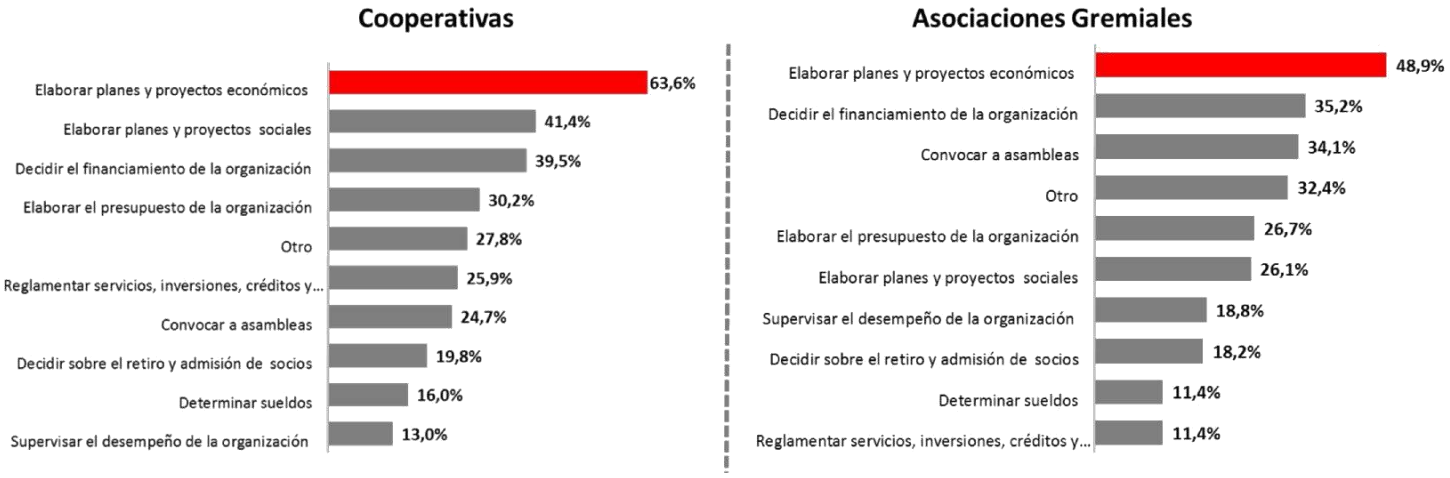
N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Al consultar a las organizaciones por las principales funciones que realiza la directiva, se observa que independiente del tipo de organización que sea, cumplen tareas similares. De este modo, la elaboración de planes y proyectos para el desarrollo de actividades económicas es la principal función que realizan ambas organizaciones (63,6% en el caso de las cooperativas y 48,9% en el caso de las asociaciones gremiales).

En el caso de las cooperativas, se declara que otras de las funciones que realizan las autoridades de la organización son la de elaborar planes y proyectos para el desarrollo de actividades sociales (41,4%), decidir el financiamiento de la organización (39,5%) y elaborar el presupuesto de la organización.

Por su parte, entre otras de las funciones que realizan las autoridades de las asociaciones gremiales se encuentran el decidir el financiamiento de la organización (35,25), convocar a asamblea (34,1%) y otras actividades, entre las que se encuentran la organización de seminarios y cursos de capacitación para la gestión del conocimiento y actividades asociadas al rubro.

Gráfico 29 Principales funciones de la directiva según tipo de organización



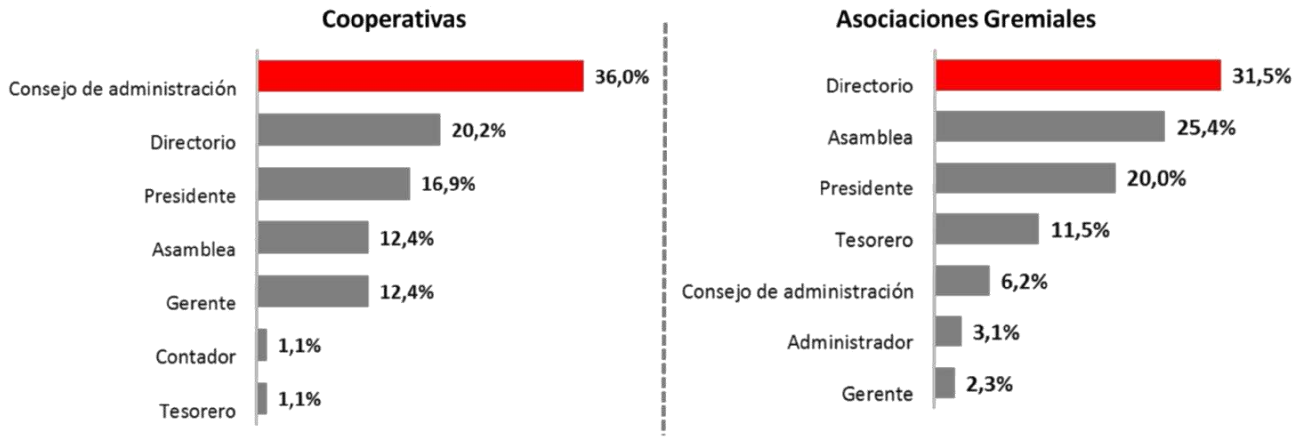
N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

En relación a lo anterior, un aspecto importante es poder conocer cual o cuales son los estamentos encargados de decidir el financiamiento de la organización, es decir, la toma de decisiones se realiza en forma conjunta o está concentrada. De este modo, se observa que la forma en que se decide el financiamiento responde a las lógicas organizacionales de cada entidad, puesto que para las cooperativas es en su mayoría el consejo de administración el que toma esta decisión (36%), mientras que para el caso de las asociaciones gremiales se declara primordialmente que es el directorio (31,5%).

En segundo lugar, las cooperativas declaran que es el directorio con un 20,2% el que decide el financiamiento mientras que las asociaciones gremiales señalan que es la asamblea la que sigue en dicha decisión con un 25,4%. Finalmente, es el presidente en ambos tipos de organización el que se encuentra en tercer lugar con un 16,9% para las cooperativas y un 20% para asociaciones gremiales.

De este modo, es posible señalar que independiente del estamento que tome la decisión del financiamiento, es siempre un grupo colectivo (ya sea consejo de administración o directorio) el que asume la responsabilidad de tomar dicha decisión, y no recae exclusivamente en una figura individual.

Gráfico 30 Figura que decide el financiamiento según tipo de organización



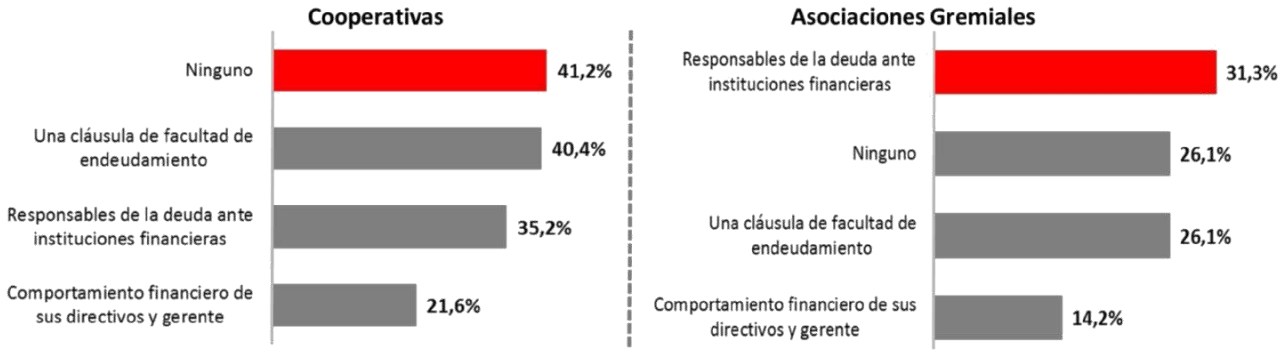
N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Uno de los aspectos que más declaran las organizaciones de la economía social y las instituciones financieras es que la naturaleza de dichas organizaciones no les permite poder acceder a financiamiento, ya sea porque en los estatutos se declaran como una organización sin fines de lucro o porque la dispersión de sus socios no permite definir a un responsable de la organización ante una deuda crediticia. De este modo resulta importante poder conocer la existencia de limitantes legales, jurídicas y cláusulas que tienen las organizaciones al momento de solicitar financiamiento.

En el caso de las cooperativas se declara en su mayoría que estas organizaciones no presentan mayores limitantes en sus estatutos para acceder a financiamiento mientras que un 40,4% señala que se solicita la existencia de una cláusula de facultad de endeudamiento.

Por su parte, entre las asociaciones gremiales se declara en mayor medida que deben existir responsables de la deuda ante instituciones financieras (31,1%), mientras que un 26% señala que no existirían mayores limitantes en sus estatutos para poder solicitar financiamiento.

Gráfico 31 Estatutos de financiamiento según tipo de organización



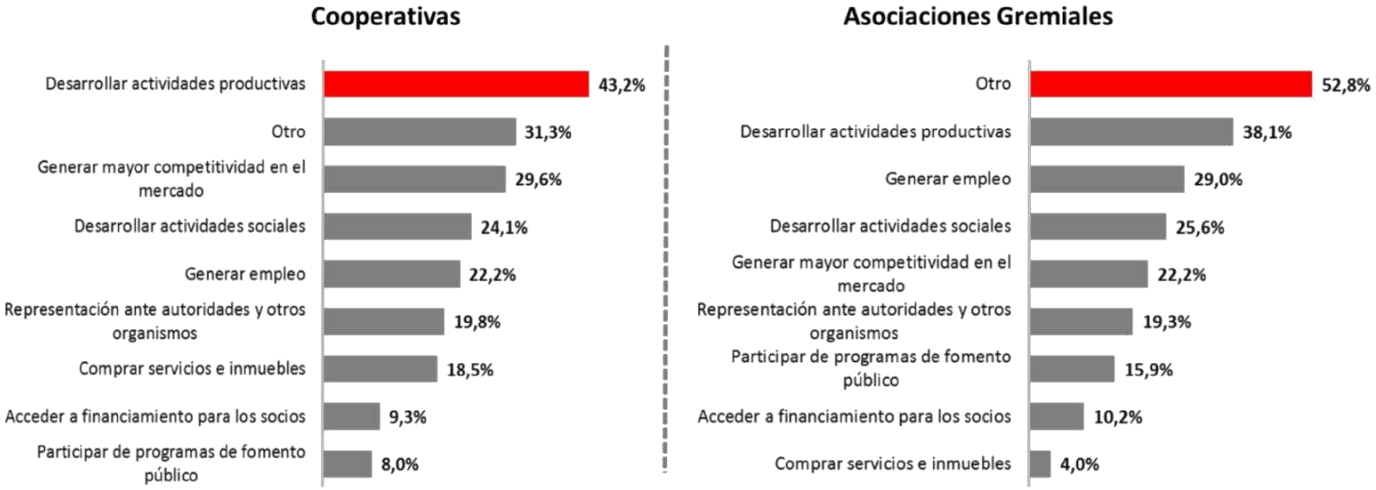
N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Respecto de los objetivos que tienen este tipo de organizaciones, existen objetivos similares, aunque con distinto orden de prioridad. Por su parte, las cooperativas declaran en un 43,2% que como organización tienen el objetivo de desarrollar actividades productivas, seguido de un 31,3% que señalan tener otros objetivos y un 29,6% que manifiestan como objetivo el generar mayor competitividad en el mercado.

Por su parte, las asociaciones gremiales declaran tener principalmente Otro tipo de objetivos (52,8%) a los señalados, seguidos de un 38,1% que manifiesta tener como objetivo el desarrollo de actividades productivas y un 29% que declara como objetivo el poder generar empleo.

En este sentido, es interesante poder constatar que tanto cooperativas como asociaciones gremiales se inclinan por ser entidades que operan en un sub sector de mercado, utilizando esta lógica, pero de manera democrática y extendiendo la participación a todos sus integrantes. Sin embargo, es interesante poder observar cuáles son los otros objetivos que tendrían las organizaciones entre sus proyectos.

Gráfico 32 Objetivos según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Entre las cooperativas que señalaron la categoría "otro" como parte de sus objetivos, se manifiesta en un 36,4% que otro de los objetivos es la generación de redes laborales o de mercado seguido por un 34,1% que señala que parte de los objetivos de la organización es facilitar el acceso de las empresas (de los socios) al mercado.

Una situación similar se observa para el caso de las asociaciones gremiales, aunque con distinto orden de prioridad, puesto que el 40% señala que como objetivo de la organización se cuenta la facilitación del acceso de las empresas de los asociados al mercado mientras que un 32,7% declara como objetivo generar redes laborales o de mercado.

Si bien son objetivos distintos a los observados anteriormente, están dentro de una dimensión de desarrollo productivo de la organización ya sea para aprovechar las economías de escala, generar empleo o facilitar el acceso de las empresas asociadas a través de las mismas redes de la organización.

Gráfico 33 Otros objetivos según tipo de organización

N: 107
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Relacionado con lo anterior, se observa que las actividades que realizan tanto cooperativas como asociaciones gremiales están alineadas con el desarrollo económico y productivo de la organización, en tanto que se desenvuelven como entidades que operan bajo una lógica de mercado, pero con un modelo de funcionamiento distinto al de una empresa tradicional.

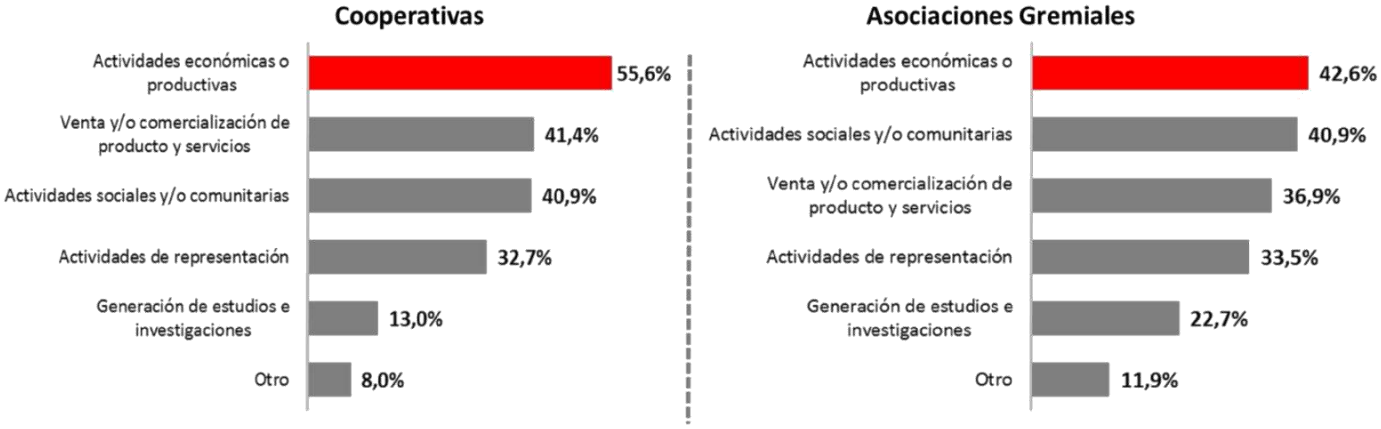
De este modo, se observa que entre las actividades que realizan las cooperativas existe un fuerte componente de desarrollo productivo, donde destacan las actividades económicas o productivas (55,6%) seguido de la venta y/o comercialización de productos y servicios (41,4%) y en tercer lugar las actividades sociales y/o comunitarias.

En el caso de las asociaciones gremiales priman las actividades económicas o productivas (42,6%), sin embargo, las actividades sociales y/o comunitarias (40,9%) también cobran una

importancia relevante dentro de su repertorio, entre las que se pueden mencionar la organización de charlas, seminarios y asesorías técnicas para la gestión del conocimiento entre los mismos asociados, mientras que en tercer lugar se observa la venta y comercialización de productos y servicios (36,9%).

Si bien los resultados señalan una alta participación de las asociaciones gremiales en el ámbito productivo, durante la fase cualitativa se pudo indagar en que muchas de estas organizaciones no tienen una participación directa como entidades productores o comercializadores de productos, más bien son organizaciones intermediarias entre empresas pequeñas o locales que sirven como proveedoras de empresas más grandes. En este sentido, la asociación gremial opera como un ente articulador de negocios entre las distintas empresas del sector (sean asociadas o no), de manera que su participación muchas veces está limitada a la "representación de intereses de mercado" más que al ejercicio mismo de la producción.

Gráfico 34 Actividades y/o servicios que realizan según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

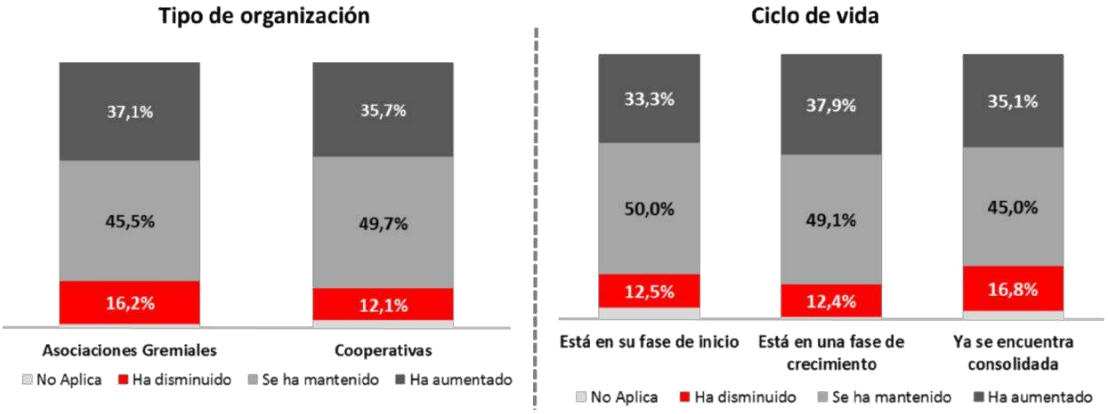
Entre los aspectos relevantes de la caracterización de estas organizaciones es poder determinar el nivel de desarrollo que estas van alcanzando con el tiempo y establecer cuáles son los factores que inciden en su evolución, para esto se consulta como ha sido el comportamiento de los ingresos, ventas y número de socios dentro de los últimos 5 años, aspectos que se analizan según tipo y ciclo de vida de la organización.

En el caso de la evolución de los ingresos, se observa que en su mayoría las organizaciones declaran que estos se han mantenido durante los últimos 5 años (49,7% en el caso de las cooperativas y 45,5% en asociaciones gremiales), mientras que menos del 40% señala que los ingresos han aumentado. Una situación similar se observa para la desagregación según ciclo de vida donde no se evidencian diferencias estadísticamente significativas entre los grupos.

Al respecto cabe preguntarse: ¿A qué se debe este gran porcentaje de estancamiento en los ingresos?; una de las hipótesis al respecto sostiene que los ingresos de la organización pasarían principalmente por las cuotas sociales de los socios, de manera que el autofinanciamiento a

través de este mecanismo no permitiría un crecimiento significativo de los ingresos ante la rotación que existiría entre los socios que ingresan y aquellos que dejan la organización.

Gráfico 35 Evolución de los INGRESOS según tipo de organización y ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

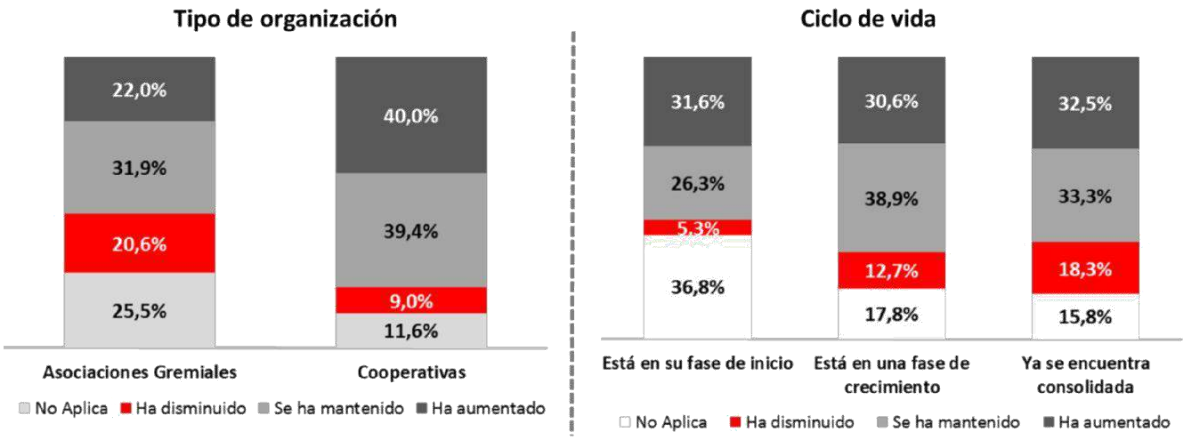
Respecto a la evolución de las ventas, al observar el comportamiento según tipo de organización se observa que las cooperativas declaran en mayor medida que estas han aumentado en los últimos 5 años (40%), seguido de un 39,4% de cooperativas que señalan que las ventas se han mantenido.

Por el lado de las asociaciones gremiales, la mayoría declara que las ventas se han mantenido con un 31,9% mientras que un 25,5% aparece con la opción de "No Aplica", puesto que se trata de organizaciones sin fines de lucro o que no participan de la venta y/o comercialización de productos y o servicios. En este sentido, vuelve a instalarse la hipótesis que señala que las asociaciones gremiales tienen una participación indirecta en las actividades productivas mientras que las cooperativas responden a una lógica de mercado más tradicional como productores y comercializadores.

Del mismo modo, es interesante observar este comportamiento según ciclo de vida de la organización. En primer lugar, se observa que a medida que las organizaciones se encuentran más consolidadas existe una mayor participación en el mercado como entidades comercializadoras de productos y o servicios, mientras que aquellas que están en su fase de inicio declaran en un 36,8% que no es posible hacer una estimación de las ventas lo que se debería al poco tiempo que tienen como organización económicamente activa.

En el caso de las organizaciones que están en fase de crecimiento y aquellas que están consolidadas no se observan diferencias significativas respecto a la evolución de las ventas, puesto que la mayoría señala que las ventas se han mantenido (38,9% en las de fase de crecimiento y 33,3% en las que están consolidadas), sin embargo, el porcentaje de organizaciones que declara un aumento en las ventas es mayor en las consolidadas que en las de fase de crecimiento, lo que podría estar indicando una tendencia.

Gráfico 36 Evolución de las VENTAS según tipo de organización y ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

De acuerdo a lo observado en las razones asociadas al ciclo de vida de las organizaciones, la expansión y captación de socios eran un elemento distintivo de las fases de inicio, crecimiento y consolidación de las organizaciones según lo declarado por los encuestados. De este modo, es interesante observar si esta percepción se refleja en lo referido al aumento de los socios durante los últimos 5 años y si existen diferencias según tipo de organización y su ciclo de vida.

Respecto del tipo de organización, tanto cooperativas como asociaciones gremiales declaran principalmente que el número de socios se ha mantenido, proporción que alcanza un 51,3% para el caso de las cooperativas y un 44,4% en el caso de las asociaciones gremiales, mientras que alrededor del 33% declara que los socios han aumentado. No obstante, no se observan diferencias significativas entre ambas organizaciones.

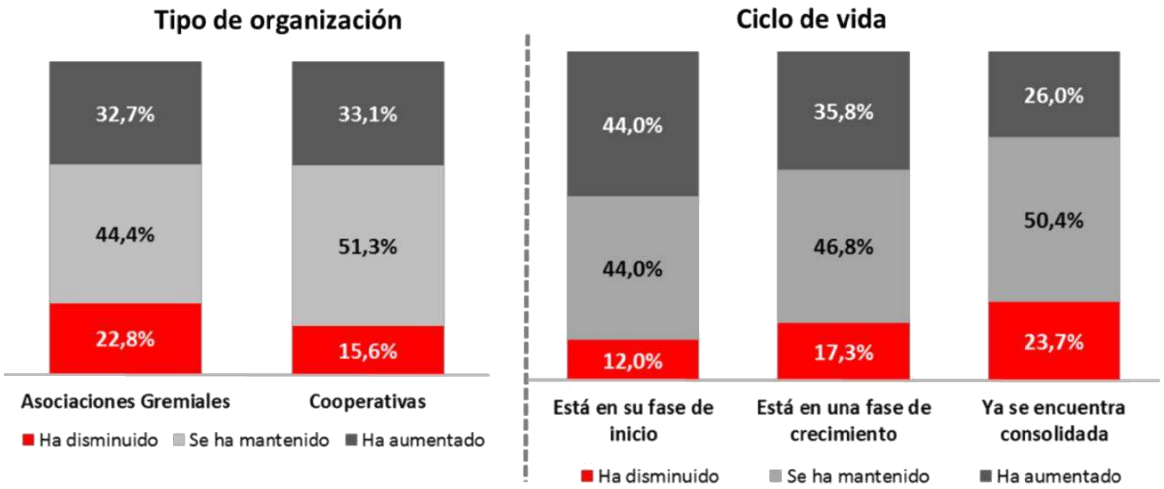
Al observar estos resultados por ciclo de vida es posible identificar diferencias interesantes según la fase en la que se encuentra la organización. Si bien en su mayoría se declara que los socios se han mantenido, donde más han aumentado es en la fase de inicio (44%) mientras que donde hay una mayor disminución es en aquellas organizaciones ya consolidadas (23,7%).

En este sentido, las organizaciones que se encuentran en fase de inicio se encontrarían en pleno trabajo de captación de socios dado que son estos el principal patrimonio de la organización, sumado a que los ingresos percibidos por concepto de cuota social permitirían sustentar económicamente a la organización en su fase emergente.

Adicionalmente, es posible confirmar la hipótesis sostenida en el análisis anterior respecto de que existe mayoritariamente un estancamiento de los ingresos, el cual se debería a que el financiamiento de la organización depende de las cuotas sociales.

Como se observa en el gráfico, aproximadamente el 50% de las organizaciones señala que el número de socios se ha mantenido durante los últimos 5 años. Del mismo modo, la diferencia entre quienes declaran que el número de socios ha disminuido y quienes declaran que ha aumentado, entrega una diferencia a favor del aumento de socios en un 10% para asociaciones gremiales y en un 18% para cooperativas. Vinculando este aumento de los socios con que gran parte de los ingresos de la organización provienen de las cuotas sociales, es posible señalar que durante los últimos 5 años las asociaciones gremiales y cooperativas no han aumentado sus ingresos en más de un 10% y un 20% respectivamente, sumando a la rotación que podrían haber experimentado por ingreso y salida de socios durante esos años.

Gráfico 37 Evolución de los SOCIOS según tipo de organización y ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Un aspecto que es considerado fundamental por las instituciones financieras a la hora de evaluar una solicitud de financiamiento, es la posesión de patrimonio, el cual puede ser una prenda de garantía para requerimientos financieros de largo plazo o de gran cantidad. De este modo, resulta relevante conocer si las organizaciones de la economía social tienen patrimonio entre sus bienes.

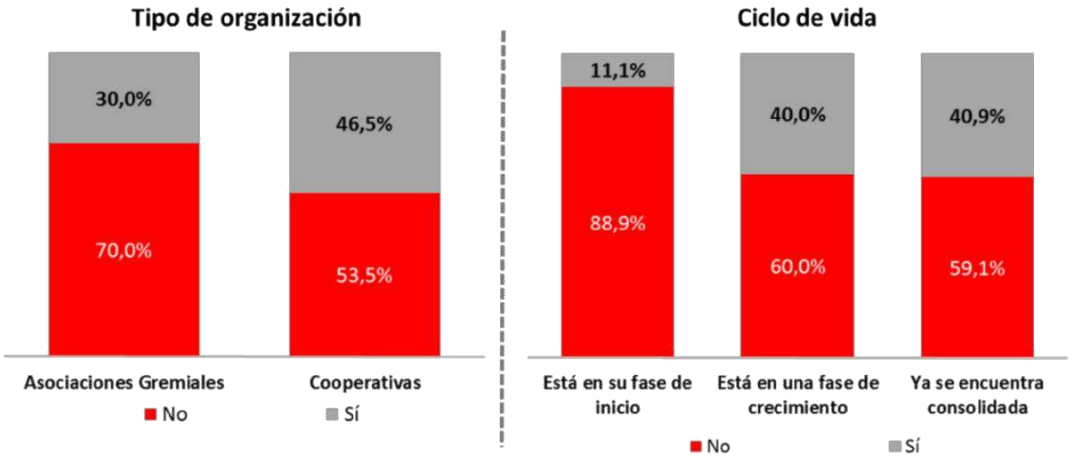
Al observar la posesión de patrimonio según tipo de organización, son las cooperativas las que declaran en mayor proporción tener algún tipo de patrimonio con un 46,5%, mientras que sólo un 30% de las asociaciones gremiales tiene algún bien patrimonial.

Al desagregar a las organizaciones según el ciclo de vida en el que se encuentran, sólo el 11% de las organizaciones que están en fase de inicio declaran tener patrimonio. Este porcentaje asciende en aquellas organizaciones que están en fase de crecimiento y en las que se encuentran consolidadas, donde el porcentaje alcanza el 40%.

A la luz de los datos, la falta de patrimonio resulta una brecha importante sobre todo en aquellas organizaciones que ya se encontrarían consolidadas, puesto que la posesión de patrimonio les

permite a las organizaciones acceder a otras alternativas de financiamiento como lo pueden ser el arriendo de patrimonio, la hipoteca o utilidad de este como garantía para créditos financieros.

Gráfico 38 Posesión de patrimonio según tipo de organización y ciclo de vida



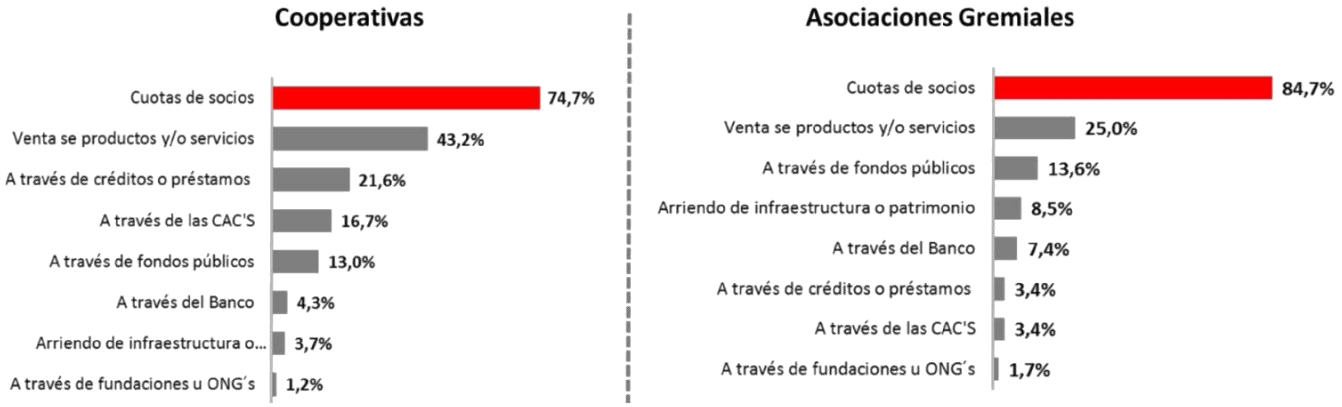
N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

7.2 Condiciones de acceso a servicios de financiamiento

Antes de poder realizar un análisis de la demanda que tienen las organizaciones para poder acceder a financiamiento y a servicios financieros, es importante sentar las bases sobre cuáles son las condiciones en las que se encuentra la organización para solicitar un producto o servicio de estas características.

De este modo al consultar a las cooperativas y asociaciones gremiales sobre las principales fuentes de financiamiento que utilizan actualmente, se declara en su mayoría el autofinanciamiento a través de cuotas sociales (74,7% en cooperativas y 84,7% en asociaciones gremiales), el cual se divide en partes iguales y cuyo valor es fijado en los estatutos de cada organización.

Gráfico 39 Principales fuentes de financiamiento utilizadas según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Este tipo de financiamiento resulta el más característico de este tipo de organizaciones a nivel mundial, puesto que el capital se forma e incrementa en la medida que los socios realizan aportes durante la constitución de la organización, cuando se ingresa a esta o por un tiempo determinado. En este sentido, constituyen la base del capital que poseen estas organizaciones, las que se definen en los estatutos de la organización a partir de un capital mínimo que debe suscribir cada socio.

En el caso chileno existe una particularidad respecto a los excedentes anuales que se puedan generar una cooperativa, puesto que la Ley permite que los excedentes puedan distribuirse en cuotas de participación, lo que posibilita que el aumento de capital no requiera un esfuerzo financiero adicional de los socios[33].

Desde el análisis cualitativo se logró observar una profundización de las formas en las que se dispone de las distintas fuentes de financiamiento descritas principalmente a través de cuotas sociales, ventas de productos y/o servicios, acceso a créditos y a fondos y programas públicos.

Cuotas sociales

Ahora bien, para el caso de las cooperativas el aporte de las cuotas si bien no corresponde a la única fuente de financiamiento, existen casos en donde se menciona que por variados motivos, se ha decidido como organización emplear una única fuente de ingresos basada solamente en este tipo de contribuciones.

Las motivaciones son variadas, en algunos casos se ven expuestos a situaciones de deuda y dificultades financieras que llevan a la cooperativa a disminuir su participación en productos y/o servicios financieros, manteniendo el funcionamiento a un estado mínimo, como así también, ocurre que las cooperativas poseen una robustez económica a través de la cual puede decidir si acudir a fuentes de financiamiento externo o recurrir a ahorro propios solamente. Esto último, se evidencia en cooperativas que poseen un modelo de negocio consolidado que les ha permitido contar con ahorros y de ese modo mantenerse con recursos propios.

> *"yo cerré todo, la cuenta (corriente) del Banco BCI se cerró, justamente por muchos protestos y se cerró no más"*
>
> *(Cooperativa Campesina)*

> *"Una de las políticas del consejo de administración es no endeudarse. Esa siempre ha sido la política que parte desde la Junta de General. Ojalá cero endeudamientos para la cooperativa. Por eso no hay créditos a corto plazo."*
>
> *(Cooperativa Eléctrica)*

[33] Cracogna, Dante (2003). El Financiamiento de las Cooperativas en las legislaciones de los países del Cono Sur Americano. Asociación Internacional de Derecho Cooperativo.

Venta de productos y/o servicios

Si bien la cuota social aparece como principal fuente de financiamiento para ambos tipos de organizaciones, se declaran otras fuentes de financiamiento de igual importancia, aunque estas varían en su frecuencia dependiendo de si la organización es una cooperativa o una asociación gremial.

En el caso de las cooperativas, un 43,2% de las organizaciones declara que su principal fuente de financiamiento proviene de la venta de productos y/o servicios, mientras que un 21,6% proviene de créditos o préstamos y un 16,7% lo obtiene a través de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Vinculando estos resultados con los distintos rubros que desempeñan las cooperativas, es necesario destacar que entre las cooperativas abordadas en el presente estudio resaltan aquellas de características productivas, provenientes de sectores económicos como servicios, sector campesino y sector agropecuario, de ahí que el resto de las fuentes de financiamiento que utilizan las cooperativas provengan en gran medida de la producción y comercialización de sus productos.

Así, por su parte, dependiendo del tipo de cooperativa, se complementarán los ingresos según el negocio en el cual estén insertos y el patrimonio que dispongan.

> *"…el giro está muy ligado con la comercialización de productos del mar y todo el aporte que tenga que ver con el tema social de los asociados"*
>
> *(Cooperativa de Pescadores)*

> *"…tenemos necesidad de financiamiento del grupo humano que constituye la cooperativa […] Ese requisito financiero queremos que se genere a través de la venta de los productos que comercializamos"*
>
> *(Cooperativa de Consumo)*

> *"Parte del financiamiento con el cual ellos tienen hoy en día inversiones a las cuales genera movimiento son 2 camiones […] eso es lo que hoy en día en forma permanente les genera movimiento ya sea por la vía del arrendamiento del camión o por la vía de ocuparlo la cooperativa para sus socios […] esa hoy en día la principal fuente de ingresos"*
>
> *(Cooperativa de Pescadores)*

> *"Principalmente por descuento por litro de leche. Básicamente se descuenta 9 pesos por litro que el productor entrega a la cooperativa, es decir, se retienen 9 pesos, y la cooperativa le vende a Colún la leche. Por la venta de insumos se hace un paquete grande de todas las cantidades que se quieren comprar para los insumos y, de ahí, se aplica un 8% a los insumos, y eso queda para la cooperativa.*
>
> *(Cooperativa Campesina)*

Se desprende de lo anterior, que dependiendo del rubro al cual se encuentra orientado el objetivo de la cooperativa, es que se harán efectivas las prácticas de ventas y comercialización, entendiendo por ello que en el caso de una cooperativa eléctrica, es el servicio como proveedor

de energía desde donde se obtendrán los ingresos, así como de la venta de productos en los que se trabaja, asociado entre otras a cooperativas pesqueras o agrícolas, o la prestación de los medios para que emprendedoras o trabajadores puedan llevar a cabo sus actividades laborales. Entre las distintas cooperativas, destacan las de servicios habitacionales como aquellas donde el objetivo es la consecución de una vivienda, con lo cual la comercialización no es el fin que se busca a través de la asociatividad.

Sumado a la comercialización, se identifican ingresos a través del arrendamiento de infraestructura o capital de trabajo de propiedad de la cooperativa y que ha sido emprestada a terceros.

Entendiendo el gran espectro bajo el cual puede estar sujeto el rubro de una cooperativa, queda en evidencia que en tanto activa y vigente, este tipo de organizaciones tiene por objetivo generar un negocio o a suplir una necesidad común entre los asociados, de modo que, en el primer caso, el negocio implica generar un producto o un servicio que sea comercializable, teniendo como respuesta un ingreso asociado a este ítem. En el caso de que la cooperativa solo se dedique a lo segundo, buscando solo suplir una necesidad específica, como sería el caso de los servicios habitacionales, la fuente de financiamiento esta principalmente dada por la capacidad de reunir los fondos concertados para el pago del bien para el cual se encuentran asociados.

La fuente de financiamiento a través de ventas de servicios / productos, se da especialmente en aquellas cooperativas del sector agrícola, las cuales participan activamente en el mercado, sin embargo, muchas veces su producción se limita a la dinámica estacionaria que tiene este rubro, por lo que no resulta ser una fuente permanente de financiamiento. No obstante, el rubro agrícola ha sabido nutrirse de diversas alternativas de financiamiento, las que han sido orientadas a todo tipo de empresas, especialmente de la micro, pequeña y mediana empresa, instrumentos que han sido utilizado por cooperativas productivas del sector agrícola.

A través de fondos públicos

Sumado a la comercialización de servicios y/o productos y al aporte basal que generan los socios, siendo ambas fuentes de financiamiento internas de la organización, del discurso de las distintas cooperativas se señala una constante participación de créditos ya sean contratados con la banca o a través de programas e instrumentos de diferentes instituciones públicas.

Así es como diversas instituciones públicas, tales como el Instituto de Desarrollo Agropecuario o el Plan Integral de Garantías de CORFO en conjunto con el Banco Estado, han resultado ser un apoyo importante en el financiamiento del sector, otorgando acceso a créditos a mediano y largo plazo, a los que puedan tener acceso en moneda local o dólares a tasas razonables y en plazos que se ajusten a la dinámica estacionaria del ciclo de producción agrícola.

Cabe destacar que los financiamientos que se proveen desde instituciones públicas, corresponden a financiamiento al cual deben postular, por lo que no es un ingreso fijo, no

obstante, se dan cuenta como de una fuente considerada dentro de las planificaciones de estas organizaciones.

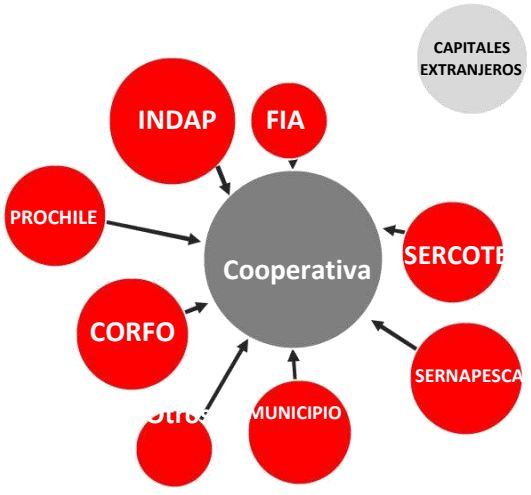
En esa medida, el rol que cumplen este tipo de financiamiento es de oportunidades de capitales, que se harán efectivos en la medida que se postulen y se hagan viables, pero que actualmente son considerados como parte de los mecanismos de financiamiento.

> *"Entonces no hay ingresos en una cooperativa, sino más bien dineros que se pueden emplear para potenciar para nuevas alternativas de mercado. Hemos ido con esos recursos a presentación a ferias, se promueve el consumo […] promocionando el productor de la cooperativa a la mesa."*
>
> *(Cooperativa de Pescadores)*

> *"Para poder ampliar el servicio necesariamente de la sola inversión propia no se puede, pero de las ampliaciones de servicios de estos sectores se dan todas con platas fiscales. Aportes fiscales que se postulan para poder entregar el servicio en zonas más alejadas"*
>
> *(Cooperativa Eléctrica)*

Desde las entrevistas con los distintos actores, se identificaron diferentes instituciones con las cuales se financian con cierta periodicidad las cooperativas. El tipo de institución con la cual trabaja cada una de las organizaciones, dependerá del rubro y del tipo de negocio que lleve a cabo, es así como organizaciones del sector agropecuario, mencionan a instituciones públicas como INDAP, FIA; instituciones del sector pesquero se encuentran en constante trabajo y comunicación con el Servicio Nacional de Pesca; y en el caso que las organizaciones que indiquen que su negocio está en cierta medida consolidado en el mercado, dan a conocer que trabajan con ProChile como un actor que les provee ante oportunidades de negocio y desarrollo de actividades a gran escala e incluso en escenarios internacionales.

Ilustración 3 Principales instituciones públicas que entregan financiamiento



Fuente: ClioDinámica Ltda.

En el caso de cooperativas como es el caso de las eléctricas, se indica que un actor con el cual se dialoga permanentemente es con el municipio, siendo a través de programas específicos que se les otorga un financiamiento especial a este tipo de cooperativas para que puedan cumplir con una determinada labor asociada a un programa a desarrollar territorialmente.

> *"A través de la municipalidad se generan proyectos sociales que tienen que ver con estos proyectos de FNR, de desarrollo regional. Y entregándole a la municipalidad el requerimiento respecto a los clientes que no tienen energía o electrificada su vivienda, nos piden levantar un proyecto en el cual nosotros evaluamos y se presenta a la intendencia, al gobierno regional […] Estos proyectos son aprobados y aparece un subsidio estatal, y un subsidio de los beneficiarios, de los usuarios y aparece un aporte nuestro que es mínimo en relación al subsidio"*
>
> *(Cooperativa Eléctrica)*

Para el caso de cooperativas de pescadores, el organismo principal es el Servicio Nacional de Pesca, en tanto es el ente proveedor por naturaleza al ser la entidad que regula y que realiza los programas correspondientes a esta área.

> *"Por ejemplo ahora vencieron unas fuentes de financiamientos provenientes de la Subsecretaría de Sernapesca, levantamos cerca de 40 millones en proyectos a las organizaciones. Que si bien es cierto, no hay un tributo, una facturación de parte de la cooperativa, sino más bien que los fondos van directamente asignados de la subsecretaria a cada organización beneficiaria, pero el trabajo lo hizo la cooperativa en conjunto con sus socios"*
>
> *(Cooperativa de Pescadores)*

En relación al Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), son variadas las referencias que se realizan en torno a esta entidad como fuente de financiamiento, principal y exclusivamente por parte de cooperativas agrícolas y campesinas, dado que dentro de los requisitos mínimos de los programas e instrumentos se solicita que el giro por actividad corresponda al rubro agropecuario.

> *"…ello son reconocidos como un usuario de INDAP como organización campesina. Y como organización campesina el INDAP les otorga asesoría en gestión"*
>
> *(Cooperativa Campesina)*

> *"El brazo derecho que tenemos nosotros es INDAP"*
>
> *(Cooperativa Campesina)*

> *"…la fuente de financiamiento sería INDAP, y si se tiran por la parte de turismo, tendrían que abordar los entes"*
>
> *(Cooperativa Campesina)*

La modalidad mayormente recurrida por las cooperativas ante el INDAP es el acceso a los créditos de los que dispone variando en sus montos, dependiendo de la envergadura del negocio asociado, y variando en la especificidad para el cual se recibe el apoyo, donde no solo se trabaja a través del aporte para compra de insumos y capital de trabajo, sino que a su vez se les contribuye en la educación técnica y administrativa para llevar adelante sus empresas.

"se tomón un crédito con INDAP de $250 millones lo que le permitió, primero que todo, tener un mejor precio de la leche recibir mejores excedentes"

(Cooperativa Agrícola)

"En este momento no se necesita dinero extra porque ya se obtuvo el crédito en INDAP lo que permite tener ya un mejor precio. Un mejor excedente que la final paga solo ese crédito. Fue ardua la tarea de conseguir un crédito, pero se consiguió"

(Cooperativa Agrícola)

"Siempre estamos ligados a INDAP sea por crédito o por subsidio. Antes del crédito de los $250 millones anterior INDAP nos dio un subsidio por la compra de todos los estanques que tiene cada uno de los agricultores. Todos esos estanques son de la cooperativa que fueron financiados por INDAP en un 80%"

(Cooperativa Agrícola)

"En este momento estamos adentro de un programa especial que nos entrega INDAP el Programa de Asociatividad Económica (PAE), nos brinda asesoría de todo tipo de marketing hasta asesorías legales. Gracias a ese programa tenemos acceso de todo tipo de recursos"

(Cooperativa Agrícola)

A nivel del INDAP, cabe destacar el carácter estratégico que posee como institución relacionada con algunas cooperativas del rubro agropecuarias, en cuyos casos la institución realiza la labor de salvataje ante situaciones financieras complejas y de alto nivel de endeudamiento. En esa medida, cobra relevancia la presencia del INDAP y cabe a pregunta por la capacidad de subsistencia de algunas cooperativas en específico en el caso de que la institución pública no pueda seguir aportándoles en casos de crisis.

Sumado al INDAP, se menciona el trabajo realizado por la Fundación para la Innovación Agraria como una institución que se hacer parte del financiamiento disponible para cooperativas del sector agropecuario.

"Ahora estamos postulando nuevamente a un fondo FIA que es justamente para gestión de cooperativas, entonces lo que queremos hacer es desarrollar nuestro plan de acción a 4 años, y tener algún tipo de financiamiento, para reuniones, para talleres, para hacer algunas cosas, pero en ningún caso vamos a postular a algún tipo de financiamiento bancario, por ejemplo"

(Cooperativa de Consumo)

Corfo corresponde a otra de las instituciones con la cual las cooperativas mencionan que han trabajado en variadas oportunidades, no siendo un crédito específico o un programa en particular el cual se señala, sino más bien a la institución y el rol estratégico que cumple, sumado a la variedad de instrumentos y aportes a través de financiamiento o de acceso a financiamiento mediante el Fondo de Garantías para Inversores (FOGAIN).

En menor medida que las instituciones anteriores, se identifica a Sercotec como una vía de financiamiento a con el cual se ha trabajado o en ocasiones no se ha logrado acceder, sin embargo, se tienen presentes como opciones de financiamiento.

"Hubo un momento en el que se postuló a Sercotec varios capitales Semilla, pero no los concedieron, tuvimos que pasar 5 años de autogestión para que avalasen la idea de la cooperativa a nivel regional"

(Cooperativa de Consumo)

Junto a las instituciones anteriores, desde cooperativas con un negocio de mayor trayectoria y que disponen de un flujo de capitales de mayor envergadura, hacen notar que parte de su financiamiento proviene desde entidades extranjeras, ya sea por el Banco Interamericano del Desarrollo, o redes comerciales relacionadas con el rubro en el cual desarrolla su negocio.

"Nosotros tenemos un sello de comercio justo y la misma red del comercio internacional tiene instituciones que otorgan crédito a las cooperativas que tienen sello de comercio justo, junto con contrato de compra-venta. Pero yo lo he evaluado y financieramente son más caros que los créditos en Chile, por las tasas de interés en dólares."

(Cooperativa Agrícola)

Junto a dichas entidades, a su vez se mencionan trabajos conjuntos con Corfo y con Prochile como respaldo de financiamiento para instancias de exportación de los productos y/o servicios que desarrollan las organizaciones en específico.

"Lo que nosotros le hemos sacando provecho es a todos los instrumentos de apoyo del Estado.

Nosotros partimos con el apoyo de SERCOTEC relevante porque nos apoyaron mucho con la inversión en todo lo que tiene que ver con equipamiento. También con el apoyo de INDAP y, a partir del 2014, con CORFO. ProChile también es importante. ProChile ha sido la clave para la internacionalización."

(Cooperativa Campesina)

Tal como se mencionó anteriormente, otra fuente de financiamiento importante que utilizan las cooperativas es la de los créditos o préstamos. Cabe señalar que durante la fase cualitativa se pudo indagar en que aparte de las instituciones financieras tradicionales, la entrega de préstamos y créditos era un servicio que también prestaban empresas más grandes, situación que se daba particularmente entre las cooperativas agrícolas y donde existía una red de actores territoriales que permiten el fortalecimiento de empresas más pequeñas del sector, las que operan como proveedoras de las empresas grandes que entregan el financiamiento.

"Nosotros tenemos cuentas corrientes en dos bancos, cuenta corriente en pesos en dos bancos, y cuenta corriente dólares en dos bancos, siendo el principal el Banco Estado. Crédito PAE y Mipyme. Y hoy día incluso tenemos un crédito de inversión anual con el Banco Estado…Para el crédito de Banco Estado nosotros tenemos hipoteca del bien en el Banco Estado."

(Cooperativa Campesina)

Esta modalidad de financiamiento no es extraña en el rubro, puesto que ha resultado ser una de las fuentes de financiamiento más utilizadas entre los productores agropecuarios, especialmente a través de las empresas proveedoras de insumos, las que financian la producción por medio de la entrega de insumos y que son cargados a la cosecha[34].

[34] Traub, José (2013). Financiamiento Agrícola: ¿Por qué surco debe seguir? Oficina de Estudios y Políticas Agrarias ODEPA.

Cuotas Sociales

En lo que respecta a las asociaciones gremiales, este tipo de organizaciones se financia principalmente a través de cuotas que aportan periódicamente los socios. La mayoría de las organizaciones da cuenta que dada la forma en que se encuentran constituidas por los estatutos, no pueden endeudarse, por lo que su financiamiento queda restringido a los mecanismos propios, y en ocasiones específicas a fondos concursables del Estado.

> *"nuestros ingresos están en cuotas sociales e incorporaciones, son los únicos ingresos que hay, no hay aportes de empresas"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

> *"Dentro de los objetivos de la asociación no está el endeudamiento"*
>
> *(Asociación Gremial Productiva)*

Venta de productos y/o servicios

En el caso de las Asociaciones Gremiales se observa que, si bien la venta de productos y/o servicios se declara como la segunda fuente de financiamiento utilizada por estas organizaciones, la proporción es bastante menor con respecto a lo que sucede en las cooperativas, alcanzando sólo un 25%. En relación a la información levantada en la fase cualitativa, es posible señalar que en el caso de las asociaciones gremiales que pertenecen al sector productivo, no tienen una participación directa en el ejercicio de la producción y comercialización de productos, más bien, operan como un ente regulador de las empresas asociadas, además de ser un articulados de negocios entre empresas, proveedores y clientes, por lo tanto, en su mayoría no reciben ingresos por el concepto de producción y venta de productos o servicios.

> *"Nosotros obtenemos aproximadamente un 70% del financiamiento a través de las cuotas de los socios, y el otro 30% los obtenemos con los trabajos y servicios externos que prestamos, que se yo, cursos de entrenamiento, los cobramos, las asesorías que nosotros hacemos, hacemos arbitraje entre un asociado nuestro que le vendió a un edificio, y el edificio te dice que están malos y no se las pagan"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

> *"Si tú me dices, si nosotros necesitamos financiamiento, yo te digo claro, pero no para financiarnos nosotros, sino para los proyectos que hacemos […] Entonces a la pregunta de financiamiento la respuesta es Sí y No, no porque nosotros estamos autofinanciados como asociación, y sí porque necesitamos financiamiento para otros proyectos."*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

A través de fondos públicos

En relación a la participación de las asociaciones gremiales de fondos públicos, se critica las pocas opciones para acceder a servicios financieros y sobre todo a financiamiento por parte del Estado, en tanto algunas mencionan que no pueden endeudarse. Esta incapacidad de endeudamiento que declaran algunas de las asociaciones, les limita el espectro de financiamiento, construyendo

su planificación o el desarrollo de nuevas iniciativas únicamente bajo el aumento del aporte basal de los asociados o mediante el apoyo que puedan generar instituciones públicas.

"el financiamiento público como asociación gremial es súper escaso"
(Asociación Gremial Industrial)

"por ser esta una organización sin fines de lucro, no tiene patrimonio, entonces empresas, organismos del Estado, no nos prestan, por ser organización sin fines de lucro"
(Asociación Gremial de Oficio)

Por tanto, las opciones de financiamiento recaen con mayor énfasis en el aporte que realizan los socios de cada asociación gremial, realizando diferentes estrategias para financiar y llevar a cabo las actividades que se proponen. En casos particulares las cuotas son aportadas solamente de parte de la directiva, demostrando con ello, que el nivel de los asociados integrado maneja un nivel de solvencia económica capaz de hacer frente a este tipo de situaciones.

"*no tenemos cuotas […] la gestión económica y obtención de recursos la hacemos entre el directorio*"
(AG de fines representativos de una actividad productiva)

En otros casos, el financiamiento se desarrolla mediante acciones particulares que realiza alguno de los socios, correspondiendo a casos específicos donde uno de los miembros hace las gestiones para hacer efectiva la venta de un servicio y/o producto.

"Esta se financia como, con la venta que hace el presidente, él está a cargo del puerto menor pesquero, y ahí llegan los 'reineteros', y ahí el que llega como organización cooperativa, pide como llamarle a eso, los 'reineteros' pagan por el desembarque, y ahí con esa plata que saca allá, pasa a financiar acá"
(Asociación Gremial Pesquera)

En cuanto a las asociaciones gremiales, sumado a las cuotas, resaltan las ayudas proporcionadas por diferentes instituciones públicas que contribuyen al financiamiento de asociaciones gremiales.

Se señala entre las asociaciones gremiales que el Servicio de Cooperación Técnica les ha proporcionado instrumentos a los cuales acceder, no obstante, estos corresponden específicamente a un aporte que les permite llevar a cabo avances a niveles internos, organizacionales.

"Este año por primera vez obtuvimos un proyecto de Sercotec para lo que es el desarrollo de nuestro programa organizacional"
(Asociación Gremial Industrial)

Entre asociaciones gremiales dedicadas a negocios vinculados al sector agropecuario, la Fundación para la Innovación Agraria resalta como una de las instituciones que participa activamente en el desarrollo de las organizaciones.

No obstante los instrumentos con los cuales han trabajado las asociaciones gremiales, presentan diferentes percepciones del proceso y foco en el cual están orientados, teniendo presentes organizaciones que los identifican como programas de fácil acceso y amigables, pero a su vez también, se observan instituciones que los califican de poco asertivos en las condiciones bajo las cuales se encuentran constituidas las bases, siendo discriminatorias y teniendo mayores dificultades al postular en algunos casos.

> *"El FIA es mucho más relajado, Sercotec también, te permite tener un pagaré, no tener pólizas de garantía bancaras, porque no las podemos tener"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

> *"para poder postular a un Fondo de Innovación Agraria te piden un curriculum de los último 5 años de un participante y el participante, un agricultor, lleva 30 años siendo agricultor en una sola línea […] nosotros no estamos trabajando ni con académicos ni con intelectuales"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

Para el caso de asociaciones gremiales de mayor envergadura, surgen entre las menciones ProcChile como una entidad capaz de aportarles financiamiento. Se destacan diferencias entre las instituciones, siéndoles de mayor fácil el acceso a aquellas en donde si tienen estipulado trabajos de financiamiento con asociaciones gremiales, y de mayor dificultad en aquellas donde el tratamiento con asociaciones gremiales es menor y se está destinado con mayor énfasis a empresas.

> *"ProChile y FIA son los únicos dos a los que pudimos postular como asociación gremial, porque en CORFO hay financiamiento que esta como bien enfocada a empresa. Pero en Corfo clasifican para lo que son las asociaciones gremiales"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

De lo anterior, se identifica Corfo como una entidad con la cual se mantiene comunicación constante, pero a la cual se le critica su poca adecuación a este tipo de organizaciones, siendo su público principal las empresas.

> *"Corfo yo se las líneas de financiamiento que tienen, porque algunas de ellas postulamos, o incuso utilizamos, pero otra fuente de financiamiento no tenía idea"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

> *"INDAP, SERCOTEC y CORFO están destinados a empresas y además que priorizan o le dan más financiamiento a empresas más pequeñas"*
>
> *(Asociación Gremial Industrial)*

Sumado a las instituciones anteriores, se reconoce el trabajo realizado por INDAP como una posibilidad de aporte, no obstante, se señala que es poca la relación y poco el financiamiento que puede proporcionar. De ello se puede suponer que al igual que Corfo, INDAP está destinado al desarrollo de empresas, y por lo tanto el acceso de asociaciones gremiales sin giro comercial, les dificulta su relacionamiento con esta institución.

"Un fondo de INDAP que es poquísimo, un millón quinientos para soporte administrativo"
(Asociación Gremial Industrial)

Entre las entrevistas realizadas, es importante hacer hincapié en que, así como existen asociaciones que han participado diferentes y variados fondos del Estado, existen a su vez asociaciones que mencionan que no conocen ni tampoco han conocido de alguna institución estatal que podría contribuirles en su acceso a servicios financieros o a financiamiento.

"¿Qué el Estado nos financie? … no tenemos conocimiento de eso, no nos ha llegado nada, digamos algún informe, si hay algún evento en el cual hayamos podido postular"
(Asociación Gremial de Transporte)

Finalmente, en este tipo de organizaciones, surge interesante destacar la presencia de la figura del patrocinador, como opción de financiamiento, y medio a través de cual les han aportado en la realización de sus eventos.

"básicamente los proveedores que dan productos y servicios a las bibliotecas: editoriales, empresas digitalizadoras, que venden productos varios de librería como 3m o todos los que proveen el material para conservación y restauración, de papel, mobiliario"
(Asociación Gremial Industrial)

En esa medida señalan que la estrategia utilizada para el financiamiento a través del patrocinio, se genera mediante la solicitud de un apoyo monetario a cambio de otorgarles el espacio para que muestren la marca asociada de la empresa patrocinadora.

"anualmente si nos pueden ayudar para la conferencia o para… pero a cambio de algo (…) por ejemplo (…) ellos nos dan un aporte 200 lucas y ellos pueden poner su logo en el cosito de la conferencia o el pendón en la sala o imprimir folletería o, dependiendo del espacio, por ejemplo en la biblioteca nacional, podemos poner stands"
(Asociación Gremial Industrial)

Respecto a este último punto, se observa que aún en un escenario de poco acceso al financiamiento, dependiendo del tamaño de la organización y del nivel de redes de contactos, es que podrán generar estrategias alternativas de financiamiento, diferentes a las proporcionadas por las instituciones púbicas, y sin recurrir a la figura del endeudamiento de la organización. No obstante, la existencia de este tipo de recursos corresponde a acciones aisladas y no se mencionan en la generalidad como una fuente de financiamiento permanente en el tiempo.

En términos generales, es posible señalar que tanto cooperativas como asociaciones gremiales concentran sus ingresos en un modelo de cooperación basado en las cuotas sociales, sin embargo, son las cooperativas la que conservan una mayor alternativa de fuentes de financiamiento siendo estas principalmente de carácter productivo y de las redes que han logrado establecer con empresas privadas, mientras que las asociaciones gremiales concentran en aproximadamente un 85% de sus ingresos en las cuotas sociales y 1 de cada 4 utiliza fuentes productivas de financiamiento.

Finalmente, entre las distintas fuentes de financiamiento destacan por un lado, aquellas que son parte de recursos propios, a los que se accede ya sea por el cobro de las cuotas, o a venta de productos y/o servicios, y de los cuáles se puede tener mayor injerencia en tanto el control recae en una gestión y administración interna, con ciertas ambigüedades en el caso de la venta: Y por el otro, se identifican fuentes de financiamiento consideradas como externas, dependiendo de las gestiones con instituciones que no son parte de la organización, pero que presentan instrumentos y oportunidades de acceso a financiamiento.

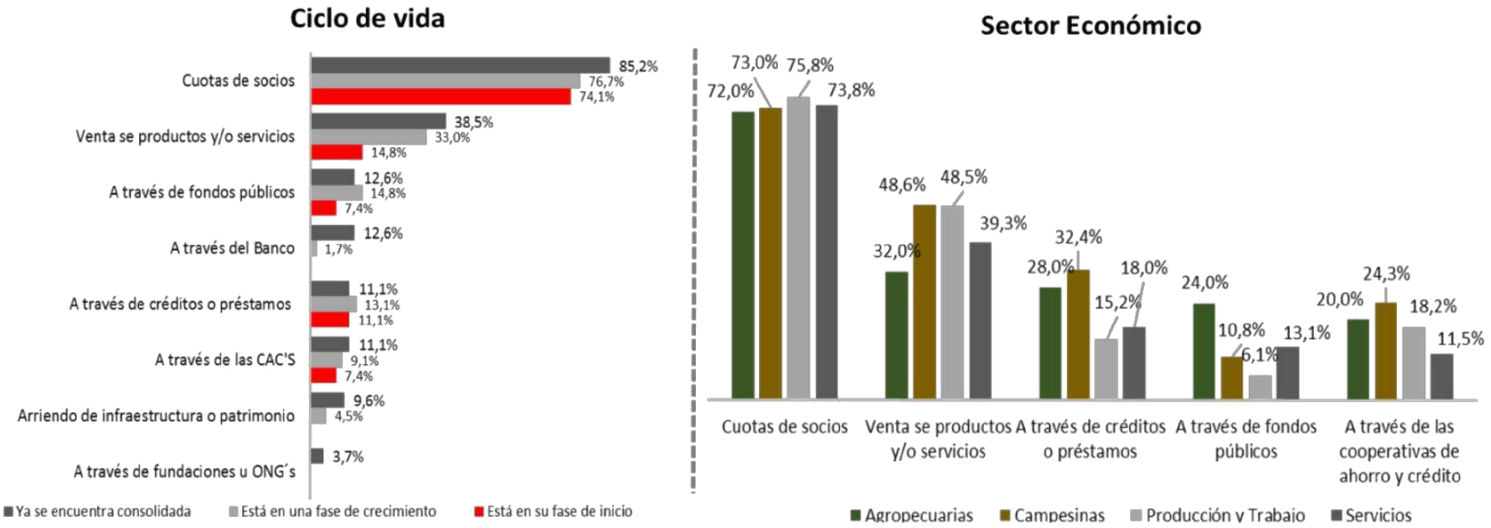
Ilustración 4 Fuentes de financiamiento de las OES

Fuente: ClioDinámica Ltda

Al desagregar por ciclo de vida, se observa que no existen mayores diferencias según la fase en la que se encuentre la organización, más bien tienen un comportamiento similar entre sí respecto a la forma en cómo se financiar. De este modo destaca el autofinanciamiento mediante cuotas sociales en un alto porcentaje con un 85,2% en las organizaciones que ya están consolidadas, 76,7% en las de fase de crecimiento y 74% en las de fase de inicio. En ese sentido, se observa que a medida que las organizaciones evolucionan, fortalecen el autofinanciamiento por medio de las cuotas sociales lo que se debería a que en estas etapas ya han alcanzado un mayor número de asociados que las que se encuentran en fase de inicio, lo que les permite tener una base más sólida para autofinanciarse.

El mismo comportamiento se observa en el financiamiento por medio de la venta de productos y/o servicios, aunque en menor medida de lo que sucede en las cuotas sociales. Destacan las organizaciones consolidadas con un 38,5%, seguido de las que están en fase de crecimiento con un 33% y las que están en fase de inicio con un 14%. De esta manera, es posible señalar que a medida que las organizaciones van madurando, fortalecen sus estrategias de producción y de venta, lo que les permite poder financiarse por medio de las utilidades que generan. Además de esto, las organizaciones lograrían ser más competitivas y obtener un reconocimiento en el mercado, lo que facilitaría que puedan desarrollar con mayor éxito la comercialización de ventas de productos y/o servicios.

Gráfico 40 Principales fuentes de financiamiento utilizadas según ciclo de vida y sector económico



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Para el caso de las organizaciones según sector económico, se observa en el caso del financiamiento por cuotas sociales no se observan diferencias entre los distintos rubros en los que participan las organizaciones encuestadas, concentrándose esta alternativa de financiamiento por sobre el 70%. Por otra parte, es posible observar que en el caso del financiamiento a través de ventas de productos y/o servicios, destacan en mayor medida las organizaciones campesinas con un 48,6% y las organizaciones de producción y trabajo (48,5%), las que se concentran en cooperativas de trabajo y cooperativas pesqueras.

En el caso del resto de las fuentes de financiamiento se observa que son principalmente las organizaciones campesinas y agropecuarias las que demandan en mayor medida estas alternativas, destacando la utilización de créditos o prestamos (32,4% en el caso de las campesinas y 28% en el caso de las agropecuarias), lo cual tiene relación con la hipótesis planteada anteriormente en donde se señala que las organizaciones del rubro agrícola han logrado desarrollar una red de financiamiento a través de grandes empresas locales y de empresas proveedoras de insumos que financian a organizaciones más pequeñas.

Antes de poder conocer los productos y/o servicios de financiamiento y los instrumentos de financiamiento que utilizan las cooperativas y asociaciones gremiales, es importante dejar en claro cuál es la diferencia entre uno y otro. Se entenderá por productos y servicios financieros todo lo referido a bienes que permiten la transacción y/o administración de dinero para realizar operaciones básicas, y que comúnmente están asociados a algún tipo de interés por su uso. Entre los principales productos y servicios financieros utilizados se encuentran las cuentas corrientes, cuentas de depósito a la vista; cuentas de ahorro; depósitos a plazo y seguros.

Por otra parte, los instrumentos de financiamiento le permiten a personas naturales y unidades organizativas poder adquirir recursos mediante la generación de deudas con distintas organizaciones. En este caso, existen varios instrumentos que permiten generar dicha deuda, entre los que se encuentran principalmente créditos de distinto tipo, boletas de garantía, leasing, factoring y leaseback.

Al consultar a las organizaciones encuestadas respecto a la utilización de productos financieros e instrumentos de financiamiento, es posible ver diferencias entre cooperativas y asociaciones gremiales. Al respecto, un 28,4% de las cooperativas manifestó no utilizar ningún tipo de servicio financieros, mientras que entre las asociaciones gremiales este porcentaje es mayor, alcanzando el 41,5%.

De por sí las organizaciones de la economía social manejan servicios financieros, con el objetivo de poder llevar y controlar los ingresos aportados mediante las cuotas sociales principalmente.

> *"Hay una cuenta corriente que en este momento hay 700 mil pesos, que eso entra porque los aportes más las cuotas sociales de los socios"*
>
> (Cooperativa de Vivienda)

> *"Tenemos cuenta corriente, fondos mutuos depositamos los excedentes que se generan durante los periodos del año, y crédito hipotecario. Esos son los productos básicos."*
>
> (Cooperativa de Educación)

Respecto de los productos financieros e instrumentos de financiamiento, se observa que ambos tipos de organizaciones declaran en mayor medida utilizar productos y/o servicios financieros antes que instrumentos de financiamiento. Esto se debería a que el acceso a este tipo de productos es menos restringido que en el caso del financiamiento, además de que permite realizar operaciones básicas como transacciones, transferencias, giros y depósitos sin la necesidad de acudir presencialmente a un banco y a su vez poder ahorrar y administrar de mejor manera los recursos de la organización.

Entre los principales productos financieros que utilizan las organizaciones se encuentra la cuenta corriente con un 63,6% en el caso de las cooperativas y un 36,9% en el caso de las asociaciones gremiales, seguido de las cuentas de ahorro con un 30,9% en el caso de las cooperativas y un 18,8% en el caso de las asociaciones gremiales.

La mayor utilización de productos financieros por parte de las cooperativas podría estar relacionada con que este tipo de organizaciones tienen una mayor participación en el desarrollo de actividades productivas y económicas que en el caso de las asociaciones gremiales, ante lo cual deben administrar mayor flujo de capital y realizar transacciones financieras con mayor frecuencia.

Cabe señalar que, si bien la cuenta corriente está categorizada como un producto y/o servicio financiero, en muchas ocasiones ésta se encuentra asociada a una línea de crédito y a una tarjeta de crédito, los cuales corresponden a la categoría de instrumentos financieros. Sin embargo, tanto las instituciones financieras como las organizaciones manifiestan qué en el caso particular de estas organizaciones, la cuenta corriente no trae consigo instrumentos de financiamiento asociados dado el riesgo que supone para la institución financiera el poder otorgar créditos sin respaldo.

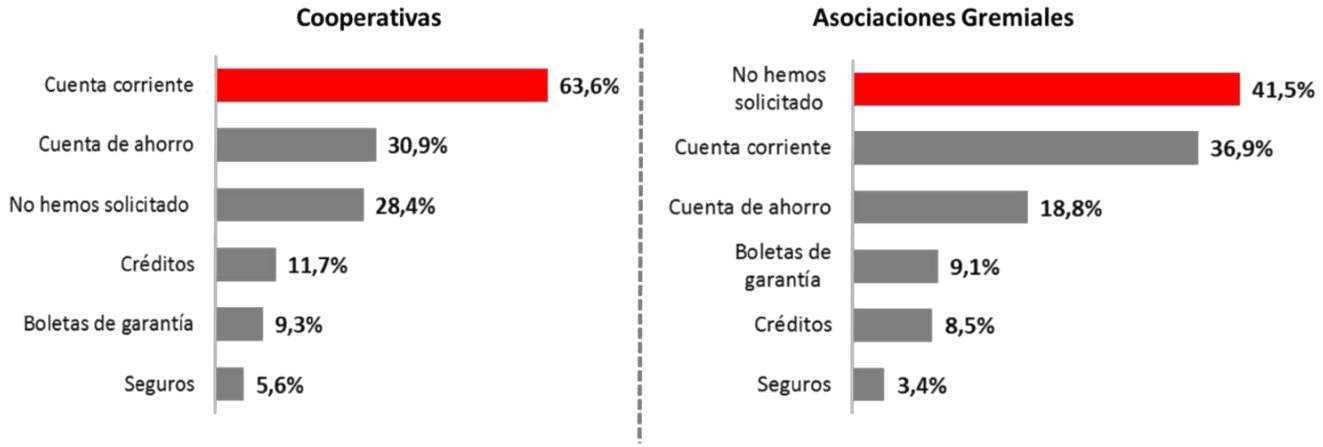
> *"En alguna oportunidad hemos tenido que conseguir una boleta de garantía para CORFO, que la dio uno de los socios. Él como empresa solicitó una boleta de garantía"*
> (Asociación Gremial Industrial)

> *"tenemos cuenta corriente, con el Banco de Chile, pero no tenemos línea de crédito"*
> (Asociación Gremial Industrial)

> "*Solo tenemos dos cuentas corrientes del banco del Estado, no tenemos nada más, ningún crédito, nada"*
> (Cooperativa de Consumo)

Respecto de los instrumentos de financiamiento más utilizados por las organizaciones, se encuentran los créditos y las boletas de garantía. En el caso de las cooperativas, el uso de créditos alcanza el 11,7% entre los que se cuentan créditos de consumo, hipotecarios y créditos comerciales, seguidos del acceso a boletas de garantía con un 9,3%. Por su parte, las asociaciones gremiales declaran tener acceso a boletas de garantía en un 9,1% mientras que el acceso a créditos alcanza el 8,5%.

Gráfico 41 Productos y/o servicios financieros y fuentes de financiamiento a los que ha tenido acceso según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

El bajo uso de instrumentos de financiamiento tiene su explicación en variadas razones. Por una parte, la debilidad estructural de las organizaciones y de los gobiernos corporativos para poder asumir la responsabilidad de la deuda, por otra parte, se encuentra la variabilidad del capital que manejan las organizaciones lo que reduce la garantía y aumenta el riesgo de los acreedores. Sumado a esto, existen limitaciones en los estatutos de las organizaciones las que les impiden poder solicitar financiamiento, situación que se da mayoritariamente en las asociaciones gremiales que se declaran sin fines de lucro.

Parte de las complicaciones que mencionan las organizaciones quedan manifestadas en la fase cualitativa alcanzada en las entrevistas realizadas.

> *"Fueron muchos los problemas, pedían muchos requisitos. Los problemas que piden los bancos para las cooperativas es una tremenda barrera, que la constitución de la cooperativa, después el certificado de economía, pero muchos antecedentes. Además, que los mismos tenían que ser avales un mínimo de socios, y ningún socio va a querer ser aval"*
>
> (Cooperativa Campesina)

> *"En ese sentido cuando te ningunean muchas veces, los propios productores que usted sabe que la gente de campo acostumbra a tener su plata guardada, entonces que es lo que pasa que esa misma gente que tenía guardado 15, 30 o 20 millones de pesos, ellos dicen ya yo les presto plata a la cooperativa, pero te salvamos del hoyo y ustedes mensualmente me van pagando tanto, cuando nos mismo muy muy mal, cuando estuvo muy bajo el precio de la leche"*
>
> (Cooperativa Campesina)

Otra causa del bajo uso de instrumentos de financiamiento, aunque en menor medida, puede explicarse a partir de la limitación del interés al capital. En este sentido, las organizaciones le otorgan mayor valor al capital social de la organización por sobre el capital económico; si bien muchas empresas tradicionales consideran de alta importancia el valor de los recursos humanos, sitúan en igual nivel el valor económico de la empresa.

Sin embargo, en el caso de las organizaciones de la economía social, el modelo democrático ha significado que los valores sociales de la cooperativa se encuentran por sobre los económicos, lo que deja en evidencia que muchas veces el capital sea funcional al cumplimiento de los objetivos sociales de la organización, tal como lo señala Cracogna: *"En la cooperativa el capital cumple la función meramente instrumental de posibilitar la prestación del servicio que constituye su objeto social. Los socios suscriben e integran capital con esa única finalidad y normalmente lo hacen en la medida estrictamente indispensable, sea por dificultad económica o por la referida falta de atractivo"*[35]. De este modo, cabe hacerse la siguiente pregunta: ¿Cuál es el verdadero incentivo que se le puede entregar a una organización que no busca crecer económicamente?

Al desagregar el uso de productos y/o servicios financieros e instrumentos de financiamiento por ciclo de vida de las organizaciones es posible observar en primera instancia que las organizaciones que declaran en mayor medida no haber solicitado este tipo de servicios son las

[35] Cracogna, Dante (2003). El Financiamiento de las Cooperativas en las legislaciones de los países del Cono Sur Americano. Asociación Internacional de Derecho Cooperativo.

organizaciones que se encuentran en fase de inicio con un 59,3%, mientras que el 33% de las organizaciones que están en fase de crecimiento y que se encuentran consolidadas no utilizan estos servicios.

Uno de los motivos asociados al poco uso de los servicios financieros en las organizaciones que se están recién constituyendo es una brecha importante en la educación financiera de la organización sumada a que estas aun no tienen solvencia económica que les permita poder administrar de buena forma los recursos.

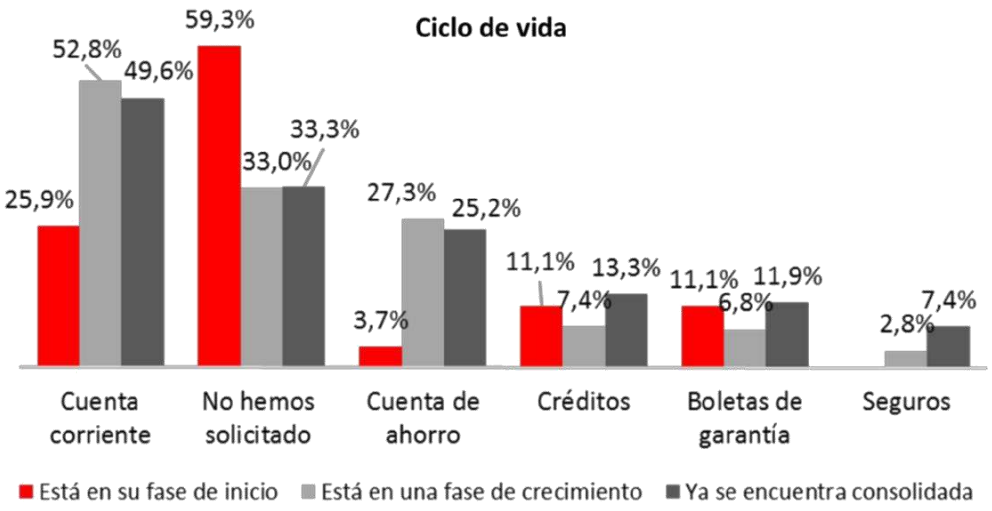
Respecto del uso de productos financieros, la cuenta corriente es el producto más utilizado por las organizaciones, destacando las que se encuentran en fase de crecimiento con un 52,8% y las que están consolidadas con un 49,6%. En estas fases las organizaciones ya tendrían una mayor solvencia económica y manejo de herramientas de administración financiera, por lo que tendrían una mayor demanda de este tipo de productos.

En menor medida se encuentran las cuentas de ahorro, la que destaca entre las organizaciones en fase de crecimiento con un 27,3% y las organizaciones consolidadas con un 25,2%. Al igual que en el caso de las cuentas corrientes, las organizaciones más maduras han visto la necesidad de utilizar este tipo de productos para poder administrar de mejor manera sus recursos dado que tendrían una mayor solvencia económica.

En el caso de la solicitud de créditos, destaca con mayor frecuencia el uso por parte de las organizaciones consolidadas con un 13,3% mientras que las organizaciones que están en fase de inicio han accedido a créditos en un 11,1%. Al respecto, las organizaciones más maduras tendrían las condiciones económicas para poder hacer esta solicitud con el objetivo de poder perfeccionar su producción, invertir en desarrollo tecnológico y expandirse en el mercado, mientras que las organizaciones que están en fase de inicio, accederían a créditos con la finalidad de poder financiar inversión y capital de trabajo, destinados a micro y pequeñas empresas.

Otro instrumento de financiamiento utilizado por organizaciones en fase de inicio y consolidadas son las boletas de garantía, las que son utilizadas en un 11% aproximadamente. El uso de estos instrumentos estaría destinado principalmente a la postulación y ejecución de proyectos que solicitan boletas de garantía de seriedad como medio de respaldo, instrumento que es comúnmente solicitado por las instituciones públicas.

Gráfico 42 Productos y/o servicios financieros y fuentes de financiamiento a los que ha tenido acceso según ciclo de vida de la organización



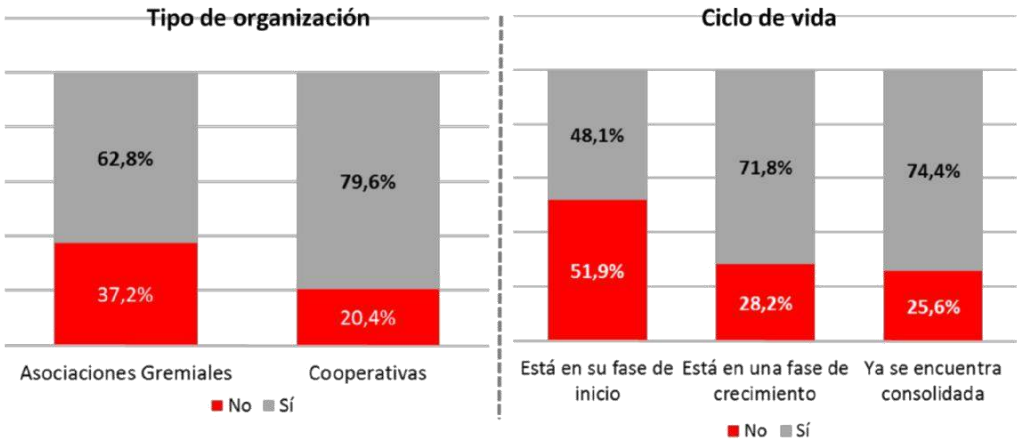
N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Respecto del trabajo con Bancos se puede apreciar en términos generales que tanto las asociaciones gremiales como las cooperativas declaran en un alto porcentaje trabajar con una institución bancaria. Esta proporción es mayoritaria en el caso de las cooperativas quienes declaran ser clientes de un banco en un 79,3% mientras que las Asociaciones Gremiales que trabajan con bancos alcanzan el 62,8%. La mayor vinculación que tendrían las cooperativas con las instituciones bancarias se debería a que estas organizaciones tienen una mayor participación en actividades de carácter económico y productivo, lo que por consecuencia les demanda la necesidad de utilizar productos financieros para administrar el capital de las ventas de productos y servicios.

Una relación interesante se observa al desagregar estos resultados según el ciclo de vida de la organización puesto que a medida que la organización tiene un mayor grado de maduración, demanda en mayor proporción la necesidad de trabajar con un Banco. De este modo, las organizaciones que se encuentran en fase de inicio declaran en un 48% trabajar con un banco mientras que este porcentaje asciende a un 71,8% en el caso de las organizaciones en fase de crecimiento y a un 74,4% en las organizaciones consolidadas.

Si bien es posible señalar que a medida que las organizaciones maduran van creando nuevas necesidades financieras, una segunda derivada de estos resultados es que los bancos reconocen el crecimiento que alcanzan estas organizaciones y las entienden como una micro o pequeña empresa, es decir, una vez que la organización crece económica y organizacionalmente, para la institución financiera deja de ser vista como "organización de la economía social" y es tratada bajo el prisma de la micro, pequeña o mediana empresa, por lo que se encontrarían más abiertas a hacerlas parte de su cartera de clientes.

Gráfico 43 Trabajo con Bancos según tipo de organización y ciclo de vida

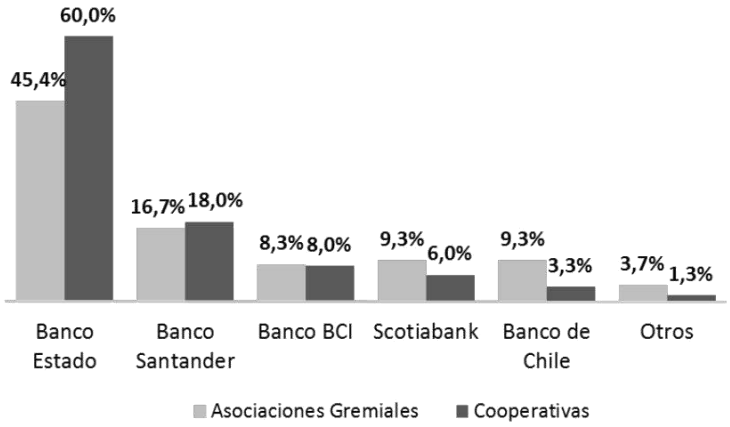


N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Entre los Bancos que señalaron trabajar más con este tipo de organizaciones se encuentra principalmente el Banco Estado con un 60% en el caso de las cooperativas y un 45,4% entre las asociaciones gremiales, seguido del Banco Santander con un 18% y un 16,7% para cooperativas y asociaciones gremiales respectivamente. Este resultado es interesante puesto que para efectos del presente estudio se ha considera al Banco Estado como uno de los actores relevantes en la oferta de productos y servicios financieros de este tipo de organizaciones.

Al respecto, el Banco Estado estaría desarrollando una oferta más acorde a las necesidades de este tipo de organizaciones, puesto que al tratarse de una institución pública que ha trabajado de la mano con el Ministerio de Economía en el desarrollo de productos y servicios para las empresas de menor tamaño, habrían logrado tener mayor apertura hacia cooperativas y asociaciones gremiales, lo que hace volver a pensar en la hipótesis de que este tipo de organizaciones son consideradas dentro de la cartera de clientes de micro empresas.

Gráfico 44 Bancos que trabajan con OES



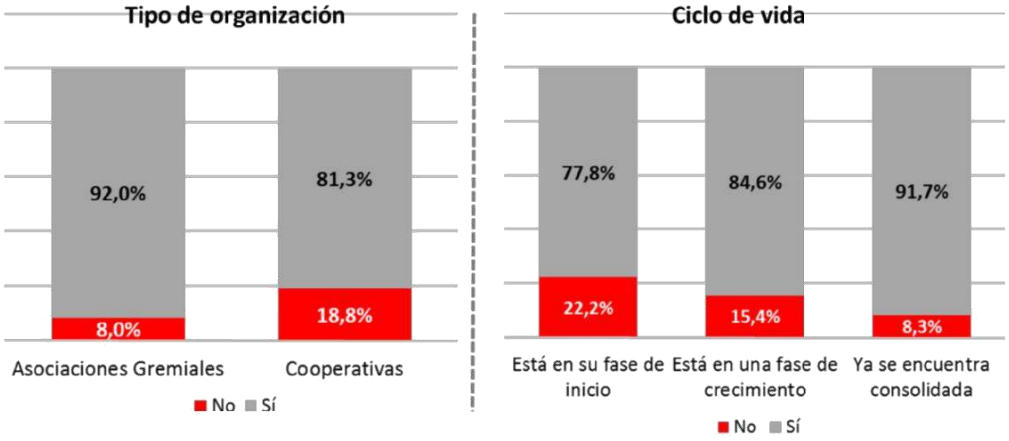
N: 258
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Una de las estrategias básicas que utilizan las empresas para tomar decisiones respecto a los recursos de la empresa es la utilización de herramientas de contabilidad financiera y gestión, la que permitirá mantener la información de la empresa de forma ordenada y entregar reportes que sean útiles y confiables, tanto para la misma organización como para las instituciones financieras que evalúan el nivel de riesgo de una empresa cuando se hace la solicitud de financiamiento. De este modo, se buscó conocer en qué medida las asociaciones gremiales y las cooperativas utilizaban este de tipo de herramientas.

Respecto a los resultados, se observa que en términos generales las organizaciones declaran en una alta proporción llevar un proceso de contabilidad, sin embargo, son las asociaciones gremiales las que en mayor medida realizan este proceso en un 92% mientras que sólo el 81,3% de las cooperativas lo realiza. Una hipótesis al respecto sería que gran parte de las asociaciones gremiales están ancladas en asociaciones de profesionales y de empresarios, quienes manejarían en mayor medida el uso de este tipo de herramientas mientras que entre las cooperativas existiría una mayor brecha en educación financiera, administración de empresas y de control de gestión.

Al desagregar estos resultados por ciclo de vida se observa una relación interesante entre la fase en que se encuentra la organización y la realización de procesos de contabilidad. En ese sentido, se observa una relación directamente proporcional entre el nivel de maduración de la organización y el uso de herramientas de contabilidad, dado que las organizaciones más consolidadas declaran en un 91,7% llevar a cabo estos procesos mientras que sólo el 77,8% de las organizaciones en fase de inicio lo realizan.

Gráfico 45 ¿La organización lleva un proceso de contabilidad? Según tipo de organización y ciclo de vida



N: 314
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Al preguntar a las organizaciones respecto de quién es la persona encargada de realizar este proceso, se observa que tanto las cooperativas (49,2%) como las asociaciones gremiales (44,7%) declaran en mayor medida que es el contador o un administrador de la organización, el responsable de llevar la contabilidad. Sin embargo, un porcentaje importante de asociaciones

gremiales (39,1%) declara que también es el tesorero el encargado de realizar este proceso. Al respecto, se podría señalar que, dado que gran parte de las asociaciones gremiales están conformadas por profesionales, estas contarían con un mayor equipo con capacidad de realizar este tipo de labores.

Gráfico 46 Persona que lleva a cabo el proceso de contabilidad según tipo de organización

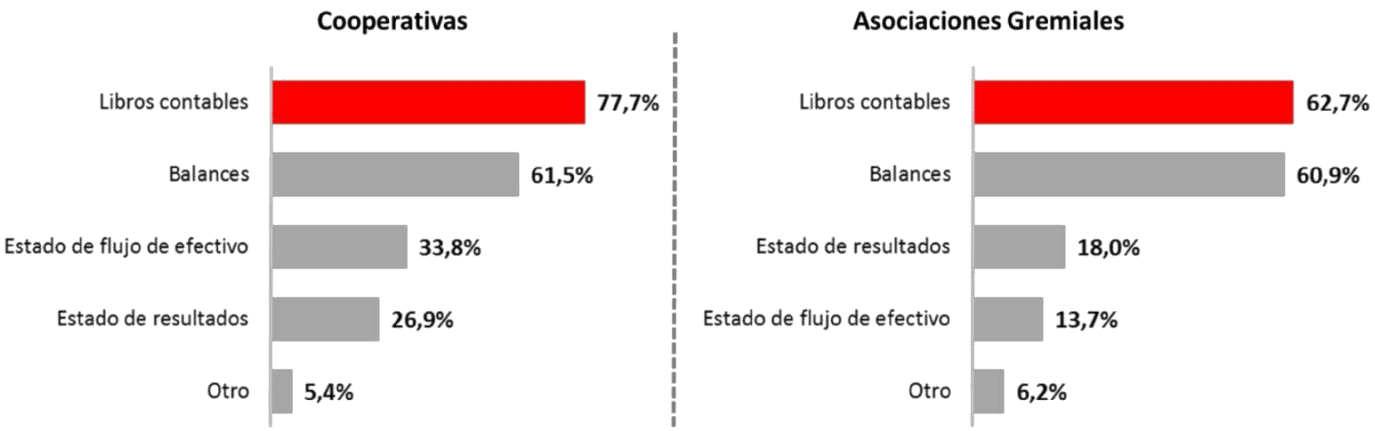
N: 314
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Relacionado con lo anterior, es importante poder conocer qué tipo de herramientas son las que utilizan las cooperativas y asociaciones gremiales para llevar el proceso de contabilidad. En términos generales se observa que ambos tipos de organizaciones declaran en mismo orden de importancia utilizar herramientas como libros contables y balances, aunque son las cooperativas las que los utilizan en mayor proporción (77,7% y 61,5% respectivamente). En menor medida se encuentran el estado de flujo de efectivo que es utilizando mayoritariamente por las cooperativas con un 33,8% y el estado de resultados con un 26,9% para cooperativas y un 18% en el caso de las asociaciones gremiales.

Sin embargo, durante la fase cualitativa se pudo identificar que el uso de este tipo de herramientas no era constante y eran utilizadas de forma bastante básica. Respecto al primer punto, las organizaciones declararon que el uso de las herramientas respondía más bien al registro de las cuotas sociales que se pagaban semestral o anualmente, y en otras ocasiones, los reportes se realizaban por solicitud del Ministerio de Economía, lo que daba cuenta de que en muchas ocasiones el uso de este tipo de herramientas no era una necesidad de primer orden para poder llevar un control de la organización.

En segundo lugar, algunas organizaciones declaraban que el modo en que se daba registro de los ingresos y gastos de la organización se realizaba de forma física por medio de cuadernos o libros, dado que no se contaba con recursos tecnológicos o no existía manejo de softwares o herramientas computaciones para llevar a cabo este proceso, lo que supone una brecha digital importante en este tipo de organizaciones.

Gráfico 47 Medios para llevar la contabilidad y administración según tipo de organización



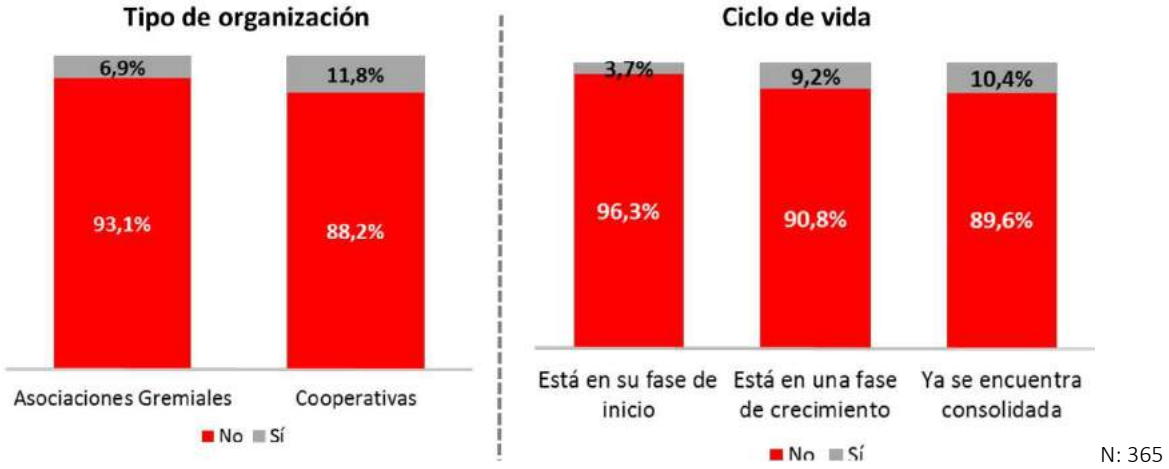
N: 314
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Finalmente, respecto de las condiciones de acceso a financiamiento se consultó a las organizaciones si mantenían deudas pendientes con alguna institución financiera. En general, tanto asociaciones gremiales (93,1%) como cooperativas (88,2%) declararon en una alta proporción no tener deudas pendientes.

Al respecto existen dos hipótesis que explican este resultado: En primer lugar, existe una baja proporción de organizaciones que han tenido acceso efectivo a financiamiento por lo que la mayoría de las organizaciones que no han recibido financiamiento no mantienen deudas ante la falta de acceso. Por otra parte, las organizaciones no se sentirían en condiciones de solicitar financiamiento dado que no tendrían una base económicamente estable para poder hacerse cargo de la deuda dada la volatilidad del capital que manejan, por lo que decidirían no solicitar financiamiento y así no correr los riesgos que implica el endeudamiento.

> *"La cooperativa a lo largo de los años ha ido juntando un fondo importante de sus excedentes, han sido cuidadosos de que, son tantos los socios que no hacen repartos de las utilidades, y ha ido acumulando un fondo, un buen colchón de financiamiento propio. Y ese colchón lo ha ido implementando año a año"*
>
> (Cooperativa Eléctrica)

Gráfico 48 Registro de deudas pendientes con instituciones financieras según tipo de organización y ciclo de vida



Fuente: ClioDinámica Ltda.

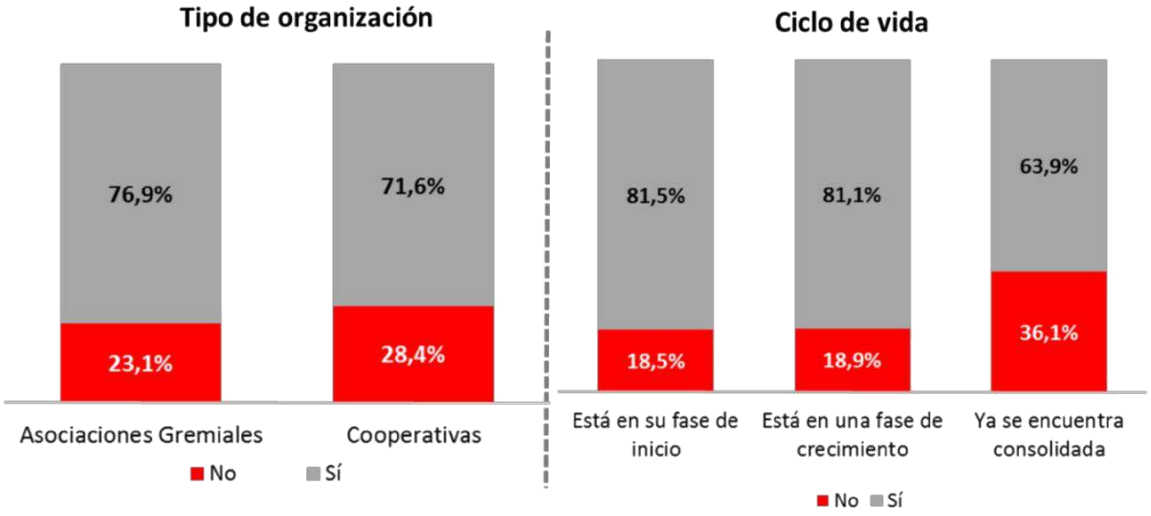
7.3 Caracterización de la demanda de productos y/o servicios financieros e instrumentos de financiamiento para Cooperativas y Asociaciones Gremiales

Luego de conocer las condiciones en las que se encuentran las cooperativas y asociaciones gremiales, es posible determinar cuáles son las principales demandas de financiamiento que tienen estas organizaciones y sobre que contexto surgen estas necesidades.

En términos generales se observa que sobre el 70% de las organizaciones manifestaron tener necesidades de financiamiento efectivas, porcentaje que es mayor en el caso de las asociaciones gremiales con un 76,9% y que entre las cooperativas alcanza el 71,6%. Si bien ambos tipos de organizaciones manifiestan en una importante proporción la necesidad de financiarse, el mayor porcentaje en asociaciones gremiales se debería a que actualmente estas organizaciones concentran gran parte del financiamiento en las cuotas sociales mientras que las cooperativas han logrado desarrollar mayores alternativas de financiamiento, dada su mayor participación en actividades productivas y de comercialización.

Al desagregar estos resultados según ciclo de vida, se observa que a medida que las organizaciones alcanzan la maduración, tienen menos necesidades de financiamiento, lo cual podría estar relacionado con que cuentan con una sólida base de asociados o que han logrado insertarse en el mercado, pudiendo financiarse por medio de las actividades productivas que realizan o el mismo hecho de ser organizaciones más consolidadas, les permitiría tener mayor acceso a financiamiento en instituciones financieras. Aproximadamente el 81% de las organizaciones que está en fase de inicio y de las que está en fase de crecimiento señalan tener necesidades reales de financiamiento, proporción que desciende a un 63,9% en las organizaciones que ya se encuentran consolidadas.

Gráfico 49 Necesidad de financiamiento según tipo de organización y ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Sin embargo, llama la atención que sobre el 20% de las organizaciones señaló no tener necesidades de financiamiento. Al realizar el análisis de las respuestas abiertas respecto del motivo por el cual las organizaciones no necesitan de financiamiento, se observan razones que son transversales en cooperativas y asociaciones gremiales, aunque estas se diferencian según el ciclo de vida en el que se encuentren las organizaciones.

En el caso de las organizaciones que se encuentran fase de inicio o constitución, es posible identificar 2 razones que se dan con mayor frecuencia para declaran que no existen necesidades de financiamiento: En primer lugar, las organizaciones reconocen que en esta fase no tienen solvencia económica como para poder solicitar financiamiento y consideran que no tienen la capacidad de poder asumir una deuda, por lo cual prefieren no correr este riesgo.

En segundo lugar, existen organizaciones que priorizan el objetivo social de la organización por sobre las necesidades económicas, lo cual podría llamarse un "desinterés en el capital". Sin embargo, durante la fase cualitativa pudo identificarse que estas organizaciones asocian las necesidades de financiamiento con una necesidad de desarrollo de una actividad económico-productiva, puesto que entre las necesidades de la organización se declararon actividades como "poder trabajar en el perfeccionamiento de normas o políticas para rubro", "adscripción a organismos internacionales", "generación de estudios", "desarrollo de capacitaciones y/o asesorías técnicas", etc. actividades que manifestaron ser de su interés pero que no podían ser realizadas por falta de "capital". De ahí que las organizaciones no reconozcan que estas actividades pueden ser desarrolladas a través de la solicitud de capital a instituciones financieras y consideran que el financiamiento debe provenir de la misma organización o del apoyo de empresas del rubro.

"Si tú me dices, si nosotros necesitamos financiamiento, yo te digo claro, pero no para financiarnos nosotros, sino para los proyectos que hacemos […] Entonces a la pregunta de financiamiento la respuesta es Sí y No, no porque nosotros estamos autofinanciados como asociación, y sí porque necesitamos financiamiento para otros proyectos."

(Asociación Gremial Industrial)

"Como nunca hemos necesitado financiamiento nunca hemos buscado, ni siquiera sabría fuera de los bancos donde buscar, de los bancos y de CORFO"

(Asociación Gremial Productiva)

En cuanto a las razones de no financiamiento para organizaciones que están en fase de crecimiento, mayoritariamente se declara que el autofinanciamiento por medio de las cuotas sociales es suficiente para poder llevar a cabo las actividades de la organización. En este sentido, las organizaciones han logrado alcanzar una base sólida de asociados que les permite ser autosuficientes y por otra parte, desarrollan estrategias alternativas de autofinanciamiento como el aumento de las cuotas sociales.

Sin embargo, la misma idea del financiamiento interno está relacionada con la idea de que el financiamiento por medio de bancos o instituciones crediticias está asociado al desarrollo de actividades económico-productivas y no de actividades sociales o de otro tipo. Parte de esta razón tiene que ver con que las organizaciones han acudido a instituciones financieras buscando financiar este tipo de proyectos, los cuales han sido rechazados, hecho que asocian las organizaciones con que la finalidad de estos proyectos no es la generación de capital, lo cual no resulta de interés para las instituciones financieras.

"No necesitamos financiamiento para la institución. Nosotros lo que luchamos, estamos preocupados por mejorar la salud y la parte previsional, digamos del sector pasivo de las fuerzas armadas (…) para eso no necesitamos financiamiento en moneda dura"

(Asociación Gremial de Jubilados)

Finalmente, entre las organizaciones que se encuentran en fase de consolidación se declaran principalmente 2 motivos para no necesitar financiamiento: En primer lugar, las organizaciones han podido crecer a tal punto que pueden ser sustentables por medio de la producción que generan o en otros casos, por el desarrollo de proyectos, capacitaciones y/o asistencia técnica que es remunerada, lo que les permite ser autosuficientes. En segundo lugar, existen organizaciones que habrían sido creadas por un objetivo específico y luego de haberlo cumplido no buscarían darle continuidad a la organización, situación que se da principalmente en las cooperativas de vivienda donde luego de haber realizado los proyectos habitacionales y haber pagado el proyecto, declaran que la organización será disuelta.

"Créditos no, si la cooperativa no necesita plata, lo únicos créditos que existen son por tomar boletas de garantía, pero… las grandes digamos, las grandes se toman con créditos flotantes que tienen tasas muy bajas, y el resto de las boletas chicas se toman con fondos propios. La cooperativa problema de financiamiento y plata no tiene, y no va a tener por muchos años, a raíz de lo mismo, se ha ido juntando un buen colchoncito e ahorro que mantiene una buena situación financiera"

(Cooperativa Eléctrica)

"Hay un tope de crecimiento, ya no puede crecer más"

(Cooperativa Eléctrica)

"En este momento no se necesita dinero extra porque ya se obtuvo el crédito en INDAP lo que permite tener ya un mejor precio. Un mejor excedente que al final paga solo ese crédito"

(Cooperativa Agrícola)

Ilustración 5 Razones de NO financiamiento según ciclo de vida de la organización

Fuente: ClioDinámica Ltda.

En cuanto a las organizaciones que sí manifestaron tener una necesidad real de financiamiento, se observa que tanto cooperativas como asociaciones gremiales declaran tener necesidades similares.

De este modo, la necesidad de realizar inversiones en maquinarias, equipos e infraestructura se alza como la principal necesidad de financiamiento, proporción que alcanza el 47,4% en las cooperativas y el 40,6% en las asociaciones gremiales.

"Aquí nosotros, esto tiene un tiempo y, y con el terremoto no sé si lo vio cuando entró, esto tiene fisuras y grietas, dinero para eso en estos momentos no hay. Si nos estaría haciendo falta dinero para reparación"

(Asociación Gremial de Transporte)

"Principalmente para inversión, nunca para capital de trabajo. En infraestructura principalmente para ampliación del colegio."

(Cooperativa de Educación)

"Las necesidades provienen del lado de los mantenimientos, que se generan en las líneas por la incorporación de nuevas tecnologías y la reposición de equipo que son necesarios de ir cambiando"

(Cooperativa Eléctrica)

"Fundamentalmente créditos para la ampliación e infraestructura. Eso es lo fundamental. El resto lo solventamos con recursos propios. Cada vez que tenemos un proyecto nosotros recurrimos a la banca. En estos momentos, tenemos un proyecto de ampliación del tercer nivel, el curso C, digamos estamos recién partiendo el 2016 con el proyecto a largo plazo donde vamos a ir pidiendo créditos parcializados."

(Cooperativa de Educación)

En segundo lugar, se encuentra la necesidad de financiar capital de trabajo, elemento que alcanza el 46,6% en las cooperativas y el 33,8% en las asociaciones gremiales.

"Nosotros principalmente tenemos necesidad de financiamiento del grupo humanos que constituye a la cooperativa, en el sentido que nosotros hacemos muchas actividades, muchas actividades de voluntariado, y lo que estamos persiguiendo"

(Cooperativa de Consumo)

"Compra agrupada de insumos y la venta agrupada de carne"

(Asociación Gremial Agrícola - Productiva)

Estos resultados permiten aseverar que independiente del tipo de organización que sea, las principales necesidades están asociadas con el desarrollo de actividades económico-productivas, sin embargo, estas necesidades resultan ser mayores en las cooperativas que en las asociaciones gremiales.

Respecto a las asociaciones gremiales, cabe notar que, del análisis cualitativo en el desarrollo de sus principales necesidades de financiamiento, éstas hacían referencia a que sus requerimientos se encontraban alineados con los objetivos que tenían como institución, siendo un eje central la promoción de mercados y un rol dinamizador entre los actores relevantes del rubro o negocio afín.

"…de alguna manera en este rubro todas están relacionadas, si quieres aumentar tu flujo de caja, solo lo puedes lograr si están presente en los distintos mercados, puedes traer los contratos para las distintas semillas"

(Asociación Gremial Industrial)

"…la idea es tener un trabajo en conjunto y alineado para poder proteger un poco el comercio, el que agrupa la mayor cantidad de comerciantes"

(Asociación Gremial de Comercio)

"…lo que hacemos ahora es tratar de conseguir proveedores, de la gente que nos atiende y de profesionales, algunos consideran importante llegar al patrocinio"

(Asociación Gremial de Oficio)

Existen casos en donde las cooperativas han generado un proceso productivo importante en un determinado periodo histórico, no obstante, hoy en día la cooperativa se ha ido desarmando o perdiendo robustez, en tanto no ha sido capaz de poder renovar los socios, o en algunos casos, como las cooperativas de vivienda, el objetivo de la organización se basa principalmente en la ejecución de un proyecto específico, por lo que habiéndose concretado, la cooperativa ha procedido a disolverse o a quedar inactiva.

> "*Hoy las únicas necesidades financieras que tiene la cooperativa es el pago de contribuciones, luz y mantención de los galpones"*
>
> (Cooperativa Campesina)

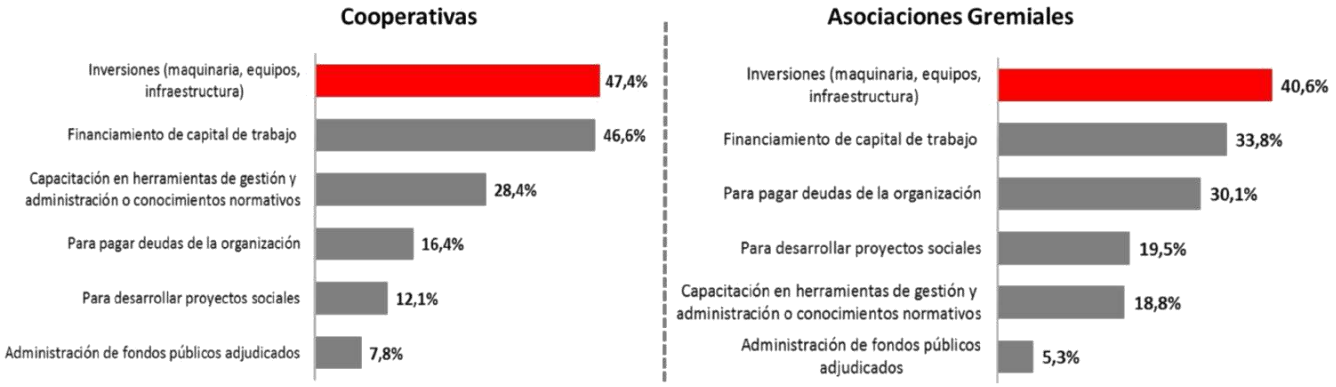
> *"Esta el pago de la luz, el pago de las contribuciones, que las pagamos por adelantado para no atrasarnos, y en las contribuciones se nos van como 200 mil pesos"*
>
> (Cooperativa de Vivienda)

Entre uno de los aspectos que se señalan entre las cooperativas para el cual mencionan requerir financiamiento, destaca la necesidad de mantener las líneas de producción o de generación de servicios a partir de las cuales se basa el negocio propio de la organización.

Respecto a la necesidad de capacitarse en herramientas de gestión, administración o conocimientos normativos, se observa una diferencia interesante entre cooperativas y asociaciones gremiales. En este sentido, un 28,4% de las cooperativas declararon tener esta necesidad de financiamiento mientras que un 18,8% de las asociaciones gremiales señala tener esta necesidad. Estos resultados respaldan la hipótesis que se viene planteando respecto de que las mayores brechas en educación financiera, administración y gestión se encontrarían en las cooperativas, mientras que las asociaciones gremiales manejarían en mayor medida estas herramientas puesto que gran parte de estas organizaciones estarían conformadas por profesionales y/o empresarios con mayores niveles de escolaridad.

Adicionalmente, llama la atención que un 30% de las asociaciones gremiales señala tener la necesidad de pagar deudas de la organización, lo cual podría indicar que este tipo de organizaciones estaría teniendo mayor acceso a financiamiento por medio de otras alternativas como lo serían empresas privadas o la gestión de créditos individuales de los mismos asociados.

Gráfico 50 ¿Para qué necesitan financiamiento? según tipo de organización

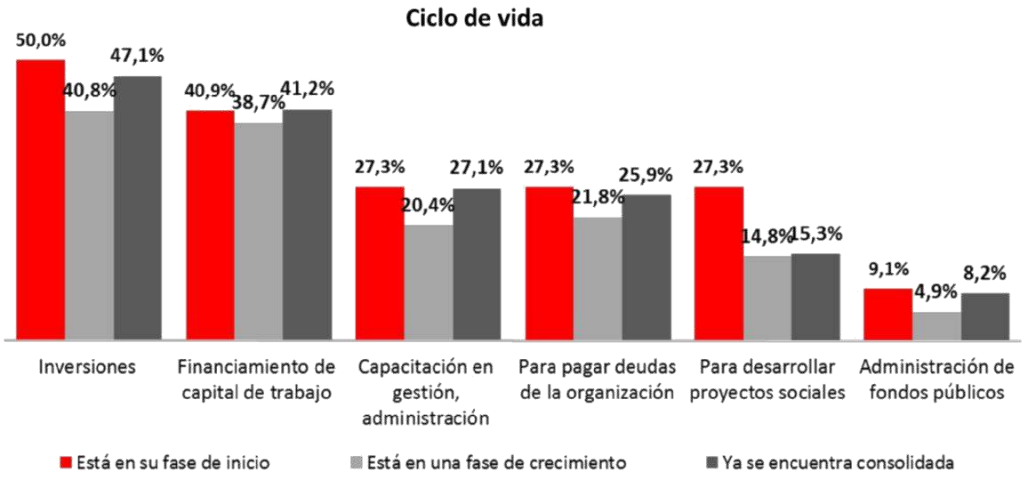


N: 263
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Si desagregamos las necesidades de financiamiento según ciclo de vida, no se observan mayores diferencias según la etapa en que se encuentre la organización. De este modo, las organizaciones que están en fase de inicio declaran en mayor medida la necesidad de realizar inversiones (50%), seguido de un 40,9% que declara la necesidad de financiar capital de trabajo y un 27,3% entre aquellas que señalan la necesidad de capacitar a sus socios en herramientas de gestión y administración; pagar deudas de la organización y desarrollar proyectos sociales.

Por su parte, las organizaciones que están en fase de crecimiento declaran en un 40,8% la necesidad de realizar inversiones, seguida de un 38,7% que declara poder financiar capital de trabajo y un 21,8% poder pagar deudas de la organización. Entre las organizaciones consolidadas se declara en mayor medida (y al igual que el resto de las organizaciones que están en etapa de inicio y crecimiento), realizar inversiones con un 47,1%, seguido de un 41,2% en financiamiento de capital de trabajo y un 27,1% en la capacitación de herramientas de gestión y administración.

Gráfico 51 ¿Para qué necesitan financiamiento? según ciclo de vida



N: 263
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Independiente de las necesidades de financiamiento observadas anteriormente, se consultó a las organizaciones si existe la necesidad de capacitar a los socios, como parte de la demanda que tienen cooperativas y asociaciones gremiales. Al observar los resultados por tipo de organización es posible señalar que son las asociaciones gremiales las que demandan en mayor medida capacitar a sus socios en un 73.6% mientras que un 62,7% de las cooperativas señalar tener esta necesidad.

Si bien se planteó anteriormente que las cooperativas manifestaban en mayor medida tener la necesidad de capacitar a sus socios en herramientas de gestión y administración, al consultar por la demanda general de capacitación son las asociaciones gremiales las que declaran en mayor medida esta necesidad. Al respecto es posible señalar que gran parte de las asociaciones gremiales tienen dentro de sus objetivos poder generar conocimiento entre los socios y desarrollar capacitaciones y/o asistencia técnica para sus asociados, en distintos temas.

Entre los desarrollos de capital humano y de tecnificación de los asociados se logran observar dos principales aristas de este fomento al conocimiento de los actores relevantes en la viabilidad del mercado del rubro al cual están asociados.

- Promoción y fomento de documentación técnica, investigación y participación en exposiciones: Con lo cual se refiere a la participación de seminarios para posicionar conceptos y técnicas aprendidas, producción y fomento de artículos de insumo para el desarrollo productivo o de insumo técnico para los actores del rubro, oficio o profesión.

> *"hacemos documentos técnicos, manuales, manuales de buenas prácticas, relativos al vidrio, una serie de bibliografía técnica. Hacemos estudios*
>
> (Asociación Gremial Industrial)

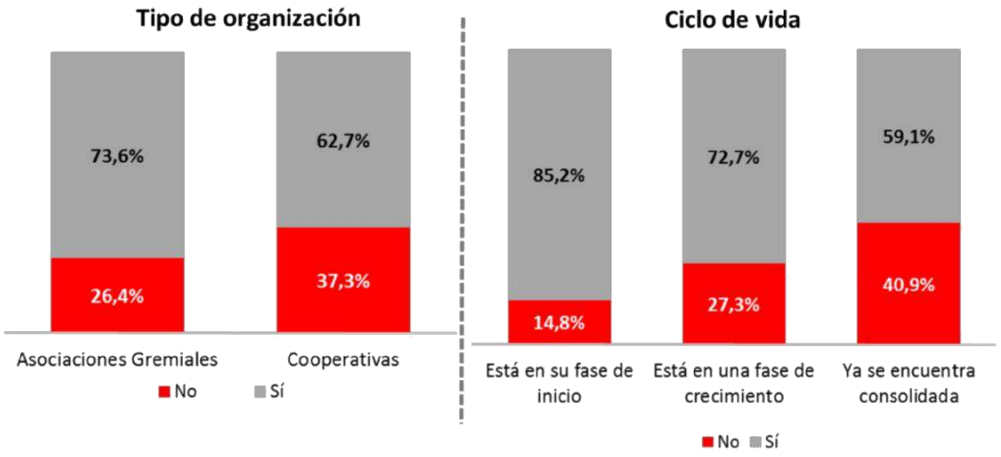
- Capacitación técnica: Por otra parte, se erigen iniciativas cuyo fin específico es el de otorgar educación y fomento de capital humano para los socios, con el objetivo de mejorar las condiciones, mantener actualizados o simplemente, incidir indirectamente en los procesos productivos o de servicio en el que están insertos los asociados.

> *"lo otro que buscamos es poder solventar capacitaciones dentro del rubro, y de esa forma poder dejar plasmado el apoyo como asociación gremial hacia los socios"*
>
> (Asociación Gremial Industrial)

Al desagregar estos resultados según ciclo de vida de la organización se observan resultados interesantes puesto que a medida que la organización va madurando, las necesidades de capacitación disminuyen. De esta manera, el 85,2% de las organizaciones que están en fase de inicio declaran tener la necesidad de capacitar a los socios, porcentaje que disminuye a un 72,7% en las organizaciones en fase de crecimiento y que en el caso de las organizaciones consolidadas alcanza el 59,1%.

No obstante, la demanda de capacitación existe, lo cual reviste un desafío para el Ministerio de Economía y para organizaciones como SENCE, puesto que la oferta actual de capacitaciones no estaría llegando a estas organizaciones o bien, la oferta no sería pertinente con las necesidades de capacitación que desean cubrir estas organizaciones, las cuales deberán ser segmentadas según el ciclo de vida y rubro de las organizaciones, dada la heterogeneidad de sus necesidades.

Gráfico 52 ¿Necesita capacitar a sus socios/as? según tipo de organización y ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Respecto a los temas en los que se plantea la necesidad de capacitar a los socios, se observan claras diferencias en lo declarado por cooperativas y asociaciones gremiales. En el caso de las cooperativas, se declara en mayor medida la necesidad de capacitar a los socios en herramientas de contabilidad y finanzas con un 54,5%, seguido de herramientas de administración de empresas con un 53,5% y en herramientas de gestión de proyectos con un 46,5%. En menor medida se encuentran las herramientas de marketing e imagen (28,7%), herramientas específicas del negocio (25,7%) y herramientas para el conocimiento normativo (22,8%).

De esta manera, los resultados confirman la hipótesis que viene sosteniendo la existencia de una brecha importante de las cooperativas en educación financiera, herramientas de administración de empresas y gestión. Si bien se pudo identificar durante la fase cualitativa que la DAES en conjunto con CORFO están desarrollando un programa de asistencia técnica para mitigar estas brechas, es necesario mencionar que este tipo de acciones contribuyen a generar mejores condiciones en las organizaciones y en el entorno, pero cabe recalcar que la mitigación de estas brechas no implica un impacto directo en el acceso a financiamiento.

Por otra parte, las asociaciones gremiales declaran en mayor proporción la necesidad de capacitar a sus socios en herramientas específicas del negocio con un 47,7%. Tal como se mencionó anteriormente, es posible señalar que gran parte de las asociaciones gremiales tienen como objetivo ser un ente dinamizador y generador de conocimiento del rubro, lo cual explicaría la mayor demanda por capacitar a sus socios en estos aspectos.

"hacer eventualmente capacitación, traer un experto, o que alguien capacite, porque no hay mucha capacitación post titulación en el área, porque todo se hace a través de, o de seminario, o de congreso, o te vas fuera, a pasantías o cursos externos de Chile, no hay mucho"

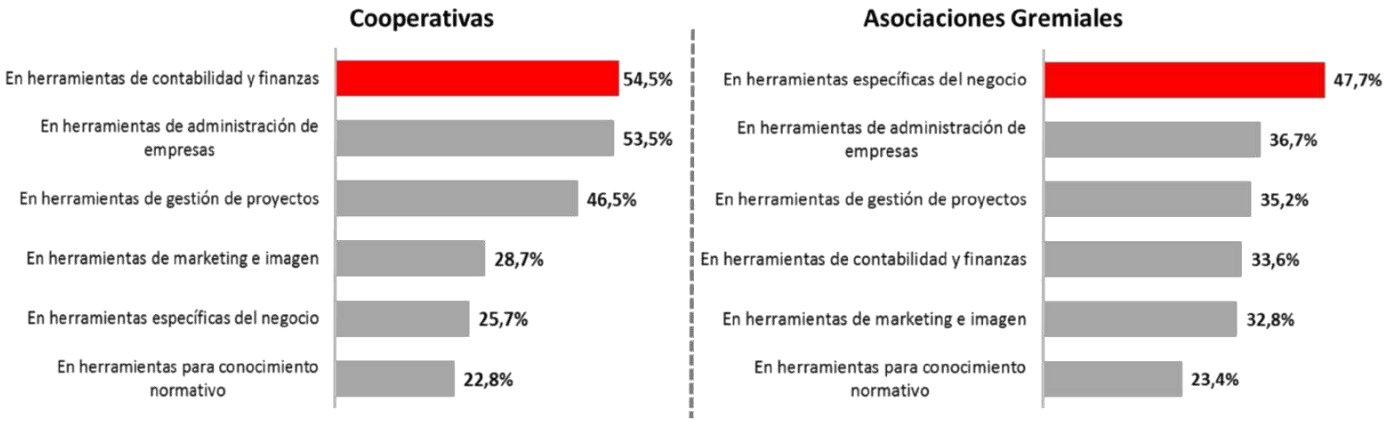
(Asociación Gremial de Oficio)

"Venimos a hacer técnicas para que nos cueste menos en nuestro trabajo, acorde a las necesidades que tengamos"

(Asociación Gremial de Oficio)

En segundo lugar, este tipo de organizaciones declara la necesidad de capacitar a sus socios en herramientas de administración de empresas (36,7%), gestión de proyectos (35,2%), contabilidad y finanzas (33,6%), marketing e imagen (32,8%) y conocimiento normativo (23,4%). Si bien se observa que la brecha de las asociaciones gremiales en el manejo de herramientas de administración financiera y gestión es menor que el de las cooperativas, se admite igualmente como una brecha que es necesario mitigar.

Gráfico 53 Aspectos en los que necesita capacitar a los socios según tipo de organización



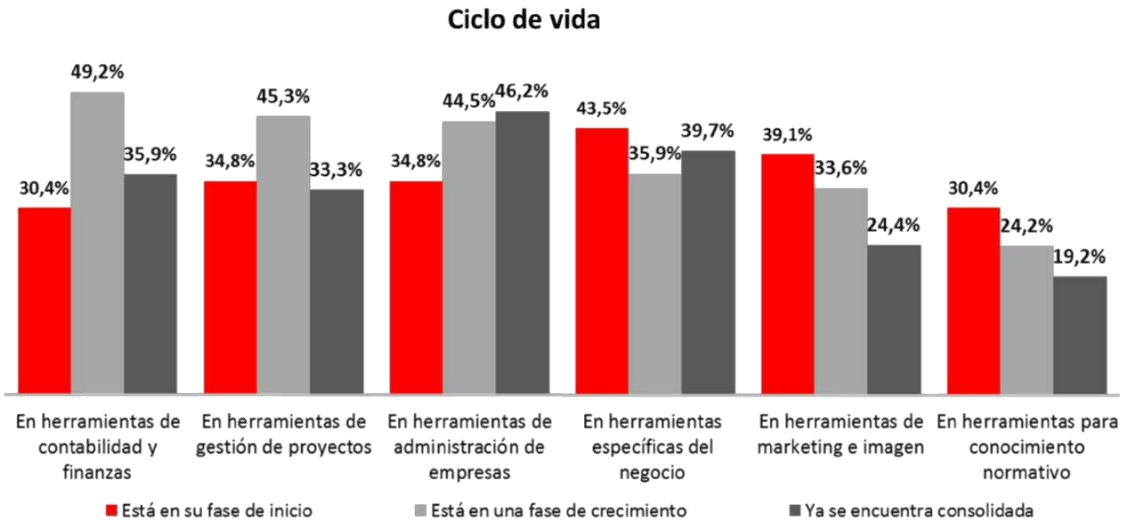
N: 209
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Al desagregar estos resultados según el ciclo de vida de la organización, se observan claras diferencias en las necesidades según la etapa en la que se encuentren. En el caso de las organizaciones que están en fase de inicio se declara en mayor medida la necesidad de capacitar a los socios en herramientas específicas del negocio (43,5%) seguido de herramientas de marketing e imagen (39,1%), lo que manifestaría una necesidad de desarrollar estrategias de posicionamiento de marca de la organización en esta fase.

Respecto a las organizaciones que están en fase de capacitación, se observa que sus mayores necesidades están dadas por el trabajo en herramientas de contabilidad y finanzas (49,2%), herramientas de gestión de proyectos (45,35) y herramientas de administración de empresas (44,5%) principalmente, lo que indicaría que en esta fase las organizaciones van creando nuevas necesidades dado el nivel de desarrollo que han alcanzado.

Por último, las organizaciones que ya se encuentran consolidadas son las que tienen la menor demanda de capacitación, la cual se concentra principalmente en el desarrollo de herramientas de administración de empresas (46,2%), herramientas específicas del negocio (39,7%) y herramientas de contabilidad y finanzas (35,9%).

Gráfico 54 Aspectos en los que necesita capacitar a los socios según ciclo de vida de la organización



N: 209
Fuente: ClioDinámica Ltda.

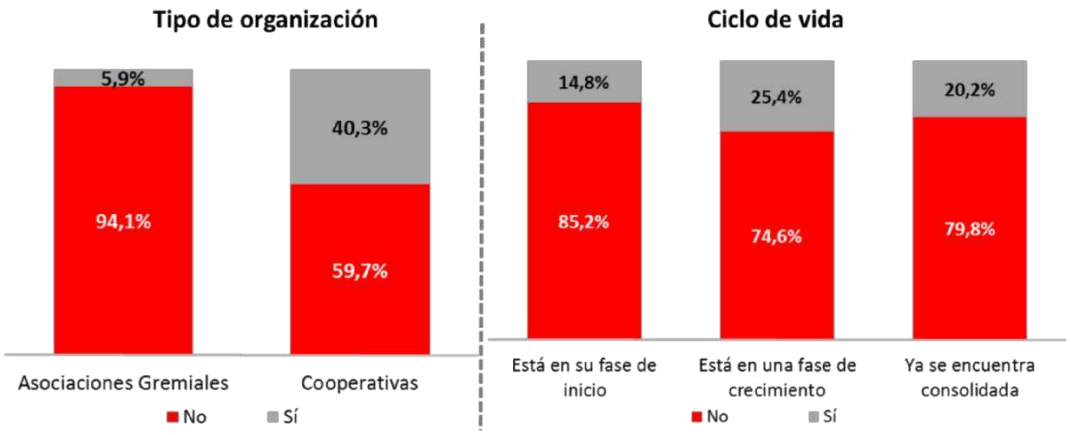
Entre los instrumentos de financiamiento que están destinados a micro, pequeñas y medianas empresas se encuentran las garantías estatales, las cuales son un respaldo que entrega el Estado para que las empresas puedan acceder a financiamiento destinada a fines productivos, proyectos de inversión en bienes muebles o inmuebles y capital de trabajo. Estas herramientas están destinadas a aquellas empresas que no cuentan con patrimonio o cuando las garantías con las que cuentan son insuficientes, como se ha observado en el caso de organizaciones como las cooperativas y asociaciones gremiales.

Entre los principales instrumentos de garantía estatal se encuentran los programas de garantía estatal de CORFO, el Fondo General de Garantía de Inversiones (FOGAIN) y el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE).

Al consultar a las organizaciones respecto de la utilización de estos instrumentos, son las cooperativas las que señalan en mayor medida haber utilizado estas garantías (40,3%), mientras que la mayoría de las asociaciones gremiales declaró no haber utilizado estos instrumentos (94,1%), lo cual podría explicarse en la medida de que los requisitos solicitados por estos instrumentos imposibilitan el acceso de las asociaciones gremiales.

Al desagregar estos resultados según ciclo de vida, se observa que son las organizaciones en fase de crecimiento y las que están consolidadas las que han utilizado en mayor proporción este tipo de garantías (25,4% y 20,2% respectivamente), mientras que sólo el 14,8% de las organizaciones que se declaran en fase de inicio lo han utilizado (14,8%).

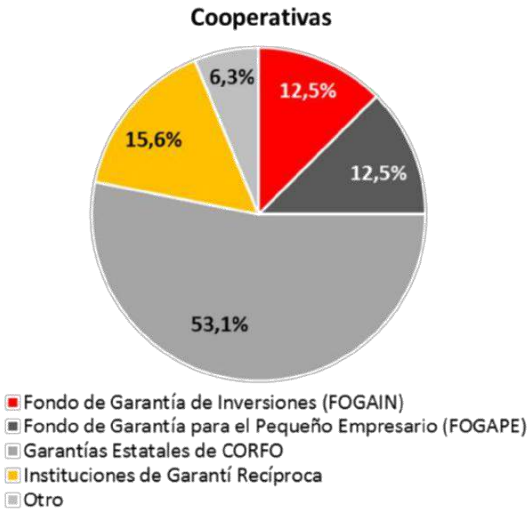
Gráfico 55 Utilización de mecanismo de crédito estatal según tipo de organización y ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Al indagar en los tipos de instrumentos de garantía estatal que más han utilizado las cooperativas, destacan las Garantías Estatales de CORFO (53,1%). Estas garantías vienen operando desde el año 2004 y son destinadas al financiamiento a largo plazo de micro, pequeñas y medianas empresas. Cubren exclusivamente operaciones relacionadas con actividades productivas, inversiones, capital de trabajo, comercio exterior, entre otros. La variada oferta de fondos de cobertura de riesgos y el trabajo con cooperativas de ahorro y crédito como intermediarios de estas garantías, harían suponer un mayor acceso hacia las cooperativas de carácter productivo. Entre otros instrumentos de garantía utilizados por las cooperativas se encuentran los IGR (15,6%) y el FOGAIN y FOGAPE con un 12,5% respectivamente.

Gráfico 56 Mecanismo de garantía estatal utilizados por Cooperativas



N: 83
Fuente: ClioDinámica Ltda.

7.4 Caracterización de la Oferta de productos y/o servicios financieros e instrumentos de financiamiento para Cooperativas y Asociaciones Gremiales

Una vez conocidas la demanda que tienen las cooperativas y asociaciones gremiales, cabe hacer un recorrido por la oferta disponible de productos y/o servicios financieros e instrumentos de financiamiento que tienen las distintas organizaciones públicas y privadas. Si bien la oferta de es amplia, este estudio sólo considera a instituciones que han entregado financiamiento a este tipo de organizaciones y que son parte de la red de actores público-privados de la mesa de trabajo para la economía social.

El siguiente apartado se divide en la caracterización de la Oferta Pública y la Oferta Privada disponible, en la que se analizaran los distintos productos y/o servicios financieros e instrumentos de financiamiento disponible, principales requisitos para su acceso, identificación de la demanda y brechas para su acceso.

El análisis de la oferta del tercer sector en el que se considera principalmente a las cooperativas de ahorro y crédito como potenciales entidades proveedoras de servicios financieros para el sector, se presenta en el siguiente capítulo.

7.4.1 Caracterización de la Oferta Pública

Las instituciones públicas del Estado han venido apoyando de manera sistemática a las organizaciones productivas del país. Este apoyo se ha venido materializando mediante la generación de programas que apuntan, entre otros, a fortalecer distintas necesidades, tales como temas de innovación, emprendimiento, crecimiento y herramientas que les permitan financiarse.

Dentro de las instituciones públicas que han desarrollado productos, servicios e instrumentos de financiamiento para organizaciones productivas, se encuentra CORFO, INDAP, SERCOTEC y Banco Estado, entre otras. A pesar de sus esfuerzos, estas organizaciones han desarrollado estrategias centradas principalmente en organizaciones con estructuras tradicionales, es decir, aquellas que siguen el modelo de empresa. En contraste, toda organización que se articule bajo un modelo alternativo, como modelos cooperativos o gremiales, posee dificultades de apoyo público para el fortalecimiento como organización.

Recientemente, la institucionalidad pública ha hecho avances en el tema y ha logrado concretar acciones para mejorar el acceso al financiamiento de estas organizaciones mediante diversas medidas, como por ejemplo, la mesa de trabajo entre el sector público y el privado que tiene como dentro de sus objetivos poder diagnosticar las principales brechas percibidas por las organizaciones productivas entendidas fuera de la estructura tradicional, como es el caso de cooperativas y asociaciones gremiales.

En este sentido, los párrafos procedentes describen los esfuerzos de la institucionalidad pública por ofrecer productos, servicios e instrumentos de financiamiento para estas organizaciones de la economía social.

i) Descripción de productos y servicios financieros disponibles

Dentro de las instituciones públicas, Banco Estado se configura como uno de los actores institucionales que cubre al menos parcialmente las necesidades de las organizaciones de la economía social mediante la entrega de productos y servicios financieros.

El foco de Banco Estado ha estado centrado en desarrollar herramientas que les permitan a estas organizaciones poder fortalecer su gestión operacional contable, que en muchas ocasiones es inexistente o se encuentra en estados tempranos de desarrollo.

Debido a lo anterior, Banco Estado ha desarrollado una estrategia orientada a entregar medios de pago a organizaciones sin fines de lucro, como es la entrega de una chequera electrónica o cuenta vista, y de cuenta corriente para organizaciones de mayor tamaño que cuenten con otro tipo de necesidades.

> *"Las más grandes necesitan más bien una cuenta corriente con talonario, estructura tipo empresa. En general, les sirve más una cuenta corriente, pero estamos más llenos en Chile de organizaciones pequeñas que no tienen acceso a productos financieros, las grandes se las pueden arreglar y llegar a otros bancos de la competencia, y como hay más lucas los reciben."*
>
> *(Institución Pública de Financiamiento)*

Estos esfuerzos por entregar una mirada más segmentada tienen que ver con las necesidades de estas organizaciones que efectivamente son muy distintas.

A pesar del empeño en desarrollar una estrategia orientada a modelos organizacionales solidarios, la institución se encuentra en una fase exploratoria sobre cómo ir entregando soluciones a la medida, siempre teniendo en cuenta la dificultad que reviste adecuar la oferta a un nuevo segmento.

ii) Descripción de instrumentos de financiamiento disponibles

Los instrumentos de financiamiento le permiten a personas naturales y unidades organizativas poder adquirir recursos mediante la generación de deudas con distintas organizaciones. En este caso, existen varios instrumentos que permiten generar dicha deuda ofrecidos por diferentes instituciones sean estas públicas o privadas. Si bien existen algunas limitantes aplicadas a organizaciones de la economía social cuando hablamos de obtener financiamiento, existe una amplia gama de productos financieros que están siendo utilizados por, al menos, cooperativas de distinto tamaño." (Andrews, 2015)

En este apartado se pretende describir a instrumentos de financiamiento ofrecidos por CORFO, SERCOTEC e INDAP.

Dentro de las instituciones públicas, la **Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)** entrega apoyo a diversas personas jurídicas con o sin fines de lucro constituidas en el país mediante sus distintas gerencias[36] y programas que van en apoyo de múltiples necesidades en temas relacionados con el apoyo al crecimiento, al emprendimiento, al financiamiento y a la innovación.

En esta misión, los programas de financiamiento de CORFO se dedican principalmente a la entrega de créditos a plazo a pequeñas y micro empresas que buscan entregar capital de trabajo para fortalecer diversas áreas productivas de las organizaciones que operan mediante administradores o intermediarios, y programas que operan como coberturas a préstamos de bancos e intermediarios financieros no bancarios.

- El programa de **Micro Crédito** está destinado a refinanciar operaciones de crédito, o leasing financiero. El crédito financia inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios y se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO[37] entre las que se pueden encontrar sociedades anónimas, sociedades por acciones, cooperativas de ahorro y crédito, entre otras. Este crédito financia inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios, micro y pequeñas empresas. Entrega un monto máximo de UF 5.000 ($105 millones de pesos chilenos, aproximadamente), y a 120 meses de plazo máximo.

- El **FOGAIN**, Fondo de Garantía a la Inversión, consiste en una cobertura complementaria de riesgo para operaciones de crédito de dinero u otras equivalentes como leasing[38] y lease back[39]. Este fondo tiene como finalidad la compensación parcial de las pérdidas que sufran los intermediarios ante el incumplimiento de pago de las obligaciones acogidas a la cobertura por parte del deudor o deudora, los bancos y otros intermediarios financieros. Finalmente, los intermedios financieros que deseen operar el programa deben asegurar contar con políticas y procesos de originación y cobranza de créditos que incluyan una clara definición de los criterios aplicados a los segmentos de micro, pequeña y mediana empresa, y poseer políticas de provisiones, de acuerdo a los criterios y normas establecidos para los bancos e instituciones de la Superintendencia de Bancos e

36 La estructura corporativa de CORFO comprende las siguientes gerencias: Gerencia de Inversión y Financiamiento, Gerencia de Desarrollo Competitivo, Gerencia Innova, Gerencia de Desarrollo de Capacidades Tecnológicas y Gerencia de Emprendimiento. Fuente: CORFO. www.corfo.cl

37 Las cooperativas de ahorro y crédito que operan como agentes intermediarios financieros del crédito CORFO a la micro y pequeña empresa son COOPEUCH, ORIENCOOP, COOCRETAL, CHILECOOP y CREDICOOP.

38 El leasing es una alternativa de financiamiento que consiste en que la empresa de leasing compra bienes para arrendárselos con opción de compra a la empresa que pidió el financiamiento. Programa de Educación Financiera APRENDES – http://www.aprendes.cl/contenidos/pymes/Como-utilizar-el-Leasing-y-Factoring.html

39 El lease back consiste en un servicio financiero donde se ofrece un producto y se pone en arriendo por un determinado tiempo establecido por un contrato. Programa de Educación Financiera APRENDES – http://www.aprendes.cl/contenidos/pymes/Como-utilizar-el-Leasing-y-Factoring.html

Instituciones Financieras (SBIF) aun cuando no se encuentren fiscalizados por dicha superintendencia[40].

Por otro lado, CORFO cuenta con programas que permiten acceder a créditos que apoyan especialmente los segmentos más pequeños de empresas. Sin embargo, **para CORFO no existen programas que estén focalizados exclusivamente en las organizaciones de la economía social, como son las cooperativas y asociaciones gremiales**.

Por su parte, el **Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)** se dedica a ofrecer a los pequeños empresarios y emprendedores del país un apoyo para fortalecer su gestión y desarrollo de sus negocios[41]. En función de lo anterior, SERCOTEC posee diversos programas que van en apoyo de distintas áreas como emprendimiento, fortalecimiento de capacidades, solución a problemas de negocios, aprendizaje y formación empresarial, y colaboración a redes de oportunidades de negocios.

Si bien SERCOTEC no cuenta con programas focalizados de manera exclusiva en organizaciones de la economía social, cuenta con dos que considera a cooperativas y asociaciones gremiales.

Hay que indicar que SERCOTEC vendría siendo uno de los referentes públicos que más avances ha presentado en cuanto a una oferta programática concreta que considere a este tipo de organizaciones. **No obstante, el apoyo de SERCOTEC no viene dado de instrumentos de financiamiento, sino que de la entrega de subsidios.**

- Programa "Crece" – Fondo de Desarrollo de Negocios

  El programa Crece consiste en un subsidio no reembolsable destinado a potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio. Apoya la implementación de un plan de trabajo, que incluye acciones de gestión empresarial (asistencias técnicas, capacitación u otros) para el fortalecimiento de competencias de los empresarios y empresarias, así como el financiamiento de inversiones.

  El programa entrega apoyo en asesorías para optimizar el plan de trabajo presentado[42], y entrega un apoyo económico para desarrollar[43] dicho plan el cual tiene como duración máxima 8 meses.

40 Todo lo relativo al Fondo de Garantía a la Inversión se ha extraído desde el Reglamento sobre FOGAIN disponible en www.corfo.cl

41 Todo lo relativo a la misión y objetivos de SERCOTEC es extraído desde el sitio www.sercotec.cl

42 Asesoría para optimizar el plan de trabajo presentado durante el proceso de postulación (duración máxima 3 meses): hasta $ 100.000 para asesoramiento en la optimización del plan de trabajo que aborde las necesidades de asistencia técnica, capacitación e inversión de la empresa. Aporte empresarial: mínimo 20% del cofinanciamiento Sercotec.

43 Desarrollo del plan de trabajo (duración máxima 8 meses): hasta $6.000.000, de los cuales hasta $ 1.500.000 pueden destinarse a acciones de gestión empresarial y un máximo de $4.500.000, para inversiones. Aporte empresarial: mínimo 20% del cofinanciamiento Sercotec.

- Programa "Juntos" – Fondo para Negocios Asociativos[44]

  Lo ofrecido por Juntos tiene características de subsidio no reembolsable, el cual va destinado al desarrollo de nuevos negocios asociativos o a la mejora de los ya existentes, impulsados por grupos de empresas para las cuales sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual.

  Este programa financia principalmente proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas integrantes, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

  El programa entrega asesoría para la definición de un plan de trabajo con duración máxima de 6 meses con un tope de hasta $4.000.000, plan que tiene relación con el potencial asociativo y la viabilidad técnica económica del proyecto. En una etapa posterior de desarrollo, se destina como máximo 3 años con un tope de $31.000.000 anuales por grupo de empresas para capacitación, asistencia técnica y hasta $25.000.000 del monto total del proyecto para inversiones grupales e individuales.

De lo anterior se destaca un interés desde SERCOTEC por focalizar los programas bajo criterios territoriales, ya que ajusta sus criterios a partir de las necesidades de las distintas provincias del país.

En consecuencia, la entrega de estos subsidios se considera como una primera aproximación al fortalecimiento de organizaciones con este tipo de modelos económicos.

Finalmente, se pone el foco de interés en la oferta programática que ofrece el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), institución que se levanta como una alternativa para el sector de las organizaciones dedicadas a la agricultura campesina.

En este sentido, INDAP cuenta con diversos programas enfocados al fomento productivo y a la asistencia financiera, dentro de los que se encuentra la entrega de:

- Créditos de largo plazo complementarios para inversiones
- Créditos de corto plazo de enlace
- Créditos pre-aprobados de corto plazo individual

Todos estos créditos se orientan a organizaciones dedicadas a la producción agrícola dentro de las cuales hay espacio para modelos de la economía social, como es el caso de las cooperativas y asociaciones gremiales. No obstante, su acceso va a estar determinado a partir de las condiciones que establece la propia institución para la entrega de beneficios.

[44] Todo lo relativo a la revisión del programa "Juntos" de SERCOTEC fue extraído íntegramente desde el sitio www.sercotec.cl

En síntesis, a pesar de los esfuerzos realizados por la institucionalidad pública en contar con herramientas de financiamiento hacia organizaciones basadas en modelos de organización alternativo, queda **mucho por hacer para poder ofrecer una alternativa real de financiamiento para cooperativas y asociaciones gremiales**.

En este sentido, uno de los puntos claves es la superación de la desconfianza hacia los gobiernos corporativos de las organizaciones de la economía social que existe en la institucionalidad pública y privada.

Por otra parte, es fundamental que las organizaciones de la economía social puedan robustecer sus operaciones mediante la formalización de sus procesos. Es urgente poder perfeccionar sus sistemas de contabilidad para poder afianzar una relación más confiable con la institucionalidad.

iii) Descripción y funcionamiento de la oferta pública disponible

Como queda en evidencia, los productos, servicios e instrumentos de financiamiento por las instituciones públicas no se ajustan en su totalidad a las organizaciones de la economía social, como es el caso de cooperativas y asociaciones gremiales.

En tanto, existe consenso con los esfuerzos que ha realizado Banco Estado por entregarle a las organizaciones de la economía social de forma gradual acceso a herramientas financieras mediante cuentas vistas, y cuentas corrientes; aún existe una gran deuda en el caso de los instrumentos de financiamiento, principalmente en cuanto a créditos.

En los siguientes apartados se presentan las principales necesidades que buscan satisfacer los productos, servicios e instrumentos de financiamiento disponibles, así como también sus vías de acceso y al público que están orientados.

iv) Necesidades que buscan satisfacer

En el caso de los servicios y productos financieros, como es el caso de las cuentas vistas y corrientes, la necesidad está dada directamente por el fortalecimiento de la administración y finanzas de las organizaciones.

Muchas de las cooperativas y asociaciones gremiales tienen una organización de sus recursos económicos bastante deficiente, por lo que contar con un producto que les permita almacenar su dinero resulta muy útil para que estas puedan ir familiarizándose con una estructura contable determinada.

> *"Ellos deben saber que pueden adquirirlos, sobre todo aquellos que están destinados a fortalecer sus capacidades y gestión financiera, lo que es el primer paso para la formalización de una organización."*
>
> *(Institución Pública de Financiamiento)*

El acceso a una cuenta corriente o una cuenta vista se podría considerar como uno de los primeros pasos de formalización de actividades de una organización como una cooperativa, más aún si es que se considera el tamaño y ciclo de la organización como tal. En este sentido, se esperaría que las organizaciones más pequeñas y las que se encuentren en un estado de crecimiento sean aquellas que más necesiten una cuenta bancaria por lo que la estrategia debe estar orientada hacia esta dirección.

En lo referente a los instrumentos de financiamiento, existe escasa oferta exclusiva orientada a organizaciones como cooperativas y asociaciones gremiales. Se podría esperar que las necesidades de financiamiento viniesen de la necesidad de invertir en capital de trabajo o maquinarias, sobre todo en aquellas organizaciones cooperativas que estén en creciendo.

v) Vías de acceso

La forma de acceder a estos productos, servicios e instrumentos financieros es diversa.

- Para el caso de las cuentas (vista y corriente) se accede de manera presencial en cualquier oficina de la institución bancaria.
- A los créditos de CORFO, los administradores o intermediarios financieros acceden mediante postulación en las propias oficinas regionales de CORFO, y las empresas que quieran acceder lo hacen en las oficinas de los propios administradores de fondos de inversión.
- Para canalizar un crédito tanto de corto como de largo plazo de INDAP se debe acudir a las Agencias de Área de la institución localizadas según su zona de residencia.

vi) Público al que está destinado

Los productos, servicios e instrumentos financieros entregados por las instituciones públicas revisadas están orientados a los siguientes públicos:

- Las cuentas corrientes y cuentas vistas ofertadas por Banco Estado están orientado a organizaciones sin fines de lucro de la sociedad civil.
- Los beneficiarios finales del Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN) son empresas privadas (personas jurídicas o naturales sujetos de crédito) productoras de bienes y servicios que tengan ventas hasta por 100.000 U. F al año excluyendo el IVA[45], y empresas emergentes.
- Asimismo, el foco del programa de Microcrédito está orientado a personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios.

[45] Aquellas empresas que tengan un nivel de ventas de hasta 2.400 UF se consideran microempresas. Las que tengan un volumen de ventas entre 2.400 y 25.000 UF se considerarán pequeñas empresas, y aquellas que se ubican en el rango entre 25.000 y 100.000 UF son medianas empresas. Fuente: CORFO.

- El programa **Crece** y **Juntos** está dirigido a Micro y Pequeñas empresas, personas naturales y jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos.
- En el caso del **crédito de largo plazo complementario para inversiones**, los beneficiarios son personas naturales o jurídicas usuarias de INDAP que tengan asignado el incentivo de inversiones de los programas de INDAP, administrados por la División de Fomento, que lo soliciten y tengan la capacidad de acceder a un crédito complementario.
- Para el **crédito de corto plazo de enlace para inversiones**, los beneficiarios son personas naturales o jurídicas usuarias de INDAP que tengan asignado el incentivo de inversiones de los programas de INDAP, administrados por la División de Fomento.
- Para el **crédito de corto plazo individual**, los beneficiarios son personas naturales que califiquen como clientes de INDAP. Este crédito está disponible para clientes que presenten colocación de créditos de corto plazo en el año anterior, y además al momento de hacer efectiva su solicitud estén clasificados en la categoría prioritaria de riesgo, y que se encuentren al día con INDAP.

vii) Requisitos formales solicitados

Los principales requisitos solicitados por las distintas instituciones públicas revisadas se detallan a continuación:

Requisitos para ser usuario de INDAP
• Explotar una superficie menor o igual a 12 hectáreas de riego básico, cualquiera sea su régimen de tenencia.
• Sus activos no deben superar las 3.500 U.F.
• Sus ingresos deben provenir principalmente de la explotación agrícola.

Requisitos para ser cliente de Banco Estado
• Ser Persona Jurídica sin fines de lucro vigente, de acuerdo al Registro de Personas Jurídicas Sin Fines de Lucro administrado por el Servicio de Registro Civil e Identificación.
• Los Representantes Legales y/o Apoderados deben ser chilenos o con residencia definitiva en Chile.
• Llenar declaración de Ingresos y presentar documentación sustentatoria.
Requisitos para ser usuario de los subsidios de SERCOTEC
• En el caso de las empresas, se exige poseer ventas individuales entre 200 UF y 25.000 UF durante los últimos 12 meses para el programa Crece.
• El programa Juntos exige poseer ventas anuales entre 100 UF y 25.000 UF. Además, podrán participar empresas que tengan ventas demostrables inferiores a 100 UF siempre y cuando tengan menos de un año de existencia.
• Ambos programas están dirigido también a cooperativas con ventas promedio por asociados menores a 25.000 UF anuales.

Requisitos para ser usuario de CORFO

• En el caso de las entidades beneficiaras, el requisito principal para las micro y pequeñas empresas es que generen ventas anuales no superiores a UF 25.000.
• Para el caso de los intermediarios financieros que deseen participar, estos deben contar con la aprobación de la CORFO, la cual está dada por buenas políticas y procesos de originación y cobranza de créditos, así como la existencia de políticas de provisiones.

viii) Conocimiento de la oferta pública

En relación al conocimiento de las instituciones públicas que entregan financiamiento a cooperativas y asociaciones gremiales, se observan claras diferencias entre cooperativas y asociaciones gremiales. Por su parte, las cooperativas declaran en mayor medida conocer a CORFO en un 58% como una institución que entregue financiamiento a estas organizaciones, lo que estaría relacionado con la participación que han tenido las micro y pequeñas empresas y algunas cooperativas en los programas de microcrédito y a la participación que tienen las cooperativas de ahorro y crédito como entidades intermediarias de los créditos de garantía estatal de CORFO.

En segundo lugar, se declara a INDAP (43,2%) como otra las instituciones públicas que las cooperativas declaran conocer como entidades que entreguen financiamiento. En ese sentido, el trabajo que ha desarrollado esta institución con las cooperativas agrícolas y campesinas es altamente reconocido por la entrega de créditos de corto y largo plazo y por la experiencia que han tenido reconocidas organizaciones del ámbito agrícola en el trabajo con INDAP.

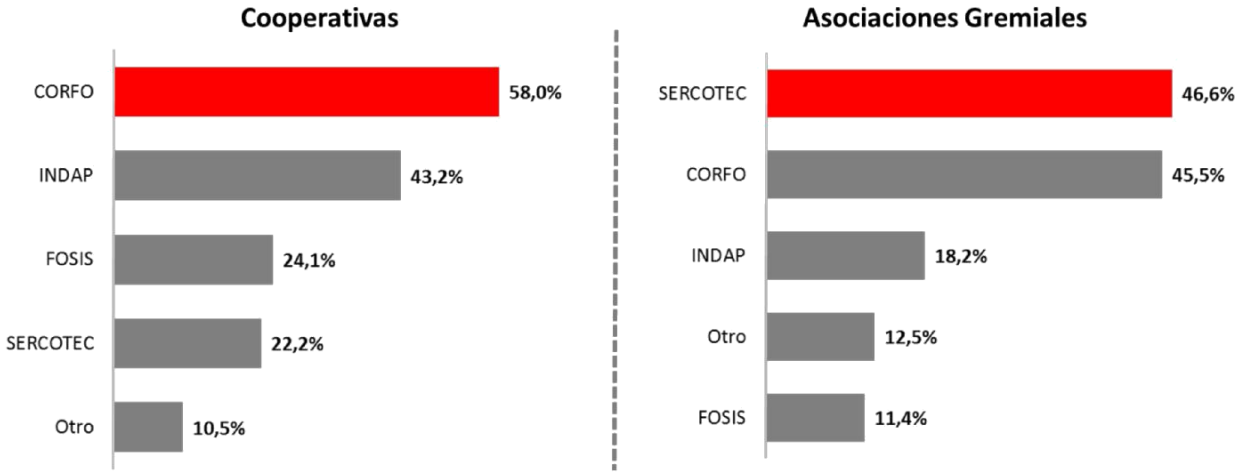
En menor medida se considera a FOSIS y a SERCOTEC como instituciones que entregan financiamiento a cooperativas (24,1% y 22,2%). Si bien ambas instituciones no tienen instrumentos destinados exclusivamente para el financiamiento de este tipo de organizaciones, han desarrollado programas de asociatividad que estarían siendo reconocidos por las organizaciones como parte de la oferta pública de financiamiento.

Adicionalmente, entre las otras instituciones que se reconocen dentro de la oferta pública de financiamiento se nombre a la Fundación para la Innovación Agraria (FIA). Al respecto, el instrumento de fomento a proyectos de innovación sería una alternativa altamente conocida entre las organizaciones del sector agrícola y del mismo modo, se posiciona como una entidad clave en la entrega de financiamiento a organizaciones de la economía social del sector agrícola y forestal.

En el caso de las Asociaciones Gremiales se observa que es SERCOTEC (46,6%) la institución que se reconoce principalmente como parte de la oferta pública de financiamiento para estas organizaciones. Si bien esta institución no tiene instrumentos que son netamente de financiamiento para estas organizaciones, sucede algo similar con las cooperativas, puesto que los programas de asociatividad y fortalecimiento de gremios que tiene SERCOTEC, estarían siendo reconocidos como parte de la oferta pública de financiamiento.

En segundo lugar, se encuentra CORFO con un 45,5% de las menciones como parte de la oferta pública para asociaciones gremiales. Si bien esta institución no cuenta con programas destinados al financiamiento de estas organizaciones, durante la fase cualitativa se pudo observar que a nivel individual de las empresas asociadas existe una alta demanda de proyectos de alta tecnología, emprendimiento e innovación a través de fondos CORFO, los cuales estarían siendo reconocidos por las asociaciones gremiales como parte de la oferta de financiamiento.

Gráfico 57 Conocimiento de instituciones públicas que entregan financiamiento a Organizaciones de la Economía Social



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

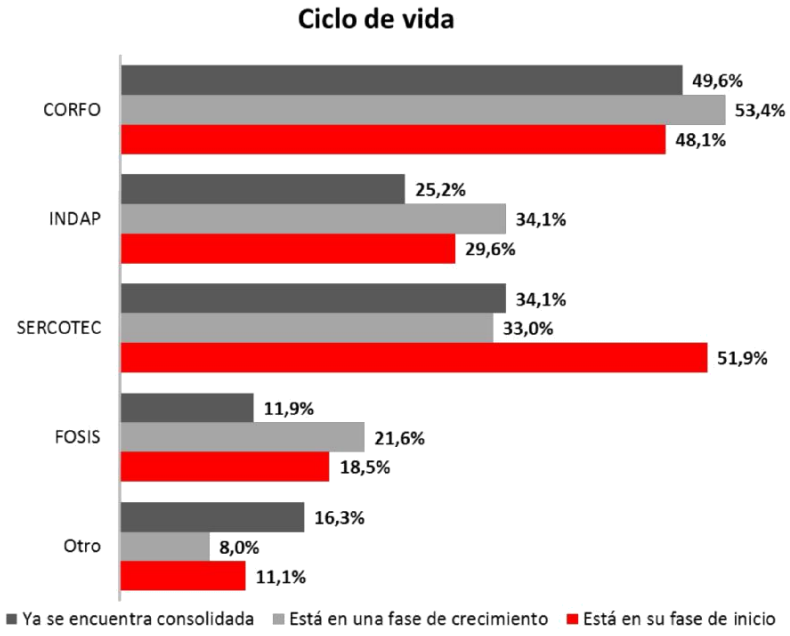
Al desagregar estos resultados por ciclo de vida de la organización, se observa que la oferta pública responde a distintas necesidades según la etapa en la que se encuentre la organización. En el caso de las organizaciones en fase de inicio se declara conocer principalmente a SERCOTEC con un 51,9% como parte de la oferta pública de financiamiento, lo que estaría relacionado con los programas de asociatividad y fortalecimiento de gremios que están destinados principalmente a organizaciones que se encuentran en esta fase. En segundo lugar, se encuentra CORFO con un 48,1% de las menciones, en donde se podría reconocer que los programas de garantía estatal para organizaciones sin patrimonio o con garantías insuficientes (como las que estarían en fase de inicio), son uno de los instrumentos que más asocian las organizaciones con la oferta de CORFO.

En el caso de las organizaciones en fase de crecimiento se declara mayoritariamente CORFO con un 53,4% seguido por INDAP con un 34,1%. En este sentido, los programas de micro crédito y las distintas garantías estatales que dispone CORFO, podrían ser reconocidos por estas organizaciones como la oferta pública disponible que más se acerca a sus necesidades; igualmente los programas de crédito de INDAP serían altamente reconocidos por las organizaciones en proceso de crecimiento del rubro agrícola. No obstante, SERCOTEC también aparece como una institución relevante dentro de la oferta pública para organizaciones que se encuentran en esta fase (33%).

Finalmente, entre las instituciones que más conocen las organizaciones consolidadas se encuentra CORFO con un 49,6% seguidos de SERCOTEC con un 34% e INDAP con un 25%. En este sentido, la

posición de CORFO como una institución que es responsable de instrumentos destinados al fomento de la producción en el país, se reconoce de manera transversal, sin importar el ciclo de vida en el que se encuentre la organización.

Gráfico 58 Conocimiento de instituciones públicas que entregan financiamiento a Organizaciones de la Economía Social según ciclo de vida



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

Respecto a la adecuación que tiene la oferta pública de cada institución según el tipo de organización, se observa un comportamiento similar en la percepción que tienen cooperativas y asociaciones gremiales. Tanto asociaciones gremiales como cooperativas consideran que la oferta de SERCOTEC es la que tiene el mayor nivel de adecuación, alcanzando el 59% en el caso de las asociaciones gremiales y el 55% en el caso de las cooperativas.

Si bien esta institución no cuenta con programas de financiamiento para este tipo de organizaciones, ha desarrollado una variada oferta de subsidios y fomento al emprendimiento, programas de los que también se han visto beneficiadas cooperativas y asociaciones gremiales. Adicionalmente, los programas de asociatividad y fortalecimiento serían una herramienta fundamental para las organizaciones que verían en estos programas un espacio para el crecimiento organizacional.

En segundo lugar, cooperativas y asociaciones gremiales consideran que la oferta de CORFO es adecuada y muy adecuada en un 46,7% y un 40,6% respectivamente, no obstante, un 26,6% de las asociaciones gremiales considera que la oferta es nada y poco adecuada. Si bien no existen programas de financiamiento destinados a organizaciones gremiales, la experiencia cercana de empresas asociadas con garantías estatales de CORFO, programas de innovación y alta

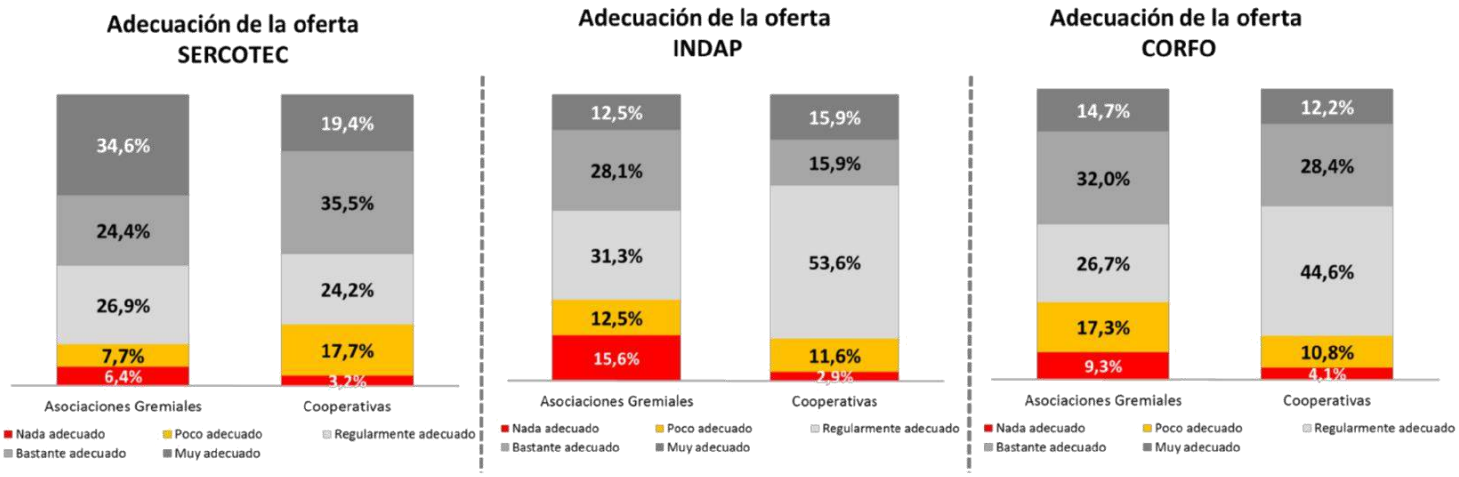
tecnología, generaría una percepción positiva en las asociaciones gremiales respecto de la adecuación de la oferta de CORFO.

Por otra parte, las cooperativas han tenido mayor acceso a distintos programas tales como el de microcrédito, FOGAIN, entre otras garantías estatales de CORFO, sumado al conocimiento del trabajo que desarrollan las cooperativas de ahorro y crédito como intermediarios de los fondos de garantía. Sin embargo, cabe señalar que CORFO no cuenta con programas de financiamiento que se focalicen en organizaciones de la economía social.

Finalmente se declara que la oferta de INDAP es la que tiene el menor nivel de adecuación entre cooperativas y asociaciones gremiales, alcanzando un 31,8% y un 40,6% respectivamente entre quienes consideran que la oferta es adecuada y muy adecuada. Adicionalmente, un 28,1% de las asociaciones gremiales considera que la oferta es nada y poco adecuada.

La menor adecuación de la oferta de INDAP estaría relacionada con que esta institución focaliza sus recursos en el desarrollo de la pequeña agricultura campesina, donde si bien existe una importante participación de cooperativas, no constituyen la mayoría de las organizaciones de la economía social.

Gráfico 59 Adecuación de la oferta pública según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda.

ix) Demanda de productos, servicios e instituciones financieras

Las organizaciones de la economía social aun poseen una gran cuota de desconfianza con la institucionalidad pública cuando hablamos de solicitar apoyo financiero.

> *"En muchas ocasiones pequeñas cooperativas y organizaciones más pequeñas manifiestan disconformidad por los documentos que las instituciones bancarias les exigen, cuando en algunos casos estos papeles se requieren para su propio resguardo."*
>
> *(Institución Pública de Financiamiento)*

Esto solo es una demostración del escaso conocimiento del sistema bancario de las organizaciones, que muchas veces tienen problemas en su propio esquema organizacional y como consecuencia tienen dificultades para cumplir con los requisitos que les solicitan las instituciones financieras.

Dicho esto, aquellas organizaciones que acuden a la institucionalidad pública lo hacen teniendo en mente principalmente la obtención de productos y servicios financieros, es decir, cuentas corrientes y cuentas vistas.

> *"Actualmente hay mucho interés en desarrollar un producto para que organizaciones puedan depositar sus cuotas de socios y así poder ordenar su operación contable."*
>
> *(Institución Pública de Financiamiento)*

En tanto, existe evidencia que indica que hay organizaciones de la economía social, puntualmente cooperativas productivas, que han accedido a créditos en instituciones como INDAP, por ejemplo, para poder financiar sus operaciones.

> *"Hay cooperativas más grandes que han accedido a créditos como clientes de nuestra institución principalmente para financiar capital de trabajo"*
>
> *(Institución Pública de Financiamiento)*

Sin embargo, el acceso a créditos en instituciones públicas está supeditado de manera estricta a los requisitos exigidos. A partir de lo indicado por las instituciones que se revisaron, no son muchas las organizaciones que pueden cumplir con los requisitos solicitados, muchas veces porque son organizaciones pequeñas, que no poseen educación financiera suficiente y con un ordenamiento contable deficiente.

7.4.2 Caracterización de la oferta privada disponible

La oferta privada de financiamiento se compone en gran parte por los productos, servicios e instrumentos financieros que entrega el sector bancario, y en menor medida por instituciones como fondos de inversión, fundaciones de micro finanzas, organizaciones de crowdfunding, e instituciones de garantía recíproca.

En general, la oferta disponible de productos e instrumentos financieros se ha centrado en el apoyo al sector de la empresa, entregando soluciones fundamentalmente crediticias para los segmentos de la pequeña, mediana y gran empresa. En contraste, empresas muy pequeñas no cuentan con los requisitos para acceder al sistema bancario y son atendidas por instituciones de micro finanzas.

Asimismo, modelos organizativos alternativos como es el caso del modelo cooperativo o gremial, ha quedado igualmente fuera del sistema bancario, y no ha tenido dónde acudir en caso de solicitar algún producto, servicios e instrumento financiero, salvo de algunas cooperativas o asociaciones gremiales que acceden a las instituciones de garantía recíproca para la obtención de un respaldo que les permita entrar al sistema bancario tradicional.

En resumen, el acceso a productos y servicios financieros como a instrumentos de financiamiento es limitado para organizaciones de la economía social en instituciones privadas.

En este apartado se busca describir los esfuerzos del sector por entregar una oferta de productos, servicios e instrumentos de financiamiento a organizaciones con modelos cooperativos o gremiales.

i) Descripción de productos y servicios financieros disponibles en la oferta privada

Los productos y servicios financieros que ofrecen las instituciones privadas a las organizaciones productivas son principalmente el acceso a cuentas corrientes, y chequeras electrónicas o de depósito a la vista.

En este tema, las instituciones bancarias tradicionales otorgan acceso a organizaciones de la sociedad civil, y de la economía social, pero no existe un foco especializado en ellas.

A diferencia de lo que se observa con Banco Estado, no han existido acercamientos desde la institucionalidad de ofrecer una línea de cuenta corriente o de depósito a la vista que esté orientada a las organizaciones de la economía social. Esto podría estar ocurriendo, entre otras cosas, por las asimetrías de información que pudiesen estar operando en la relación entre ambos actores, las que se materializan en desconocimiento del modelo cooperativo y asociativo de parte de las instituciones bancarias, y la escasa información con la que cuentan las organizaciones sobre temas de financiamiento y de gestión de sus propios recursos.

ii) Descripción de instrumentos de financiamiento disponibles en la oferta privada

Como se menciona en párrafos anteriores, hoy en día la oferta privada de instrumentos de financiamiento se encuentra altamente segmentada, principalmente debido a las ventajas comparativas que ofrece el mercado y que buscan obtener las instituciones, y por la estricta normativa regulatoria, la cual establece algunas restricciones a las condiciones en que los

intermediarios financieros entregan financiamiento. Como estrategia, las instituciones deben enfocar su oferta en públicos bien definidos.

En el caso de los instrumentos de financiamiento, hay que señalar que el sector bancario posee una amplia gama de herramientas para poder obtener recursos. Dentro de lo ofertado, el sector bancario entrega distintos tipos de crédito, sean comerciales, hipotecarios o de vivienda, que están orientados a diversos grupos, destinados a personas naturales y a personas jurídicas.

A pesar de su disponibilidad, sobre todo de créditos, el acceso estos instrumentos es limitado. Muchas organizaciones productivas de orden tradicional, es decir, bajo el modelo de empresa ya tienen problemas para acreditar los requisitos exigidos por el sector bancario, dificultad que también se observa con mayor agudeza en organizaciones con modelos alternativos, como es el caso de las cooperativas y asociaciones gremiales.

En consecuencia, han sido pocas organizaciones de la economía social que han podido acceder a créditos en la banca tradicional.

Dentro de las alternativas posibles de financiamiento, las fundaciones de micro finanzas aparecen como un agente que entrega financiamiento principalmente a las organizaciones de orden tradicional de pequeña envergadura.

La Red de Micro Finanzas es una organización asociación gremial creada a comienzos del año 2000 la cual permitió generar discusión y creación de instrumentos de apoyo a la microempresa como lo son la entrega de instrumentos de financiamiento crediticio a la medida de sus usuarios.

a. Crédito Microempresa para Capital de Trabajo
b. Crédito Agrícola para Capital de Trabajo
c. Crédito Microempresa para inversión o maquinaria

Si bien la Red no tiene dentro de sus objetivos apoyar el financiamiento de organizaciones de la economía social, como cooperativas y asociaciones gremiales, es interesante presentar el análisis de su oferta programática con la finalidad de poner en contexto la gran heterogeneidad de instituciones financieras en la actualidad y poder también destacar el estado actual de financiamiento que enfrentan las distintas instituciones encargadas de entregar soluciones de este tipo. Además, sirve de precedente para observar los límites posibles de la oferta de productos y servicios e instrumentos de financiamiento.

Lo primero que es necesario clarificar son las condiciones de financiamiento para este tipo de organizaciones. Cabe indicar que las fundaciones de micro finanzas, como intermediarias financieras, poseen condiciones particulares que determinan la oferta que pueden entregar a sus usuarios. A continuación, se identifican estas condiciones.

Como ya se ha señalado anteriormente, durante los últimos años el mercado se ha ido segmentando cada vez más lo cual se ha materializado en una "vocación" de las instituciones por

focalizar su oferta en grupos más particulares. En este sentido, la Red se ha centrado en ofrecer créditos a sectores productivos más pequeños y vulnerables.

> *"Las razones (de esta segmentación) son la experiencia que cada institución ha ido ganando, lo que les permite afinar el foco. Además, en Chile hay situaciones que han dificultado ofrecer créditos a sectores más vulnerables de la población."*
>
> *(Institución Privada de Financiamiento)*

A este panorama se le suma el hecho que existen crecientes dificultades de apoyo público a este tipo de instituciones, como por ejemplo, la existencia de una tasa de interés máxima legal que impide poder cobrarle al usuario lo que realmente cuesta el servicio entregado.

De lo anterior, se deduce que las condiciones para otorgar créditos en la actualidad sean efectivamente un poco más complejas. Si se le suma el hecho que el segmento atendido por estas instituciones se encuentra penetrado por el crédito de consumo, la situación se complejiza.

> *"Lo interesante aquí es que la existencia del crédito de consumo no buscar cubrir la misma necesidad que los créditos de apoyo productivo, sino que el problema es que el crédito de consumo sobre endeuda a la población. Por lo mismo, la situación no es de competencia."*
>
> *(Institución Privada de Financiamiento)*

En cuanto a las condiciones de financiamiento para las organizaciones productivas, hay que indicar que instituciones como ésta no cuentan con licencia para captar recursos por tanto la única forma de proveerse de recursos es a través de capitalización de los propios dueños o generación de deuda con terceros.

Hoy en día su financiamiento provee del capital que tiene y principalmente de deudas con instituciones con inversionistas extranjeros.

Por su parte, en cuanto a los instrumentos financieros que ofrecen, la misión consiste es que este vaya destinado a microempresas. En este sentido, no tiene sentido entregar financiamiento a una asociación gremial o una cooperativa porque no forma parte de su visión institucional. No obstante, estas instituciones señalan que dentro de las razones por las que no se entregan instrumentos financieros a organizaciones de la economía social están las asimetrías de información que existen entre los actores.

El Fondo de Inversión Social (FIS), es una innovadora herramienta financiera para el mercado chileno, cuyo fin es promover inversión con objetivos de impacto social.

Este fondo de inversión privado busca invertir en instituciones sociales con necesidad de financiamiento para crecer y alcanzar auto sustentabilidad operativa. Su mecanismo de financiamiento es mediante captación de recursos de inversionistas interesados en contribuir al Fondo.

El Fondo de Inversión entrega financiamiento a proyectos impulsados por instituciones sociales con necesidad de financiamiento para crecer y alcanzar auto sustentabilidad operativa.

Como elemento que marca la diferencia en relación a otras instituciones financieras se encuentra la inclusión de criterios sociales, los que buscan respaldar el beneficio comunitario del proyecto. Sin embargo, como institución han podido financiar a pocos proyectos fundamentalmente por la naturaleza compleja de los criterios que establecen.

> *"Uno de las principales dificultades que nos hemos encontrado es la escasa cantidad de proyectos que hemos podido financiar precisamente por la exigencia de los requisitos exigidos"*
>
> *(Institución Privada de Financiamiento)*

Respecto del foco, el Fondo de Inversión Social no ha financiado directamente a cooperativas, pero tampoco las excluye como posible beneficiario. Lo fundamental es poder cumplir con los criterios financieros y los criterios sociales.

> *"No descartamos poder financiar a una cooperativa. Lo importante es que la cooperativa o cualquier organización nos pueda demostrar que el proyecto es social y económicamente rentable."*
>
> *(Institución Privada de Financiamiento)*

No obstante, si se consideran las dificultades que enfrentan las organizaciones de la economía social en relación a su grado de formalidad, la asimetría de información presente entre ellas y las instituciones y la escasa educación financiera, se observa aun como una instancia incipiente.

Finalmente, es relevante poder revisar el aporte de las Instituciones de Garantía Recíproca (IGR), instituciones que ofrecen principalmente dos instrumentos de financiamiento:

- Garantía para crédito
- Fianza técnica o boleta de garantía

Este tipo de instituciones avala los créditos de organizaciones y administra sus activos como contra garantías. El procedimiento de la obtención de la garantía para la obtención de un crédito es transformar el activo físico a liquido con lo cual se avala una institución financiera. Dentro de los beneficios, esta operación permite apalancar los activos físicos y permite fraccionarlos. Como transformación de valor, aparte del apalancamiento puede otorgar distintos certificados para avalar.

Estas instituciones funcionan gracias al apoyo de CORFO que les permite hacer este apalancamiento.

Son estas instituciones aquellas que han trabajado con el mundo cooperativo y de asociaciones gremiales, fundamentalmente en su calidad de organizaciones que acceden parcialmente al financiamiento.

Además, se trabaja con la fianza técnica, que es un símil a la boleta de garantía, la cual les permite a las cooperativas y asociaciones gremiales, u organización productiva de pequeña envergadura, poder garantizar obligaciones contractuales de dinero mediante documentos de respaldo siendo su demanda muy alta.

El nicho que ocupan estas instituciones resulta de la poca atención que reciben las organizaciones productivas pequeñas de parte de la banca tradicional ni otras instituciones financieras.

Puntualmente, las cooperativas no tendrían la capacidad de obtener fondos para gastos operativos por lo que acudirían a créditos de consumo y capital de trabajo a corto plazo para obtener dichos recursos.

A partir del diagnóstico de estas instituciones, las pequeñas organizaciones de la economía social tendrían problemas con solicitar créditos a muy largo plazo ya que esto les aumentaría su tasa máxima convencional. En la práctica tienen muchas restricciones para poder atender adecuadamente los créditos comerciales.

> *"Gracias al instrumento de garantía recíproca, se puede sustituir el riesgo de solicitar un crédito. No obstante, se ocupa poco porque las pequeñas organizaciones como cooperativas y asociaciones gremiales no conocen sobre su uso."*
> *(Institución Privada de Financiamiento)*

Como principal beneficio, este instrumento de financiamiento permite mejorar las condiciones de financiamiento para pequeñas organizaciones con dificultades económicas como es el caso de asociaciones gremiales o algunas cooperativas, y permite contar con un mercado más amplio en cuanto a la oferta gracias a los certificados otorgados.

No obstante, este instrumento no se encuentra idealmente difundido entre las organizaciones productivas que poseen mayores necesidades de financiamiento.

iii) Descripción y funcionamiento de la oferta privada disponible

Ha quedado en evidencia que la oferta de las instituciones privadas revisadas posee productos, servicios e instrumentos financieros que aún no se encuentran adaptados a modelos organizacionales diferentes del modelo empresarial. A continuación, se describe el público al que estos instrumentos están orientados, las necesidades que buscan satisfacer en relación a las necesidades de las organizaciones de la economía social, y las vías de acceso a dichos productos.

iv) Público al que está orientada la oferta

Los instrumentos financieros están principalmente orientados a las organizaciones productivas tradicionales, es decir, al modelo empresarial. Dicho esto, son escasas las instituciones que ofrecen a las organizaciones de la economía social la posibilidad de acceder a instrumentos de financiamiento.

Destaca la existencia de instituciones de garantía recíproca que permiten a algunas pequeñas empresas, organizaciones sin fines de lucro y organizaciones de la economía social poder acceder a **boletas de garantía** con la finalidad de acceder a un crédito. No obstante, las organizaciones como cooperativas y asociaciones gremiales acceden poco principalmente por desconocimiento.

v) Necesidades que busca satisfacer

Si bien en la actualidad, la oferta privada de financiamiento para organizaciones de la economía social no opera idealmente, las organizaciones de la economía social tienen crecientes necesidades de financiamiento.

En el caso de las cooperativas, existe una gran necesidad de poder contar con liquidez, es decir, poder contar con recursos inmediatos por lo que los créditos comerciales son un instrumento necesario.

A esto, se le suma que las cooperativas adquieren créditos a corto plazo y de montos bajos debido a sus condiciones precarias, por lo que en muchas ocasiones ellas terminan accediendo, en caso de que sorteen la evaluación, a créditos de consumo.

vi) Requisitos formales solicitados

Se presentan los principales requisitos formales exigidos por las instituciones privadas de financiamiento revisadas.

En general, no resulta relevante poder describir los requisitos exigidos por las fundaciones de micro finanzas ya que no existirían instituciones de la economía social que accedan a sus productos e instrumentos de financiamiento.

Requisitos para ser usuario del sector bancario
• En general, se establecen criterios de ventas según segmento de la empresa.
• Se exige la existencia de un deudor solidario o co-deudor.

Requisitos para acceder al Fondo de Inversión Social (FIS)	
	• Tamaño necesario para recibir, invertir y repagar una inversión de US$500 mil a US$1MM aproximadamente.
	• Potencial de autosustentabilidad operativa: Modelos de negocios simples que tengan el potencial de lograr cubrir sus costos operativos con sus ingresos operativos. • Gestores de excelencia con experiencia comprobada: Proyectos gestionados por un equipo profesional íntegro, con ambición de metas claras y resultados probados. • Estados Financieros Auditados: Instituciones que posean información transparente y precisa sobre sus operaciones.
	• Poseer un fundamento o teoría del cambio social que genera el proyecto. • Contar con una trayectoria de importantes resultados sociales. • Contar con indicadores que den cuenta de esos resultados sociales. • Potencial de crecimiento de los resultados sociales: Proyecciones de resultados e impacto social. • Replicabilidad del modelo: Bajas barreras de entrada, dónde la inversión incentive que nuevos emprendedores entren al mercado, generando un ciclo virtuoso que, en definitiva, incida en una replicabilidad de los resultados sociales y un mayor impacto social.
	• Trabajar en el área de las micro finanzas, educación, vivienda social, medioambiente, u otra relacionada con el fortalecimiento de grupos socialmente vulnerables. • Adicionalmente será evaluado el grado de Innovación social y Sustentabilidad (desarrollo económico, social y ambiental) del proyecto.

- Se establecen criterios de ventas.
- Se exige patrimonio que avale la emisión de la boleta comercial o la fianza técnica (boleta de garantía)

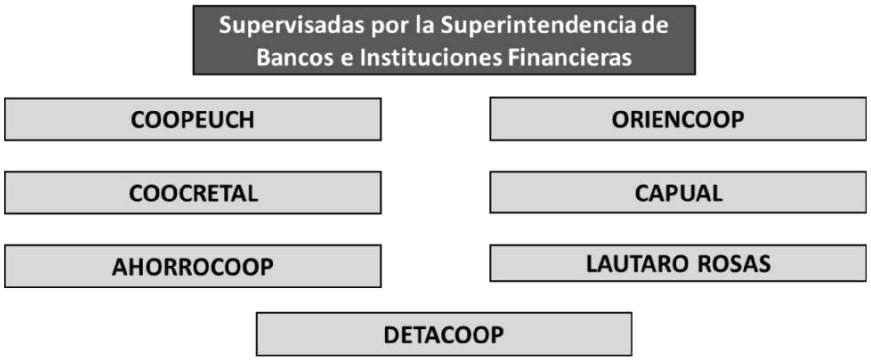
7.4.3 Caracterización de la Oferta Disponible de Cooperativas de Ahorro y Crédito

El sector de las cooperativas de ahorro y crédito se alza como un segmento particular dentro del orden de las organizaciones de la economía social. Esto es por su carácter mixto en cuanto se estructuran como cooperativa de servicios, enfrentando los desafíos propios de las organizaciones de esta naturaleza, y a la vez debido a su rol de intermediarios financieros lo cual les faculta para realizar operaciones bancarias, como entrega de créditos de consumo, hipotecarios y de vivienda, seguros, depósitos a plazo, cuentas vistas, e incluso la obtención de tarjetas de crédito en algunos casos.

Como elemento a considerar, resulta relevante notar que el sector de las cooperativas de ahorro y crédito ha experimentado una gran transformación en estos últimos 15 años. Esta transformación se da de la mano de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) la cual pasó a supervisar las operaciones de 7 de las cooperativas de ahorro y crédito más grandes del mercado. Esta transformación se tradujo en la modernización de las operaciones de estas 7 organizaciones, lo cual les permitió ordenar sus procesos contables y estructurales con mayor eficacia y eficiencia.

> *"Una de las cosas buenas del traspaso a la Superintendencia es que permite una tecnificación de los procesos, los profesionaliza."*
>
> *(Cooperativa de Ahorro y Crédito)*

Con esto, se traza una diferencia entre estas 7 cooperativas y el resto del sector de ahorro y crédito, fundamentalmente porque esta transformación le exigió al grupo supervisado por la SBIF guiarse por su estricto reglamento, el que reguló las condiciones en las que estas instituciones podían obtener y entregar financiamiento.



Esta consideración anterior va a ser clave para poder comprender mejor el funcionamiento del sector.

i) Descripción de los principales productos y servicios financieros disponibles

Las cooperativas de ahorro y crédito han generado una amplia gama de productos y servicios financieros orientados hacia segmentos específicos de la población.

La creciente competencia, y las restricciones para recibir y entregar financiamiento empujaron a estas instituciones financieras a especializarse en grupos particulares de la población.

Es así como muchas cooperativas de ahorro y crédito en la actualidad ofrecen servicios exclusivamente orientados a jubilados, profesores, funcionarios públicos o de alguna organización en específico. Esto con la necesidad de poder obtener ventajas económicas y poder competir de alguna manera con el sector bancario.

> *"El quiebre se produce cuando te van acotando el mercado objetivo. Antes existía mayor volumen a quien ofrecer. Las cooperativas de ahorro y crédito deben reorientar su oferta hacia grupos más chicos porque la superintendencia acorta las posibilidades."*
>
> *(Cooperativa de Ahorro y Crédito)*

Como resultado, la oferta de productos y servicios varia de institución en institución y se ajusta a diversas necesidades.

En términos generales, el principal producto y servicio financiero disponibles en el sector es la cuenta de ahorro, con sus modalidades orientadas al ahorro para la vivienda y con motivos educativos.

Además, dentro de la oferta disponible hay cooperativas, sobre todo aquellas más grandes con vocación comercial, que ofrecen la opción de abrir una cuenta vista a sus socios.

No obstante, las cooperativas de ahorro y crédito comerciales no están orientadas en entregar productos y servicios ajustados hacia el mundo cooperativo o a organizaciones de la economía social, salvo algunas cooperativas de ahorro y crédito de menor tamaño que entregan beneficios exclusivos que nacen a partir de la necesidad de sus propios socios.

En general, las cooperativas de ahorro y crédito de gran tamaño, como es el caso de aquellas que se encuentran supervisadas por la Superintendencia de Bancos e Intermediarios Financieros (SBIF) se comportan más parecido a una institución financiera de tipo bancaria que a una cooperativa que entrega servicios exclusivamente a sus asociados.

En este sentido, en el afán por poder competir dentro del mercado financiero muchas cooperativas de ahorro y crédito de gran tamaño poseen fuertes estrategias comerciales de captación de socios con la finalidad de alcanzar una mayor cantidad de socios.

ii) Descripción de los principales instrumentos de financiamiento disponibles

En cuanto a los instrumentos financieros, las cooperativas de ahorro y crédito se enfocan principalmente en la entrega de **créditos** de diferentes tipos. Los créditos ofrecidos por las cooperativas de ahorro y crédito usualmente poseen distintas modalidades de pago, a saber, pago directo o por convenio, es decir, descuento automático por planilla entre los socios que así lo determinen.

Los instrumentos de financiamiento que ofrecen las instituciones de ahorro y crédito son:

- Créditos de Consumo (modalidad universal)[46] (orientados a grupos específicos de socios)
- Créditos Hipotecarios.
- Obtención de tarjeta de crédito (en algunas instituciones)
- Créditos Productivos

En la actualidad, el modo de operación de muchas cooperativas de ahorro y crédito, sobre todo las más grandes, se está homologando con la banca tradicional en la oferta programática que ambas instituciones ofrecen. Sin embargo, las condiciones de financiamiento para las cooperativas de ahorro y crédito son bastante diferentes del sector bancario privado.

Producto de esta diferencia, los créditos que entregan las cooperativas de ahorro y crédito poseen tasas de interés más altas y condiciones más estrictas que los ofrecidos por el sistema bancario tradicional.

> *"Si nosotros no tenemos acceso, restringimos el acceso de crédito a la persona final. Financiamiento más restringido, por ende, los recursos tienen que ser bien administrados y la metodología de riesgo nos impide abrir un poco más la llave."*
>
> *(Cooperativa de Ahorro y Crédito)*

Por ley, estas instituciones financieras se ven afectadas por la tasa de interés máxima establecida por las instituciones directoras, lo que les impide poder ajustar los instrumentos financieros para poder recuperar la cantidad de dinero prestado en relación al riesgo que tiene la operación misma.

En consecuencia, aquellas organizaciones productivas o personas naturales que no tienen cabida dentro del sistema bancario tradicional, acceden a créditos en el sector de ahorro y crédito a tasas más altas que las que ofrece el sector bancario tradicional.

Los instrumentos financieros ofrecidos por el llamado "tercer sector" están orientados a un público específico el cual se define a partir de la propia estrategia de la organización. En virtud de lo anterior, no existen esfuerzos a modo general del sector por generar instrumentos orientados al sector cooperativo, salvo algunos casos puntuales de cooperativas de ahorro y crédito que se crean con la finalidad exclusiva de poder generar soluciones a sus socios.

[46] Los créditos universales son aquellos donde se le permite al consumidor cotizar ofertas comparables en todo el sistema financiero, sea para un crédito de consumo, hipotecario o la obtención de una tarjeta de crédito. Fuente: Ley 20.448

En general, las condiciones de financiamiento para estas organizaciones exceptuando solo algunas pocas es bastante complejo tanto en lo referente a las condiciones para obtener recursos como las condiciones de financiamiento que entregan a modo de productos y servicios e instrumentos de financiamiento al público.

iii) Descripción y funcionamiento de la oferta disponible de cooperativas de ahorro y crédito

La oferta de productos, servicios e instrumentos de financiamiento por parte de las cooperativas de ahorro y crédito se caracteriza por encontrarse bastante focalizada en grupos particulares de interés. Asimismo, la oferta entregada por las cooperativas de ahorro y crédito se asemeja más a una institución bancaria que a una cooperativa orientada a sus socios, fundamentalmente porque las 7 más grandes se encuentran bajo el alero de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

A partir de las 25 cooperativas de ahorro y crédito consultadas en la encuesta de acceso a servicios financieros, 17 de ellas afirma estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con que existen muchas opciones de financiamiento para las organizaciones de la economía social.

Tabla 9: Existencia de opciones de financiamiento

Existencia de opciones de financiamiento	N° Cooperativas
De acuerdo o muy de acuerdo	3
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	4
En desacuerdo o muy en desacuerdo	17
Ns/Nr	1
Total	25

N: 25. Elaboración propia a partir de la encuesta de acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales.

Asimismo, 12 de 25 cooperativas encuestadas señalan estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con que existe suficiente información sobre cómo puede financiarse una organización de la economía social, es decir, existe una importante cantidad de cooperativas que afirman que no existe suficiente información disponible en temas de financiamiento para que cooperativas y organizaciones de la economía social puedan conocer la oferta disponible de financiamiento.

Tabla 10 Información sobre mecanismos de financiamiento

Información sobre mecanismos de financiamiento	N° Cooperativas
De acuerdo o muy de acuerdo	3
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	10
En desacuerdo o muy en desacuerdo	12
Total	25

N:25. Elaboración propia a partir de la encuesta de acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales.

Con respecto a las necesidades, 14 de 25 cooperativas de ahorro y crédito manifiestan no comprender las exigencias del sector cooperativo y de asociaciones gremiales. Esto puede deberse a la gran asimetría de información existente entre ambos actores.

Tabla 11 Comprensión de las necesidades de las organizaciones de la economía social

Comprension de las necesidades de las org. economía social	N° Cooperativas
De acuerdo o muy de acuerdo	14
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	2
En desacuerdo o muy en desacuerdo	9
Total	25

N: 25. Elaboración propia a partir de la encuesta de acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales.

Cuando se les consulta a estas instituciones sobre la flexibilidad que tiene con las organizaciones de la economía social, 17 de 25 señalan no estar de acuerdo o estar muy en desacuerdo con que existen criterios de maleables hacia las cooperativas y asociaciones gremiales.

Tabla 12 Flexibilidad de las instituciones bancarias

Flexibilidad de las instituciones bancarias	N° Cooperativas
De acuerdo o muy de acuerdo	2
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	6
En desacuerdo o muy en desacuerdo	17
Total	25

N: 25. Elaboración propia a partir de la encuesta de acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales.

En cuanto a los requisitos, 16 de 5 establece estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con que los requisitos que establecen las instituciones de financiamiento se ajustan a las necesidades de las organizaciones de la economía social, es decir, hay una autoconciencia de la escasa adecuación de los instrumentos de financiamiento hacia este tipo de organizaciones.

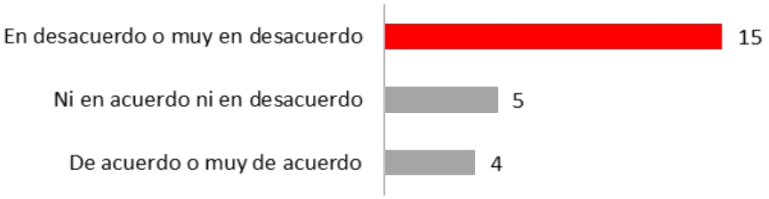
Tabla 13 Requisitos ajustados a las necesidades de las organizaciones de la economía social

Requisitos ajustados a las necesidades de las org. economía social	N° Cooperativas
De acuerdo o muy de acuerdo	4
Ni en acuerdo ni en desacuerdo	5
En desacuerdo o muy en desacuerdo	16
Total	25

N: 25. Elaboración propia a partir de la encuesta de acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales.

Finalmente, de un total de 25 cooperativas de ahorro y crédito, 15 de ellas señala estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con que las instituciones estén dispuestas a entregar financiamiento a organizaciones de modelos alternativos como cooperativas y asociaciones gremiales.

Gráfico 60 Disposición a entregar financiamiento a las *organizaciones* de la economía social



N: 25. Elaboración propia a partir de la encuesta de acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales.

Como resultado, existe una fuerte consciencia de los límites que tendría el acceso al financiamiento para organizaciones de la economía social a partir de los propios oferentes de servicios, quienes ven con reticencia y lejanía la posibilidad de fomentar la cobertura de productos hacia sectores fuera de lo tradicional.

iv) Público al que está orientada la oferta

Las cooperativas de ahorro y crédito orientan sus productos, servicios e instrumentos de financiamiento a sus socios, los que pueden afiliarse espontáneamente en virtud de su calidad de asociado productivo, o bien como afiliación voluntaria en calidad de afiliado comercial.

Dicho esto, las instituciones financieras pueden manifestar vocación por distintos grupos de la población, por ejemplo, cooperativas de ahorro y crédito que se enfocan en jubilados, o funcionarios de organizaciones determinadas, sin perjuicio que cualquier persona que cumpla con los requisitos pueda convertirse también en socios.

v) Requisitos formales solicitados

Los principales requisitos de acceso a productos, servicios e instrumentos de financiamiento son:

Requisitos para obtener una cuenta vista
• Ser socio de la cooperativa.

Requisitos para obtener un crédito de consumo
• Ser socio de la cooperativa.
• Edad mínima y máxima según lo establezca la institución.
• Renta mínima.
• Ser sujeto de crédito, de acuerdo a las políticas de riesgo definidas por la institución.

Requisitos para obtener un crédito hipotecario
• Ser socio de la cooperativa.
• No tener protestos vigentes.
• Presentar buenos informes comerciales.

• Criterios de antigüedad en el empleo.

Requisitos para obtener un crédito productivo
• Ser socio de la cooperativa
• Poseer una cantidad determinada de permanencia en el rubro
• Buenos informes comerciales
• Ser sujeto de crédito, de acuerdo a las políticas de riesgo definidas por la institución.

vi) Demanda de productos, servicios e instrumentos de financiamiento

El sector de ahorro y crédito encuentra en el crédito de consumo un instrumento de financiamiento altamente popular dentro de la población, y también para el mundo cooperativo.

> *"Las cooperativas chicas tienen necesidades de fondeo. En este sentido, muchas de ellas optan por el crédito de consumo para poder invertir en necesidades inmediatas."*
>
> *(Cooperativa de Ahorro y Crédito)*

El crédito de consumo se configura como un instrumento para cubrir necesidades inmediatas, y cuenta con la ventaja de ser cubierto en un corto plazo.

vii) Hallazgos sobre la oferta de Cooperativas de Ahorro y Crédito

Como primer hallazgo, es necesario aclarar que existen dos modelos de cooperativas de ahorro y crédito bien delimitados. Por una parte, existen cooperativas de ahorro y crédito con vocación cooperativa que busca ofrecer servicios y productos financieros a la medida de sus socios, generalmente asociados de carácter productivo.

Por otra parte, está el grupo de cooperativas de ahorro y crédito con una vocación más comercial que ofrece en la actualidad una gran gama de productos, servicios e instrumentos de financiamiento a segmentos de la población usualmente marginados por la banca tradicional. En este sentido, este grupo ha venido compitiendo con el sector bancario con la finalidad de crecer operacionalmente y poder obtener mayor financiamiento de parte de la institucionalidad pública, en este caso, CORFO.

No obstante, las condiciones de financiamiento para las cooperativas de ahorro y crédito y el resto de los intermediarios financieros no bancarios, es compleja precisamente porque trabajan con un segmento de la población que para los ojos de la institucionalidad reguladora no ofrece las garantías suficientes como sujetos de crédito.

Como consecuencia, el sector de ahorro y crédito ha transformado su quehacer, relativizando la figura del socio, y dedicándose principalmente a ofrecer servicios universales a los segmentos de la población altos en riesgo.

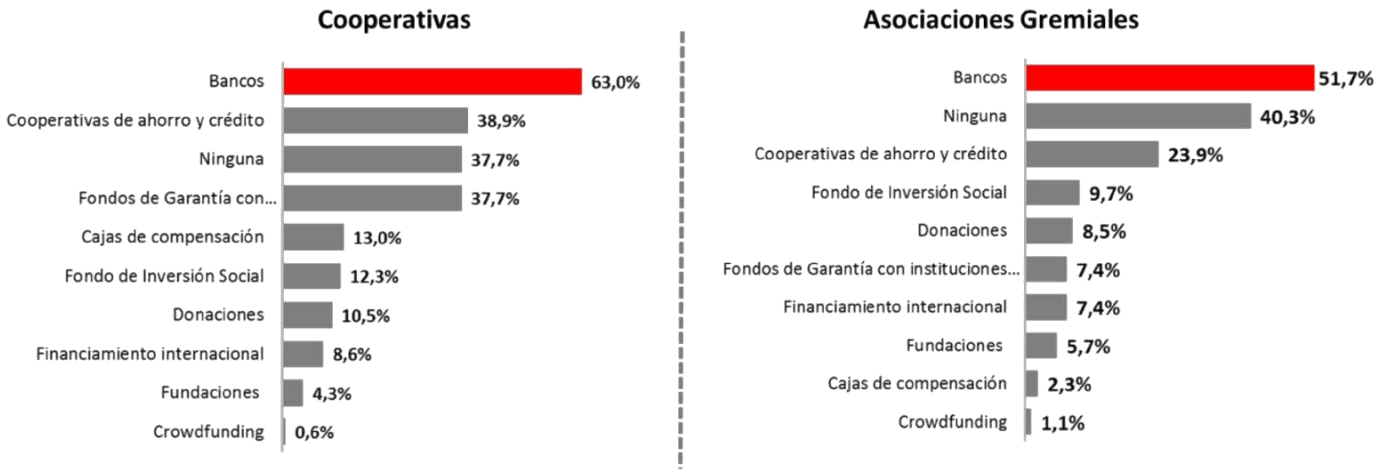
viii) Conocimiento de la oferta privada

Respecto al conocimiento de la oferta privada por parte de las organizaciones de la economía social, es posible señalar que en el caso de las cooperativas se declara en un 63% conocer al Banco como la principal institución que entrega financiamiento para estas organizaciones, seguido de un 38,9% de las cooperativas de ahorro y crédito y las instituciones de garantía recíproca con un 37,7%. Adicionalmente 37,7% de las cooperativas declaró no conocer ninguna institución de financiamiento privado.

En el caso de las asociaciones gremiales se declara que la principal institución de financiamiento privado son los bancos con un 51,7%, seguido de las cooperativas de ahorro y crédito con un 23,9% y en menor medida el Fondo de Inversión Social con un 9,7%. No obstante, un 40,3% de las asociaciones gremiales declara no conocer instituciones privadas que entreguen productos y/o servicios financieros e instrumentos financieros a estas organizaciones.

Adicionalmente, cabe señalar que no se presentan diferencias en el conocimiento de la oferta privada para organizaciones de la economía social según el ciclo de vida.

Gráfico 61 Conocimiento de la oferta privada según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda

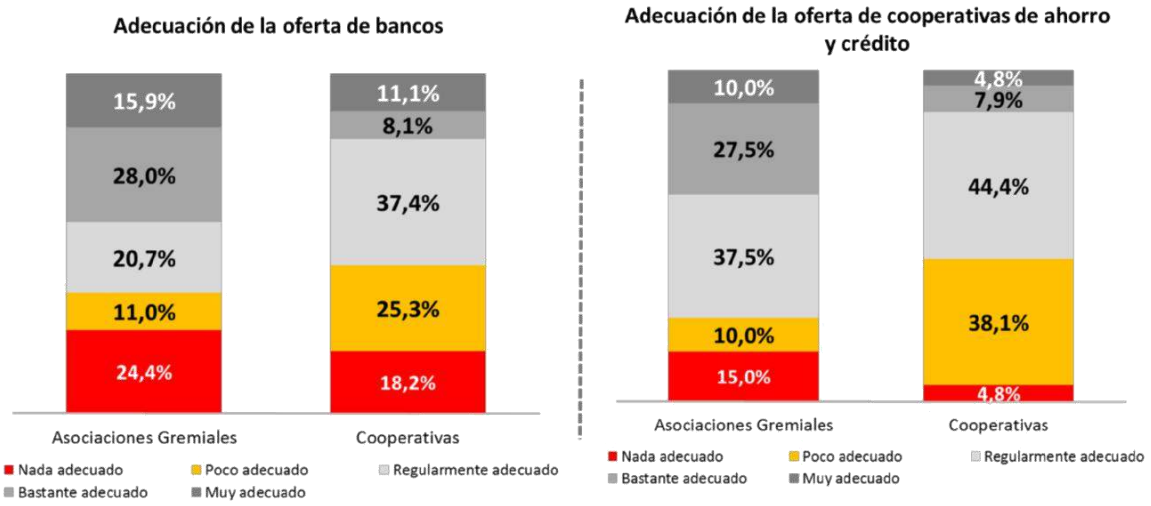
En relación con la adecuación de la oferta privada disponible, se ha considerado para este análisis sólo a la oferta que entregan los Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito por ser las instituciones que tuvieron la mayor frecuencia de menciones en el conocimiento de la oferta privada.

En el caso de la adecuación de la oferta que entregan los Bancos, las cooperativas declaran mayoritariamente que la oferta disponible es nada y poco adecuada en un 43,5% mientras que un 35,4% de las asociaciones gremiales declara que la oferta de los bancos es nada y poco adecuada, aunque a su vez un 43,9% señala que la oferta es adecuada y muy adecuada.

La alta proporción de organizaciones que señalarían que la oferta es nada y poco adecuada se debería a problemas de asimetría de información entre las instituciones, puesto que como se ha identificado anteriormente, estas organizaciones presentan brechas en la generación de información financiera que sea útil y confiable, lo cual tendría como consecuencia que los bancos presenten dificultades al momento de estimar riesgos de la organización, lo que limitaría la oferta de créditos y productos financieros disponibles para estas organizaciones.

En el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, son las mismas cooperativas las que declaran en un 42,9% que la oferta es nada y poco adecuada, mientras que en el caso de las asociaciones gremiales existiría una percepción más positiva de la oferta de estas instituciones puesto que un 37,5% declara que la oferta es adecuada y muy adecuada.

Gráfico 62 Adecuación de la oferta privada según tipo de organización



N: 258
Fuente: ClioDinámica Ltda

La percepción negativa que tienen las cooperativas respecto de la adecuación de la oferta de cooperativas de ahorro y crédito radicaría en que en un contexto de expansión de las cooperativas de ahorro y crédito por mantenerse vigentes, han debido transitar hacia una "bancarización" de sus productos y servicios, ampliando su nicho de usuarios, entrando en la competencia de usuarios que acuden a los bancos (principalmente personas naturales), dejando atrás la restricción que tenían de entregar productos y servicios financieros a instituciones o empresas afiliadas a la cooperativa.

Adicionalmente, las cooperativas de ahorro y crédito habrían experimentado un cambio en la forma de administración, puesto que, para poder insertarse de mejor manera en el mercado, han debido "profesionalizarse" por medio de la contratación de personas con experiencia en la industria financiera. Esto ha significado que las cooperativas de ahorro y crédito vayan

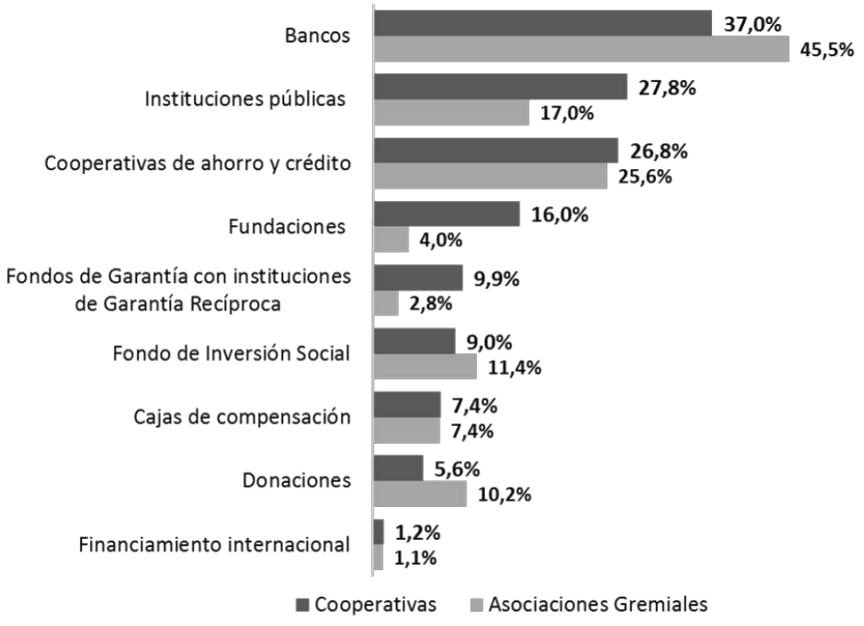
experimentando una bancarización de sus procesos, captación de clientes, productos y evaluación de créditos[47].

En este contexto, la transformación experimentada por las cooperativas de ahorro crédito estaría siendo percibida negativamente por el resto de las cooperativas, puesto que estos cambios estarían provocando otro tipo de relación entre la cooperativa y sus socios y/o clientes, perdiendo su carácter cooperativo, cercano con los asociados y que se focaliza en un segmento determinado.

Al consultar a las organizaciones si han solicitado un producto y/o servicio financiero a alguna de las instituciones señaladas anteriormente, se observa que en el caso de las cooperativas se declara en mayor medida haber solicitado a los bancos (37%), seguido de las instituciones públicas (27,8%) y las cooperativas de ahorro y crédito (26,8%), mientras que entre las asociaciones gremiales se señala que las instituciones donde más han solicitado este tipo de servicios son los bancos (45,5%), cooperativas de ahorro y crédito (25,6%) y las instituciones públicas (17%).

En menor medida, las organizaciones declaran haber solicitado algún servicio de financiamiento a fundaciones, instituciones de garantía recíproca, fondo de inversión social, cajas de compensación, donaciones y financiamiento internacional.

Gráfico 63 Solicitud de un producto y/o servicio financiero en alguna institución según tipo de organización



N: 365
Fuente: ClioDinámica Ltda

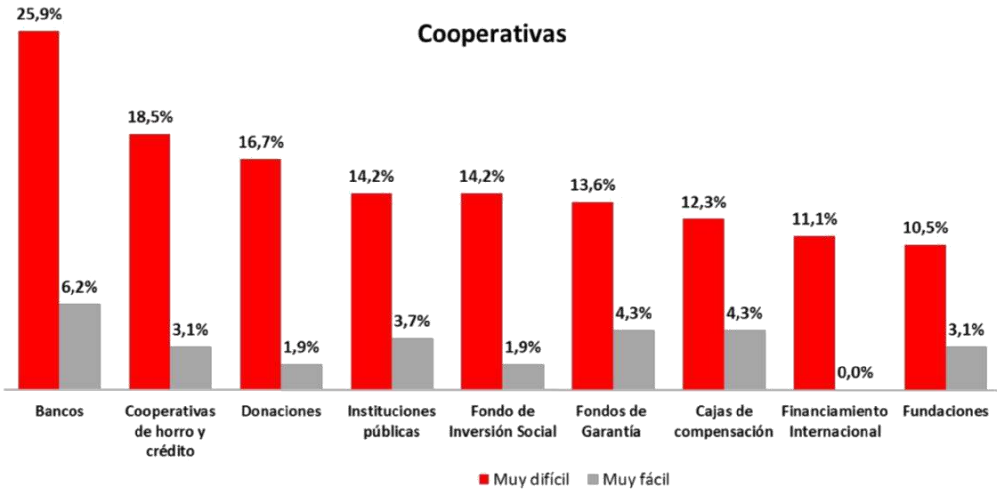
[47] Potin, Francisca (2011) "La transformación de las cooperativas de ahorra y crédito" en Destapando la Caja Negra: Sociología de los créditos de Consumo en Chile. Universidad Diego Portales.

En relación a lo anterior, se buscó indagar con las organizaciones cómo era el nivel de dificultad que tenían al momento de solicitar un producto o servicio financiero. El siguiente gráfico muestra los porcentajes obtenidos en los extremos de la escala Likert de dificultad, es decir quienes señalaron que el acceso era muy fácil y quienes señalaron que el acceso era muy difícil.

En el caso de las cooperativas, se declaró en general que en todas las instituciones existe más dificultad que flexibilidad para poder solicitar este tipo de servicios, destacando un mayor nivel de dificultad en los bancos con un 25,9%, seguido de las cooperativas de ahorro y crédito con un 18,5%.

De acuerdo a lo observado en la fase cualitativa, lo poco ajustada de la oferta, sumado a las brechas que tienen las organizaciones para dar respuestas a los requisitos para tener acceso a estos servicios, generarían una percepción de gran dificultad para tener acceso a financiamiento, sin embargo, es necesario recalcar que no existen requisitos especiales para este tipo de organizaciones, siendo los mismo que se les solicitan a empresas de tipo micro y pequeñas.

Gráfico 64 Nivel de dificultad para solicitar un producto y/o servicio financiero – Cooperativas

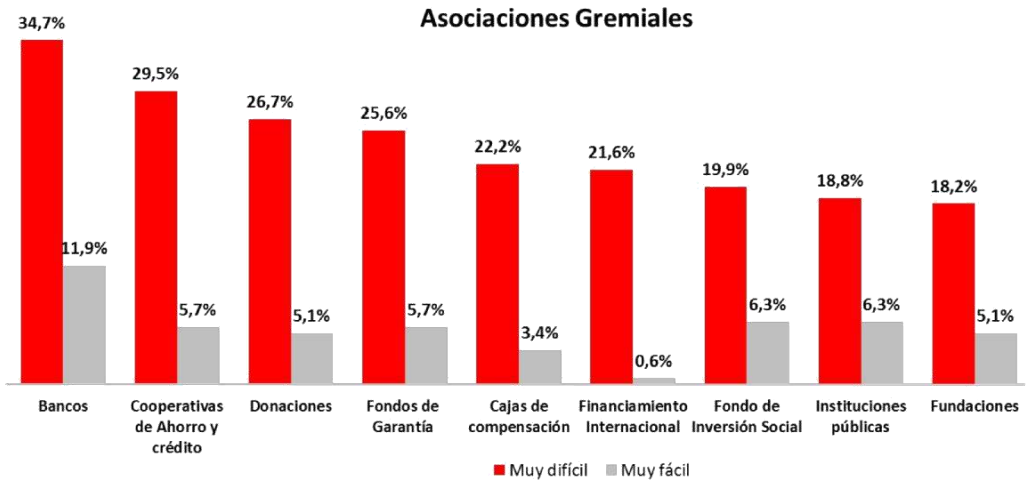


N: 161
Fuente: ClioDinámica Ltda

Una percepción similar a la de las cooperativas es la que tienen las asociaciones gremiales, aunque en este caso es mucho más crítica. En este sentido, el banco vuelve a aparecer como la institución financiera a la que es más difícil poder acceder con un 34,7%, seguido de las cooperativas de ahorro y crédito con un 29,5%, donaciones (26,7%) y fondos de garantía (25,6%).

Esta percepción más crítica por parte de estas organizaciones daría cuenta de que existe una nula oferta destinada hacia las asociaciones gremiales, sumado al desconocimiento que existe respecto de su modelo y que los financiamientos existentes están destinados principalmente al sector productivo, oferta que no sería ajustada a las necesidades de las asociaciones gremiales.

Gráfico 65 Nivel de dificultad para solicitar un producto y/o servicio financiero – Asociaciones Gremiales



N: 178
Fuente: ClioDinámica Ltda

En relación con los distintos aspectos de la oferta de productos y/o servicios financieros para organizaciones de la economía social, las cooperativas declaran sentirse muy en desacuerdo y en desacuerdo con la mayoría de los aspectos planteados.

De esta manera, destaca con un 72,2% de nivel de desacuerdo el que las instituciones financieras son flexibles al momento de que las cooperativas solicitan un servicio financiero. De acuerdo a lo que se ha venido desarrollando en el análisis del estudio, esta percepción negativa estaría asociada con la brecha que presentan las organizaciones para generar información financiera de calidad y manejo de educación financiera que les permita tener poder de negociación frente a las instituciones financieras, por lo cual, existiría una postura más rígida de estas instituciones en un contexto de asimetría de información.

Por otra parte, existe un alto nivel de desacuerdo con aspectos como la suficiencia de información para poder financiarse (66,7%), la diversidad de ofertas disponibles para el financiamiento de estas organizaciones (66%), la disposición de las instituciones financieras a entregar financiamiento a estas organizaciones (65,4%), la no discriminación de las instituciones financieras hacia las cooperativas (63%) y la adecuación de los requisitos a la realidad de las organizaciones (61,7%).

Del mismo modo, los aspectos que fueron presentados bajo una connotación negativa son los que presentan el mayor nivel de acuerdo, tales como que las instituciones exigen buen comportamiento financiero (77,8%), las instituciones financieras no comprenden las necesidades de estas organizaciones (66%) y que estas instituciones exigen dejar garantías a las cooperativas (65,4%).

En relación con estos resultados, se observa que las brechas que presentan las cooperativas como asimetrías de información, falta de visibilidad, falta de educación financiera y poder de

negociación, es lo que más se critica respecto a la oferta disponible. De esta manera, las organizaciones percibirían que las brechas que estas presentan corresponden a problemáticas del mercado y no a resquicios propios para poder acceder financiamiento.

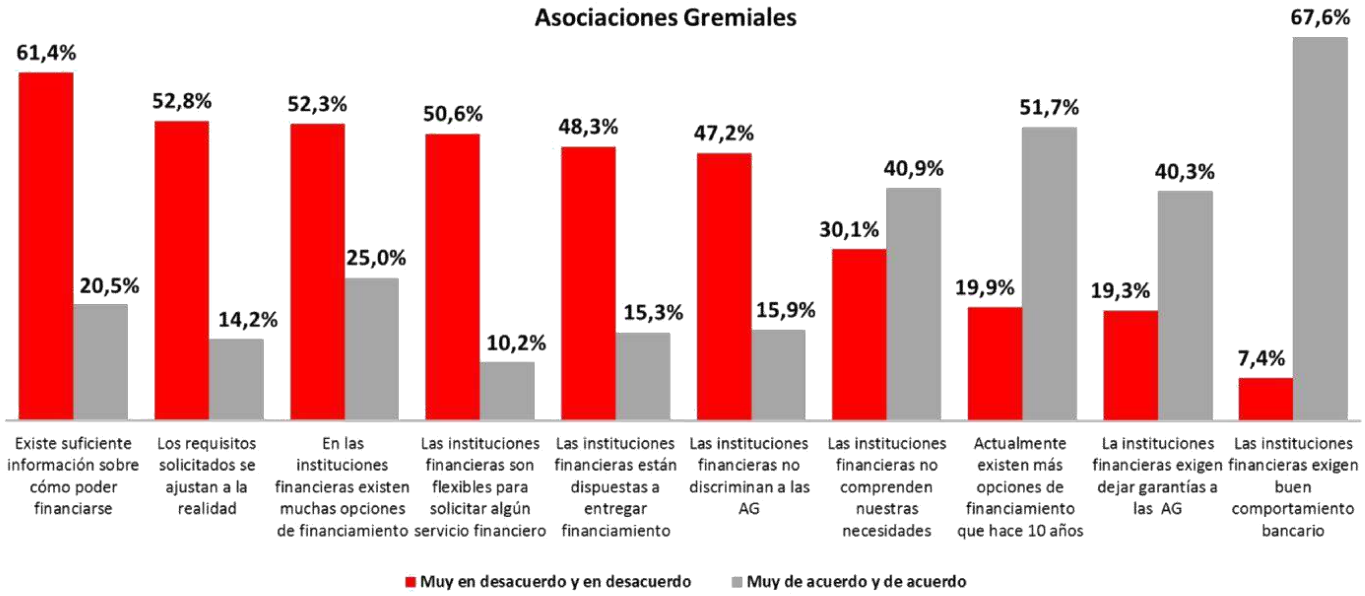
Gráfico 66 Nivel de acuerdo con aspectos de la oferta de productos y servicios financieros para cooperativas

N: 161
Fuente: ClioDinámica Ltda

Un comportamiento similar aunque menos crítico es el que se observa entre las asociaciones gremiales. De este modo, los aspectos que presentan el mayor nivel de desacuerdo son las frases relacionada con la existencia de suficiente información sobre cómo financiarse (61,4%), los requisitos solicitados se ajustan a la realidad (52,8%), la existencia de una diversidad de opciones de financiamiento (52,3%) y la flexibilidad para solicitar financiamiento (50,6%).

En el caso de los aspectos que se declararon con mayor nivel de acuerdo se encuentra el que las instituciones financieras exigen buen comportamiento bancarios (67,6%), que existen más opciones de financiamiento que hace 10 años (51,7%), que las instituciones no comprenden las necesidades de las asociaciones gremiales (40,9%) y que se exigen dejar garantías para la solitud de financiamiento (40,3%).

Gráfico 67 Nivel de acuerdo con aspectos de la oferta de productos y servicios financieros para asociaciones gremiales



N: 178
Fuente: ClioDinámica Ltda

8 BRECHAS DE ACCESO A FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS FINANCIEROS EN LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

A continuación, se describen las principales brechas identificadas en el acceso a financiamiento y servicios financiero, que presentan las cooperativas y asociaciones gremiales, las cuales se han identificado a partir del análisis de la información cuantitativa y cualitativa expuesta en el capítulo anterior.

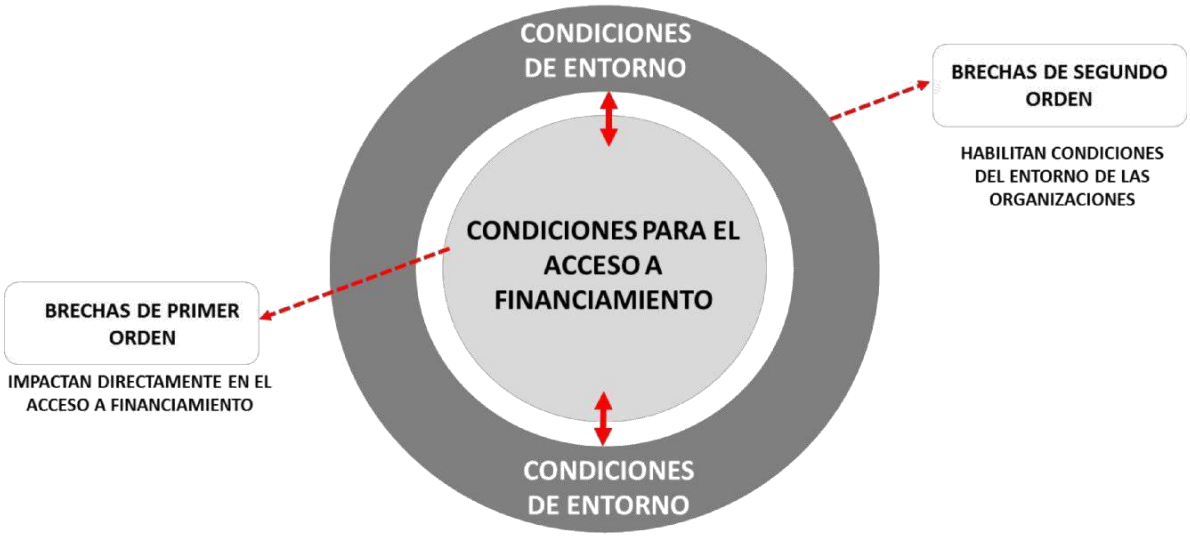
8.1 Contexto en el que se desarrollan las brechas

A partir del análisis de los resultados y la identificación de las brechas, es posible establecer que las distintas barreras que dificultan el acceso a financiamiento de las organizaciones de la economía social, pueden comprenderse desde una perspectiva sistémica en donde se identifican brechas que inciden directamente en el acceso y brechas que habilitan un condicionante para mejorar el acceso, es decir, inciden en las condiciones de entorno de las organizaciones, lo que no quiere decir que posibiliten directamente el acceso al financiamiento.

En este sentido, las conductas que se desarrollan en el entorno y en el acceso a financiamiento se encuentran interrelacionada y tiene efectos el uno sobre el otro.

De este modo se pueden identificar brechas de primer orden: que impactan directamente el acceso a financiamiento y a servicios financieros; y brechas de segundo orden: que permiten mejorar las condiciones de entorno para el acceso, pero no aseguran el acceso efectivo.

Ilustración 6 Contexto de las brechas de acceso a financiamiento y servicios financieros



Fuente: ClioDinámica Ltda

8.2 Brechas de acceso a financiamiento y servicios financieros

A continuación, se presenta el listado de las principales brechas de acceso a financiamiento y a servicios financieros para organizaciones de la economía social, desagregadas en brechas de primer y segundo orden en relación a lo señalado en el apartado anterior.

8.2.1 Brechas de primer orden

1. Falta de educación financiera y de gestión institucional

De acuerdo a los resultados de la fase cuantitativa y de la fase cualitativa, se pudo identificar una importante brecha en la falta de educación financiera y herramientas de administración y gestión, brecha que es reconocida abiertamente por estas organizaciones, mayoritariamente por las cooperativas. Al respecto, las organizaciones han manifestado dificultades en poder identificar las mejores condiciones para acceder a financiamiento, como poder cotizar créditos con una tasa de interés conveniente y manejar conceptos de la economía que puedan ser comprendidos a la hora de negociar con una institución financiera. Adicionalmente, se declara que existe la necesidad de poder manejar de mejor manera los recursos de la organización, optimizarlos y racionalizarlos.

Respecto de las herramientas de gestión, se declara que actualmente la organización maneja herramientas básicas que permiten llevar un orden general de cuotas sociales, gastos e ingresos, sin embargo, no cuentan con las herramientas para poder administrar de mejor forma la organización, estableciendo procesos que sean eficientes y que permitan generar información útil y confiable tanto para la organización como para las instituciones financieras que deben evaluar los riesgos.

2. Debilidad de gobiernos corporativos

Otra de las brechas que se reconoce habitualmente en los estudios sobre organizaciones de la economía social es la debilidad de los gobiernos que rigen este tipo de organizaciones. Principalmente, las brechas están asociadas a la lentitud en la toma de decisiones, inestabilidad política interna, crisis de confianza, dificultades en la coordinación y prevalencia del modelo democrático que diluye el liderazgo de las directivas de la organización. A medida que la cooperativa aumenta de tamaño, estas brechas suelen ser más agudas, sin embargo, en algunos casos se han instalado gobiernos basados en una democracia representativa para poder limitar las acciones de gobernanza de la organización.

En este sentido, la brecha de gobernabilidad de la organización se sustenta en la carencia de una planificación estratégica como carta de navegación, en donde puedan establecer una proyección a futuro de los objetivos, proyectos, metas y ruta crítica que debe seguir la organización, dado que en la actualidad las decisiones pasan por el "gobierno de turno de la organización", lo cual impide que puedan existir proyectos y políticas corporativas que seas sustentables en el tiempo.

Del mismo modo, la naturaleza de estas organizaciones indica que el gobierno cooperativo debe concentrar sus esfuerzos en que los socios tengan una activa participación política y social en asambleas y reuniones, puesto que es en estas instancias donde se refleja la gobernabilidad de la organización. Sin embargo, se ha podido identificar la existencia de una baja participación de los socios dado que no ha existido un trabajo de parte de los gobiernos corporativos por desarrollar un interés en la promoción de procesos que sea inclusivos y participativos, en este sentido los socios no se identificarían como "dueños de" la organización, sino como parte de una organización que presta servicios a sus socios, dejando que sean "otros" los que dediquen parte de su tiempo a la toma de decisiones y al control de la organización.

3. Heterogeneidad de la demanda

Se considera como brecha la variedad de tipos de organizaciones bajo las cuales se abarcan los conceptos legales de Cooperativa y de Asociación Gremial, en tanto al ser dan diversificada la unidad a la cual se está haciendo referencia complejiza la capacidad de focalizar las necesidades en instrumentos que respondan a demandas transversales.

Para hacer una idea en el caso de las Cooperativas cada una de las organizaciones varían considerablemente dependiendo del rubro al cual se encuentran dedicadas sus actividades económicas, y sumado a ello, varían las demandas de cada organización en base a los objetivos que tengan, ya sea prestar servicios, desarrollar actividades productivas, servir de apoyo a actividades económicas de terceros o concurrir en la realización de un trabajo específico.

Por su parte, en el caso de las Asociaciones Gremiales, las organizaciones pueden tener fines de representatividad del oficio o profesión a través de colegiaturas o asociaciones de oficios; pueden tener fines de apoyo a la producción de sus asociados; puede tener como finalidad el ahorro y jubilación de los asociados; como también pueden tener fines comerciales de posicionar a los asociados frente a instancias de máxima representación. Junto con lo anterior, cada asociación tendrá una especificidad asociada al rubro al cual está sujeta.

Ante este panorama, destaca como brecha por tanto la multiplicidad de escenarios diferidos a través de los cuales, en caso de necesitar financiamiento, se solicitan vías para solventar económicamente diferentes aristas del negocio en el caso de las cooperativas, o de iniciativas y proyectos en el caso de las Asociaciones Gremiales. Cabe notar que para el caso de las Cooperativas el financiamiento esta generalmente asociado al desarrollo de un negocio de carácter productivo, por lo que es un requerimiento para su propia organización. En el caso de las Asociaciones Gremiales, el foco esta levemente orientado más a proyectos para sus asociados que para sí misma, en tanto se constituyen como vías de mejora para el rubro, oficio o gremio por el cual están asociados.

Se debe priorizar en primera medida en el público que requiere financiamiento y lo identifica a través de las siguientes necesidades.

COOPERATIVAS

- Pago de deudas pendientes
- Inversiones en capital de trabajo
- Inversiones en infraestructura, maquinaria y equipos
- Capacitación técnica

ASOCICIONES GREMIALES

- Promoción y fomento de documentación técnica, investigación y participación en exposiciones
- Pagar deudas pendientes
- Inversiones en capital de trabajo
- Inversiones en infraestructura, maquinaria y equipos

4. Asimetría de información entre Instituciones Financieras y OES

Una de las brechas principales que se ha identificado en el acceso a financiamiento para organizaciones de la economía social es la existencia de asimetrías de información, problema que resulta ser mutuo cuanto las instituciones financieras no tienen acceso a toda la información de las cooperativas y asociaciones gremiales (ya sea por desconocimiento o porque estas organizaciones no disponen de información útil y confiable), y también porque las OES desconocen la existencia de instrumentos de financiamiento y procesos para acceder a estos instrumentos (problema que vería su origen en la falta de una estrategia comunicacional de las instituciones financieras para dar a conocer su oferta a estas organizaciones), lo cual conduciría a una falla del mercado.

En los estudios sobre la teoría económica, se señala que, en un mercado financiero en equilibrio con problemas de asimetrías de información, sería racional que las instituciones financieras limiten el otorgamiento de créditos.

Una oferta limitada de financiamiento se dará cuando dentro de un grupo de clientes similares, algunos reciben un crédito y otros no, como también cuando existen grupos identificados que no pueden obtener un crédito a una determinada tasa de interés. Por lo tanto, las instituciones financieras tendrán dificultades para distinguir entre los buenos y malos pagadores, como también tendrán el inconveniente de hacer un seguimiento adecuado al buen uso del financiamiento para fines productivos.

En vista de los inconvenientes sobre asimetrías de información, selección adversa de crédito y problemas de supervisión de riesgos, genera que las instituciones financieras oferten una cantidad limitada de créditos con una determinada tasa de interés, que dejará fuera a un grupo de organizaciones potenciales que no tendrán acceso al financiamiento.

5. Desinterés en el capital y apertura al mercado

En relación a las organizaciones de la economía social cabe diferenciar entre aquellas que buscan generar un negocio y aquellas que no buscan generar un negocio.

En el caso de las primeras, se visibiliza una opción de la organización como sujeto de financiamiento, en tanto parte de los objetivos están ligados a la comercialización de un servicio y/o producto, y con ello se busca una posición en el mercado, equilibrando los gastos incurridos en ingresos correspondientes producto de la comercialización.

En estos casos es donde se observa con mayor facilidad el panorama de financiamiento, en tanto puede requerir acceder a servicios y productos financieros con mayor o menor urgencia y a una mayor o menor cantidad, dependiendo de la situación en la que se encuentre su negocio, teniendo como objetivo llevar a cabo la venta de un bien o servicio.

En el caso de las segundas, se observa un escenario de mayor complejidad, puesto que en algunos casos las organizaciones pueden tener como objetivo generar un trabajo o proporcionarse un insumo o bien en particular, con lo cual la finalidad de la asociación no se encuentra relacionada con la comercialización ni con el desarrollo de un negocio en particular, sino que se orientan a poder disponer de un servicio o bien específico, limitándose a ello para luego disolverse.

Siendo ese el tipo de objetivo, el foco del apoyo por parte de la DAES en relación al acceso a servicios y productos financieros queda reducido a proporcionarles los instrumentos para que dispongan de la mayor cantidad de herramientas para solventar la adquisición del servicio o bien.

Sumado a éstas organizaciones, se observa que el gran grueso de las asociaciones gremiales tiene por finalidad no la de generar un negocio, sino ser más bien agentes dinamizadores de un rubro o sector económico; otorgando los espacios para el intercambio de experiencias, asesorías y capacitaciones para potenciar las herramientas técnicas de aquellos relacionados con el gremio; posicionando posturas en escenarios políticos y estratégicos al rubro correspondiente; entre otros.

En base a estar diferencia del tipo de organizaciones entre aquellas que si llevan a cabo actividades propias de un negocio y aquellas que están relacionadas con este pero no buscan como finalidad en sí la comercialización, resalta una brecha de cómo orientar las acciones y medidas para potenciar y fomentar el acceso a servicios y/o productos financieros y financiamiento a todo el espectro de organizaciones. Para ello se debe tener en consideración que en algunos casos la organización puede requerir de un mayor financiamiento, pero si se tratase de un préstamo, en algunas ocasiones la fuente de financiamiento para hacer frente a la deuda, es mediante las cuotas sociales, ya que no se proporciona una venta de un servicio o un bien.

6. Diferencias en la estimación de riesgos

Al señalar la existencia de una diferencia en la estimación del riesgo de una organización de la economía social, se insiste en establecer diferencias en la propia naturaleza de la organización. Las instituciones financieras asignan a quienes solicitan un crédito una calificación acorde a la capacidad de pago que tenga el cliente. En este sentido, la formula indicaría que mientras más certeza y conocimiento exista entre la institución financiera y el cliente, menores serían las dificultades para la obtención de un crédito.

Usualmente, las organizaciones de la economía social tienen problemas al solicitar un servicio financiero como un crédito. Dentro de las principales razones de estos problemas es la gran asimetría de información que existe entre la institución financiera, que generalmente no conoce el modelo de organización cooperativo o gremial, y las organizaciones solicitantes que perciben dificultades en el tratamiento recibido. Como resultado, las organizaciones ven mermadas las posibilidades de acceder a la banca, principalmente por las diferencias en la estimación que hacen las instituciones financieras del riesgo que reviste otorgar créditos a organizaciones de la economía social.

No obstante, resulta ilustrativo poder notar que gran parte de esa diferencia en la estimación de riesgos se debe a que muchas de las organizaciones de la economía social poseen estados contables deficientes.

Si se conoce que la oferta, tanto pública como privada, está parcialmente orientada a este tipo de organizaciones, se sabe además que no existen criterios específicos exigidos a este tipo de organizaciones, es decir, las posibles soluciones financieras se hacen de manera universal.

Teniendo lo anterior en consideración, la diferencia en la estimación del riesgo de otorgar un crédito a una organización de la economía social está dado entre otras cosas con el ordenamiento estratégico contable de las organizaciones. Esto quiere decir que muchas de las organizaciones de la economía social no cuentan con un soporte en el tema contable que permita entregar seguridad a las instituciones financieras sobre su estado actual de contabilidad.

7. Carga excesiva de requisitos para solicitar productos financieros

Existe la percepción desde las instituciones de la economía social que existe una alta carga de requisitos para solicitar productos financieros.

Con respecto a esto, las instituciones financieras usualmente establecen una serie de requisitos para entregar financiamiento, lo cual busca mitigar posibles riesgos de no pago. Las organizaciones de la economía social no son ajenas al asunto, y muchas veces tienen problemas para el cumplimiento de la serie de requisitos solicitados

.

En este sentido, cabe reflexionar sobre la estructura de oferta de las instituciones financieras, la que no se encuentra adaptada a las necesidades del sector. Si es que se perciben problemas con los requisitos solicitados, se deben habilitar los canales de comunicación necesarios para poder mejorar la relación. En este caso, muchos de los requisitos exigidos a cooperativas y asociaciones gremiales no son distintos de los exigidos a empresas u organizaciones productivas tradicionales, el problema radica en las dificultades de las organizaciones de la economía social para poder cumplir con dichos requisitos.

8.2.2 Brechas de segundo orden

1. Falta de visibilidad de las organizaciones de la economía social

Como una de las principales desventajas de las organizaciones de la economía social, es su poca visibilidad dentro del mercado. En la actualidad, el modelo cooperativo no posee una presencia fuerte dentro del modelo de las organizaciones. La mayoría de los programas de apoyo público en distintas áreas, entre las cuales está el financiamiento, están orientados a organizaciones que siguen el modelo empresarial, por lo que toda organización basada en un modelo alternativo, como es el caso de las organizaciones solidarias, sin fines de lucro, o de la economía social, experimentan mayores dificultades a la hora de buscar apoyo.

Esta poca visibilidad se traduce en desconocimiento de parte de las instituciones bancarias, y en una desventaja comparativa con otros modelos como podría ser la micro, pequeña y mediana empresa.

2. Falta de patrimonio y escasez de garantías

Las organizaciones de la economía social usualmente enfrentan problemas para acceder al financiamiento, sea este privado o público.

Dentro de las posibilidades que tienen para acceder a financiamiento se encuentran las instituciones de garantía recíproca, las cuales entregan boletas de crédito o de garantía a las instituciones financieras a cambio de una transformación del capital. Como posibilidad, estas instituciones les permiten a organizaciones productivas, como es el caso de cooperativas, poder acceder a garantías reales para poder ir en búsqueda de un crédito bancario.

No obstante, muchas de las organizaciones de la economía social no pueden acceder a estos servicios ya que no poseen patrimonio para poder avalar este tipo de transacción. En este sentido, el tema del patrimonio se ha configurado de manera histórica como un obstáculo que coarta las posibilidades de crecimiento de organizaciones como cooperativas y asociaciones gremiales.

3. Rigurosidad e incompatibilidad de los estatutos

Esta brecha recae sobre un aspecto específico relacionado con la, en ocasiones, dificultad para acceder a financiamiento por parte de las organizaciones de la economía social, en cuanto a los requisitos y exigencias que solicitan las instituciones financieras para proporcionarles de estos servicios y/o productos financieros.

Destacan en algunos casos que de parte de las instituciones financieras se les solicita a los asociados avalar el préstamo a través de uno de los socios de la organización, lo cual se contraviene con el hecho principal de la cooperativa bajo el cual la propiedad no es de uno solo, sino de todos a la vez. No obstante, esta diferencia y en algunos casos complicación de las organizaciones para acceder a los requisitos indicados, también existen variadas experiencias en que se dispone de uno de los socios como aval, entendiendo que es una figura que se cumple para un objetivo específico.

Sumado a lo anterior, cabe destacar que existe desinformación por parte de las asociaciones gremiales en lo que refiere a la incapacidad de que como organización sin fines de lucro pueda acceder a financiamiento, y en específico a acceder a créditos. Según lo dispuesto por la SBIF, las organizaciones sin fines de lucro pueden disponer de instrumentos como el crédito y otras líneas de préstamos, con lo que se reafirma la desinformación por parte de las asociaciones.

No obstante, es un hecho que las asociaciones gremiales no producen un bien o servicio por lo que el respaldo de qué se va pagar el préstamo solicitado no queda validado, incidiendo en complicaciones de la banca para poder fijar las condiciones para garantizar la acción.

9 CARACTERIZACIÓN DE EXPERIENCIAS EXITOSAS

A continuación, se presentan las experiencias nacionales e internacionales exitosas, que fueron sistematizadas en el desarrollo del estudio.

Para la presentación de las experiencias exitosas que fueron seleccionados, se realiza un análisis del contexto del país o territorio, indicadores económicos y sociales de comparabilidad, casos relevantes que fueron financiados por medio de la experiencia y los criterios de replicabilidad.

De este modo, cada experiencia se estructura de la siguiente manera:

a) Contexto en donde se desarrolla la experiencia
b) Sistematización de la experiencia
c) Caso exitoso que fue financiado
d) Consideraciones para la replicabilidad

9.1 Experiencias internacionales exitosas

En el siguiente apartado se proporcionará información de caracterización de 7 experiencias internacionales que dentro de sus acciones se dediquen a financiar o proporcionar servicios financieros a organizaciones de la economía social.

9.1.1 FONDACTION – CANADA

9.1.1.1 Contexto de la experiencia

PAIS	CANADA		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	CANADA
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	1.865.378
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	53.050
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	378.143
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	24,91%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	391.524
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	25,80%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	35.160.000
	[illegible]	23	3,3
	Superficie []	756.096	9.984.670
DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DEL PAÍS	• Economía Social Se compone de aquellas empresas que persiguen un fin social, entendiendo por ello que organizaciones que producen y venden bienes y servicios de diferente naturaleza con el objetivo de responder a las necesidades de sus socios o de una comunidad. Este concepto agrupa a las cooperativas, mutuales y organismos sin fines de lucro que tienen actividad económica y/o comercial.[48] Acorde a la Ley Economía social se define de la siguiente manera: *"Las empresas de la economía social son instituciones que promueven la movilización y la voluntad empresarial de personas que se agrupan para producir bienes y servicios, que contribuyendo a los deseos y el bienestar de sus miembros y de la colectividad"* *(Ley sobre la Economía Social[49])* • Cooperativa Consiste en una persona jurídica que reagrupa a un conjunto de personas naturales o sociedades que tienen necesidades económicas, sociales y culturales. • Asociación Gremial		

[48] https://www.economie.gouv.qc.ca/ministere/le-ministere/

[49] http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/E_1_1_1/E1_1_1.html

		Las definiciones de Economía Social en Canadá, y en específico sobre Asociaciones Gremiales, no han tenido un desarrollo homogéneo desde la segunda mitad del siglo XX, destacando las diversas acepciones en la materia. Tal fue el caso de lo ocurrido desde mediados de los sesenta, con una preponderancia de cooperativas en el marco de un nacionalismo económico en la región de Quebec, para luego variar, hacia la década de los noventa, a un enfoque de economía social y solidaria de mayor alcance. Con ello, se presenta la definición amplia e inclusiva de Economía Social, considerando a una gama de organizaciones que tienen un enfoque social como objetivos centrales en su accionar. A su vez, presenta límites amplios en la estructura de administración, destacando un componente valórico y voluntarista que determina el carácter de las organizaciones de Economía Social.
NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL		Cerca de 900.000 canadienses están contratados dentro del sector de la Economía Social, lo cual representa alrededor de un 8% de la fuerza de trabajo del país (Karaphilis, Asimakos & Moore, 2010). Solo en Quebec, la Economía Social emplea a más de 125.000 de empleos, generando cerca de 17 millones de dólares anualmente, y aportando con el 8% del PIB de Quebec.[50]
PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA	Ministerio de Economía Innovación y Exportación[51]	Dentro de las políticas en el tema, se destaca el Plan de Acción de Gobierno 2015-2020 de la economía social, el cual establece medidas a implementar para promover el desarrollo de la economía social de Quebec durante los próximos cinco años. Mediante una inversión de más de $ 100 millones, se organiza en torno a seis objetivos: • dotar a las empresas sociales en todas las etapas de un desarrollo adecuado; • mejorar el acceso a los mercados y la innovación en la economía social; • mejorar la respuesta de las empresas de economía social a los desafíos del envejecimiento de la población; • fomentar la integración profesional en las empresas de economía social; • Soporte de emprendimiento colectivo como solución a los negocios tradicionales de sucesión; • Contribuir al desarrollo de las empresas sociales en todo el país. En términos operativos, más de veinte departamentos y agencias fueron consultados en el desarrollo del plan de acción. Además de la Consejería de Economía, Innovación y Exportaciones, Ministerio de Salud y Servicios Sociales, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Solidaridad Social, Investissement Québec, la Secretaría de Asuntos Aborígenes, el Instituto de Estadística de Quebec y de la Secretaría del Consejo del Tesoro colaboran en la aplicación de las medidas del plan de acción.
CONSIDERACIONES		Como parte de la tradición en el país, la Economía Social ha sido importante en su desarrollo económico. A mediados de la década de los sesenta, se desarrolló el surgimiento de una facción empresarial con mayor inclinación a temas sociales que caracterizó el escenario franco-canadiense, abarcando a cerca de una 40% de los trabajadores sindicalizados. En esta línea, se creó el Fondo de la Solidaridad en 1983, a partir de la Federación de Trabajadores de Quebec. Su intención se presentó en la inversión en el 60% de las empresas de la región, a lo que se le fue agregando la preocupación por temas medio ambientales. Como resultado de ello, en 2008, los ingresos de este fondo alcanzaban alrededor de 7,3 billones de dólares canadienses, invirtiendo cerca de 4,1 billones en la economía del Quebec, con un aporte en la creación de 100.000 trabajos.

[50] Ver en: http://ici.radio-canada.ca/nouvelles/Economie/2013/03/19/007-marois-projet-loi-economie-sociale.shtml

[51] https://www.economie.gouv.qc.ca/ministere/le-ministere/

9.1.1.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	FONDACTION
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES PÚBLICO OBJETIVO Nº DE SOCIOS	Créditos y Fondos de Pensión 64.140 beneficiarios 128.000 beneficiarios en 2.400 puestos de trabajo.
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	FondAction surge desde la Confederación Nacional de Sindicatos, como iniciativa de financiamiento que viene a complementar la red de instrumentos de innovaciones financieras de esta agrupación. Esta iniciativa tiene particularidades que la distancian de otros enfoques de la economía social, priorizando su preocupación por el medio ambiente y el desarrollo sustentable. Además, se caracteriza por un vínculo importante con otros socios en el financiamiento que entrega, ayudando en la mantención y creación de cerca de 8.000 trabajos desde su creación, con un total de ingresos de 635 millones de dólares canadienses.
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	Alrededor de 128.000 personas invierten en FondAction, con atención en las posibilidades de retirar los aportes sin poner en peligro la estabilidad del programa. Fundamentalmente, invierte en compañías de Quebec, por medio de opciones de negocios que incluyen préstamos sin garantía y capital social, de acuerdo a las necesidades de las empresas. A su vez, entrega información de apoyo a negocios para llevar a cabo sus proyectos, destacándose su multidisciplinariedad y experiencia con equipos que cuentan con una red de especialistas financieros. Otro punto radica en la atención a compañas dentro de una línea de desarrollo sustentable, valorando la participación inclusive en la organización de las empresas con las que trabaja. Este fondo se encuentra en 2.400 lugares de trabajo, ofreciendo la posibilidad, tanto a trabajadores sindicalizados o no, de retirar ahorros de jubilación por deducción de nómina. Invirtiendo en este proyecto se puede optar a tener una mejor situación financiera durante la jubilación, acumulándose acciones desde el gobierno canadiense y de Quebec, junto con beneficios por la tasa de Registro en el Plan de Ahorro (RRSP, por sus siglas en inglés). Otro elemento a considerar es el descuento que se realiza desde los sueldos de los trabajadores para los ingresos del programa, sin mayores consecuencias para su ingreso mensual. A su vez, se puede acceder a beneficios en los impuestos al estar en la nómina de FondAction. A mediados de la década de los 2000, contaban con ingresos cercanos a 308 millones de dólares y con 64.140 beneficiarios. Por su parte, las inversiones del proyecto que han tenido un impacto económico en la región bordean los 271 millones de dólares canadienses, creando cerca de 8.200 empleos durante su inicio, en 1996. Hoy en día, FondAction dispone de alrededor de 1.400 millones de dólares canadienses de recursos, con la opción de ser utilizados en préstamos o acciones de capital entre sus beneficiarios y principales inversores.
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	El objetivo de FondAction remite a invertir dentro de Quebec en proyectos empresariales auto controlados, cooperativas u otras organizaciones que tengan la característica de las personas por sobre el capital, en lo referido a las votaciones, junto a organizaciones que tengan una preocupación por el medio ambiente

INDICADORES DE GESTIÓN	N° de Colocaciones Cantidad y montos de los préstamos	

9.1.1.3 Caso de organización de la economía social financiada

Nombre de la organización	La Coop
Tipo de Organización	Cooperativa
Sector	Agrícola
Nº de socios	100.000
Tipo de producto/servicio solicitados	Crédito de Inversión
Monto del financiamiento	25 millones de dólares
Objetivo del Financiamiento	Potencia r el crecimiento de la cooperativa Inversión de 55 millones de dólares cofinanciada
Consideraciones	-Fondaction: 25 millones de dólares -Fonds de solidarité FTQ: 25 millones de dólares -Capital régional et coopératif Desjardins (CRCD): 5 millones de dólares

Reseña de la Organización
Fundada en 1922, La Coop es la mayor compañía de alimentos en Quebec y se encuentra entre las 100 cooperativas más grandes y mutuales en el mundo. Tiene más de 100.000 miembros, agrupados en 102 cooperativas ubicadas en varias provincias canadienses. En términos operativos, la Coop está presente en toda la cadena alimenticia y ofrece a los productores agrícolas bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de su negocio. Dentro de su gestión, la red cuenta con cinco unidades: Elite y La Coop (la producción animal y de cultivos y comercialización de granos), Unimat (hardware y maquinaria agrícola), Sonic (energía) y Olymel (procesamiento de la carne). Sobre su funcionamiento, la Coop emplea a más de 9.500 personas y sus cantidades de volumen de negocios de casi 5 mil millones; mientras que en cooperativas afiliadas, su red de cuenta con cerca de 15.500 empleados y una facturación combinada de 7,8 mil millones.

9.1.1.4 Consideraciones para la replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Las conceptualizaciones de esta iniciativa ponen atención en la posibilidad de contar con organizaciones de la Economía Social bajo el alero de financiamiento regulado y la posición que tiene entre Estado y mercado, siendo parte central de la definición con la que se cuenta del sector. Ello permite, por un lado, delimitar su accionar, estando institucionalmente separadas de los gobiernos de turno, destacando sus aspectos autónomos y voluntarios. Mientras que por otro lado, se destaca la labor social que desempeñan, en tanto organizaciones que pretenden solucionar las necesidades de las comunidades involucradas. Frente a ello, en comparación a lo que sucede en Chile, si bien se presenta la similitud del rol social de las organizaciones de la Economía Social, está la diferencia de que actualmente no existe una regulación en el financiamiento de este sector con los antecedentes que presenta el caso canadiense, lo que

entorpece un funcionamiento óptimo de estas organizaciones en Chile, a pesar de los avances que se han hecho en la materia.

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

Dentro de la economía del país, el sector de la Economía Social, considerando las nóminas de pago en sus organizaciones, para el año 2010 entregaba 22 millones de dólares al año. Ello se complementa con el compromiso visto con la legislación en el país, con un financiamiento estable que apunta a la mantención de la presencia de las organizaciones de este sector en la economía del Canadá.

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Dentro de aspectos que se podrían mejorar a corto y mediano plazo destacan, para el caso canadiense, una mayor consideración de la economía global del país dentro del contexto de crisis del 2008. Por tanto, es importante poner atención en los alcances del presupuesto de la iniciativa, velando por no caer en una recesión como consecuencia de la crisis económica reciente. Esta consideración de las repercusiones en el sector desde la economía global también le compete a Chile, siendo parte de la necesidad de contar con una política más acabada en el tema, previendo acciones a desarrollar en situaciones de crisis económica.

Otro elemento a considerar es la mantención de créditos por acciones de los fondos laborales. Para ello, dentro de la iniciativa se recomienda reforzar el incentivo para que los trabajadores ahorren y tengan capacidad de decisión sobre ello, lo cual ayudaría a garantizar la recaudación de fondos en curso de desarrollo y de capital de riesgo y la continuación de la inversión en la creación de empresas innovadoras y otras PYME. Esto marca una diferencia con lo sucedido en Chile, pues no se presenta un fortalecimiento de la acción sindical al nivel que hay en Canadá, siendo uno de los factores más importantes al momento de sustentar el desempeño de los bienes y servicios de las organizaciones del sector, al tener mayor incidencia las necesidades de los trabajadores desde primera fuente.

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Dentro de los aspectos estructurales en la replicabilidad de una iniciativa como esta, entre otros elementos, se destaca la centralidad con la que cuenta el financiamiento constante de organizaciones de la Economía Social al momento de desarrollar sus actividades. Este financiamiento se sustenta en el *Fonds de Solidarité,* creado en 1983, el cual permite al 60% de las organizaciones del sector contar con financiamiento. De esta manera, contar con iniciativas que presenten credenciales exitosas entrega un sustento a nuevos proyectos de financiamiento que surjan en el sector, lo cual debe acompañarse por un marco jurídico que entregue garantías para la sustentabilidad de nuevos métodos de financiamientos a organizaciones de la Economía Social.

Principales actores que participan de la ejecución de la experiencia

Las principales instituciones involucradas en esta experiencia son parte de la Federación de Trabajadores y Trabajadoras de Quebec (FTQ), la que estuvo encargada de hallar soluciones a la crisis económica que afectó al sector obrero de Quebec y que dio pie al giro cultural en la necesidad de contar con mayores respaldos en organizaciones de trabajadores, como fue el caso de cooperativas.

Los fondos creados se invierten en los niveles locales y regionales, a menudo en asociación con municipios y otros actores del desarrollo local y regional. De esta manera, hay una participación directa de sectores obreros, siendo parte de iniciativas socio- económicas en colaboración con los sectores público y privado.

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

Sobre las ventajas de la oferta entregada por esa iniciativa, se destaca la posibilidad de estar insertos en una tradición económica que desde mediados de la década de los ochenta ha respaldado a las organizaciones de Economía Social. De esta manera, los servicios y productos de FondAction tienen un respaldo con exitosas experiencias y un marco legal consolidado, a lo que se suma la variabilidad de los productos entregados por la iniciativa.

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

Principalmente, el público al cual está dirigida esta iniciativa es a organizaciones de trabajadores, en especial para jubilados registrados con créditos fiscales y para el mantenimiento y creación de puestos de trabajo.

Factores que inciden en el éxito de la experiencia

El éxito de la iniciativa ha estado relacionado con el desarrollo administrativo, el cual se ha sustentado en el giro cultural que se desarrolló en la Economía Social en Quebec desde mediados de la década de los ochenta. Con ello, se ha tenido una base cultural en el que se han trabajado posibilidades de acción para los beneficiarios, resguardando los valores que guían a la Economía Social en la región.

9.1.2 FRECOOP – URUGUAY

9.1.2.1 Contextualización de la experiencia

PAIS	URUGUAY		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	URUGUAY
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	56.504
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	16.583
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	7.459
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	15,76%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	9.579
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	20,24%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	3.407.000
	[illegible]	23	19
	Superficie []	756.096	176.215
DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DEL PAÍS	• Economía Social Las organizaciones de la Economía Social, en el marco legal del Uruguay, se definen como asociaciones autónomas de personas que se unen voluntariamente sobre la base del esfuerzo propio y la ayuda mutua, para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente gestionada. • Cooperativa Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se ha unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. • Asociación Gremial Las asociaciones gremiales presentan una serie de definiciones en Uruguay, entre las que se destacan, dentro del Derecho Colectivo del Trabajo, como "una asociación de personas físicas o jurídicas, que ejercen una actividad profesional o económica, para la defensa de sus respectivos intereses". Ello se sustenta en que la ley promoverá la creación de asociaciones gremiales, acordándoles franquicias y dictando normas para reconocerles personería jurídica.		
NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL	Las situaciones de las organizaciones de la Economía Social en el país abarcan alrededor de un 3% del PIB, distribuido entre nuevas instituciones que han surgido en rubros del agro, construcción y servicios.		
PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA	Instituto Nacional de Cooperativismo	Tiene como misión promover el desarrollo económico, social y cultural del sector cooperativo y su inserción en el desarrollo del país Entre sus objetivos destaca la orientación hacia "impulsar el estudio y la investigación de otras formas de la economía social y solidaria y realizar propuestas sobre su alcance y regulación, de modo de favorecer la formación de un marco jurídico que facilite su desarrollo y promoción".	

	El INACOOP cuenta con dos herramientas fundamentales para su labor, un Fondo de Promoción y Educación (FOMCOOP) y un Fondo Rotatorio Especial (FRECOOP) para financiar proyectos destinados al desarrollo cooperativo. Dichos fondos se alimentan con aportes mixtos del Estado y las propias cooperativas (prestación anual, a través del para tributo creado para esos fines). El 20 de agosto de 2015 se promulgó la ley 19.337, del FONDES, que fue publicada recientemente, institucionalizando la iniciativa a través del INACOOP.
CONSIDERACIONES	Como parte de la tradición en el país, la Economía Social ha sido importante en su desarrollo económico. A mediados de la década de los sesenta, se desarrolló el surgimiento de una facción empresarial con mayor inclinación a temas sociales que caracterizó el escenario franco-canadiense, abarcando a cerca de una 40% de los trabajadores sindicalizados. En esta línea, se creó el Fondo de la Solidaridad en 1983, a partir de la Federación de Trabajadores de Quebec. Su intención se presentó en la inversión en el 60% de las empresas de la región, a lo que se le fue agregando la preocupación por temas medio ambientales. Como resultado de ello, en 2008, los ingresos de este fondo alcanzaban alrededor de 7,3 billones de dólares canadienses, invirtiendo cerca de 4,1 billones en la economía del Quebec, con un aporte en la creación de 100.000 trabajos.

9.1.2.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	FONDES
CARACTERIZACIÓN	La Ley 18.716 de diciembre de 2010 en su art. 40 dispone que el poder ejecutivo podrá requerir contribuciones adicionales de hasta 30% de sus utilidades netas anuales después de debitar los impuestos, con el destino a la creación de fondos, con el objetivo de apoyar el financiamiento de proyectos productivos viables y sustentables, que resulten de interés a juicio del Poder Ejecutivo. El Decreto 341/011 del 23 de setiembre de 2011 crea el Fondo para el Desarrollo (FONDES), con el propósito de promover sectores estratégicos "con especial atención a proyectos de autogestión donde se conjuguen la propiedad del capital, la gestión empresarial y el trabajo". Art. 1, expresa que en particular le resultará de interés al Poder Ejecutivo aquellos vinculados a sectores estratégicos y a modelos de autogestión. El Art. 3 define más concretamente la prioridad en este tipo de proyectos "se priorizará el apoyo a emprendimientos económicos con participación de sus trabajadores en la dirección y en el capital de las empresas, en particular en los casos de autogestión…" Son objetivos del FONDES dar asistencia y soporte financiero a proyectos que siendo viables y sustentables sean definidos de interés del Poder Ejecutivo, en particular aquellos que por el tipo de producto actividad aporten a la comunidad, y fundamentalmente los que incrementen la productividad de los factores de la empresa con la finalidad de promover desde el nivel microeconómico la concreción de los lineamientos y objetivos estratégicos definidos por el Gabinete de Desarrollo Productivo.
MONTO	$110.000.000 millones de pesos uruguayos aproximadamente
PÚBLICO OBJETIVO	Cooperativas de todas las modalidades, otras empresas autogestionadas por sus trabajadores y emprendimientos de la economía social y solidaria.
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES	- Fondo de Asistencia Técnica no reembolsable (FONDAT) para fondos no reembolsables de asistencia técnica a emprendimientos productivos de interés estratégico. - Fondo de Garantía de Crédito y de los instrumentos del Mercado de Valores (FONGAR). - Fondo de Financiamiento (FON-FI) – actividades de financiamiento reembolsable en general.

	- Fondo de capital semilla y capital de riesgo (FONCAR). Un nuevo Decreto de abril de 2013, sumó un quinto sub-fondo: el fondo de bienes de activos fijos
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	El funcionamiento de esta experiencia se vincula directamente con lo que sucede en el Instituto Nacional de Cooperativismo (INACOOP), el cual tiene un directorio compuesto por 5 miembros designados por el Ejecutivo, 3 de forma directa y 2 mediante una terna propuesta por la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP). Dentro del organigrama en sí, por su parte, la dirección y administración de la iniciativa recae sobre el presidente, o en su ausencia sobre el vicepresidente. En tanto, el Director Ejecutivo, junto con el Directorio, se encarga de la planificación y programas de la iniciativa, además de los temas de personal y organización interna.
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	FONDES se divide ahora en dos particiones, una administrada por la Agencia Nacional de Desarrollo Económico (FONDES-ANDE) y la otra por el Instituto Nacional del Cooperativismo (FONDES-INACOOP). Respecto a todo emprendimiento vinculado con el FONDES, según surge del Decreto que lo constituye, se requerirá y se apoyará la aplicación de las mejores prácticas de gestión empresarial, la adecuada productividad de los factores, entre otros. Se entiende primordial capacitar a los diferentes niveles de trabajadores que participan en un emprendimiento apoyado por el FONDES. El Fondo podrá financiar o apoyar planes de capacitación o mejora de gestión, adaptación de cumplimiento a las normativas medioambientales, incremento de la productividad, entre otros. Entre los mecanismos de ingresos, el fondo depende de las partidas presupuestales que se le asignen y los excedentes de la ejecución presupuestal de las mismas; los aportes que con tal fin se obtengan de cualquier fuente; y los remanentes de las liquidaciones de las cooperativas, luego de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias. El Ministerio de Economía, según la autoridad que le confiere el Art. 21, asignó para este propósito hasta el 30% de las utilidades anuales del Banco República (que se estiman en torno a los 120 millones de dólares)
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	El programa se preocupa de generar financiamiento de proyectos de actividades de formación, capacitación, promoción y difusión de los principios y valores del cooperativismo y de gestión de entidades cooperativas.
INDICADORES DE GESTIÓN	Entre 2011 y el 28 de febrero de 2014 un total de US$ 70.286.367 en 28 proyectos con 2.218 empleados[52].

9.1.2.3 Caso de organización de la economía social financiada

Nombre de la organización	Cooperativa de Trabajadores Cerámicos
Tipo de Organización	Cooperativa
Sector	Producción de Cerámicas
Nº de socios	329
Tipo de producto/servicio solicitados	Préstamo
Monto del financiamiento	7 millones de pesos uruguayos
Objetivo del Financiamiento	Capital de Giro
Consideraciones	Ha sido financiada por FONDES en más de una oportunidad, la primera consistió en un préstamo por 16 millones para recuperar la planta.

[52] Ver en: http://www.elpais.com.uy/que-pasa/fondes-invirtio-millones-empresas-obreros.html

Luego la cooperativa se ha logrado estabilizar, manteniendo un nivel de producción que les permite la sostenibilidad y crecimiento, generando mayor calidad de los productos e incursionando en la externalización de sus productos[53].

Reseña de la Organización

Son una cooperativa de producción y fabricación de revestimientos para piso y pared, porcelana sanitaria (con todos sus accesorios) y porcelana de mesa. Sus productos cuentan con estándares de calidad superior, variedad e innovación en formatos y diseños, pensados para todos los segmentos de clientes.

El objetivo que tiene actualmente la cooperativa es progresar y así técnicamente poder nutrirse de nuevas tecnologías y maquinarias para abrir nuevos mercados de exportación. Cuentan con estructura piramidal, basada en la ley de cooperativismo, además tienen su propio estatuto y reglamento interno donde el órgano máximo es la Asamblea General, luego se encuentran las distintas comisiones: directiva (conformada por cinco integrantes y sus respectivos suplentes) fiscal y electoral. La fábrica cuenta además con un director general (técnico ceramista con más de 40 años en el rubro) y coordinadores de sectores.

Las áreas geográficas de inversión dentro del territorio Nacional son los siguientes departamentos: Salto, Lavalleja. Maldonado, Montevideo y toda la Costa de Oro. Hay 45 barracas de todo el país que prefieren sus productos y se abastecen de los mismos. A nivel internacional invierten en sus productos: Argentina, Brasil, Paraguay, Chile (llevan piso y revestimiento), EE.UU. ("los norteamericanos llevan mucho revestimiento") y Bolivia (el cual recientemente se incorpora a la listas de demandantes de los productos de C.T.C.).

9.1.2.4 Condiciones de replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Respecto a la situación uruguaya, su desarrollo conceptual en el tema apunta a centrar la atención en la función social que desempeñan las organizaciones de la economía social, a la par de la voluntariedad como aspecto importante al momento de su conformación. Con ello, se presenta una similitud con el caso chileno, en tanto se destaca el rol de ayuda a los beneficiarios de estas organizaciones en áreas que no abarcan otras iniciativas socio económicas.

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

Considerando el porcentaje marginal de este tipo de economía en el país, al ver los datos de la Cámara de Cooperativas de Intermediación Financiera, se estima que alrededor de 300 millones de pesos están involucrados en la solicitud de créditos por parte de las organizaciones del sector.

[53] Ver en: http://www.fcpu.coop/la-cooperativa-de-trabajadores-ceramicos-ex-metzen-y-sena-supera-las-previsiones-de-produccion-argentina-bolivia-chile-estados-unidos-y-venezuela-son-los-principales-clientes/

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Dentro de los elementos que se podrían potenciar, en comparación a la situación en Chile, remite a la necesidad de incrementar la presencia de las organizaciones de la Economía Social en el aporte que el entregan al Producto Interno Bruto del país, pues tanto en Uruguay como en Chile la presencia de estas organizaciones en el aspecto macro económico del país aún está lejos de otras situaciones de la región. Sin embargo, el caso uruguayo se distingue pues sus organizaciones de Economía Social, especialmente las cooperativas, producen el 90% de la leche, el 34% de la miel y el 30% del trigo[54].

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Dentro de los aspectos estructurales, en el marco de su replicabilidad en un contexto chileno, en el caso uruguayo se señala la centralidad de contar con una institución como el INACOOP, la cual posee atribuciones que facilitan el desarrollo de las organizaciones del sector, como es el caso de financiamiento de proyectos, sobretodo en el caso de las coooperativas. Ello se vincula con lo sucedido en Chile, en donde no se presenta una institución con los alcances del INACOOP, dificultando el sustento de proyectos en el rubro.

Principales actores que participan de la ejecución de la experiencia

El FONDES considera dos particiones, FONDES-ANDE administrada por la Agencia Nacional de Desarrollo Económico (ANDE), y FONDES-INACOOP, administrada por el Instituto Nacional de Cooperativismo. No obstante, lo anterior, será solo el INACOOP la institución que estará a cargo del fondo destinado para las organizaciones de la economía social.

El INACOOP es la institución encargada de administrar cada uno de los préstamos que se realizan a las empresas y organizaciones que califican para sr financiadas, través de créditos blandos. Es a través de este organismo que se certifica que la entidad sujeta al crédito sea efectivamente una iniciativa que presente integración del capital, trabajo, gestión y dirección.

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

Sobre las ventajas de la iniciativa, se destaca la posibilidad de contar con una oferta de servicios y productos que están dentro de una red de organizaciones de Economía Social, permitiéndoles tener un sustento en su desarrollo, además de tener una mayor difusión entre aquellos posibles beneficiarios.

[54] http://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

Fundamentalmente, el público al que se dirige la iniciativa es emprendedores que cumplan el requisito de estar asociados en proyecto con sustentabilidad económica, logrando acceder a los bienes y servicios administrados por el INACOOP.

Factores de éxito de la experiencia

Dentro de los factores de desempeño, uno de los que incide en mayor medida es la posibilidad de asociarse con otras iniciativas de INACOOP, estando dentro de una red de organizaciones que le dan un sustento institucional al Fondo, especialmente en lo que refiere a la envergadura de la entidad y su capacidad de administración.

9.1.3 ALLIANT CREDIT UNION – EEUU

9.1.3.1 Contexto de la experiencia

PAIS	ESTADODS UNIDOS		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	ESTADOS UNIDOS
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	17.355.209
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	54.892
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	1.299.106
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	9,42%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	1.918.142
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	13,9%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	316.017.000
	[illegible]	23	34,2
	Superficie []	756.096	9.371.174
DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL PAÍS	• Economía Social La acepción de Economía Social en los Estados Unidos está enfocada en la contribución de un impacto social y económico que vaya en ayuda de las comunidades interesadas, desarrollando habilidades que fomenten un acceso a trabajos dentro de los sectores potenciados. A partir de ello, este rubro se concentra en una inversión que apunta más a un tercer sector de la economía, que una economía de carácter social, como sucede con la tradición europea del término. • Cooperativa Dentro de los Estados Unidos, una cooperativa es una empresa u organización propiedad de y operado en beneficio de los usuarios de sus servicios. Los beneficios y las ganancias generadas por la cooperativa se distribuyen entre los miembros, también conocido como usuarios -propietarios. Normalmente, una junta directiva elegida y oficiales ejecutar la cooperativa mientras que los miembros regulares han poder de voto para controlar la dirección de la cooperativa. Los miembros pueden formar parte de la cooperativa mediante la compra de acciones, aunque la cantidad de acciones que poseen no afecta el peso de su voto. • Asociación Gremial Para el caso de los Estados Unidos, una asociación gremial es una organización que representa los intereses de la firma miembro de una industria. Las organizaciones de Comercio ofrecen una gran cantidad de información, como las estadísticas de mercado, listas de miembros, y los libros y materiales de referencia.		
NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL	La situación actual de la Economía Social en los Estados Unidos bordea los 500 billones de dólares en ingresos, entregándole empleo a cerca de 10 millones trabajadores en 28 estados, lo cual representa cerca de 3,5% del PIB del país.		
PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA	Sobre la institucionalidad en el tercer sector de Estados Unidos, tiene un enfoque dualista a la gobernanza, con regulación a nivel estatal y nacional. Con ello, se presenta una responsabilidad de las organizaciones no lucrativas reguladas entre el gobierno estatal y el gobierno federal. La regulación estatal de las organizaciones sin fines de lucro está estructurada para apoyar su papel de asistencia en la sociedad al tiempo que proporciona cierta protección contra el abuso. La eficacia de la regulación varía entre los estados, como es el caso de los recursos asignados para su ejecución. En términos concretos, la ley estatal gobierna cómo se pueden crear organizaciones de caridad, la forma que podrían adoptar, los deberes fiduciarios de sus líderes, y la regulación de su funcionamiento continuado (Dirusso, 2001).		

9.1.3.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	ALLIANT	
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES	Créditos bancaros, depósitos y cuentas corrientes	
PÚBLICO OBJETIVO	Trabajadores	
Nº DE SOCIOS	280.000	
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	La organización de esta experiencia se compone de un comité de directores, el cual está presidido por el jefe de la junta, quien a la par del vicepresidente, es el responsable de la estrategia de alianza global de la empresa. Por su parte, en el aspecto administrativo, se destaca el secretario general y el tesorero; mientras que una serie de directores (7) se encargan de dirigir las filiales de la iniciativa a lo largo de los Estados Unidos.	
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	**Sistema de Gestión**	La gestión del crédito Alliant se sustenta en las acciones del CEO, quien desempeña la labor de presidente; encargados para cada una de las áreas de la iniciativa, como es el caso de finanzas, préstamos, operaciones y tecnología, y recursos humanos. Por su parte, en términos generales, se destaca cómo la gestión es fundamental para la capacidad de Alliant para proporcionar un valor superior año tras año, lo cual se evidenció al 2013, cuando esta iniciativa obtuvo las más altas calificaciones de seguridad y solidez de los reguladores estatales y federales.
	Mecanismos de ingresos	Los servicios de esta crédito incluyen un fuerte componente on line, con posibilidades de créditos bancaros, depósitos y cuentas corrientes. Los servicios eDeposit y eDepositPlus entregan la facilidad de realizar depósitos antes de enviar los talonarios al centro de créditos de Alliant, dinamizando el pago de cuentas y evitando obstáculos que puedan entorpecer el proceso.
	Recursos disponibles	Actualmente, el crédito Alliant dispone de un total de recursos cercano a 8,1 billones de dólares
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	Incrementar valor financiero de los involucrados por medio de alta rentabilidad de los depósitos y las tasas de préstamos más bajos, en el marco de un servicio amable, eficiente y personalizado.	
INDICADORES DE GESTIÓN	**N° de Colocaciones**	El número de colocaciones de la iniciativa se destaca por estar a lo largo de los Estados Unidos, con alrededor de 80.000 cajeros automáticos, en los que los beneficiarios tienen la opción de acceder a los diverso créditos de los que dispone Alliant, de acuerdo a sus necesidades y objetivos. Por su parte, hay una sede central de la iniciativa, ubicada en Chicago, que está abierto al público y ofrece un servicio completo de banca personalizada, poniendo atención a la satisfacción de necesidades bancarias y alcanzar metas financieras.
	Cantidad y montos de los préstamos	Loa montos de los préstamos varían de acuerdo a las necesidades de los beneficiarios, como es el caso de hipotecas para hogares, préstamos para la obtención de autos, créditos educacionales, y créditos personales.

9.1.3.3 Caso de organización de la economía social financiada

Nombre de la organización	CU Direct Connect
Tipo de Organización	Cooperativa
Sector	Ahorro y Crédito
Tipo de producto/servicio solicitados	Crédito
Objetivo del Financiamiento	Inversión para la apertura de una nueva sucursal
Consideraciones	Las uniones de crédito son organizaciones sin fines de lucro, donde cada uno de los miembros es a la vez su dueño, por lo que la condición que les rige es la de socios y no de miembros de un banco o inversionistas. Nacieron como un aporte destinado por los mismos trabajadores para los trabajadores, y su foco de préstamos ha estado orientado a aquella parte de la población que presenta mayores limitaciones en sus ingresos, y ofreciendo menores barreras de entrada para acceder a sus servicios y/o productos financieros.

Reseña de la Organización

Formado en 2002, CU Direct Connect (CUDC) es una organización de servicio cooperativa de crédito que entrega herramientas financiación de préstamos de vehículos, utilizadas por los miembros de cooperativas de crédito y socios de concesionarios de automóviles. Esta organización permite a cualquier tamaño de cooperativa de crédito generar préstamos para automóviles y actúa como consultor de riesgos para todos los socios. La organización tiene su sede en Colorado y actualmente se desempeña en alrededor de 39 cooperativas de crédito para los préstamos de vehículos que soporta los cientos de socios distribuidores de automóviles matriculados en el programa CUDC. Respecto a su trayectoria, es líder en el mercado de préstamos del automóvil de Colorado que ofrece servicios de préstamo de auto indirecta a las cooperativas de crédito y los concesionarios de automóviles, anunció hoy el lanzamiento de Alliant Credit Union, con sede en Chicago.

9.1.3.4 Consideraciones para la replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Considerando la diferencia en las magnitudes entre lo que sucede entre EE.UU. y Chile, en el caso de las conceptualizaciones en el tema se destaca cómo en el primer país se ha dado un tratamiento más general en las delimitaciones legales a las que están condicionadas las organizaciones de la Economía Social. Ello ha permitido ubicarlas al alero de un marco normativo que entrega libertades de acción, pero también han entregado una heterogeneidad en las organizaciones que caben dentro de esta conceptualización, lo que ayuda a ampliar el espectro de involucrados en el tema.

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

Dentro de la economía del país, considerando las dimensiones del PIB y la presencia de organizaciones de la Economía Social, aportan trabajo para cerca de 10 millones de personas, con ingresos de $ 500 mil millones.

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Sobre los aspectos que podrían fortalecerse es una mayor delimitación de las posibilidades de préstamo de la iniciativa, pues la variedad de servicios, si bien tienen el beneficio de abarcar una mayor cantidad de necesidades, sin la claridad de las soluciones que entregan o de los focos a los que apuntan, dificultan un óptimo impacto en su implementación.

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Dentro de los aspectos estructurales que incidirían en la replicabilidad de una iniciativa como esta, destaca la capacidad de acción de las organizaciones a partir de su definición en el marco jurídico del país. Con ello, es posible tener claridad sobre los derechos y deberes de cada una de las organizaciones de la Economía Social, siendo un paso necesario en Chile para fomentar el rubro, pues en la actualidad, más allá de los avances en la materia, se requiere una especificidad de los alcances en el accionar y financiamiento de las diversas organizaciones del sector.

Principales actores que participan de la ejecución de la experiencia

La principal institución que influye al crédito Alliant es la Fundación Alliant Credit Union, que contribuye a las organizaciones caritativas y comunitarias con el asesoramiento de la Comisión de Asuntos Cívicos Alliant Credit Union. La asistencia está principalmente desarrollada en forma de subvenciones de una manera consistente con la misión de la fundación. Además, la fundación apoya programas de educación relacionados tales como iniciativas de educación financiera.

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

Entre las cooperativas de crédito sin una fuerte exigencia geográfica para ser miembro, Alliant Credit Union ofrece uno de los más altos rendimientos de ahorro, con un incremento anual que ronda el 0,95%.

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

El público al que está dirigido esta iniciativa son quienes tienen relación con trabajadores en las principales organizaciones de la economía en el estado de Illinois.

Factores de éxito de la experiencia

El desempeño del crédito Alliant se sustenta en las posibilidades de acción que presentan las organizaciones de la Economía Social en los Estados Unidos, a partir de las delimitaciones de su accionar en su legislación.

9.1.4 EQUISOL – FRANCIA

9.1.4.1 Contextualización de la experiencia

PAIS	ESTADODS UNIDOS		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	FRANCIA
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	2.899.643
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	43.912
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	477.928
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	20,66%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	560.651
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	24,24%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	66.030.000
	[illegible]	23	98,8
	Superficie []	756.096	675.417

DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DEL PAÍS

- Economía Social

Desde instancias oficiales, se ha definido a la economía social y solidaria compuesta por una variedad de organizaciones, constituidas por su situación legal, en tanto asociaciones, cooperativas, mutuales, fundaciones, o bien por sus actividades y objetivos, como el caso de asociaciones gremiales en los negocios. Todo ello bajo los parámetros de principios en común, como es el caso de la afiliación voluntaria, la democratización y velar por los intereses de los trabajadores.

- Cooperativa

A su vez, por un lado, está la definición de cooperativa como negocio al servicio de sus miembros, alejándose de la acepción de una firma con ganancias para sus accionistas; mientras que por otro, se destaca la posición del miembro de la asociación, tanto como contribuyente de la cooperativa, como beneficiario de ésta.

- Asociaciones gremiales

Dentro de la literatura no se hace referencia al concepto de asociación gremial ene específico, no obstante dentro de los 4 pilares de organizaciones que componen a la economía social en este país, se identifica una asociación, como una agrupación de voluntarios que se reúnen en función de un proyecto común o para coparticipar de actividades, pero sin el objetivo de buscar hacerse con un beneficio. Se pueden dedicar a iniciativas diversas, deportes, defensa de los intereses de los miembros, acciones humanitarias, promoción de ciertas ideas o de ciertas obras, entre otras.

NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL

Para el año 2014, la situación en Francia de Economía Social rondaba cerca de un 10% del producto interno bruto, traduciéndose en 200.000 compañías en el rubro, abarcando a 2 millones de empleados.

PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA

Hacia el 2014, se dictaminó una ley en el parlamento francés que empoderaba a los trabajadores para que tuviesen un rol más activo en la formación de iniciativas que los beneficiaran. Tal fue el caso de asegurar el derecho a los trabajadores para que cuenten con la información necesaria para dar pie a iniciativas de negocios, la obligación de los empleadores por brindar esa información, y las provisiones necesarias dentro de la ley Florange. Esta ley, en detalle, reconoce a las organizaciones de economía social como una forma de empresa, reforzando las posibilidades de gobernanza y financiamiento, lo cual considerado las

	representaciones históricas (cooperativas, mutuales, fundaciones), junto a nuevas modalidades en el rubro. Además, le da poder a sus empleados, creando fomentos a las cooperativas por medio del fortalecimiento de políticas locales de desarrollo para estas organizaciones.

9.1.4.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	EQUISOL	
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES	Participación de renta variable de posición, bonos convertibles, títulos de renta variable y cuentas de préstamos	
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	Equisol es un fondo basado en una propiedad pública con presencia de importantes conglomerados, como son Macif, Crédito Coop y Crédito Mutuel, en el marco del departamento Ile-de-France.	
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	**Sistema de Gestión**	Equisol basa su funcionamiento en la gestión ESFIN, la que apunta a proporcionar instrucción, junto con presentar a la comisión, de la ejecución y el seguimiento de registros de inversión. Este equipo de gestión se basa en la red de correo que detectan los proyectos y conducta existentes, por medio de un pre-examen de las solicitudes, participando directamente con Red Francia Activa, Fondo territorial, Tiendas URSCOP y gestión UREI-UNEA.
	Mecanismos de ingresos	La inversión Equisol puede tomar la forma de participaciones de renta variable de posición, bonos convertibles, títulos de renta variable y cuentas de préstamos. A su vez, la sociedad gestora ESFIN ofrece educación de gestión, presentación ante el comité, el establecimiento y seguimiento de los proyectos de inversión.
	Recursos disponibles	Al año 2014, Equisol contaba con cerca de 1,75 millones de euros en sus fondos para la región.
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	La iniciativa de Equisol tiene por objetivo financiera a las empresas ubicadas en Ile-de-France, asegurándoles contar con herramientas financieras, como micro créditos, avances de efectivo y garantías bancarias, a las empresas sociales que lo requieran. Además, Equisol ha puesto atención en la construcción de una relación entre accionistas involucrados, evidenciando la centralidad de innovación en el rubro en base a redes de apoyo. El aspecto cooperativo del fondo está en que la asociación financiera es pública e incluye a redes de organización de empresas de la economía social.	
INDICADORES DE GESTIÓN	**Nº de colocaciones**	Para el año 2015, la iniciativa cuenta con alrededor de 13 líneas de acción, las que brindan ayuda a cerca de 500 puestos de trabajo.
	Cantidad y montos de los préstamos	Los préstamos disponibles varían entre los 10.000 y los 100.000 euros, siendo entregados por un período que varía de 6 a 8 años con el reembolso por la empresa o una recompra de acciones por los accionistas o terceros autorizados, según lo dispuesto en el acuerdo o emisión de bonos memorando de accionistas o valores de renta variable.

9.1.4.3 Caso de organización de la economía social financiada

Nombre de la organización	BIOCOOP
Tipo de Organización	Cooperativa
Sector	Alimenticio
Nº de socios	15000 voluntarios
Tipo de producto/servicio solicitados	Suscripción de valores de renta variable

Objetivo del Financiamiento	Optar por el estado de la SCOP ARL - Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada y Participativa - garantizando mayor gobernabilidad democrática propiedad de los socios trabajadores.
Consideraciones	Dentro de los casos que se han involucrado con esta iniciativa, se destaca BioCoop, la cual es principalmente una red de actores independientes y activistas comprometidos. Para hacer valer sus principios fundacionales, tiendas BIOCOOP han establecido una carta en la que la totalidad de sus actividades con una red de distribución de alimentos ecológicos. En el desarrollo de este emprendimiento se ha optado por utilizar la SCOP ARL - Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada y Participativa - garantizando mayor gobernabilidad democrática para la propiedad de los socios involucrados. En detalle de los aspectos financieros, el paquete requiere aportes de capital adicional de los fundadores, que se movilizan en forma de valores de renta variable suscritos por la cooperativa para Equisol, el movimiento del vehículo financiera SCOP y particulares[55].

Reseña de la Organización

A fines de los años 70's, consumidores y productores se agruparon en torno a la necesidad de generar una agricultura biológica para el desarrollo de un consumo ecológico de calidad, reuniéndose en cooperativas de consumo, a las que denominaron *les copos.*

En un contexto biológico agrícola desorganizado, y viendo una multiplicidad de exigencias y condiciones inadecuadas, *les* coops decidieron estructurarse en 2 grupos regionales de cooperativas de consumidores, con el objetivo de crear un nuevo proyecto que beneficie a cada uno de los productos y consumidores.

Es en esa medida que se crearon grupos regionales, la Intercoop (1983 – Ouest) y la Biopaïs (1984 – Sud Est), en las cuales se estructuraron las acciones que devinieron en la creación de BIOCOOP, buscando generar a primera distribuidora ecológica en Francia.

9.1.4.4 Consideraciones para la replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Las conceptualizaciones en el caso francés, siendo un referente para el caso chileno, se destacan por la centralidad que le entregan al aspecto democrático y voluntario en la conformación de las organizaciones de la Economía Social. Con ello, se realza la tradición cultural del país como elemento central dentro del desarrollo de las iniciativas en el sector. Para el caso chileno, en tanto, este es un punto de referencia importante, pues permitiría ahondar en la capacidad de acción de trabajadores o interesados en el tema, al momento de llevarse a cabo iniciativas de cooperativas o agrupaciones gremiales, como respuesta a las necesidades de distintos grupos de interés.

55 http://www.esfingestion.fr/Actualites-d-ESFIN/ouverture-du-premier-magasin-biocoop-parisien-sous-la-forme-dune-cooperative.html

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

Dentro de la economía del país, este sector tiene una presencia no menor, con alrededor de un 10% del producto interno bruto, lo que significa 200.000 compañías en el rubro, abarcando a 2 millones de empleados.

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Sobre aspectos a reforzar en el área, se destaca la poca claridad en lo que refiere a la definición de asociaciones gremiales propiamente tal. Ello, pues, a diferencia de lo que ocurre con las cooperativas, dichas asociaciones caben dentro de características que le competen a un espectro del rubro, lo que entorpece la atención que se le debe colocar a la hora de desarrollarse iniciativas de financiamiento, entro otros puntos. Para el caso chileno esto se toma como una referencia importante, ya que también se presentan ambigüedades en la definición de las organizaciones en el rubro, lo que dificulta, entro otros motivos, la implementación de iniciativa de financiamiento o el aseguramiento de sus derechos y deberes.

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Sobre aspectos estructurales en la materia, como un elemento a tomarse en consideración para el caso chileno, está la valoración de la voluntariedad y cultura tras la conformación de organizaciones en la Economía Social, valorando el rol social que desempeñan. Ello podría ser un aporte en su replicabilidad, pues entregaría una legitimación del accionar de estar organizaciones para saldar las necesidades de los beneficiarios.

Principales actores que participan de la ejecución de la experiencia

Equisol, en tanto propiedad pública, se involucra con los conglomerados Macif, Crédito Coop y Crédito Mutuel.

De la gestión de la iniciativa se preocupa ESFIN, mediante una red de correo que detectan los proyectos y conducta existentes, por medio de un pre-examen de las solicitudes. En este punto participa Red Francia Activa, Fondo territorial, Tiendas URSCOP y gestión UREI-UNEA.

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

Dentro de las principales ventajas de esta iniciativa, se encuentra la posibilidad de acceder a una oferta de servicios y productos con el respaldo de una serie de instituciones financieras, lo cual permite tener mayores certezas a la solvencia de los montos requeridos y su mantención a lo largo del tiempo.

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

Principalmente, esta iniciativa apunta a trabajadores asociados a organizaciones de Economía Social que están dentro de los conglomerados que financian a Equisol.

Factores de éxito de la experiencia

El éxito de la iniciativa depende, entre otros factores, a la envergadura de la entidad que está tras Equisol, especialmente en lo que refiere a la red de soporte con otras instituciones financieras, lo cual permite solventar las necesidades de los beneficiarios con una mayor gama de servicios.

9.1.5 COOPERAZIONE FINANZA IMPRESA - ITALIA

9.1.5.1 Contextualización del país de la experiencia

PAIS	ITALIA		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	ITALIA
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	2.223.991
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	37.179
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	426.388
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	24,28%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	394.467
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	22,47%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	59.830.000
	[illegible]	23	202
	Superficie []	756.096	301.338

DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DEL PAÍS

- Definición Economía Social

La Economía Social incluye iniciativas socioeconómicas que no son parte del sector público, ni del sector tradicional de la economía privada, ya que esta es reconocida por su "ánimo de lucro". Así, la Economía Social se refiere a todo tipo de actividad económica que se centran en los valores de solidaridad, colaboración, esfuerzo colectivo y tiene como objetivo la aplicación de la cohesión social.

- Definición de Cooperativas

Las cooperativas están bajo la responsabilidad del Ministro de Industria, en reemplazo a la responsabilidad que caía antes en el campo del Ministerio del Trabajo. El rol de las cooperativas está reconocido por la Constitución y a través de los años ha ido desarrollándose una representación horizontal de las organizaciones, apuntando a similares funciones y estructuras, diferenciadas por alcances ideológicos variados. A su vez, son el punto de unión con el tercer sector, congeniando una organización desde el mundo de los negocios con la búsqueda de objetivos sociales. Por su parte, la organización de las cooperativas es de carácter horizontal en Italia, considerando federaciones por sectores, regionales y locales.

- Definición Asociaciones Gremiales

En la gama de la Economía Social en Italia, se encuentran las asociaciones no reconocidas ('associazioni non riconosciute'), las que comúnmente están dentro de asociaciones culturales o con intereses determinados, enfocadas en la promoción social, sin fines de lucro. Por otro lado, están las organizaciones voluntarias ('organizzazioni di volontariato') con una gran variedad en sus servicios. En el espectro económico también destacan ONG que se preocupan de trabajar con países en desarrollo y fundaciones.

NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL

Considerando el respaldo que ha tenido la Economía Social en el marco jurídico del país, su aporte al Producto Interno Bruto se ha visto fortalecido, con una presencia cercana al 12% en la economía de Italia.

PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA

Uno de los principales antecedentes en la materia es la Ley Marcora, la cual tuvo gran importancia en realzar la centralidad de los trabajadores al momento de crear y sustentar empresas, como cooperativas de trabajo. Fundamentalmente, la ley se preocupó de considerar los subsidios de desempleo como recursos a ser utilizados como base para otras iniciativas de producción, con el involucramiento directo de trabajadores desempleados en los procesos productivos, a través de modelos organizativos. A su vez, la ley también fomentó a las cooperativas al evitar obstáculos a trabajadores al momento de adquirirlas,

	facilitando el accionar de federaciones nacionales y de la Cooperazione Finanza Impresa (CFI), logrando actuar como inversionista institucional primario.

9.1.5.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	COOPERAZIONE FINANZA IMPRESA	
CARACTERIZACIÓN PÚBLICO OBJETIVO	Cooperazione Finanza Impresa Alrededor de 270 cooperativas.	
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES	Asistencia financiera y de gestión	
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	La CFI es una Institución Inversora, en forma de cooperativa, generada por las tres principales confederaciones de cooperativas en Italia (Legacoop, Confcooperative y la AGCI), con el apoyo de la unión de sindicatos, en el marco de la Ley Marcora.	
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	Sistema de Gestión	La gestión de la CFI está presidida por una Junta de Ejecutivos, a lo que se suma una plana de organización de 10 personas. Junto con mantener relaciones cercanas con la federación nacional de trabajadores y la asociación nacional de cooperativas, la CFI está en contacto directo con el Ministerio de Industria y Trabajo.
	Mecanismos de ingresos	Dentro de esta iniciativa puede participar cooperativas de producción y trabajo, desarrollada por trabajadores que han perdido su fuente laboral ("cassa integrazione") o bien, cooperativas que adquieren a las primeras, evitando que trabajadores pierdan su fuente de trabajo. También se incluyen cooperativas con menos de 75 miembros, las que deben contribuir al fondo común con alrededor de 2000 euros. A su vez, estas cooperativas pueden recibir ayuda en términos organizacionales, financieros o fiscales.
	Recursos disponibles	La inversión desarrollada por CFI fue de 80 millones de euro en sus inicios a mediados de la década de los ochenta. Dicha cifra se ha mantenido constante, llegando en la actualidad a cerca de 83,7 millones de euros en capital y alrededor de 100 millones de euros en acciones.
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	El principal objetivo de la CFI es entregar asistencia financiera y de organización a cooperativas establecidas por medio de la transferencia de responsabilidades en los negocios hacia sus trabajadores.	
INDICADORES DE GESTIÓN	coocaciones	Desde sus primeras acciones en la década de los ochenta, esta iniciativa tuvo una considerable llegada, en cerca de 160 cooperativas de trabajo, Nº de fundamentalmente en empresas que pasaban por momentos de crisis. Esta cantidad de colocaciones se ha mantenido estable con el transcurso del tiempo, actualmente alrededor de 270

9.1.5.3 Caso de organización de la economía social financiada

Nombre de la organización	Andromeda
Tipo de Organización	Cooperativa
Sector	Desarrollo Social
Nº de socios	70 miembros
Monto del Financiamiento	79.000 euros
Objetivo del Financiamiento	Relación con un socio financiero, a la vista de los objetivos del desarrollo la cooperativa para los próximos años.
Consideraciones	Dentro de casos involucrados con esta iniciativa, está lo sucedido con Andromeda, la cual es una cooperativa sin fines de lucro, con un objetivo que es la búsqueda del interés general de la Comunidad a la promoción humana y la integración social de los ciudadanos. Para lograr esto, los servicios van en la línea de que sean empleados por trabajadores en situación de desventaja, a través de proyectos de empleo según sus necesidades. En términos operativos, la Cooperativa se basa en los valores y principios que sustentan el movimiento cooperativo mundial y en relación con estos hechos. Estos principios son : la ayuda mutua, la solidaridad, la democracia, el compromiso, el equilibrio de las responsabilidades con respecto a los papeles, el espíritu comunitario, el vínculo con el territorio, una relación equilibrada con las instituciones estatales y públicas[56] .

Reseña de la Organización

La Cooperativa Andrómeda se formó en septiembre de 2002 a través de una acción de escisión tomada por las otras dos cooperativas sociales que en su conjunto han decidido unirse a una gran cantidad de experiencia y sensibilidad similar a dar vida a una nueva realidad que responda a las necesidades del empleo en el territorio de Brescia Medio.

Las actividades en las que Andrómeda desarrolla están vinculadas al sector ecológico-ambiental. La cooperativa ha dado los primeros pasos en Montichiari realizando servicios de puerta a puerta, el barrido manual y proteger isla ecológica. Al mismo tiempo se han realizado los primeros proyectos de empleo para las personas desfavorecidas, tratando de combinar lo mejor de la necesidad de ofrecer servicios de calidad a la comunidad, con las actitudes y criticidad subjetiva de nuestros usuarios.

9.1.5.4 Consideraciones para la replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Respecto a las conceptualizaciones en el caso italiano, considerándolo como referente para el caso chileno, se destaca la posibilidad de contar con un espectro claro de las variantes que adquieren las organizaciones de la Economía Social, de acuerdo a los intereses de los grupos involucrados. Con ello, es posible tener una serie de características que ayudan a las variantes de financiamiento, de acuerdo a los servicios y objetivos que buscan los diversos tipos de organizaciones del rubro.

[56] http://www.coopandromeda.it/doc/bilancio_sociale_2012_-_coopAndromeda.pdf

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

Dentro de la atención que ha generado este sector para la economía del país, su aporte ha estado alrededor al 12% en el producto interno bruto, siendo de los de mayor nivel en la región y en el resto de los países seleccionados.

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Dentro de los aspectos a ser fortalecidos, está la necesidad de contar con una claridad en los alcances de esta iniciativa, en términos de cantidad de socios y diversidad de servicios, ya que, en términos de entrever su impacto en la economía italiana, se hace necesario tener un estimado de los grupos de trabajadores beneficiados por esta iniciativa.

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Uno de los principales aspectos estructurales que han beneficiado al caso italiano, y que es de importancia para su replicabilidad, es la atención que se generó con la promulgación de la Ley Marcora, la cual le entregó el sustento legal necesario a las organizaciones para un óptimo desempeño. Para el caso chileno esto sería de gran ayuda, pues contar con una ley que clarifique los alcances de las organizaciones en la materia permitiría afianzar un desarrollo en su accionar y financiamiento.

Principales actores que participan de la ejecución de la experiencia

La federación nacional de trabajadores y la asociación nacional de cooperativas, la CFI está en contacto directo con el Ministerio de Industria y Trabajo.

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

De los servicios que ofrece esta iniciativa, su principal ventaja radica en la posibilidad de acoplarse a las necesidades de los beneficiarios sin que estén dentro de espacios de trabajo en particular. Con ello, la ayuda desde este financiamiento trasciende la situación laboral de quienes postulen, siendo un punto importante para solucionar problemas económicos cuando no se tiene una fuente de trabajo estable.

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

Cooperativas de producción y trabajo, desarrollada por trabajadores que han perdido su fuente laboral ("cassa integrazione") o bien, cooperativas que adquieren a las primeras, evitando que trabajadores pierdan su fuente de trabajo.

Factores de éxito de la experiencia

El éxito de esta iniciativa va da la mano con la capacidad de pago que presenta para los beneficiarios, pues, considerando el rol social que desempeña más allá de situaciones laborales, le permite al público objetivo tener un respaldo que les ayuda en momentos de inestabilidad económica.

9.1.6 CORPORACIÓN NACIONAL DE FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS – ECUADOR

9.1.6.1 Contextualización del país de la experiencia

PAIS	ECUADOR		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	ITALIA
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	77.725
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	4.927
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	20.534
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	26,42%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	22.465
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	28,90%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	15.740.000
	[illegible]	23	54
	Superficie []	756.096	283 561
DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DEL PAÍS	• Definición Cooperativa Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros. • Definición Asociación Gremial Considerando la normativa en el tema, la definición de Asociaciones Gremiales, se enfoca en una organización económica en la que sus integrantes, individual o colectivamente, generan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.		

NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL	La gama de organizaciones que hay en Ecuador asociadas a la Economía Social, aportan cerca de 8.000 millones de dólares, lo que representa alrededor de un 10% del PIB del país.
PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA	La principal institucionalidad en Ecuador en torno a la Economía Social se enmarca en una serie de iniciativas que fueron contribuyendo al respaldo en el tema. A mediados de 2007 se creó uno de los antecedentes directos de CONAFIPS, el Programa Sistema Nacional de Micro-Finanzas (PSNM), siendo complementado dos años después, mediante decreto, con la generación del Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria, expandiendo los alcances de las posibilidades de financiamiento hacia áreas de mayor dinamismo económico. Con la promulgación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, a mediados de 2011, se dio pie a la creación de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidares, iniciándose su gestión a finales de 2012, mediante la aprobación de su Estatuto Social por parte de la superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

9.1.6.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	CORPORACIÓN NACIONAL DE FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS	
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES	Crédito financiero, con posibilidades de anticipos y reemblosos	
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	La estructura del organismo de la iniciativa está encabezada por la Dirección General, en la cual se involucra el Directorio con la intención de los procesos gobernantes. Por su parte, dentro de los procesos de asesoría, se ubican los directores de Planificación, Asesoría Jurídica y de Comunicación Social. En tanto, dentro de un tercer escalafón, relacionado con procesos habilitantes de apoyo, se destaca la Dirección Financiera, que involucra a la Unidad de Tesorería y Contabilidad, la Dirección Administrativa y de Talento Humano, y la Dirección de Tecnología y Sistemas de la Información. Por último, en los procesos agregadores de valor, se ubica la Dirección de Desarrollo de las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario, la Dirección de Productos y Servicios Financieros, la Dirección de Intelgencia de Mercados y de Gestión de Riesgos.	
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	Sistema de Gestión	La gestión de CONAFIPS se enfoca en evaluar la situación de sus diversos componentes, en aras de fortalecer aquellos elementos de mejor llegada y mejorar los que no han tenido un buen desempeño. De ahí que en una primera instancia, se desarrolle una evaluación integral del accionar de las organizaciones del sector financiero popular y solidario, concentrándose en un análisis de la posición que estas organizaciones tienen respecto a los servicios que entregan. Ello da pie al segundo momento de la gestión, enfocado en capacitaciones, asistencia técnica y transferencia de tecnologías a las organizaciones del sector, dependiendo de las necesidades que hayan presentado desde la instancia previa. Teniendo claro estos elementos, se trabaja en la situación de las líneas de crédito y financiamiento, poniendo atención en la demanda que tengan de diversas organizaciones. Con esto, se entregan garantías en la administración de los recursos, velando por su óptima utilización.
	Mecanismos de ingresos	Hay una serie de posibilidades de ingresar a la Corporación, dependiendo de la instancia de financiamiento a la que se quiera postular. Tal es el caso de la opción de recibir un anticipo, ante lo cual deberá presentarse una solicitud de recursos en función de un cronograma de desembolsos para los dos meses inmediatos siguientes a la fecha del desembolso, realizándose luego una liquidación de las operaciones desarrolladas, cuidando de reembolsar a la Corporación los excedentes no utilizados.

	Recursos disponibles	Por otro lado, también está la alternativa del reembolso, enfocándose en dar cuenta del detalle de operaciones de crédito para los emprendimientos de la Economía Popular y Solidaria. Para ello, se pone atención a que dichas operaciones presenten tasas utilizadas en los últimos que estén por debajo de las máximas del Banco Central del Ecuador y de la CONAFIPS, en actividades de inversión productiva, siendo vital para que la Corporación entregue montos como capital para nuevas operaciones.
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS		<u>Objetivo Estratégico: 1.</u> Fortalecer a las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario. Poniendo atención en la cobertura de la CONAFIPS, mediante el diseño y la implementación del Plan de Desarrollo de Capacidades en áreas priorizadas por la Corporación. Además de diseñar, implementar y consolidar un mecanismo estratégico de investigación y sistematización del conocimiento de esta organización, en el ámbito de las finanzas populares y solidarias. <u>Objetivo Estratégico: 2.</u> Diseñar, proponer e implementar productos y servicios financieros de segundo piso acorde a las necesidades de la Economía Popular y Solidaria. Se destaca desarrollar, promocionar e implementar productos y servicios financieros en función de la demanda de las áreas priorizadas por la CONAFIPS. <u>Objetivo Estratégico: 3.</u> Generar y mantener productos y servicios de tecnología de información integrales para las organizaciones del sector y la CONAFIPS. Por medio del desarrollo de plataformas tecnológicas homologadas que apoyen la gestión de la CONAFIPS y un soporte técnico eficiente a las distintas áreas y unidades operativas. <u>Objetivo Estratégico: 4.</u> Posicionar a la CONAFIPS en el Sistema Económico Popular y Solidario, como una Organización Financiera Pública eficiente, que impulsa la inclusión económica y social. Ello considerando la formulación y ejecución de un Plan de Marketing Directo y consolidando las prácticas y valores de la Corporación, en su interior y su entorno, mediante la formulación y ejecución de un Plan de Comunicación.
INDICADORES DE GESTIÓN	Nº de colocaciones Cantidad y montos de los préstamos	

9.1.6.3 Caso de organización de la economía social financiada

Nombre de la organización	Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza Minas
Tipo de Organización	Cooperativa
Sector	Servicios
Tipo de producto/servicio solicitados	Entrega de Créditos
Monto del Financiamiento	1.5 millones de pesos
Consideraciones	Dentro de los casos desarrollados por esta iniciativa está la relación que tuvo con la Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza Minas. Esta organización se preocupa de contribuir en la mejora de las condiciones de vida y desarrollo socioeconómico de las comunidades de intervención, brindando servicios financieros bajo un enfoque de solidaridad y responsabilidad social. A partir de ello, se preocupa por potenciar la solidez financiera, gobernabilidad, oportunidad y calidad de servicio de la cooperativa de manera de incrementar sus niveles de crecimiento y posicionamiento.

9.1.6.4 Consideraciones para la replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Respecto a las conceptualizaciones en el caso ecuatoriano, se destacan la naturaleza económica de las organizaciones del rubro y sus capacidades de acción, de acuerdo a sus necesidades. Con ello, se tienen antecedentes sobre las delimitaciones que le competen a estas organizaciones, lo cual, a su vez, permite contar con el escenario adecuado al momento de dictaminar posibilidades de financiamiento. Esto, para el caso chileno, sería de gran ayuda, pues, dentro de la necesidad de consolidar instancias de financiación de organizaciones del rubro, tener claridad respecto a las delimitaciones y posibilidades de acción de éstas, es un punto importante para la optimización de resultados.

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

El posicionamiento del sector de la Economía Social está alrededor de 8.000 millones de dólares, siendo cerca de un 10% del PIB del país.

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Dentro de los aspectos poco fortalecidos en la iniciativa, está la situación de difusión de sus principales características, especialmente lo que refiere a los alcances en cantidad de organizaciones y aportes propiamente tal. Ello es importante para dimensionar el impacto de esta iniciativa en el contexto de la situación de la Economía Social en Ecuador y las posibilidades de acción de las que dispone. Para la situación en Chile, en tanto, ello sería un aporte, en la medida que se aclare la información de las alternativas que entregue la institución encargada de generar proyectos de financiamiento para el rubro, ayudando a una óptima difusión.

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Dentro de los aspectos estructurales, la posibilidad de contar con una institución de la envergadura de CONAFIPS permite entrever los alcances de las posibilidades de financiamiento frente a las organizaciones que lo requieran, ya que tiene la capacidad de llegada a un gran número de trabajadores que estén con la necesidad de contar con los servicios de la Economía Social. Este es un elemento a considerar en su replicabilidad, pues permite tener un rango de acción e incidencia más amplio, fomentando una adecuada difusión de los principales servicios y productos que requieran organizaciones de trabajadores, de acuerdo a sus necesidades.

Principales actores involucrados en la ejecución de la experiencia

CONAFIPS, más que depender de una institución en particular, trabaja a la par con Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario (OSFPS), quien se encarga de coordinar aquellas instituciones propicias para ser parte de esta iniciativa.

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

En las principales ventajas, están los alcances de la oferta de servicios de esta iniciativa, pues al considerar un gran espectro de organizaciones que están bajo su rango de acción, pueden difundir de manera más óptima las posibilidades de financiamiento hacia aquellos grupos que más lo requieran.

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

El público al que apunta esta iniciativa, se concentra principalmente en organizaciones de economía social que brindan productos y servicios en el contexto ecuatoriano.

Factores de éxito de la experiencia

El éxito de esta iniciativa depende del desarrollo administrativo y la envergadura de CONAFIPS, pues sus alcances y capacidad de organización son de gran importancia al momento de coordinar acciones con las organizaciones de Economía Social que requieren de sus servicios.

9.1.7 FONDO DE CAPITAL PARA EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA – MEXICO

9.1.7.1 Contextualización del país de la experiencia

PAIS	MEXICO		
CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS	INDICADOR DE COMPARACIÓN	CHILE	MEXICO
	Producto Interno Bruto (PIB) [Millones $] 2013	208.248	1.280.064
	Producto Interno Bruto (PIB) per cápita [$] 2013	11.819	10.790
	Exportaciones [Millones $] 2013	58.254,2	385.937
	Exportaciones [%PIB] 2013	27,97%	30,17%
	Importaciones [Millones $] 2013	59.951,3	386.973
	Importaciones [%PIB] 2013	28,79%	30,25%
	Población [Hab] 2013	17.619.708	122.300.000
	[illegible]	23	61
	Superficie []	756.096	1.964.380
DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DEL PAÍS	• Definición de Economía Social La actual situación de la economía social en México, está especificada en el artículo 360 de la Ley Federal de Trabajo, siendo parte de sindicatos constituidos por trabajadores de una misma profesión, oficio o especialidad, los que están acompañados por organizaciones dentro de las empresas, por industrias (sindicatos en dos o más empresas del mismo rubro) y nacionales de industria (en sindicatos que presten sus servicios en una o varias empresas de la misma rama industrial, instaladas en dos o más Entidades Federativas). • Definición Asociación Gremial A su vez, en el artículo 361, se detallan las asociaciones de patrones, estando el caso de aquellas formadas por patrones de una o varias ramas de actividades, o bien, con un carácter nacional, formados por patrones de una o varias ramas de actividades de distintas Entidades Federativas.		
NIVEL DE CONTRIBUCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL A LA ECONOMÍA NACIONAL	Se estima que hay alrededor de 47 mil empresas asociativas solidarias, con 8 millones de socios, constituyendo el 18% de la población económicamente activa (PEA), la que en 2013 asciende a 44 millones de personas (Heredia & Gómez-Chico, 2013).		
PRINCIPAL INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA	A pesar de recalcarse la importancia de estas organizaciones en la constitución del país, por medio de iniciativas que han mejorado la organización y expansión de sectores de la Economía Social, se mantiene una dispersión en políticas de fomento y apoyo desde los distintos niveles de gobierno (Heredia & Gómez-Chico, 2013). Frente a este escenario, han surgido propuestas para homogeneizar el accionar de políticas públicas en la materia, a través de la aprobación de la Ley General de Economía Social y Solidaria, en el período 2011-2012, siendo parte fundamental en el marco jurídico del tema. Concentrándose en las posibilidades de financiamiento a las que disponen las organizaciones de este sector, quedó en debate la creación de figuras jurídicas específicas que respondan a las características de las empresas de economía social, para afianzar el avance de sus proyecto (Heredia & Gómez-Chico, 2013).		

9.1.7.2 Sistematización de la experiencia

NOMBRE DE LA EXPERIENCIA	FIDES
PÚBLICO OBJETIVO	399.265 beneficiarios
TIPOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPONIBLES	65.193 socios vinculados
ESTRUCTURA DEL ORGANISMO O INSTITUCIÓN	**Consejo de administración:** responsable del cumplimiento de los objetivos y el seguimiento de las estrategias planteadas. Integrado por representantes de los accionistas de Fides y por al menos dos miembros con total independencia de dichos accionistas. **Comité de inversión:** responsable de tomar las decisiones de inversión del fondo, como es el caso de los motivos y condiciones. Carácter unánime en las decisiones. Está integrado por personas clave involucradas en la gestión del fondo, siendo algunas parte del consejo de administración. Experiencia en economía social y en gestión de inversiones como elemento clave de quienes componen este comité. **Comisión asesora:** debe emitir una opinión sobre las inversiones potenciales del fondo y señalar cualquier situación de conflicto de interés para su solución. Conformada por miembros que tengan independencia en relación con los accionistas de Fides el equipo gestor y las inversiones. Interdisciplinariedad, con diversas visiones desde la economía social, ámbitos empresariales y otros sectores como clave para esta comisión.
SISTEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LA EXPRIENCIA	El sistema de gestión de esta iniciativa, en primer lugar, tiene empresas de mayor alcance, dentro de un primer nivel, siendo el caso de Sociedad Cooperativa, Sociedad de Producción Rural y Sociedad de Solidaridad Social las encargadas de dictaminar las principales necesidades del fondo. Estas empresas se vinculan con parte del conglomerado Ecosol, las que están dentro de los rubros agroindustria, servicios financieros, energía renovable, educación y salud, para ir desarrollando el Fondo Fides a partir de la inversión en cada una de ellas. Con esta base, se fortalece el aporte a grupos empresariales de la economía social, pudiendo optar a los diversos aportes de capitales, dependiendo de las necesidades que tengan las empresas, ya sea por rubro o la inversión requerida. Sobre las ramificaciones de esta iniciativa, se concentran en dar cabida a una serie de fondos que abarcan diversas etapas del desarrollo de cooperativas u otras organizaciones. Especialmente dedicados al aporte de capitales, las características de Fides apuntan a fomentar, en primera instancia, fondos de capital ángel, siendo centrales en las primeras etapas de una iniciativa; ello va a la par con el fomento de fondos de capital semilla, apuntando a la pre operación del negocio. En un segundo plano, se ubican los fondos de capital emprendedor, preocupado de los insumos para las primeras operaciones del negocio, y los fondos de capital de crecimiento y consolidación, abocado a instancia en las que la iniciativa ya está en pleno desarrollo, requiriendo aportes para su sustento. Con ello, los fondos de Fides van en la línea de seguir las etapas de formación y consolidación de iniciativas de organizaciones de la Economía Social, preocupándose por un respaldo de capitales como su principal aporte para el sector. El proyecto busca levantar un capital de 1.200 millones de pesos mexicanos, con un período de inversión en las empresas del portafolio iniciado el primer semestre del 2014, y durará 48 meses. La duración de la iniciativa será de diez años. A su vez, se generarán ingresos asociados, por un lado, a gastos de Organización, con el cobro único del 1% a los involucrados; gastos de Administración, los que corresponderán de un 2 a 2,5%, con un cobro anual escalonado; y una tasa interna

		de retorno, dentro de las empresas promovidas, con cerca de un 15%. Con ello, se tiene presupuestas un rendimiento para el fondo de 12,4% nominal anual compuesto, en pesos mexicanos (Heredia & Gómez-Chico, 2013).
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	El fondo FIDES persigue cinco objetivos: - Contar con un instrumento para desarrollar empresas de la economía social - Consolidar este sector de la economía - Crear empleos - Redistribuir la riqueza - Ofrecer rendimientos competitivos a sus inversionistas.	
INDICADORES DE GESTIÓN	Nº de colocaciones	Las colocaciones del proyecto han ido de la mano con el acercamiento a diversos grupos de la economía social, siendo quienes tienen la posibilidad de recibir el capital del fondo. Entre estos grupos destacan el Grupo Yomol A'tel; Grupo Comunidades Campesinas de Camino; Jade Grupo Cooperativo Mexicano; Grupo Michoacán; Grupo Zamora; Federación Indígena Ecológica de Chiapas; Grupo Mondragón; Grupo El Grullo (Heredia & Gómez-Chico, 2013).
	Cantidad y montos de los préstamos	Sobre las ramificaciones de esta inicativa, se concentran en dar cabida a una serie de fondos que abarcan diversas etapas del desarrollo de cooperativas u otras organizaciones. Especialmente dedicados al aporte de capitales, las características de Fides apuntan a fomentar, en primera instancia, fondos de capital ángel, siendo centrales en las primeras etapas de una iniciativa; ello va a la par con el fomento de fondos de capital semilla, apuntando a la pre operación del negocio. En un segundo plano, se ubican los fondos de capital emprendedor, preocupado de los insumos para las primeras operaciones del negocio, y los fondos de capital de crecimiento y consolidación, abocado a instancia en las que la iniciativa ya está en pleno desarrollo, requiriendo aportes para su sustento. Con ello, los fondos de Fides van en la línea de seguir las etapas de formación y consolidación de iniciativas de organizaciones de la Economía Social, preocupándose por un respaldo de capitales como su principal aporte para el sector.
	Nº de socios	Se calcula que son 65.193 socios vinculados y 399.265 beneficiarios dentro del Fondo Fides

9.1.7.3 Consideraciones para la replicabilidad

Diferencias y similitudes en el desarrollo conceptual e institucional

Conceptualizaciones

Dentro del caso mexicano, las conceptualizaciones en la materia apuntan a realzar la importancia de las organizaciones de Economía Social al momento de abordar problemas característicos de diversos trabajos. Con ello, se pone atención a la centralidad de contar con los respaldos necesarios para que los trabajadores cuentan con las garantías institucionales necesarias para formar organizaciones que vayan en la línea de los objetivos de la Economía Social. Para el caso chileno, este elemento aclaratorio sería de gran ayuda, pues permitiría identificar las principales necesidades de grupos de trabajadores para llevar a cabo iniciativas de cooperativas u otras organizaciones del rubro.

Posicionamiento de este tipo de economía en el país

Considerando 47 mil empresas asociativas solidarias, se estiman alrededor de 8 millones de socios, siendo el 18% de la población económicamente activa (PEA), la que en 2013 asciende a 44 millones de personas.

Análisis del contexto para replicar la iniciativa

Aspectos poco fortalecidos y que se podrían fomentar o potenciar a corto y mediano plazo

Dentro de los elementos que se podrían potenciar, tomando en consideración lo sucedido en Chile, son la difusión de las experiencias que se han desarrollado dentro del Fondo Fides, además de tener claridad sobre los alcances de las acciones de este fondo, en tanto se hace necesario dar cuenta del impacto de las alternativas de financiamiento, como rasgo que evidencia la consecución o no de la ayuda hacia las organizaciones del sector.

Aspectos estructurales (P.E: Culturales, Constitucionales) que incidirían en la replicabilidad

Sobre los aspectos estructurales de esta iniciativa, es importante destacar el vínculo institucional que posee con experiencias de otros países, lo cual le entrega un respaldo de solvencia y desarrollo con otros fondos de financiamiento, siendo clave para una mejor difusión de los beneficios de la iniciativa. Para el caso de Chile, esto sería un elemento clave en su replicabilidad, pues reforzar una red de apoyo en el financiamiento de organizaciones en el rubro sería clave para sustentar de mejor manera un resurgimiento de iniciativas de esta clase en el país.

Principales actores involucrados en la ejecución de la experiencia

Inversionistas, (accionista) economía social de México e internacional que tiene su raíz en la economía social mexicana. Es una empresa creada para promover la inversión en la economía social y/o en las empresas de desarrollo incluyente en México. En ella participan varias instituciones y personas, entre ellas: Jade Fundadora SAPI de CV (integrada por personas físicas, representa los objetivos fundacionales del Grupo Jade5, de lograr la consolidación de las Empresas de la Economía Social y Solidaria y/o el Desarrollo Incluyente en México); el Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOP) de Uruguay y la Sociedad Financiera de Bancos Éticos y Alternativos (SEFEA).

Esta asociación ofrece una gran sinergia. En conjunto estos accionistas y aliados que se asocian para administrar el Fondo Fides, garantizan: Estabilidad y cohesión en la toma de decisiones (gobernabilidad); Transparencia; Historial (track record); Experiencia en el ámbito de la economía social; Experiencia en administración de fondos de capital; Conocimiento del mercado y de los negocios en México; Capacidad de innovación y creatividad; Institucionalidad y gobierno corporativo; e Inversiones de capital (accionistas).

Análisis de la replicablidad de los instrumentos financieros

Principales ventajas y desventajas de la oferta de servicios y productos

Respecto a la oferta de servicios y productos, la principal ventaja es su envergadura, a partir del vínculo que se tiene con otras instituciones del rubro en otros países. Con ello, se presenta la posibilidad de darle un mayor sustento a los servicios entregados, en tanto se cuenta con el respaldo de otras experiencias consolidadas.

Principal público con el que trabaja (colocaciones orientadas a adultos mayores, sindicatos, organizaciones de la economía social, abiertas, otros)

El público al que apunta son trabajadores dentro de las principales organizaciones de economía social en el contexto mexicano.

Factores de éxito de la experiencia

El éxito de esta iniciativa se relaciona con el desarrollo administrativo que presenta en la red de organizaciones que están tras su desempeño. Esto debido a que, con el aporte de otras experiencias de países como España o Canadá, el Fondo Fides se presenta como una alternativa consolidada y legitimada por otras perspectivas de organizaciones de Economía social.

9.2 Experiencias nacionales exitosas

En el siguiente apartado se proporcionará información de caracterización de 7 experiencias nacionales que dentro de sus acciones se dediquen a financiar o proporcionar servicios financieros a organizaciones de la economía social y que hayan tenido experiencias exitosas producto de ese financiamiento.

Nº	Instrumento	Institución	Objetivo
1	PROYECTOS ASOCIATIVOS DE FOMENTO (PROFO)	CORFO	Apoyar a un grupo de empresas para que, de manera conjunta, incorporen mejoras en gestión, resuelvan problemas que afecten su capacidad productiva, desarrollen capital social y/o generen una estrategia de negocio asociativa, para que mejoren su oferta de valor y accedan a nuevos mercados
2	GESTIÓN DE INNOVACIÓN EN COOPERATIVAS	FIA	Cooperativa de Ahorro y Crédito que promueve el ahorro y la inversión de sus Socios, entregando instrumentos de ahorro y financiamiento a sus asociados pertenecientes a todos los sectores socioeconómicos, buscando apoyarlos en maximizar su bienestar personal y económico, buscando a la vez entregar y promover los principios y valores cooperativos
3	PROGRAMAS DE CRÉDITO CON GARANTÍAS ESTATALES	CORFO	Otorgar garantías a través de coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de créditos de fomento productivo (inversiones y capital de trabajo) que las instituciones financieras otorguen a las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, no se aplicará límite de venta en el caso de empresas ubicadas en tierras indígenas.
4	CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES GREMIALES Y EMPRESARIALES	SERCOTEC	Formalización de grupos de empresarios/as y, por la otra, el fortalecimiento de su asociatividad, la mejora de su capacidad de gestión y la generación de nuevos y mejores productos y/o servicios ya existentes. Se prioriza en la presente convocatoria, el desarrollo de giras tecnológicas y al sector turismo como una industria dinamizadora de la economía regional.
5	PROGRAMA DE DESARROLLO DE INVERSIONES (PDI)	INDAP	Cofinanciar inversiones destinadas a incorporar tecnologías orientadas a capitalizar y modernizar los procesos productivos de las empresas campesinas, contribuyendo con ello al desarrollo de la competitividad.
6	CRÉDITO EMPRESA A LARGO PLAZO	INDAP	Otorgar financiamiento para el fomento y/o desarrollo de actividades productivas, comerciales y de servicios, de carácter silvoagropecuario, y otras que se ajusten a los objetivos institucionales
7	CRÉDITOS	CUMPLO	Generar una plataforma de créditos entre personas (peer to peer) , y conectar directamente a los que quieren ahorrar con pymes que necesitan financiamiento

9.2.1 PROYECTOS ASOCIATIVOS DE FOMENTO (PROFO)

Instrumento	PROYECTOS ASOCIATIVOS DE FOMENTO (PROFO)
Institución	Corporación de Fomento a la Producción(CORFO)
Objetivo	Apoyar a un grupo de empresas para que, de manera conjunta, incorporen mejoras en gestión, resuelvan problemas que afecten su capacidad productiva, desarrollen capital social y/o generen una estrategia de negocio asociativa, para que mejoren su oferta de valor y accedan a nuevos mercados
Objetivos Específicos	- Promover en las Pymes el valor estratégico del trabajo colaborativo y la asociatividad, como herramienta para el mejoramiento de su oferta de valor y acceso a nuevos mercados. - Identificar brechas en las empresas beneficiarias que afectan su productividad y acceso a nuevos y/o mejores mercados. - Identificar oportunidades de mercado y/o oportunidades de mejoramiento tecnológico para las empresas. - Desarrollar e implementar un plan de trabajo orientado a la resolución de brechas de las empresas beneficiarias y al aprovechamiento de oportunidades, impulsando mejoras y/o desarrollando estrategias de negocios colaborativos, de acuerdo a sus características productivas, bienes/servicios e industria.
Monto Disponible	**Línea de crédito Corfo:** Tamaño mínimo de UF 100.000 y máximo de UF 550.000
Características	- El cofinanciamiento de CORFO a un PROFO no podrá exceder el 70% del costo total en cada Etapa. - Los montos máximos de cofinanciamiento para cada Etapa son: • El cofinanciamiento total de CORFO para la Etapa de Diagnóstico no podrá exceder los $8.000.000.- (ocho millones de pesos). • El cofinanciamiento anual de CORFO para la Etapa de Desarrollo no podrá exceder los $40.000.000.- (cuarenta millones de pesos). Con estos recursos podrán cofinanciarse todas aquellas actividades necesarias para el desarrollo de cada Etapa del Programa, tales como el diagnóstico de las empresas participantes, la elaboración del Plan de Trabajo y su implementación a través de la contratación de consultorías, asistencia técnica, capacitación y acciones de promoción y difusión, según la Etapa a la cual corresponda.
A quienes está dirigido	- Empresas con rentas líquidas imponibles o ventas anuales netas mayores a 2.400 UF y menores a 100.000 UF - En cada PROFO se podrán incorporar empresas de menor o mayor nivel de rentas o ventas a los señalados, las que en conjunto no deberán exceder el 35% del número total de empresas participantes. - Pueden acceder empresas con un tiempo de operación inferior a un año, en la medida que su proyección de rentas o ventas permita establecer el cumplimiento de las ventas precedentes señaladas. - Grupo de al menos 3 empresas
Etapas	- <u>Etapa de Diagnóstico:</u> Consiste en la realización de un conjunto de actividades necesarias para determinar la viabilidad de la implementación de una nueva estrategia colaborativa, identificando sus oportunidades de negocio y brechas, los objetivos comunes al grupo de empresarios y su preparación para trabajar de manera colaborativa. Dado lo anterior, durante esta etapa, deberá diseñarse un Plan de Trabajo que permita

	alcanzar las metas definidas. La duración de esta Etapa no podrá ser superior a seis meses y para su ejecución deberá contratarse un consultor. - Etapa de Desarrollo: Consiste en la realización de un conjunto de actividades necesarias para la concreción del Plan de Trabajo diseñado en la Etapa de Diagnóstico. La duración de esta Etapa no deberá ser superior a tres años. Si sólo se postulare a esta etapa, se deberá contar con un Diagnóstico en conformidad a lo indicado en el párrafo anterior.
Operación	La administración de este Programa se encuentra externalizada, a través de entidades públicas o privadas, denominadas Agentes Operadores Intermediarios (AOI). Ellos, en conformidad a este Reglamento, son los habilitados para postular y administrar los proyectos de empresas interesadas, además, son los responsables de velar por el cumplimiento de las obligaciones financieras, de las actividades y objetivos del Programa. Cuando circunstancias excepcionales así lo ameriten, el Comité de Asignación de Fondos - CAF podrá resolver que uno o más de estos proyectos sean supervisados y administrados directamente por CORFO, determinando los procedimientos respectivos. La operación de los Proyectos deberá ajustarse a las instrucciones que imparta la Gerencia de Desarrollo Competitivo de CORFO en relación a los procedimientos.

Instituciones Intermediarias	CORDENOR	CCII	CORPROA	FEDEFRUTA	CORPARAUCO
	CODESSER	ASOEX	COPEVAL	ACTI	SOFO

8 INSTITUCIÓN FINACIADA

Nombre de la organización	APICOOP
Tipo de Organización	Cooperativa
Fecha del financiamiento	26 de marzo del 2012
Región	XIV, Región de Los Ríos
Nombre de la operación	APIARANDANOS
Código de la Operación	14.2010.42185-9/DES-2
Agente Operador Intermediario	CODESSER
Monto	$6.293.131.-

Reseña de la Organización

La Cooperativa Apícola Campesina de Valdivia (Apicoop Ltda.), que agrupa a 120 pequeños productores, exportó 300 toneladas de miel en 1999.

Empresa que se encarga de comercializar la miel de diferentes productores, distribuidos desde Rancagua hasta Chiloé, al mercado europeo a través de un sistema de comercialización denominado Comercio Justo.

Este proyecto tenía tres objetivos; crear una fuente de trabajo complementaria a las actividades típicas de los pequeños agricultores; mejorar la calidad de vida; y crear una organización social. Al sexto año se habían logrado los dos primeros objetivos. Quedaba pendiente el tema de la organización campesina, objetivo que costó un poco más- asegura su gerente Juan Eduardo Henríquez, porque no estaba el escenario social y político como para perfilar una organización que pudiera ser absolutamente independiente.

Hace cinco años atrás los socios de la empresa decidieron implementar un sistema de diversificación productiva, por lo que realizaron la compra de un predio en la ciudad de Paillaco con el objetivo de establecer un huerto de arándanos. Se establecieron con 5 variedades de arándanos, con el fin de generar un producto diferenciado para vender en el extranjero. El proyecto se llamó Apiarándanos.

Consideraciones	Si bien se identifica el proyecto de Apiarándanos como al que se hace mención como Proyecto de Fomento de Corfo, esta institución ha trabajado en reiteradas ocasiones a través de este tipo de programa. Se señala a Corfo y en específico a este programa como un eje estratégico como fuente de financiamiento. Este tipo de financiamiento ha generado que la cooperativa haya sido capaz de desarrollar una nueva línea de producción centrada en el arándano, llegando a establecer vínculos comerciales con empresas de Europa, a las cuales se les abastece con miel de Apicoop y arándanos de Apiarándanos para la realización de productos como una barra energética de la empresa inglesa GeoBars[57].

9.2.2 PROYECTOS DE GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN COOPERATIVAS

Instrumento	PROYECTOS DE GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN COOPERATIVAS
Institución	Fundación para la Innovación Agraria
Misión de la Institución	Promover la cultura de la innovación y los procesos de innovación en el sector agrario, agroalimentario y forestal.
Objetivo	Fortalecer la capacidad que debe desplegarse a lo largo de todos sus procesos y desarrollarse mediante los mecanismos que Le prioricen
Objetivos específcos	- Fortalecer el modelo cooperativo del sector agrario y forestal como entidades que, basadas en la cooperación y la innovación, juegan un rol relevante en la economía de los territorios a través de diversas acciones en materia productiva, comercial y social de carácter sustentable. - Detectar las brechas asociadas al modelo que se busca fortalecer en cada organización, en su entorno territorial, así como en los distintos actores de la cadena productiva y comercial con los cuales se vinculan, identificando acciones e indicadores de sostenibilidad, replicabilidad y dar robustez al modelo asociativo cooperativo - Impulsar la gestión de la innovación en las Cooperativas del sector agrario y forestal de manera de aprovechar las oportunidades que ésta ofrece para fortalecer las áreas de trabajo y resultados alcanzado en la propia organización, apoyar el desarrollo económico y social de los asociados, y el impacto de la cooperativa en los territorios de influencia. - Identificar áreas de trabajo cooperativo entre las organizaciones y al interior de éstas (incorporando a sus asociados) que permitan diseñar políticas de actuación a nivel público y privado de manera de dar continuidad a los esfuerzos y alianzas entre éstos para potenciar el impacto de su accionar en materia de desarrollo productivo.

[57] Ver en: https://www.traidcraftshop.co.uk/t-apicoop.aspx
http://www.lovegeobar.com/global-mix/honey/

Monto Disponible	Aporte FIA: Máximo $22.000.000. Hasta 70% costo total Aporte Ejecutor y asociados (contraparte): Mínimo 30% del costo total, compuesto por aportes no pecuniarios (valorizado) y pecuniarios.
Características	La entidad postulante deberá: - Acreditar que cuenta con personalidad jurídica vigente y que su(s) representante(s) legales) posee(n) facultad(es) suficiente(s) para suscribir el respectivo contrato de ejecución. - Contar con capacidad para otorgar las garantías solicitadas por FIA para respaldar los recursos financieros que aporta. - Poseer una cuenta bancaria para la administración de los fondos entregados para el cofinanciamiento de la propuesta. No se acepta utilizar para estos efectos una cuenta bancaria personal del representante legal o socio, coordinador o de otro tercero. Los postulantes pueden establecer alianzas con institutos de investigación, universidades, institutos profesionales, empresas consultoras, organizaciones no gubernamentales (ONGs), profesionales, técnicos u otros.
A quienes está dirigido	Cooperativas legalmente constituidas en Chile, relacionadas con el sector agrícola, pecuario, forestal y agroalimentario, que se dediquen a la producción, transformación, comercialización y/o prestación de servicios.

8 INSTITUCIÓN FINACIADA

Nombre de la organización	Cooperativa Vitivinícola Loncomilla
Fecha del financiamiento	2014
Región	VII, Región del Maule
Nombre de la operación	Incorporación de herramientas innovadoras, gestión agrícola, sustentabilidad ambiental y modelo de negocio, para la modernización de la Cooperativa Vitivinícola Loncomilla Ltda.
Código de la Operación	PYT-2014-0407
Monto	Aporte FIA: $34.258.672.-
	Reseña de la Organización

La cooperativa fue constituida el 14 de Enero del año 1959 y fue formada por un grupo de visionarios viticultores de la zona de San Javier y Villa Alegre, cuyo objetivo fue el desenvolvimiento técnico y al mejoramiento económico de las actividades vitivinícolas, como también, promover el progreso de sus socios en el orden social y cultural.

Conforme a sus Estatutos Sociales, su objeto es comercializar y procesar las uvas que le suministran sus socios o terceros transformándolas en vino u otros productos derivados y comercializarlos.

Actualmente la Cooperativa está compuesta por 100 miembros en su gran mayoría pequeños productores y está apoyada en sus labores por organismos del Estado tales como CORFO e INDAP y en Marzo 2011 fue certificada Comercio Justo (FLO) y está permanentemente capacitando a funcionarios y profesionales.

Consideraciones	La cooperativa ha trabajado en más de una ocasión en conjunto con la Fundación de Innovación Agraria, participando de proyectos anteriores, en los cuales se han podido genera instancias reconocidas de trabajo innovador, financiando iniciativas como la de desarrollo de productos vitivinícolas sin alcohol[58]. Con ello se releva la presencia de la Fundación e iniciativas que fomentan y financian el desarrollo de la gestión e innovación.

[58] Ver en: http://www.inia.cl/blog/2015/01/28/inia-fia-y-cooperativa-loncomilla-presentan-el-primer-vino-sin-alcohol-de-chile/

9.2.3 PROGRAMAS DE CRÉDITO CON GARANTÍAS ESTATALES

Instrumento	PROGRAMAS DE CRÉDITO CON GARANTÍAS PARA INVERSIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO FOGAIN
Institución	Corporación de Fomento a la Producción(CORFO)
Objetivo	Otorgar garantías a través de coberturas o subsidios contingentes destinados al desarrollo de alternativas de créditos de fomento productivo (inversiones y capital de trabajo) que las instituciones financieras otorguen a las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, no se aplicará límite de venta en el caso de empresas ubicadas en tierras indígenas.
Monto Disponible	$190.200.000[59]
Características	- Los intermediarios financieros que pueden participar son: Bancos, Empresas de factoring o leasing, Cooperativas de Ahorro y Crédito supervisadas por la SBIF o por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Cajas de Compensación y Fundaciones. - Se les exige a los intermediarios financieros poseer políticas de provisiones, de acuerdo a los criterios y normas establecidos para los bancos por la SBIF, aun cuando no se encuentren fiscalizados por dicha Superintendencia. - Todos los intermediarios financieros que deseen operar el Programa deberán contar con al menos una clasificación de riesgo de solvencia igual o superior a BBB (incluida BBB-) y en el caso de las Cooperativas de Ahorro y Crédito supervisadas por el Ministerio de Economía deberán tener una calificación de al menos el nivel denominado "A" (equivalente a "bueno"). - Las operaciones que los intermediarios financieros otorguen a los beneficiarios son: crédito de dinero, líneas de crédito, leasing financiero, leaseback y factoring. Además, se detalla una serie de condiciones específicas para cada tipo de operación.
A quienes está dirigido	Orientada a empresas privadas (personas jurídicas o personas naturales con giro), productoras de bienes y servicios, que cumplan con alguna de las siguientes condiciones: - Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA) cobertura máxima de hasta un 80% del monto de financiamiento, con tope máximo de cobertura de UF 18.000. - Empresas emergentes (sin historia, pero con proyección de ventas acotadas a UF 100.000) - Beneficiarios de proyectos de inversión en tierras indígenas (sin límite de venta máxima)

Estimación de porcentaje de la cobertura

Tamaño empresa (Según nivel de ventas)	Tope por Empresa (UF)	Operaciones con plazo de hasta 60 meses (%)		Operaciones con plazo sobre 60 meses		Top Cobertura Máximo por Empresa (UF)
		Operación de hasta 36 meses de plazo total (%)	Operación de hasta 36 meses y de 60 meses de plazo (%)	Porcentaje Máximo (%)	Margen Cobertura Adicional (UF)	
Hasta UF 2.400	5.000	Hasta 60	Hasta 80	Hasta 80	-	5.000
Mayor a UF 2.400 y hasta UF 25.000	7.000	Hasta 60	Hasta 80	Hasta 80	5.000	12.000

[59] Referido al año 2013. Ver en: Estudio sobre los Programas de Crédito con Garantía Estatal

	Mayor a UF 25.000 y hasta UF 100.000	9.000	Hasta 40	Hasta 50	Hasta 70	9.000	18.000

Operación	La operación del Programa de Cobertura será llevada en una cuenta financiera de ingresos y gastos separada e independiente de Corfo. La cuenta financiera del fondo incrementará sus recursos debido a las inversiones realizadas por Corfo en el mercado de capitales de acuerdo a los estatutos de la organización, las comisiones que se perciban, las recuperaciones que se obtengan de los subsidios pagados y por los recursos que se le lleguen mediante transferencias presupuestarias. Además, en la cuenta del fondo se rebajarán los pagos de las coberturas crediticias.
Instituciones Intermediarias	Banco BBVA, Banco BCI, Banco BICE, Banco CrediChile, Banco de Chile Banco Internacional, Banco Santander, Banco Security, BCI Factoring, Banco Estado Coocretal, Ahorrocoop, Coopeuch, Lautaro Rosas, Parinacoop Corpbanca, Factoring Security, Firsts Factors S.A, Incofin S.A, Interfactor S.A Oriencoop, Progreso S.A, Scotiabank, Servifactoring S.A, Penta Financiero Banco Itau, Banchile Factoring, Baninter Factoring, Tanner Servicios Financieros S.A
Consideraciones	Este programa permite trabajar en el acceso a financiamiento en dos líneas de acción por una parte le permite a las empresas a disminuir las dificultades para respaldar la solicitud de financiamiento a través de garantías. Y por el otro, les dinamiza el mercado a las cooperativas de ahorro y crédito en tanto intermediarios. Sumado a lo anterior se menciona que este programa "durante el primer semestre del año 2015 benefició más de 26.000 empresas, un 80% de las cuales pertenecen al segmento de micro y pequeñas empresas, permitiéndoles acceder a financiamiento por 866 millones de dólares, con una tasa de cobertura promedio de un 61%. En el mismo período, el destino de los créditos respaldados con la Garantía FOGAIN fue en un 60% para inversión y el resto para capital de trabajo en donde los sectores económicos comercio, transportes y agricultura tuvieron la mayor incidencia, llegando a representar más del 75% de las operaciones de crédito. En tanto, la zona centro sur del país, comprendida entre la Región de Valparaíso y la Región de los Lagos, concentra un 85% de los créditos"[60] En lo que refiere a la distribución por rubro, Traub (2013) señala que las empresas que más utilizaron este instrumento fueron comercio (28,8%), construcción (17,0%), transporte (16,4%) y agricultura (13,4%); entre ellos concentraron el 75,6% del total de las operaciones. En términos de los montos garantizados, también lideró el sector comercio (26,0%), seguido por construcción (20,1%), transporte (13,3%) y agricultura y actividades inmobiliarias, con 10,5% cada uno. Estos sectores concentraron 80,4% de las colocaciones.

[60] Ver en: http://www.propymechile.com/columnas/11367-pymes-columnas-opinion-pyme-luis-felipe-oliva.html

9.2.4 CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES GREMIALES Y EMPRESARIALES

Instrumento	CREACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE ASOCIACIONES GREMIALES Y EMPRESARIALES
Institución	Servicio de Cooperación Técnica (SEROTEC)
Objetivo	Formalización de grupos de empresarios/as y, por la otra, el fortalecimiento de su asociatividad, la mejora de su capacidad de gestión y la generación de nuevos y mejores productos y/o servicios ya existentes. Se prioriza en la presente convocatoria, el desarrollo de giras tecnológicas y al sector turismo como una industria dinamizadora de la economía regional.
Montos Disponibles	Para la Linea 1: financiamiento de de asociaciones no consolidadas: SERCOTEC entrega un subsidio no reembolsable de hasta $ 5.000.000 (cinco millones de pesos), destinado principalmente a la formalización de nuevas asociaciones gremiales, empresariales, federaciones y/o confederaciones regionales y al mejoramiento de la gestión de sus asociados. Para línea 2: financiamiento de asociaciones consolidadas SERCOTEC entrega un subsidio no reembolsable de hasta $15.000.000 (quince millones de pesos), orientado principalmente a proyectos de desarrollo institucional que permitan fortalecer la asociatividad, el ofrecimiento de nuevos servicios y/o la mejora de los actuales para los asociados y la mejora de la gestión.
Características	El programa en ambas líneas de financiamiento exige a los postulantes que sus proyectos consideren un cofinanciamiento mínimo en efectivo equivalente al 15% sobre el valor del subsidio de SERCOTEC, el que deberá ser entregado previo a la firma del respetivo contrato para la ejecución del proyecto en caso de resultar ganador.
A quienes está dirigido	**Asociaciones no consolidadas (Línea de financiamiento 1):** a. Grupos de empresarios/as interesados en constituir un gremio u otro tipo de organización (de los mencionados en el Cuadro Nº1). b. Organizaciones comunitarias funcionales, de micro y pequeños empresarios/as. c. Asociaciones gremiales y empresariales ya existentes, que deseen formar una federación o confederación de carácter regional **Asociaciones consolidadas (Línea de financiamiento 2):** Se entenderán como Asociaciones Consolidadas las siguientes: a. Asociaciones gremiales y/o empresariales de micro y pequeños empresarios/as, ya sean, cooperativas de trabajo, sindicatos empresariales, cámaras de comercio y cámaras de turismo, que estén legalmente constituidas ante el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo o ante quien corresponda. b. Federaciones o Confederaciones con presencia regional, Corporaciones y Fundaciones conformadas por micro y pequeñas empresas.

8	INSTITUCIÓN FINACIADA
Nombre de la organización	
Tipo de Organización	Asociación Gremial
Fecha del financiamiento	2013
Región	III, Región de Atacama
Nombre de la operación	Fortalecimiento de Asociación de pequeños empresarios industriales de Coquimbo
Objetivos del financiamiento	Los principales objetivos de su proyecto son levantar las necesidades de la empresa en materia de desarrollo productivo para articular soluciones a través de la asociación,

	conocer experiencias exitosas de otras asociaciones y aumentar y mejorar la comunicación con su entorno, dando a conocer las actividades que desarrolla.
Monto	$10.000.000.-

Reseña de la Organización

Asociación Gremial de Industriales de Coquimbo (ASOINCO) que agrupa a 104 empresarios de varios rubros comerciales que quieren crecer en desarrollo productivo, conocer experiencias exitosas de otras asociaciones y mejorar su difusión.

Esta entidad que incorpora a 104 pequeños empresarios del sector industrial de varios rubros comerciales, principalmente en servicios a la minería.

En lo que refiere a las cualidades de este tipo de programas para las asociaciones, en fuentes secundarias, personeros de esta institución declaran que ""Una propuesta de un gremio sin un valor asociativo no tiene sentido. De hecho nuestro proyecto tiene considerado visitar gremios de alto nivel en Chile como los de la Primera, Segunda y Tercera regiones, que son líderes nacionales en actividad minera, que es el foco de Asoinco"[61].

Consideraciones	Este programa logra una cobertura a nivel nacional, otorgando montos atractivos para cada una de las organizaciones, y buscando desarrollar iniciativas que fomenten la articulación local para cada región.

9.2.5 PROGRAMA DE DESARROLLO DE INVERSIONES (PDI) y CRÉDITO A LARGO PLAZO

Instrumentos	PROGRAMA DE DESARROLLO DE INVERSIONES (PDI) CRÉDITO PARA EMPRESAS	
Institución	Instituto de Desarrollo Agropecuario	
Objetivo	PDI	Cofinanciar inversiones destinadas a incorporar tecnologías orientadas a capitalizar y modernizar los procesos productivos de las empresas campesinas, contribuyendo con ello al desarrollo de la competitividad.
	Crédito	Financiamiento para el fomento y/o desarrollo de actividades productivas, comerciales y de servicios, de carácter silvoagroapecuario, y otras que se ajusten a los objetivos institucionales
Montos Disponibles	PDI	Postulante individual: Máximo de $2.500.000 Postulante Asociativo: Máximo de $25.000.000 por persona individual
	Crédito	Acorde a lo solicitado
Características	PDI	Los recursos PDI se entregarán principalmente a usuarios que participen en el Programa de Servicio Asesoría Técnica otorgadas por INDAP u otras otorgadas por terceros, con excepción de lo que se establezca en los llamados a postulación especiales autorizados por el Director Regional y/o Nacional.
	Crédito	<u>Sistema de Créditos de Corto Plazo</u> Son créditos con plazo de pago de hasta 359, días, destinados a financiar fundamentalmente el capital de trabajo requerido por actividades económicas, cuya capacidad de generación de recursos permita el pago total de la obligación en un plazo inferior a un año. <u>Sistema de Créditos de Largo Plazo</u>

[61] Ver en: http://propymechile.com/noticias/5785-pymes-en-chile-pro-pyme-chile-programa-de-sercotec-creacion-y-fortalecimiento-gremial-se-fortalece-en-region-de-coquimbo.html

A quienes está dirigido		Son créditos con plazo de pago mayor a 359 días destinados a financiar fundamentalmente inversiones en activos fijos, cuya capacidad de generación de recursos para pagar la obligación requiere de un plazo superior a un año.
	PDI	Podrán acceder al programa, en forma individual o grupal, pequeños(as) productores(as) o campesinos(as) que realicen actividades económico productivas silvoagropecuarias y/o agroindustriales al interior de su explotación y que participen en Programas de Asesoría Técnica, cualquiera sea su fuente. Los beneficiarios(as) de este programa podrán estar constituidos en los siguientes tipos de usuarios(as): • Empresas Individuales. • Grupos informales de empresas individuales. • Empresas Asociativas Campesinas formalmente constituidas. • Grupos de Empresas Asociativas Campesinas.
	Crédito	Organizaciones formadas mayoritariamente por personas que acrediten la calidad de pequeño productor agrícola o pequeña productora agrícola.

8		INSTITUCIÓN FINACIADA
Nombre de la organización		Cooperativa Campesina Santa Rosa de Paillaco
Tipo de Organización		Cooperativa
Fecha del financiamiento		2013
Región		XIV, Región de Los Ríos
Nombre de la operación		Financiamiento para inversión en maquinaria
Objetivo del financiamiento		Acceder a cuotas de participación en COLUN, permitiendo cubrir la totalidad de su producción de leche, y disminuir de esta forma los descuentos por la baja producción, generando un mayor margen al negocio. *"se tomó un crédito con INDAP de 250 millones, lo que permitió, primero que todo, tener un mejor precio de la leche y recibir mejores excedentes"* (Entrevista). A su vez esto puede ser corroborado en la prensa[6263]
Porcentaje de Financiamiento	PDI Crédito	Cofinanciamiento con un aporte de un 70% de la inversión $250.000.000.-
Relación con INDAP		Sumado al aporte de cofinanciamiento a través del Programa de Desarrollo de Inversiones, la Cooperativa ha trabajado y continúa trabajando de forma permanente con créditos y subsidios que dispone la oferta de INDAP.

Reseña de la Organización

La Cooperativa Agrícola Santa Rosa Paillaco Ltda., es una organización conformada por 15 socios cooperados, cuyo principal negocio es la leche, donde su comercialización la realizan a través de la Cooperativa Agrícola y Lechera de La Unión, COLUN.

[62] Ver en: http://www.losriosaldia.cl/?p=18472

[63] Ver en http://www.lanco.cl/site/archivos/21972 http://indap.gob.cl/noticia/cooperativa-agricola-santa-rosa-recibe-inversion-en-paillaco

El ser cooperado de la COLUN les permite asegurar la comercialización de su producto, además de recibir beneficios económicos que se traducen en pago de excedentes, precios preferentes, entre otros. Para percibir la totalidad de los beneficios, la Cooperativa Santa Rosa debe contar con la totalidad de la leche cubierta con cuotas de participación de la COLUN, lo que hasta la fecha no había sido posible concretar, ya que sólo contaban con el 39% de la producción de leche cubierta, lo que finalmente llevó a que el precio presentara castigos significativos. Por esta razón, la directiva de la Cooperativa se acercó a INDAP para solicitar financiamiento, ya que siendo una cooperativa, les es muy difícil conseguir financiamiento en las instituciones financieras y por ende adquirir las cuotas de participación que les permita cubrir la totalidad de su producción de leche y disminuir de esta forma los descuentos y generar un mayor margen al negocio.

Consideraciones	Este caso mantiene un vínculo constante con el INDAP para poder financiar inversiones y así ir consolidando su modelo de negocio. Esta cooperativa no tiene más de 10 años de estar constituida, teniendo como aliado estratégico el financiamiento proporcionado por INDAP. Este a su vez les ha proporcionado facilidades para generar inversiones en capital de trabajo, y en la última oportunidad generó un préstamo crediticio que les permitió a los cooperados acceder a mejores condiciones económicas para el desarrollo de su negocio.

9.2.6 PROGRAMA GESTIÓN Y SOPORTE ORGANIZACIONAL "PROGYSO"

Instrumento	PROGRAMA GESTIÓN Y SOPORTE ORGANIZACIONAL "PROGYSO"
Institución	Instituto de Desarrollo Agropecuario
Objetivo	Apoyar el desarrollo de habilidades y generación de capacidades de las organizaciones campesinas, nacionales y regionales con el objeto que ella pueda optimizar sus canales de comunicación, ampliar su grado de representación, mejorar su interlocución con el sector público y privado a nivel nacional e internacional, promover acciones de extensión y facilitar el vínculo de sus asociados con las políticas, programas e instrumentos de INDAP
Objetivos Específicos	- Otorgar incentivos económicos destinados a financiar el desarrollo de habilidades y generación de capacidades que permitan apoyar la "Gestión Organizacional" de las organizaciones campesinas a nivel nacional o regional. - Otorgar incentivos económicos destinados a financiar el desarrollo de habilidades y generación de capacidades que permitan apoyar el "Soporte Administrativo" de las organizaciones campesinas a nivel nacional o regional.
Montos Disponibles	El incentivo se desglosa de la siguiente manera: - Con un 70% destinado a la gestión de la propuesta, el que podrá financiar hasta el 100% del proyecto - Con un 30% destinado al soporte de la organización Se entregará e incentivo a través de concursos o de asignaciones directas.
Características	Podrán participar en este programa, las organizaciones campesinas, con cobertura nacional o regional - Se entenderá que una organización campesina tiene cobertura a nivel nacional, cuando afilie a organizaciones campesinas regionales o locales, en al menos 5 regiones del país, o que la norma o estatuto social que lo rige, disponga que tenga cobertura nacional. - Se entenderá que una organización tiene cobertura regional, cuando tenga representación en una o dos regiones. En este último caso podrá presentar su postulación en cualquiera de las 2 regiones.
A quienes está dirigido	Destinado a organizaciones campesinas, por las que se entenderá como aquellas organizaciones con personalidad jurídica sin fines de lucro que reúne entre sus afiliados al 50% más de uno de usuarios actuales

Financiamiento del Programa	o potenciales de INDAP, que en sus estatutos sociales apunta a objetivos análogos de INDAP, y cualquiera señala ley que lo rija. El impacto que tiene este programa se encuentra dado en mayor medida por la cobertura de organizaciones sociales (principalmente asociaciones gremiales y cooperativas) más que por el impacto de un caso determinado. En esa medida, durante las distintas convocatorias se observa que logra aportar con financiamiento a un amplio espectro por cada una de las regiones, y a las que se les suman los casos de federaciones y asociaciones gremiales nacionales.

8 INSTITUCIÓN FINACIADA

Nombre de la organización	Agrupación de Agricultores Prodesal de Pelarco
Tipo de Organziación	Asociación Gremial
Fecha del financiamiento	2012
Región	VII, Región del Maule
Nombre de la operación	Promover y desarrollar capacidades y visión estratégica principalmente de los representantes de cada subgrupo que conforma la agrupación de productores de Pelarco, orientadas a favorecer indirectamente la competitividad y proyección de cada uno de los individuos pertenecientes a la agrupación.
Monto	$2.500.000
	Reseña de la Organización

La agrupación la integran 318 pequeños agricultores, usuarios de INDAP y usuarios de PRODESAL de la comuna de Pelarco.

Consideraciones	Esta asociación ha sido beneficiada en 3 ocasiones en que ha participado del Programa, destinando el financiamiento de la primera participación al desarrollo de capacidades y visión estratégica. Y en una tercera instancia los recursos se destinaron a capacitaciones en el tema de la comercialización y en la visita a dos experiencias de cooperativa, una en el Maule y otra en la región de O'higgins. En esa medida, se menciona que este tipo de Programas tienen una posición estratégica para las necesidades de capacitación, que les permite				
Otras instituciones financiadas	Campocoop	Anamuri	Conagro	Leftraru	A.G de pequeños productores de Taltal
	Agrupación de Mujeres Rurales de Canela	Copaysen	Sindicato de trabajadores empresa agrícola Santa Lucía	Cooperativa Mujeres frutícultoras de los Esteros Coomfrute	RECSUR A.G

9.2.7 CRÉDITO EMPRESA

Instrumento	CRÉDITO (FACTURA Y SGR)
Institución	CUMPLO (CROWDFUNDING)
Reseña de la Institución	Cumplo es una plataforma donde las Pymes se financian directamente con una red de miles de personas. Esta modalidad se llama "Financiamiento Colectivo", el cual se ha transformado en un modelo exitoso en el mundo por más de 15 años. Los préstamos entre personas a través de plataformas especialmente diseñadas para ello, o peer-to-peer lending (P2P), han surgido como una sólida alternativa de crédito tanto para personas naturales como para empresas. Internet ha hecho posible que las personas vuelvan a conectarse directamente. Con esto se logra disminuir las altas tasas de interés vigentes, principalmente en los segmentos de crédito de consumo y créditos comerciales a pequeñas y medianas empresas donde los spreads recaudados por las instituciones financieras no dicen relación con el riesgo subyacente de tales créditos. Desde el punto de vista práctico, las plataformas P2P lending se diferencian drásticamente entre sí según su clase y modelo de negocios. Algunas conectan a los solicitantes de crédito y a los inversionistas directamente (sin intermediación), mientras que otras los conectan a través de intermediarios, generalmente una agencia de valores o un banco, que equiparan las tasas de captación y colocación. Por otro lado algunos sitios permiten que las partes determinen libremente las tasas de interés, mientras que otros determinan las tasas anticipadamente basándose en el comportamiento histórico y puntaje de crédito (credit score). Adicionalmente, algunas de estas plataformas promueven una misión caritativa para el fondeo de negocios sociales, mientras que otras apuntan a la racionalidad económica de las personas y a la posibilidad de obtener mejores condiciones que las otorgadas por las instituciones financieras tradicionales.
Objetivo	Otorgar créditos entre personas (peer to peer) y conectar directamente a los que quieren ahorrar con pymes que necesitan financiamiento.
Montos Disponibles	Acorde a lo solicitado
Características	<u>Créditos Factura</u>: Crédito a corto plazo, máximo 120 días, que lleva como respaldo una o más facturas que estén pendientes de cobro. Podrás recibir la liquidez de tus facturas de forma anticipada. <u>Crédito SGR:</u> Crédito flexible que se adapta a tus necesidades. Será avalado por una Sociedad de Garantía Recíproca, entidad financiera que ayuda a las Pymes, mediante la entrega de fianzas o garantías, para la obtención de créditos.
A quienes está dirigido	Crédito Factura: Empresas que: - La empresa, socios y/o representantes legales NO pueden tener anotaciones en el sistema financiero - La empresa debe tener facturación mensual superior a $10 millones. - La empresa debe tener al menos 1 año de movimientos. - La empresa, socios y/o representantes legales NO pueden tener anotaciones en el sistema financiero. Crédito SGR - Contar con al menos los últimos 12 IVAS declarados. - Contar con al menos un balance anual y su respectiva declaración de renta. - Tú tienes que ser representante legal de la empresa. - $5.000.000 es el monto mínimo que puedes pedir.

	- Debes facturar hasta 5 millones mensuales (o 60 millones anuales) y tener un año de antigüedad. - La SGR solicitará garantías reales (propiedades y maquinarias) de acuerdo al monto del crédito solicitado.

8 INSTITUCIÓN FINACIADA

Nombre de la organización	Cultiva Empresas
Tipo de Organización	Empresa B
Fecha del financiamiento	06 de Noviembre de 2014
Nombre de la operación	Crédito Factura a Cultiva Empresas
Código de la Operación	22636
Objetivo del financiamiento	Dar liquidez y capital para la implementación de los proyectos de reforestación en curso, correspondiente al plan de manejo forestal de inmobiliaria El Peñon.
Monto	$40.000.000
	Reseña de la Organización

Cultiva Empresa es un spin off de la Fundación Cultiva, y fue fundada en 2010 para dar respuesta a la creciente demanda por servicios de compensación de emisiones, mecanismo desarrollado por la autoridad en la búsqueda de los equilibrios entre desarrollo y sustentabilidad ambiental.

Se dedican a:

- Planes de Manejo Forestal, Elaboran y presentan Planes Manejo Forestal, además de ejecutar las reforestaciones y su mantención para su recepción ante CONAF con los prendimientos exigidos.
- Planes de Compensación de Emisiones: Elaboran y presentan Planes de Compensación de Emisiones de fuentes móviles, además de ejecutar las reforestaciones y su mantención para su recepción ante el Ministerio de Medioambiente con los prendimientos exigidos.

Consideraciones	Cuarto crédito solicitado en Cumplo, por Servicios de Compensación de Emisiones S.A. (www.cultivaempresa.cl). Se encuentra respaldado por medio de la cesión en cobranza de 1 factura emitida a la empresa Inmobiliaria El Peñon S.A. El primer, segundo y tercer crédito han sido pagados en su totalidad a los inversionistas y en las fechas estipuladas, por un total de $115.000.000. En esa medida resalta como una opción de financiamiento para iniciativas que buscan opciones diferentes a las tradicionales, con lo cual no solo se les generan mayores accesos al financiamiento, sino que también les permiten bajar las tasas asociadas a los préstamos.

10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

A continuación se presentan las principales conclusiones del estudio, desagregadas en cada uno de los capítulos desarrollados en el análisis de los resultados.

10.1 Caracterización general de las organizaciones

Como parte de la trayectoria histórica de este tipo de organizaciones, cabe señalar que en el caso de las cooperativas su origen viene dado desde mediados del siglo XIX como organizaciones vinculadas estrechamente al mundo del trabajo. Su contribución al desarrollo y calidad de vida se vio reflejada en distintos sectores como lo fueron la vivienda con sus proyectos habitacionales colectivos, cooperativas de trabajo, desarrollo agrícola, agua potable y electrificación rural. De ahí que este tipo de organizaciones conserve una amplia heterogeneidad y un fuerte componente de desarrollo territorial.

Un aspecto que caracteriza a las asociaciones gremiales es que tienen su origen durante el periodo colonial, aunque su mayor apogeo estuvo dado a inicios del siglo XIX como parte de las organizaciones que representaban los intereses de los gremios y de las industrias, las que confluyeron en agrupaciones de carácter empresarial de los distintos rubros de la economía, así como también de la asociación de distintas ramas de profesionales que buscaban proteger las actividades relacionadas a la profesión.

Es posible señalar que las organizaciones de la economía social han tenido su origen en diversidad de territorios buscando potenciar el rubro y el desarrollo territorial, contribuyendo al desarrollo rural de los territorios como al de la estructura productiva local.

Una importante diferenciación que existe entre las cooperativas y las asociaciones gremiales ha sido el componente de desarrollo que han asumido ambos tipos de organizaciones, si bien ambas disponen de una característica territorial importante, son las cooperativas las que han asumido un papel más protagónico en el desarrollo rural de los territorios mientras que las asociaciones gremiales se han posicionado en territorios urbanos en donde se encuentran sus principales asociados, respondiendo a los intereses de los grupos.

Respecto de la actividad que tienen estas organizaciones, la heterogeneidad existente está dada por el sector en el que participan económicamente, el cual opera con lógicas distintas según cual sea su orientación. Sin embargo, tanto para el caso de las cooperativas como de las asociaciones gremiales se observa que los rubros predominantes son aquellos de tipo productivos (distribución que similar al de la participación que tienen las empresas más tradicionales).

Un aspecto que llama la atención al consultar el motivo por el cual las organizaciones se encuentran en dicha etapa es que, en su mayoría, las organizaciones asocian el ciclo de vida con el tiempo que lleva funcionando la organización (41,2%). De este modo, aquellos que declararon sentirse consolidados mencionaron que la antigüedad de la organización era la principal característica que demostraba la consolidación mientras que aquellos que llevaban poco tiempo de funcionamiento declararon estar en fase de inicio.

Otros aspectos interesantes para comprender el ciclo de vida fueron la consecución de objetivos y proyectos (18,7%), y la expansión de la organización y aumento en la captación de socios (16,7%). En el primer caso se trataba principalmente de organizaciones que declararon encontrar en fase de crecimiento y donde asociaban que el no cumplimiento de las metas, proyectos y objetivos de la organización era motivo para declararse en crecimiento. Este concepto está instalado especialmente en el caso de las cooperativas de vivienda, las que se crean con un proyecto específico y donde una vez finalizado el proyecto habitacional, la cooperativa se declara como consolidada. Por cierto, en el caso de este tipo de cooperativas existe una segunda lectura, puesto que la creación de la organización por proyectos específicos implicaría que esta carezca de sustentabilidad, dado que el cumplimiento de los objetivos sería motivo para que la organización deje de existir (12,9% de las organizaciones declaran que se han logrado concretar los objetivos).

Estructura organizacional

Las organizaciones de la economía social se caracterizan por tener una forma de organización empresarial que tiene una fuerte identificación solidaria e inclusiva, es decir, corresponde a un modelo económico que persigue la construcción de relación de producción, distribución, consumo y financiamiento basados en la cooperación, participación, equidad, reciprocidad y ayuda mutua.

Es por esto que su orgánica y composición difieren de la estructura de una empresa tradicional, dado que no busca reproducir una lógica jerárquica, sino que busca establecer relaciones

horizontales entre todos los socios de forma democrática y participativa, haciendo que la toma de decisiones de la organización sea un proceso inclusivo.

Al respecto es posible señalar que las cooperativas han logrado transversalizar los principios de cooperación y democracia no sólo en la esfera económica sino también en sus modos de organización dado que desde sus orígenes siempre se buscó una representatividad común de sus integrantes. Por otro lado, las asociaciones gremiales suelen tener un modo de organización más jerarquizado, el que sería la reproducción de la organización de las mismas empresas a las cuales representan y que serían formas de organización a las que ya estarían acostumbrados y que serían validadas por sus mismos integrantes.

Sin embargo, uno de los aspectos que más declaran las organizaciones de la economía social y las instituciones financieras es que la naturaleza de dichas organizaciones no les permite poder acceder a financiamiento, ya sea porque en los estatutos se declaran como una organización sin fines de lucro o porque la dispersión de sus socios no permite definir a un responsable de la organización ante una deuda crediticia.

10.2 Condiciones de acceso a financiamiento

Respecto al tipo de financiamiento que más utilizan estas organizaciones se identificó que el autofinanciamiento mediante cuotas sociales es el más requerido. Este tipo de financiamiento resulta el más característico de este tipo de organizaciones a nivel mundial, puesto que el capital se forma e incrementa en la medida que los socios realizan aportes durante la constitución de la organización, cuando se ingresa a esta o por un tiempo determinado. En este sentido, constituyen la base del capital que poseen estas organizaciones, las que se definen en los estatutos de la organización a partir de un capital mínimo que debe suscribir cada socio.

En el caso chileno existe una particularidad respecto a los excedentes anuales que se puedan generar una cooperativa, puesto que la Ley permite que los excedentes puedan distribuirse en cuotas de participación, lo que posibilita que el aumento de capital no requiera un esfuerzo financiero adicional de los socios[64].

Respecto de los productos financieros e instrumentos de financiamiento, se observa que ambos tipos de organizaciones declaran en mayor medida utilizar productos y/o servicios financieros antes que instrumentos de financiamiento. Esto se debería a que el acceso a este tipo de productos es menos restringido que en el caso del financiamiento, además de que permite realizar operaciones básicas como transacciones, transferencias, giros y depósitos sin la necesidad de acudir presencialmente a un banco y a su vez poder ahorrar y administrar de mejor manera los recursos de la organización.

[64] Cracogna, Dante (2003). El Financiamiento de las Cooperativas en las legislaciones de los países del Cono Sur Americano. Asociación Internacional de Derecho Cooperativo.

Entre los principales productos financieros que utilizan las organizaciones se encuentra la cuenta corriente con un 63,6% en el caso de las cooperativas y un 36,9% en el caso de las asociaciones gremiales, seguido de las cuentas de ahorro con un 30,9% en el caso de las cooperativas y un 18,8% en el caso de las asociaciones gremiales.

La mayor utilización de productos financieros por parte de las cooperativas podría estar relacionada con que este tipo de organizaciones tienen una mayor participación en el desarrollo de actividades productivas y económicas que en el caso de las asociaciones gremiales, ante lo cual deben administrar mayor flujo de capital y realizar transacciones financieras con mayor frecuencia.

El bajo uso de instrumentos de financiamiento tiene su explicación en variadas razones. Por una parte, la debilidad estructural de las organizaciones y de los gobiernos corporativos para poder asumir la responsabilidad de la deuda, por otra parte, se encuentra la variabilidad del capital que manejan las organizaciones lo que reduce la garantía y aumenta el riesgo de los acreedores. Sumado a esto, existen limitaciones en los estatutos de las organizaciones las que les impiden poder solicitar financiamiento, situación que se da mayoritariamente en las asociaciones gremiales que se declaran sin fines de lucro.

Una relación interesante se observa al observar la vinculación que tienen estas organizaciones como clientes de bancos según el ciclo de vida de la organización puesto que a medida que la organización tiene un mayor grado de maduración, demanda en mayor proporción la necesidad de trabajar con un Banco. De este modo, las organizaciones que se encuentran en fase de inicio declaran en un 48% trabajar con un banco mientras que este porcentaje asciende a un 71,8% en el caso de las organizaciones en fase de crecimiento y a un 74,4% en las organizaciones consolidadas.

Si bien es posible señalar que a medida que las organizaciones maduran van creando nuevas necesidades financieras, una segunda derivada de estos resultados es que los bancos reconocen el crecimiento que alcanzan estas organizaciones y las entienden como una micro o pequeña empresa, es decir, una vez que la organización crece económica y organizacionalmente, para la institución financiera deja de ser vista como "organización de la economía social" y es tratada bajo el prisma de la micro, pequeña o mediana empresa, por lo que se encontrarían más abiertas a hacerlas parte de su cartera de clientes.

Finalmente, entre las condiciones de acceso a financiamiento que tienen las organizaciones, llama la atención que la mayoría de estas declaran no tener deudas pendientes, antecedente que es relevante considerando que las instituciones financieras les exigen un buen comportamiento, sin embargo, este resultado tiene una segunda lectura.

Al respecto existen dos hipótesis que explican este resultado: En primer lugar, existe una baja proporción de organizaciones que han tenido acceso efectivo a financiamiento por lo que la mayoría de las organizaciones que no han recibido financiamiento no mantienen deudas ante la falta de acceso. Por otra parte, las organizaciones no se sentirían en condiciones de solicitar

financiamiento dado que no tendrían una base económicamente estable para poder hacerse cargo de la deuda dada la volatilidad del capital que manejan, por lo que decidirían no solicitar financiamiento y así no correr los riesgos que implica el endeudamiento.

10.3 Caracterización de la demanda de las organizaciones

En términos generales se observa que sobre el 70% de las organizaciones manifestaron tener necesidades de financiamiento efectivas, porcentaje que es mayor en el caso de las asociaciones gremiales con un 76,9% y que entre las cooperativas alcanza el 71,6%. Si bien ambos tipos de organizaciones manifiestan en una importante proporción la necesidad de financiarse, el mayor porcentaje en asociaciones gremiales se debería a que actualmente estas organizaciones concentran gran parte del financiamiento en las cuotas sociales mientras que las cooperativas han logrado desarrollar mayores alternativas de financiamiento, dada su mayor participación en actividades productivas y de comercialización.

Al desagregar estos resultados según ciclo de vida, se observa que a medida que las organizaciones alcanzan la maduración, tienen menos necesidades de financiamiento, lo cual podría estar relacionado con que cuentan con una sólida base de asociados o que han logrado insertarse en el mercado, pudiendo financiarse por medio de las actividades productivas que realizan o el mismo hecho de ser organizaciones más consolidadas, les permitiría tener mayor acceso a financiamiento en instituciones financieras.

En el caso de las organizaciones que se encuentran fase de inicio o constitución, es posible identificar 2 razones que se dan con mayor frecuencia para declaran que no existen necesidades de financiamiento: En primer lugar, las organizaciones reconocen que en esta fase no tienen solvencia económica como para poder solicitar financiamiento y consideran que no tienen la capacidad de poder asumir una deuda, por lo cual prefieren no correr este riesgo.

En segundo lugar, existen organizaciones que priorizan el objetivo social de la organización por sobre las necesidades económicas, lo cual podría llamarse un "desinterés en el capital". Sin embargo, durante la fase cualitativa pudo identificarse que estas organizaciones asocian las necesidades de financiamiento con una necesidad de desarrollo de una actividad económico-productiva, puesto que entre las necesidades de la organización se declararon actividades como "poder trabajar en el perfeccionamiento de normas o políticas para rubro", "adscripción a organismos internacionales", "generación de estudios", "desarrollo de capacitaciones y/o asesorías técnicas", etc. actividades que manifestaron ser de su interés pero que no podían ser realizadas por falta de "capital". De ahí que las organizaciones no reconozcan que estas actividades pueden ser desarrolladas a través de la solicitud de capital a instituciones financieras y consideran que el financiamiento debe provenir de la misma organización o del apoyo de empresas del rubro.

En cuanto a las razones de no financiamiento para organizaciones que están en fase de crecimiento, mayoritariamente se declara que el autofinanciamiento por medio de las cuotas sociales es suficiente para poder llevar a cabo las actividades de la organización. En este sentido,

las organizaciones han logrado alcanzar una base sólida de asociados que les permite ser autosuficientes y, por otra parte desarrollan estrategias alternativas de autofinanciamiento como el aumento de las cuotas sociales.

Sin embargo, la misma idea del financiamiento interno está relacionada con la idea de que el financiamiento por medio de bancos o instituciones crediticias está asociado al desarrollo de actividades económico-productivas y no de actividades sociales o de otro tipo. Parte de esta razón tiene que ver con que las organizaciones han acudido a instituciones financieras buscando financiar este tipo de proyectos, los cuales han sido rechazados, hecho que asocian las organizaciones con que la finalidad de estos proyectos no es la generación de capital, lo cual no resulta de interés para las instituciones financieras.

En cuanto a las organizaciones que sí manifestaron tener una necesidad real de financiamiento, se observa que tanto cooperativas como asociaciones gremiales declaran tener necesidades similares. De este modo, la necesidad de realizar inversiones en maquinarias, equipos e infraestructura se alza como la principal necesidad de financiamiento, proporción que alcanza el 47,4% en las cooperativas y el 40,6% en las asociaciones gremiales.

No obstante lo anterior, es posible aseverar que independiente del tipo de organización que sea, las principales necesidades están asociadas con el desarrollo de actividades económico-productivas, sin embargo, estas necesidades resultan ser mayores en las cooperativas que en las asociaciones gremiales.

Respecto a las asociaciones gremiales, cabe notar que del análisis cualitativo en el desarrollo de sus principales necesidades de financiamiento, éstas hacían referencia a que sus requerimientos se encontraban alineados con los objetivos que tenían como institución, siendo un eje central la promoción de mercados y un rol dinamizador entre los actores relevantes del rubro o negocio afín.

Respecto a la necesidad de capacitarse en herramientas de gestión, administración o conocimientos normativos, se observa una diferencia interesante entre cooperativas y asociaciones gremiales. En este sentido, un 28,4% de las cooperativas declararon tener esta necesidad de financiamiento mientras que un 18,8% de las asociaciones gremiales señala tener esta necesidad.

Estos resultados respaldan la hipótesis que se viene planteando respecto de que las mayores brechas en educación financiera, administración y gestión se encontrarían en las cooperativas, mientras que las asociaciones gremiales manejarían en mayor medida estas herramientas puesto que gran parte de estas organizaciones estarían conformadas por profesionales y/o empresarios con mayores niveles de escolaridad.

Si bien se plantea que las cooperativas manifestaban en mayor medida tener la necesidad de capacitar a sus socios en herramientas de gestión y administración, al consultar por la demanda general de capacitación son las asociaciones gremiales las que declaran en mayor medida esta necesidad. Al respecto es posible señalar que gran parte de las asociaciones gremiales tienen

dentro de sus objetivos poder generar conocimiento entre los socios y desarrollar capacitaciones y/o asistencia técnica para sus asociados, en distintos temas.

No obstante, la demanda de capacitación existe, lo cual reviste un desafío para el Ministerio de Economía y para organizaciones como SENCE, puesto que la oferta actual de capacitaciones no estaría llegando a estas organizaciones o bien, la oferta no sería pertinente con las necesidades de capacitación que desean cubrir estas organizaciones, las cuales deberán ser segmentadas según el ciclo de vida y rubro de las organizaciones, dada la heterogeneidad de sus necesidades.

10.4 Oferta pública y privada disponible para las organizaciones

Instituciones Públicas

A partir del análisis de las instituciones públicas revisadas, existen muy pocos productos, servicios e instrumentos financieros orientados exclusivamente a organizaciones de la economía social. En este sentido, donde se observa mayor interés por incluir a organizaciones sin fines de lucro, como cooperativas y asociaciones gremiales, es Banco Estado, institución que está desarrollando de manera progresiva un foco hacia organizaciones productivas y no productivas que posean un foco distinto del modelo empresarial tradicional. Esta institución ha venido desarrollando progresivamente una cuenta vista o chequera electrónica destinada exclusivamente a organizaciones sin fines de lucro, herramienta que permite a las organizaciones poder contar con un soporte para mejorar su gestión contable, el cual se considera el primer paso para la formalización. No obstante, la institución se encuentra en una etapa exploratoria de desarrollo.

Otro esfuerzo por incluir al sector lo representa SERCOTEC, institución que está fomentando programas productivos para poder potenciar nuevos negocios asociativos o bien potenciar aquellos que ya existen mediante planes de trabajo para fortalecer las capacidades directivas de las organizaciones, entre otras. Con esto, se levanta una alternativa para modelos asociativos, como las cooperativas, para poder robustecer su gestión como organización y así ser sostenibles en el tiempo.

No obstante, hay que señalar que los instrumentos de financiamiento ofrecidos por SERCOTEC están en etapa de implementación, por lo que habría que esperar para poder observar sus resultados de manera clara.

En general, las instituciones públicas de fomento no entregan soluciones que consideren de manera exclusiva las necesidades de organizaciones productivas y no productivas de la economía social.

Instituciones Privadas

Las instituciones privadas de financiamiento como es el caso del sector bancario, las fundaciones de micro crédito, fondos privados de inversión, e instituciones de garantía recíproca, poseen productos, servicios e instrumentos de financiamiento enfocados en distintos segmentos de interés.

Por una parte, el sector bancario entrega soluciones con un foco universal centrado en la entrega principalmente de productos, como es el caso de cuentas vistas, cuentas corrientes, cuentas de ahorro y servicios financieros, y también de instrumentos de financiamiento como créditos de consumo, créditos productivos, créditos hipotecarios o de vivienda, y en algunos casos boletas de garantía, productos que van orientados a satisfacer las necesidades de personas naturales y personas jurídicas organizadas a partir del modelo de la empresa.

Como consecuencia, toda organización productiva que no siga el modelo empresarial, como es el caso de las cooperativas, observa complejidades para acceder a algún tipo de instrumento de financiamiento dentro del sector bancario. Lo mismo ocurre con organizaciones sin fines de lucro no productivas como es el caso de las asociaciones gremiales.

Dentro de las razones, impera el desconocimiento y las asimetrías de información entre las instituciones financieras bancarias y las organizaciones que buscan financiamiento.

Por otra parte, las fundaciones de micro finanzas entregan financiamiento al sector productivo de la pequeña y micro empresa. Si bien este sector nunca ha tenido como foco entregar financiamiento a organizaciones de la economía social, su caso ilustra las complejidades de financiamiento que experimentan las instituciones financieras no bancarias, las cuales no pueden acceder a financiamiento público y tienen dificultades para financiar sus propias operaciones. Este caso evidencia la condición segmentada del mercado financiero en la actualidad, y con profundas diferencias cualitativas en el acceso al financiamiento.

La existencia de fondos privados de inversión, como es el caso del FIS, se convierte en una posibilidad relevante de acceso al financiamiento para las organizaciones de la economía social. Dentro de los proyectos que financia este fondo se encuentran proyectos con fines sociales que reporten beneficios a la sociedad, y que sean capaces de ser sustentables económicamente en el tiempo. No obstante, el FIS ha experimentado dificultades para el financiamiento de proyectos debido a la estricta estructura de requisitos que establecen para financiar sus proyectos.

Finalmente, las instituciones de garantía recíproca operan con una oferta programática que se acerca a las necesidades de las organizaciones productivas de la economía social, como es el caso de las cooperativas. Esto es poder ofrecer garantías reales a estas organizaciones con la finalidad de avalar el acceso a productos crediticios en la banca tradicional. No obstante, estas instituciones señalan que existen pocas organizaciones que acceden a sus servicios principalmente por la escasez de patrimonio o garantías que avalen la operación. Asimismo, las cooperativas prefieren acceder a créditos de consumo a corto plazo para financiar sus operaciones ya que tienen dificultades de acceder a créditos a largo plazo.

Como conclusión, la oferta programática de las instituciones privadas de financiamiento es amplia, y ajustada a diversos segmentos. Esta segmentación dificulta aún más el acceso al financiamiento para las organizaciones de la economía social, ya que cada institución busca sacar ventajas comparativas del mercado a partir de la vocación hacia su propio segmento.

Cooperativas de Ahorro y Crédito

Como primer hallazgo, es necesario aclarar que existen dos modelos de cooperativas de ahorro y crédito bien delimitados. Por una parte, existen cooperativas de ahorro y crédito con vocación cooperativa que busca ofrecer servicios y productos financieros a la medida de sus socios, generalmente asociados de carácter productivo.

Por otra parte, está el grupo de cooperativas de ahorro y crédito con una vocación más comercial que ofrece en la actualidad una gran gama de productos, servicios e instrumentos de financiamiento a segmentos de la población usualmente marginados por la banca tradicional. En este sentido, este grupo ha venido compitiendo con el sector bancario con la finalidad de crecer operacionalmente y poder obtener mayor financiamiento de parte de la institucionalidad pública, en este caso, CORFO.

No obstante, las condiciones de financiamiento para las cooperativas de ahorro y crédito y el resto de los intermediarios financieros no bancarios, es compleja precisamente porque trabajan con un segmento de la población que para los ojos de la institucionalidad reguladora no ofrece las garantías suficientes como sujetos de crédito.

Como consecuencia, el sector de ahorro y crédito ha transformado su quehacer, relativizando la figura del socio, y dedicándose principalmente a ofrecer servicios universales a los segmentos de la población altos en riesgo.

10.5 Brechas de acceso a financiamiento y servicios financieros

Respecto de las brechas de acceso a financiamiento, es posible categorizarlas 2 niveles, uno que corresponde a brechas de primer orden y que impactan directamente en el acceso a financiamiento y un segundo nivel que está asociado al mejoramiento de las condiciones de entorno de las organizaciones para habilitar el acceso a financiamiento.

De este modo, las brechas se constituyen de la siguiente manera:

BRECHAS DE PRIMER ORDEN

1. Falta de educación financiera y de gestión institucional

De acuerdo a los resultados de la fase cuantitativa y de la fase cualitativa, se pudo identificar una importante brecha en la falta de educación financiera y herramientas de administración y gestión, brecha que es reconocida abiertamente por estas organizaciones, mayoritariamente por las cooperativas. Al respecto, las organizaciones han manifestado dificultades en poder identificar las mejores condiciones para acceder a financiamiento, como poder cotizar créditos con una tasa de interés conveniente y manejar conceptos de la economía que puedan ser comprendidos a la hora de negociar con una institución financiera. Adicionalmente, se declara

que existe la necesidad de poder manejar de mejor manera los recursos de la organización, optimizarlos y racionalizarlos.

2. Debilidad de gobiernos corporativos

Otra de las brechas que se reconoce habitualmente en los estudios sobre organizaciones de la economía social es la debilidad de los gobiernos que rigen este tipo de organizaciones. Principalmente, las brechas están asociadas a la lentitud en la toma de decisiones, inestabilidad política interna, crisis de confianza, dificultades en la coordinación y prevalencia del modelo democrático que diluye el liderazgo de las directivas de la organización. A medida que la cooperativa aumenta de tamaño, estas brechas suelen ser más agudas, sin embargo, en algunos casos se han instalado gobiernos basados en una democracia representativa para poder limitar las acciones de gobernanza de la organización.

3. Heterogeneidad de la demanda

Se considera como brecha la variedad de tipos de organizaciones bajo las cuales se abarcan los conceptos legales de Cooperativa y de Asociación Gremial, en tanto al ser dan diversificada la unidad a la cual se está haciendo referencia complejiza la capacidad de focalizar las necesidades en instrumentos que respondan a demandas transversales.

Ante este panorama, destaca como brecha por tanto la multiplicidad de escenarios diferidos a través de los cuales, en caso de necesitar financiamiento, se solicitan vías para solventar económicamente diferentes aristas del negocio en el caso de las cooperativas, o de iniciativas y proyectos en el caso de las Asociaciones Gremiales. Cabe notar que para el caso de las Cooperativas el financiamiento esta generalmente asociado al desarrollo de un negocio productivo, por lo que es un requerimiento para su propia organización. En el caso de las Asociaciones Gremiales, el foco esta levemente orientado más a proyectos para sus asociados que para sí misma, en tanto se constituyen como vías de mejora para el rubro, oficio o gremio por el cual están asociados.

4. Asimetría de información entre Instituciones Financieras y OES

Una de las brechas principales que se ha identificado en el acceso a financiamiento para organizaciones de la economía social es la existencia de asimetrías de información, problema que resulta ser mutuo cuanto las instituciones financieras no tienen acceso a toda la información de las cooperativas y asociaciones gremiales (ya sea por desconocimiento o porque estas organizaciones no disponen de información útil y confiable), y también porque las OES desconocen la existencia de instrumentos de financiamiento y procesos para acceder a estos instrumentos (problema que vería su origen en la falta de una estrategia comunicacional de las instituciones financieras para dar a conocer su oferta a estas organizaciones), lo cual conduciría a una falla del mercado.

5. Desinterés en el capital y apertura al mercado

En relación a las organizaciones de la economía social cabe diferenciar entre aquellas que buscan generar un negocio y aquellas que no buscan generar un negocio.

Siendo ese el tipo de objetivo, el foco del apoyo por parte de la DAES en relación al acceso a servicios y productos financieros queda reducido a proporcionarles los instrumentos para que dispongan de la mayor cantidad de herramientas para solventar la adquisición del servicio o bien.

Sumado a éstas organizaciones, se observa que el gran grueso de las asociaciones gremiales tiene por finalidad no la de generar un negocio, sino ser más bien agentes dinamizadores de un rubro o sector económico; otorgando los espacios para el intercambio de experiencias, asesorías y capacitaciones para potenciar las herramientas técnicas de aquellos relacionados con el gremio; posicionando posturas en escenarios políticos y estratégicos al rubro correspondiente; entre otros.

En base a estar diferencia del tipo de organizaciones entre aquellas que si llevan a cabo actividades propias de un negocio y aquellas que están relacionadas con este, pero no buscan como finalidad en sí la comercialización, resalta una brecha de cómo orientar las acciones y medidas para potenciar y fomentar el acceso a servicios y/o productos financieros y financiamiento a todo el espectro de organizaciones.

6. Diferencias en la estimación de riesgos

Al señalar la existencia de una diferencia en la estimación del riesgo de una organización de la economía social, se insiste en establecer diferencias en la propia naturaleza de la organización. Las instituciones financieras asignan a quienes solicitan un crédito una calificación acorde a la capacidad de pago que tenga el cliente. En este sentido, la formula indicaría que mientras más certeza y conocimiento exista entre la institución financiera y el cliente, menores serían las dificultades para la obtención de un crédito

7. Carga excesiva de requisitos para solicitar productos financieros

Existe la percepción desde las instituciones de la economía social que existe una alta carga de requisitos para solicitar productos financieros.

Con respecto a esto, las instituciones financieras usualmente establecen una serie de requisitos para entregar financiamiento, lo cual busca mitigar posibles riesgos de no pago. Las organizaciones de la economía social no son ajenas al asunto, y muchas veces tienen problemas para el cumplimiento de la serie de requisitos solicitados.

BRECHAS DE SEGUNDO ORDEN

1. Falta de visibilidad de las organizaciones de la economía social

Como una de las principales desventajas de las organizaciones de la economía social, es su poca visibilidad dentro del mercado. En la actualidad, el modelo cooperativo no posee una presencia fuerte dentro del modelo de las organizaciones. La mayoría de los programas de apoyo público en distintas áreas, entre las cuales está el financiamiento, están orientados a organizaciones que siguen el modelo empresarial, por lo que toda organización basada en un modelo alternativo, como es el caso de las organizaciones solidarias, sin fines de lucro, o de la economía social, experimentan mayores dificultades a la hora de buscar apoyo.

2. Falta de patrimonio y escasez de garantías

Las organizaciones de la economía social usualmente enfrentan problemas para acceder al financiamiento, sea este privado o público.

Dentro de las posibilidades que tienen para acceder a financiamiento se encuentran las instituciones de garantía recíproca, las cuales entregan boletas de crédito o de garantía a las instituciones financieras a cambio de una transformación del capital. Como posibilidad, estas instituciones les permiten a organizaciones productivas, como es el caso de cooperativas, poder acceder a garantías reales para poder ir en búsqueda de un crédito bancario.

No obstante, muchas de las organizaciones de la economía social no pueden acceder a estos servicios ya que no poseen patrimonio para poder avalar este tipo de transacción. En este sentido, el tema del patrimonio se ha configurado de manera histórica como un obstáculo que coarta las posibilidades de crecimiento de organizaciones como cooperativas y asociaciones gremiales.

3. Rigurosidad e incompatibilidad de los estatutos

Esta brecha recae sobre un aspecto específico relacionado con la, en ocasiones, dificultad para acceder a financiamiento por parte de las organizaciones de la economía social, en cuanto a los requisitos y exigencias que solicitan las instituciones financieras para proporcionarles de estos servicios y/o productos financieros.

Destacan en algunos casos que de parte de las instituciones financieras se les solicita a los asociados avalar el préstamo a través de uno de los socios de la organización, lo cual se contraviene con el hecho principal de la cooperativa bajo el cual la propiedad no es de uno solo, sino de todos a la vez. No obstante, esta diferencia y en algunos casos complicación de las organizaciones para acceder a los requisitos indicados, también existen variadas experiencias en que se dispone de uno de los socios como aval, entendiendo que es una figura que se cumple para un objetivo específico.

RECOMENDACIONES

Habiendo identificado las brechas o espacios de mejora existentes en la interrelación entre la demanda de servicios financieros por parte de las organizaciones de la economía social y la oferta pública y privada existente en el contexto nacional, es posible proponer o recomendar una serie de acciones de corto, mediano y largo plazo, las cuales buscarán habilitar el contexto en el que se realiza esta interrelación entre la oferta o demanda, o en su defecto, mitigar/eliminar algunas de las brechas existentes y su efecto en el acceso a los servicios financieros presentes en el mercado.

Importante comentar que no todas las recomendaciones tienen la misma importancia o impacto, teniendo una secuencia lógica de su implementación, ya que algunas de ellas van habilitando espacios y dichos espacios, dan lugar a implementación de otras recomendaciones. Es por lo anterior, que se presentarán las recomendaciones en función de su temporalidad y lógica de implementación, haciendo la distinción en aquellas que son:

- **"habilitantes del entorno",** las cuales se relacionan con el fortalecimiento en materias de gobernanza, gestión y operación de las organizaciones de la economía social y la relevancia de la política pública en el contexto nacional;

- otras que son **"habilitantes de la relación entre la oferta y la demanda de servicios financieros para las organizaciones de la economía social"**, donde se buscará habilitar la comunicación e intercambio entre las partes para que sistema y mercado funcione adecuadamente, eliminando las fallas o brechas existentes;

- y finalmente, aquellas que buscarán la **"sostenibilidad y fortalecimiento del sistema"**, entendiendo en este sentido que relación entre la oferta y demanda se desempeñe de manera automática, generando las condiciones necesarias y competitivas para acceder a los diversos servicios y productos financieros.

La secuencia lógica de las recomendaciones, es la que se presenta a continuación:

Fuente: ClioDinámica

11.1 Recomendaciones habilitantes del entorno

Un primer grupo de recomendaciones surge con el objetivo de habilitar las condiciones para que se pueda posicionar a las organizaciones de la economía social como un segmento objetivo real, atractivo y confiable para acceder a productos y servicios financieros. En este sentido, las organizaciones deben ser capaces de instalarse en el mercado con una imagen más robusta en el plano operacional y estratégico, mientras que la política e institucionalidad pública debe ser capaz de habilitar dicho espacio para que estas condiciones sean sostenibles en el tiempo.

Fuente: ClioDinámica

11.1.1 Política Pública habilitante de espacios para el tercer sector de la economía

El programa de gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet ha planteado impulsar el desarrollo de las organizaciones de la economía social buscando flexibilizar el proceso de constitución de cooperativas, sus mecanismos de funcionamiento y gobierno corporativo, y perfeccionar una serie de reglas que entrampan el accionar de diversos tipos de organizaciones de este sector.

Si bien, es destacable el esfuerzo que se genera en este sentido, es posible observar a través del tiempo que este esfuerzo público por fortalecer las organizaciones de la economía social no ha sido sistemático, estando ausente en varis de los programas de gobierno de otros Presidentes. De hecho, en el caso de las Asociaciones Gremiales, las últimas iniciativas públicas dirigidas a este segmento objetivo se vieron en 1979 con la el Decreto de Ley N° 2.757, y de ese tiempo a la fecha, las acciones gubernamentales que se han generado, sólo han tocado tangencialmente a este grupo, sin saber en detalle cuáles son sus necesidades y proyecciones al respecto. Ahora para el caso de las Cooperativas, si bien el escenario es un poco más auspicios desde la mirada de acciones gubernamentales generadas, igualmente el esfuerzo es aislado, observando sólo acciones concretas recién en estos últimos 5 años.

Como resultado de lo anterior, es imprescindible poder fortalecer la economía social del país, con acciones que tengan sentido y estén alineados con un objetivo superior, instalado en la agenda pública y que sea capaz de subsistir a los cambios de gobiernos, es decir, que no dependa de las variaciones de los programas gubernamentales o presidentes, sino que más bien se instale en el centro de la política pública que este sector puede o debe asumir un rol protagónico en el desarrollo y productividad del país.

Un acercamiento a esta brecha son los anuncios presidenciales, donde se estipulan aspectos como:

1. Flexibilizar los requisitos necesarios para la constitución de las cooperativas y fortalecer su capacidad de gestión preservando su carácter participativo;
2. Incentivar la eficiencia económica y la sustentabilidad financiera del sistema, otorgándole estabilidad patrimonial; e incorporando la participación de socios inversionistas;
3. Actualizar y modificar el marco normativo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito;
4. Mejorar las facultades otorgadas por la Ley a la DAES, para sancionar adecuadamente las conductas que puedan afectar la sana administración cooperativa; y
5. Corregir errores de referencia y aclarar interpretaciones equívocas que han surgido con la aplicación de la Ley General de Cooperativas.

Se tocan aspectos relevantes del quehacer de las cooperativas, pero nuevamente carece de una proyección estratégica de donde se situarán los resultados de estas medidas en el mediano y largo plazo (¿que se busca con ello?), o en definitiva cuál es el road maps de 10 años que se pretende desarrollar y ejecutar en el marco del fortalecimiento de la economía social del país.

Algunos países como Canadá, Uruguay, Francia e Italia, se han propuesto avanzar con sentido, evidenciando la urgencia de ciertos temas, pero también fortaleciendo las bases de una economía social de manera que sea sostenible y con un rol protagónico del quehacer económico del su país.

Evidenciando las brechas existentes y las experiencias internacionales al respecto, es que se plantea que se instale la economía social en las agendas públicas futuras, con road maps definidos, indicadores de éxito y planes de acciones que sean capaces de comunicar no solo el

fortalecimiento del sistema, sino que la virtudes y rol estratégico que deben tener las organizaciones de la economía social en el país.

Importante es referenciar que esta política y carta de navegación no debe abordarse desde la globalidad, sino que desde las particularidades de la estructura de la economía social del país y considerando la red sobre la cual se habilita su accionar (socios, territorios y redes de trabajo), incorporado parámetros de intervención como el tipo de organización, la territorialidad de ella y el rol protagónico que debiera significar determinados sectores productivos para el país.

Por último, la propuesta de política pública debe ser capaz de evidenciar un horizonte de planificación capaz de observar y comunicar resultados, integrando los diferentes actores y ámbitos de acción, y siendo capaz de ser sostenible en el tiempo.

11.1.2 Estado y vigencia de las Organizaciones de la Economía Social

Un primer aspecto a abordar es definir por medio de un mecanismo simple y amigable los estados de las diferentes organizaciones de la economía social, ya que solo desde esta actualización, será posible dimensionar el nivel de soporte y habilitar el acceso a financiamiento futuro que pudieran requerir.

Se entiende que el Ministerio de Economía diseñó y está implementando una plataforma virtual para llevar los procesos de registro y vigencia de las organizaciones, plataforma que puede ser utilizada de manera remota y que permitirá obtener información relevante. Si bien es importante y significativo esta mejora en el registro de información, es necesario que se establezcan condiciones procedimentales para actualizar este registro de manera periódica y obtener información verídica para fortalecer este segmento de la sociedad.

Por último, es pertinente comentar que, si bien en Chile existe un alto nivel de alfabetización digital, una plataforma de estas características debe ser capaz de ser comprensible y maniobrable por todas las personas de la sociedad, teniendo como base el manejo de computación (a nivel básico) y el respaldo de la información (información digitalizada), condiciones que no necesariamente pueden darse en determinados sectores de las organizaciones con bajos niveles de escolaridad (especialmente las organizaciones rurales).

11.1.3 Gestión de las Organizaciones de la Economía Social

Un segundo elemento a abordar es la gestión de las organizaciones que son objeto del estudio, donde es evidente observar que una parte de ellas poseen brechas importantes en torno a sus habilidades directivas y competencias para gestionar un desarrollo sostenible de sus organizaciones, dimensión que por cierto inhabilita el acceso a productos y servicios financieros.

Cuando se habla de gestión no se trata sólo de disponer de información contable, financiera u operacional de la organización, sino que, de la presencia y desarrollo de competencias y capacidades organizacionales, definición de estructuras eficientes, funcionales y proyectivas, sistemas de gobernanza confiables para los stakeholders y proveedores, sistemas de información confiables y oportunos, y sobre todo, con desafíos estratégicos establecidos y de largo plazo, entre otros.

Por cierto, existen organizaciones donde dichas brechas son menores y se encuentran en mejor posición para negociar condiciones con instituciones públicas y privadas que ofrecen al mercado productos financieros, pero también es cierto que estas organizaciones representan un número reducido del universo, y por cierto, poseen los respaldos económicos para solicitar productos y servicios financieros de mayor cuantía y a mayor plazo, objeto de análisis en esta oportunidad.

Ante este diagnóstico es de primera necesidad que para generar un desarrollo sostenible de este tipo de organizaciones, se debe determinar cuál es su diagnóstico organizacional, es decir, cuales son las condiciones mínimas que deben tener las organizaciones de la economía social para habilitar su presencia activa y protagónica en la escena nacional, y especialmente, en la adquisición de productos financieros.

Entendiendo la heterogeneidad del universo de organizaciones y las características que debieran tener cada una de ellas, se propone la existencia de un modelo de calidad de organizaciones de la economía social, donde queden expresamente detalladas las condiciones de base que deben considerar estas organizaciones para generar el impacto deseado y generar un desarrollo sostenible en el tiempo. Este modelo de calidad de la gestión, debiera tener entre sus dimensiones, lo siguiente:

Modelo de calidad de las organizaciones de la economía social

Fuente: ClioDinámica

11.1.4 Organización y Entorno

En el caso de la dimensión denominada organización y entorno, es posible referenciar a priori, las siguientes variables de observación y análisis:

Gobernanza: donde se podría indagar en aspectos como:

- Diseño interno de la estructura organizacional y sus características funcionales para con el entorno
- Estatutos existentes y su pertinencia para las proyecciones futuras de las decisiones organizacionales
- Sistema de elección de la directiva de la organización
- Nivel de reportabilidad diseñada para sus socios
- Liderazgos y niveles de representatividad de las autoridades existentes
- Proceso de toma de decisiones
- Rotación de la directiva o agentes de gestión interna
- Entre otros

Socios: donde se podría indagar en los siguientes aspectos:

- Nivel de participación de los socios
- Cantidad de socios y su evolución en el tiempo
- Propuesta de valor hacia los socios
- Presencia territorial o sectorial de los socios
- Entre otros

Estrategia: donde se podría indagar en los siguientes aspectos:

- Misión y visión de la organización
- Presencia o ausencia de objetivos estratégicos
- Definición del plan de trabajo de corto, mediano y largo plazo
- Definición de indicadores estratégicos y operativos de éxito
- Definición de responsabilidades
- Nivel de empoderamiento de la estrategia en los socios

Stakeholders y redes de apoyo donde se podría indagar en los siguientes aspectos:

- Presencia territorial
- Presencia sectorial
- Redes de colaboración generadas
- Entre otros

Procesos

A nivel de procesos, es posible referenciar, lo siguiente:

- Confiabilidad de la información
- Oportunidad de la información

- Calidad de la información

Procesos

A nivel de **procesos administrativos**, es necesario disponer de manera oportuna toda la documentación legal y normativa de la organización, de manera que sea fácil de gestionar. Muchas organizaciones dejan de ser competitivas porque no logran evidenciar la importancia de disponer de documentación de manera oportuna y con altos niveles de calidad.

A nivel de **procesos de negocio**, es necesario clarificar cual es el segmento objetivo al que se quiere llegar y con qué tipo de productos, ya que solo de esta manera se podrá evidenciar cual es el *core* de la organización.

A nivel de **procesos financieros y contables**, es necesario clarificar la frecuencia y periodicidad de la información, definiendo responsables y generando procesos de análisis que permitan proyectar en el tiempo a las organizaciones de la economía social. Este es uno de los puntos más relevantes al momento de querer acceder a financiamiento, ya que esta información es garantía de seriedad y proyección futura de la capacidad de pago, es por ello, que estos procesos deben ser bien diseñados, oportunos y capaces de disponer de los indicadores financieros y contable acabados y confiables.

Por último, los **procesos que son estratégicos**, evidenciando en este caso procesos de planificación y reflexión periódicos del quehacer de la organización, pudiendo proyectar escenarios futuros para la organización y desafíos de corto, mediano y largo plazo. Es importante que las organizaciones puedan ir generando aspiraciones relacionado con la naturaleza de la organización, lo cual no necesariamente se materializa con crecimiento, reflexión que es necesario que se dé al menos una vez al año.

Resultados

A nivel de **resultados,** es importante evidenciar, sistematizar y analizar los resultados organizacionales, entendiendo para ello 4 ámbitos o espacios de análisis: resultados organizacionales (gestión interna), resultados con el entorno (gestión con la red de trabajo y entorno en general), resultados con la economía social (rol protagónico en la economía) y finalmente la sostenibilidad o permanencia en el tiempo de manera activa de la organización.

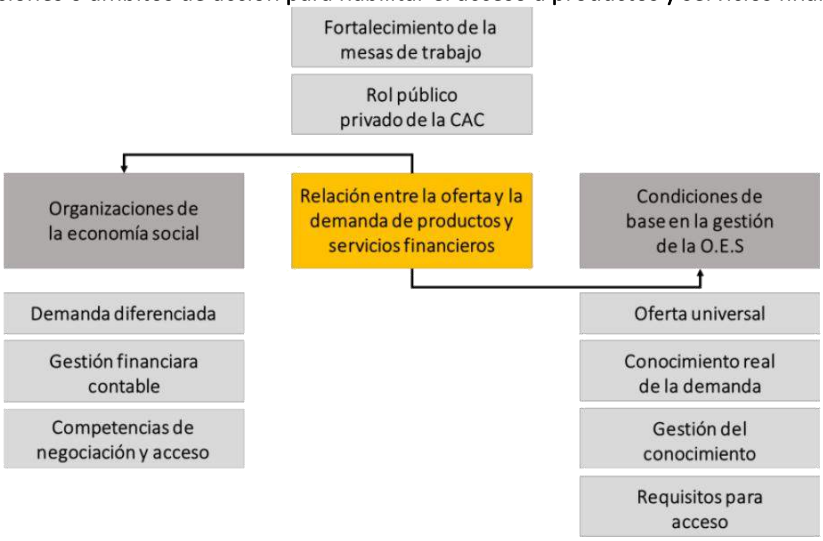
Indistintamente si se realiza o no, este modelo de calidad u otro para las organizaciones de la economía social, es de primera necesidad que se generé y coloqué a disposición de las organizaciones de la economía social un conjunto de instrumentos y programas de fortalecimiento en cada una de estas áreas, y que por su parte las mismas organizaciones entiendan que la inyección de estas competencias y capacidades son de primera necesidad para sus aspiraciones.

La experiencia recabada en el presente servicio de consultoría nos hace pensar que este proceso no es automático, y por tanto deben existir conectores de desarrollo con resultados de corto plazo.

11.2 Recomendaciones que habilitarán la relación entre la oferta y la demanda de productos y servicios financieros

Respecto de las recomendaciones que debieran habilitar o encaminar un mejor acceso a servicios financieros, éstas deben agruparse dependiendo de los actores que son parte importante en este tema, a decir: los demandantes de servicios o productos financieros, llámese **organizaciones de la economía social**; los oferentes de estos servicios financieros, llámese **instituciones financieras o públicas que poseen en su oferta la posibilidad de proporcionar al mercado servicios financieros para este grupo objetivo**; y el tercero y último son los **elementos o actores que facilitan esta intercomunicación**, como por ejemplo las mesas de trabajo y el rol de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en ello.

Dimensiones o ámbitos de acción para habilitar el acceso a productos y servicios financieros



Fuente: ClioDinámica

11.2.1 Organizaciones de la economía Social

En el caso de las organizaciones demandantes de servicios, se propone realizar las siguientes acciones, vinculantes a un mejor acceso a servicios y productos financieros:

Recomendaciones relacionadas con las organizaciones de la economía social

Fuente: ClioDinámica

CLARIFICAR SU DEMANDA Y NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Para que exista la necesidad de servicios o productos financieros, necesariamente debe existir algún proyecto o necesidad que cubrir, aspecto que no se da espontáneamente en algunas de estas organizaciones, ya sea, por desconocimiento de que hacer o financiar, o simplemente porque existe una declaración abierta de bienestar en el lugar y estado en el que se encuentran, no queriendo cambiar dicho estado con financieras que van más allá de sus ingresos permanentes.

Por lo anterior, y solo para aquellas instituciones donde sea posible observar esta brecha y necesidad de financiamiento, es necesario entregar las competencias a las organizaciones para saber que ámbito, acción o proyecto es posible financiar con recursos externos y con qué tipo de instrumento (cuáles son sus reales necesidades de financiamiento), en el entendido de que las organizaciones no manifestaron espontáneamente necesidades de acceso a servicios financieros.

Algunas necesidades a priori levantadas desde el estudio, son las siguiente:

COOPERATIVAS

- Pago de deudas pendientes
- Inversiones en capital de trabajo
- Inversiones en infraestructura, maquinaria y equipos
- Capacitación técnica

ASOCICIONES GREMIALES

- Promoción y fomento de documentación técnica, investigación y participación en exposiciones
- Pagar deudas pendientes
- Inversiones en capital de trabajo
- Inversiones en infraestructura, maquinaria y equipos

ORDENAMIENTO FINANCIERO Y CONTABLE DE LAS ORGANIZACIONES DE LAS ECONOMÍA SOCIAL

Sin lugar a duda, el ordenamiento financiero y contable será una condición de base para acceder a cualquier tipo de oferta de servicios financieros.

Hoy en día el problema no son sólo las exigencias (requisitos administrativos) que existen para acceder a la oferta financiera, sino que el principal obstáculo que fue posible identificar es el nivel de confiabilidad de los registros y manejos de información financiera y contable de las organizaciones de la economía social.

En este sentido, se propone que existan fondos concursables de asesoría y educación financiera contable para las organizaciones (especialmente las pequeñas o medianas), entendiendo que no todas necesitan financiamiento, ni tampoco todas requieren este tipo de apoyo, sino que la idea es que estos fondos aborden especialmente aquellas que deseen instalar procesos claros y sistemáticos para el registro de su contabilidad y administración de sus finanzas.

Importante mencionar es que este tipo de iniciativas no solo debe ser capaz de instalar nuevas competencias organizacionales, sino que también de entregarles habilidades a las directivas para futuros proceso de decisión en sus organizaciones en torno a cualquier aspecto relacionado con financiamiento externo.

COMPETENCIA DE NEGOCIACIÓN ANTE INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las organizaciones han manifestado dificultades en poder identificar las mejores condiciones para acceder a financiamiento, como poder cotizar créditos con una tasa de interés conveniente y manejar conceptos de la economía que puedan ser comprendidos a la hora de negociar con una institución financiera. Brecha que debe ser abordada como complemento a la recomendación referenciada en el punto anterior (educación financiera y contable).

En este contexto, es relevante mencionar que cuando no existe la solvencia financiera sostenible en el tiempo, es necesario que los solicitantes de productos y servicios financieros sean capaces de presentar un proyecto o propuesta de valor a las instituciones financieras y públicas, para que bajo estas condiciones se puedan obtener capital de riesgo con tasas convenientes.

11.2.2 Instituciones públicas y privadas que ofrecen productos y servicios financieros

En el caso de las Instituciones públicas y privadas que ofrecen productos y servicios financieros, se propone realizar las siguientes acciones, vinculantes a un mejor acceso a servicios y productos financieros:

Recomendaciones relacionadas con las instituciones públicas y privadas

Oferta desagregada y ajustada	Gestión del conocimiento	Requisitos solicitados

Fuente: ClioDinámica

OFERTA UNIVERSAL

Para que efectivamente se pueda generar este desarrollo y consolidación del tercer sector de la economía, es de primera necesidad que los oferentes de servicios y productos financieros no entiendan al segmento como un gran número de instituciones que demandan lo mismo, sino que sean capaces de incorporar en el diseño de su oferta, las características y naturalezas que harán la diferencia.

De hecho, existen casos a nivel internacional, donde la oferta de servicios y productos financieros tienen un componente territorial y local importante, con pertinencia productiva o sectorial, lo que hace que la oferta sea no solo de acceso para las organizaciones, sino que también pertinente a las demandas existentes en un entorno determinado.

A partir de lo anterior, se plantea que, en las mesas de trabajo institucional, en las que se está trabajando diferentes aspectos relacionadas con las organizaciones de la economía social, se plantee la necesidad de abordar esta problemática desde la territorialidad y el desarrollo productivo a nivel local, ya que cuando se intenta universalizar la oferta existe un problema en la focalización y oportunidad de los recursos. Con lo anterior no se quiere mencionar que exista oferta para todos, sino que para aquellos que son más prioritarios y donde sea posible comunicar estratégicamente los resultados (pilotos de instrumentos o políticas).

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Las instituciones financieras deben ser capaces de gestionar el conocimiento en sus equipos de que son las OES, su naturaleza y la razón de permanencia en el mercado, aspectos que no necesariamente es entendido por las partes, generándose aun mayor riesgo cuando los ejecutivos de las instituciones financieras van rotando de puesto o simplemente de una institución a otras.

La economía social, cooperativas o asociaciones gremiales no es enseñanza universalmente (sólo algunas carreras y casa de estudios las tienen), por tanto, si un banco dispone de un ejecutivo que no sea capaz de leer la naturaleza de estas instituciones (que no siendo empresas tienen comportamiento como tal), difícilmente lo podría apoyar con un instrumento de financiamiento, y por tanto se le cerrarían las puertas de acceso a este tipo de financiamiento.

El desafío detrás de este aspecto, es que la División de Asociatividad y Economía Social, genere un proceso de empoderamiento del concepto, naturaleza y necesidades de la economía social del país, para así disminuir brechas en el entorno y generar un escenario proclive para el crecimiento y desarrollo del sector. Importante comentar que cuando se plantea un proceso de empoderamiento, se hace referenciar a no solo a la banca, sino que a todos los actores que son parte de la propuesta de valor de las organizaciones de la economía social.

REVISIÓN EN LOS REQUISITOS PARA SOLICITAR PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

No todas las OES disponen el misma calidad y profundidad de información, ello porque las organizaciones se encuentran en diferentes ciclos de vida. En este sentido, resulta importante revisar cuales son los requisitos que se plantean para acceder a financiamiento desde instituciones públicas o privadas y acortar brecha en ese sentido. Si bien los requisitos exigidos están ajustados a lo que debieran tener hoy en día vigente las OES, existen matices o percepciones entre las organizaciones que son muchos.

Por lo anterior, se plantea evaluar el diseño y requisitos de instrumentos futuros, como un ingreso y egreso de diferentes etapas de desarrollo, ejemplo de ello es la oferta de instrumentos de fomento al emprendimiento, donde dependiendo de la envergadura y naturaleza del proyecto y las condiciones socioeconómicas pueden acceder a diferentes programas de CORFO, SERCOTEC, INDAP u otra institución pública. Cabe mencionar que, muchos de los requisitos exigidos a cooperativas y asociaciones gremiales no son distintos de los exigidos a empresas u organizaciones productivas tradicionales, el problema radica en las dificultades de las organizaciones de la economía social para poder cumplir con dichos requisitos.

11.2.3 Relación entre oferta y demanda de servicios y producto financieros para las OES

En el caso de las Instituciones públicas y privadas que ofrecen productos y servicios financieros, se propone realizar las siguientes acciones, vinculantes a un mejor acceso a servicios y productos financieros:

Recomendaciones relacionadas con la oferta y demanda

Fuente: ClioDinámica

FORTALECIMIENTO Y SEGUIMIENTO DE LA MESA DE ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS

Las instituciones financieras no tienen acceso a toda la información de las cooperativas y asociaciones gremiales (ya sea por desconocimiento o porque estas organizaciones no disponen de información útil y confiable), y también porque las OES desconocen la existencia de instrumentos de financiamiento y procesos para acceder a estos instrumentos (problema que vería su origen en la falta de una estrategia comunicacional de las instituciones financieras para dar a conocer su oferta a estas organizaciones).

Por lo anterior, es que la Mesa de trabajo público – privado, que está analizando los diferentes aspectos de financiamientos de las organizaciones de la economía social, debe ser garante de que estas asimetrías de información puedan ser cubiertas, ya sea desde un mayor conocimiento por parte de las instituciones financieras de lo que significan las OES; y por su parte, de que las mismas OES sean capaces de identificar y evaluar los diferentes instrumentos disponibles en el mercado.

Si lugar a duda esta labor se ha llevado a cabo, pero se propone que de estas reuniones surjan planes de acción y proyectos estratégicos que deben ser monitoreados, haciendo inclusiva la discusión y reportando avances y logros en el entorno. Todo lo anterior, aportará información relevante para discusión de política pública y por cierto, para el desarrollo del tercer sector.

DEFINICIÓN DEL ROL PÚBLICO PRIVADO QUE DEBEN ASUMIR LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

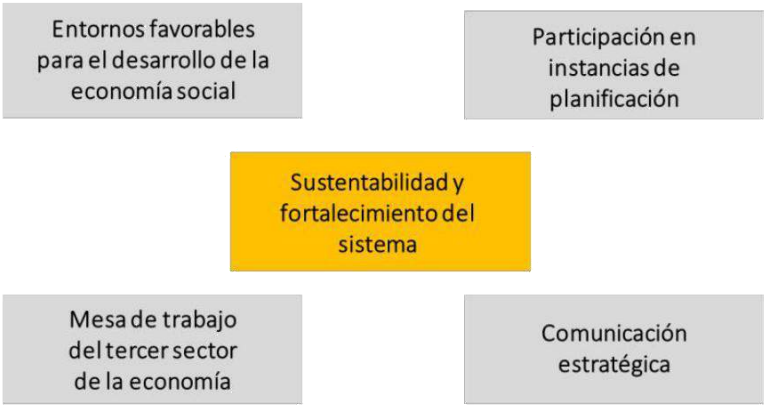
Las cooperativas de ahorro y crédito, a excepción de las más grandes, tienen el problema que son intermediarios de estos servicios, no existiendo una posición competitiva frente a los bancos para ofrecer productos y servicios a las Cooperativas y Asociaciones Gremiales (objeto de este estudio). Esta posición poca competitiva ha hecho que ellas concentren su objetivo de cliente en personas naturales más que en cooperativas, porque a ellas se le pueden entregan menores montos, a tasa mayores a la de los bancos (son ellos quienes le hacen préstamos a la banca) y menos plazos.

Por lo antes mencionado, es necesario identificar cual será el rol que deben asumir las cooperativas de ahorro y crédito en el contexto de las asociaciones gremiales y cooperativas, sobre todo porque hoy se encuentran en posición poca ventajosa y por hoy en día existen imperfecciones en el mercado que delimita su margen de acción.

11.3 Sustentabilidad y fortalecimiento del sistema

Por último, definiendo el escenario de operación e influencia en el futuro de las organizaciones, se proponen las siguientes líneas de intervención que por cierto favorecerán el desarrollo del sector y mejorarán las condiciones de acceso a servicios y productos financieros, los cuales se ilustran a continuación:

Recomendaciones en el ámbito de la sostenibilidad de las organizaciones



Fuente: ClioDinámica

CONSTRUCCIÓN DE ENTORNO FAVORABLES PARA EL TERCER SECTOR DE LA ECONOMÍA

Una condición necesaria para generar cualquier desarrollo, sea este social, productivo, financiero u otro, es que el entorno vaya habilitando espacios de intervención, intercambio y proyecciones de las actividades. En el caso de las Asociaciones Gremiales y Cooperativas, no es la excepción, y experiencias internacionales ratifican ello, debido a que para que las estas organizaciones tengan éxito en el futuro, se deben dar y construir una serie de condiciones ambientales, que guardan relación con identidad territorial, política públicas activas y dirigidas de fomento y desarrollo, entorno de innovación, redes de trabajo colaborativos y de confianza, entre otros.

Por lo anterior, es que se plantea la necesidad de generar estrategias sectoriales o territoriales de desarrollo del tercer sector y desde esa priorización poder trabajar cuales son las necesidades de financiamiento que tenga cada uno, habilitando y garantizado dicho acceso y favoreciendo el impacto de dicho financiamiento en los entornos sociales y/o productivos.

FOMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN LAS PLANIFICACIONES ESTRATÉGICAS REGIONALES O LOCALES

Una segunda recomendación está definida por la necesidad de que las organizaciones de la economía social asuman un rol protagónico en los desarrollo territoriales y sociales del país, es decir, que formen parte de planificaciones, sean voz opinante y que a partir de ello se puedan habilitar espacios de desarrollo que pudieran requerir financiamiento.

Este tipo de participación no solo permitirá robustecer el proyecto a financiar, sino que también le entregará un poder de negociación superior frente a otros financistas como son las empresas privadas (recursos destinados para inversión social o relacionamiento por parte de las empresas), cuyo monto tienden a acentuarse en algunas zonas de mayor conflicto social.

COMUNICACIÓN DE CASOS DE ÉXITO DE MANERA ESTRATÉGICA Y FOCALIZADA

Los casos exitosos hay que comunicarlo estratégicamente. Existen muchos casos de éxito que son necesario evidenciarlos no solo a la comunidad en general, sino que a los stakeholders y mandantes que estén detrás del desarrollo y fortalecimiento del tercer sector.

La cultura reinante en nuestro país necesita saber que algo funciona para poder adquirirlo, aspecto que se relaciona bastante con el acceso de bienes y servicios financieros, ya que en la medida en que existan organizaciones de menor tamaño que logren financiamiento para realizar un proyecto y lo devuelvan en los periodos pactados, se va rompiendo el temor de financiar a este tipo de organizaciones, además de evidenciar entre las organizaciones que, aun cuando el ingreso sean solo las cuotas sociales, se pueden desarrollar proyectos con valor superior.

MESA DE TRABAJO DEL TERCER SECTOR DE LA ECONOMÍA – ROAD MAPS DE NAVEGACIÓN CON INDICADORES CLAVES

Construir discusiones proyectivas y estratégica de que es lo que se le puede pedir al tercer sector para seguir desarrollando la economía y sociedad chilena, es uno de los desafíos que debe enfrentar la institucionalidad y política pública.

Pero no basta solo con discusiones, sino que es necesario construir un sistema de seguimiento y monitoreo de acciones conducentes al desarrollo de esto, con desafío, aspiraciones y objetivos estratégicos, indicadores claves de desempeño. En definitiva, estas herramientas permitirán generar continuidad en la política pública, con una base de parámetros sobre los cuales se podrán tomar decisiones y realizar evaluaciones de impacto para su mejora y fortalecimiento.

ANEXOS

12.1 Instrumentos de recolección de información

A continuación se presentan los instrumentos de recolección de información que serán aplicados en la fase de campo.

12.1.1 Cuestionario para Cooperativas y Asociaciones Gremiales

PRESENTACIÓN

Buenos días/tardes, mi nombre es_____ **(ENC: DAR NOMBRE Y APELLIDO)** y trabajo para la consultora ClioDinámica. Por encargo del Ministerio de Economía, estamos realizando una encuesta para conocer su opinión sobre el acceso a servicios financieros de cooperativas y asociaciones gremiales. Días atrás, el Ministerio envió un correo presentando el estudio a la dirección **(MENCIONAR CORREO BASE DE DATOS).**

La encuesta dura 15 minutos y todas sus respuestas serán confidenciales y estarán protegidas por ley, por esto le pido que responda con toda sinceridad. Si usted desea mayor información puede contactarse con Roberto Tapia, profesional de ClioDinámica, al 2 240 29 699 o a Lilian Nieto, profesional de la División de Asociatividad y Economía Social, al 2 2473 3834.

NOTA AL ENCUESTADOR: EN CASO DE CONTACTARSE CON UNA COOPERATIVA **NO MENCIONAR** A LAS 'ASOCIACIONES GREMIALES' EN LA ENCUESTA. EN EL CASO DE ENCUESTAR A UNA ASOCIACIÓN GREMIAL **NO MENCIONAR** A LAS 'COOPERATIVAS'.

TIPO DE ORGANIZACIÓN ENCUESTADA			ROL /N° Registro	RUT
1	Cooperativa	COMPLETAR DESDE BASE DE DATOS	ANOTAR_____	ANOTAR_____
2	Asociación Gremial			

1. IDENTIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

a) Nombre de la organización (ENC: COMPLETAR DESDE BASE DE DATOS)	
b) Región donde se ubica la organización	
c) Regiones donde tiene presencia la organización (MÚLTIPLE)	(ANOTAR N° DE REGIÓN. EN CASO DE TENER PRESENCIA NACIONAL, ANOTAR TODO CHILE)

d) ¿En qué zona está ubicada la organización?	1	Principalmente en zonas urbanas
	2	Principalmente en zonas rurales
	3	Se ubican en zonas urbanas y rurales por igual
e) Aproximadamente, ¿Cuántos socios están inscritos en esta organización?	ANOTAR NÚMERO_____	
f) Si tuviera que definir la etapa de desarrollo en la que se encuentra su organización, usted diría que…	1	Está en su fase de inicio
	2	Está en una fase de crecimiento
	3	Ya se encuentra consolidada
g) ¿Por qué cree usted que su empresa está en una fase de….?		

(MENCIONAR RESPUESTA ANTERIOR)	
h) Aproximadamente ¿cuánto ha sido el ingreso monetario anual de su organización en el último año?	ANOTAR CANTIDAD EN PESOS $_____

2. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN

1. ¿Cómo está compuesta su organización? (MENCIONAR EJEMPLOS: Junta Gral. De socios, Asamblea de socios, Gerente, entre otros)

(ENCUESTADOR: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)

1	Junta general de socios	7	Tesorero
2	Consejo de administración	8	Gerente
3	Junta de vigilancia	9	Asamblea de Socios
4	Presidente	10	Directorio
5	Vicepresidente	11	Comisión Revisora de Cuentas
6	Secretario general	12	Otro, ¿Cuál?

2. ¿Cuáles son las principales funciones que tiene la directiva/asamblea o consejo de administración?

(ENCUESTADOR: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)

1	Elaborar planes y proyectos para el desarrollo de actividades económicas	6	Determinar el sueldo del gerente y empleados
2	Elaborar planes y proyectos para el desarrollo de actividades sociales	7	Convocar a asambleas
3	Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos de la organización	8	Supervisar el desempeño de la organización y de sus socios
4	Reglamentar servicios, inversiones, créditos y auditorías de acuerdo a los estatutos	9	Decidir sobre el retiro y admisión de nuevos socios
5	Decidir el financiamiento de la organización	10	Otro, ¿Cuál?

P2.1 EN CASO DE NO MENCIONAR ALTERNATIVA 5 EN P2.

¿Quién es la persona que decide el financiamiento de la organización? (ANOTAR EL CARGO)

3. ¿Los estatutos de su organización contemplan alguno de los siguientes aspectos relacionados al financiamiento?

(ENC: LEER ALTERNATIVAS)

1	Una cláusula de facultad de endeudamiento
2	Responsables de la deuda ante instituciones financieras
3	Comportamiento financiero de sus directivos y gerente
4	Otro, ¿Cuál?

4. A su juicio, ¿Cuál o cuáles considera que son los objetivos principales de su organización?

(ENCUESTADOR: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)

1	Desarrollar actividades productivas	6	Participar de programas de fomento público
2	Generar mayor competitividad en el mercado	7	Representación ante autoridades y otros organismos
3	Generar empleo	8	Acceder a financiamiento para los socios
4	Desarrollar actividades sociales	9	Otro, ¿Cuál?

5	Comprar servicios e inmuebles		

5. ¿Cuáles de los siguientes servicios y/o actividades realiza su organización?

(ENC: LEER ATRIBUTOS. RESPUESTA MÚLTIPLE)

1	Actividades económicas o productivas
2	Actividades sociales y/o comunitarias
3	Venta y/o comercialización de producto y servicios
4	Actividades de representación
5	Generación de estudios e investigaciones
6	Otro, ¿cuál?

6. En los últimos 5 años, ¿Cómo se ha comportado el crecimiento de…?

	Ha aumentado	Se ha mantenido	Ha disminuido	No Aplica	Ns/Nr
a) Ingresos de la organización	1	2	3	97	99
b) Ventas de la organización	1	2	3	97	99
c) Número de socios de la organización	1	2	3	97	99

7. ¿Esta organización posee patrimonio?

		7.1 ¿A cuánto asciende el valor del patrimonio de la organización?
1	Sí	ANOTAR $_____
2	No	
99	Ns/Nr	

3. CONDICIONES DE ACCESO A SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO

8. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que utiliza su organización? 8.1 Y de estos, ¿Cuál es el PRINCIPAL financiamiento que utiliza su organización?

(ENCUESTADOR: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)

	8. Financiamiento que utiliza la organización	8.1 Principal Financiamiento de la organización
Cuotas de socios	1	1
Venta se productos y/o servicios	2	2
Arriendo (de infraestructura o patrimonio de la organización)	3	3
A través del Banco	4	4
A través de las cooperativas de ahorro y crédito	5	5
A través de fondos públicos	6	6
A través de créditos o préstamos	7	7
A través de fundaciones u ONG´s	8	8
Otro, ¿cuál?	9	9

9. ¿Cuáles son los productos y/o servicios financieros a los cuales ha accedido? (ENC: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)

1	Cuenta corriente	6	Leasing
2	Cuenta de ahorro	7	Leaseback
3	Seguros	8	Créditos
4	Boletas de garantía	9	Otro, ¿cuál?
5	Factoring		

10. ¿Esta organización trabaja actualmente con algún banco?

			ANOTAR NÚMERO	ANOTAR NOMBRE BANCOS
1	Sí PASA A P10.1 →	10.1 ¿Con cuántos bancos trabaja?		1. 2. 3.
2	No PASA A P10.2 →	10.2 ¿Por qué NO trabaja con un banco?		
99	Ns/Nr			

11. ¿En esta organización se lleva un proceso de contabilidad de los ingresos, costos y gastos?

		P11.1 ¿Quién está a cargo de este proceso?		P11.2 ¿Qué medios utiliza para llevar la contabilidad?	
1	Sí PASA A P11.1 Y P11.2 →	1	Presidente	1	Libros contables
		2	Gerente	2	Balances
		3	Tesorero	3	Estado de resultados
		4	Contador o administrador	4	Estado de flujo de efectivo
		5	Un externo especialista en administración y contabilidad	5	Otro, ¿Cuál?
		6	Otro, ¿Cuál?		
2	No				
99	Ns/Nr				

12. Actualmente ¿Esta organización entrega reportes de contabilidad?

		P12.1 ¿A quién o quienes se le entrega este reporte? (RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)				P12.2 ¿Por qué se le reporta a esta persona o grupo?
1	Sí PASA A P12.1 →	1	Junta general de socios	6	Secretario general	
		2	Consejo de administración	7	Tesorero	
		3	Junta de vigilancia	8	Gerente	
		4	Comisión Revisora de Cuentas	9	Directorio	
		5	Asamblea de Socios	10	Presidente	
		6	Vicepresidente	11	Otro, ¿Cuál?	
2	No					
99	Ns/Nr					

13. ¿Su organización posee deudas pendientes?

		P13.1 ¿Y cuál es el nivel de endeudamiento que tiene esta organización respecto de su patrimonio?							
1	Sí PASA A P13.1 →	1	Bajo	2	Medio	3	Alto	99	Ns/Nr
2	No								
99	Ns/Nr								

4. DEMANDAS DE SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO

14. ¿Esta organización necesita financiamiento?

1	Sí	AVANZA EN P15	
2	No PASA A P14.1 →	P14.1 ¿Por qué NO necesita financiamiento?	PASAR A P16
99	Ns/Nr		

15. ¿Para qué necesita financiamiento esta organización?

(ENCUESTADOR: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)

1	Financiamiento de capital de trabajo
2	Inversiones (maquinaria, equipos, infraestructura)
3	Capacitación en herramientas de gestión y administración o conocimientos normativos
4	Administración de fondos públicos adjudicados
5	Para desarrollar proyectos sociales
6	Para pagar deudas de la organización
7	Otro, ¿Cuál?

16. ¿Su organización necesita capacitar a sus socios/afiliados o trabajadores?

		P16.1 ¿En qué aspectos necesitaría poder capacitar a los socios/afiliados o trabajadores de la organización?	
1	Sí PASA A P16.1 →	1	En herramientas de administración de empresas
		2	En herramientas de contabilidad y finanzas
		3	En herramientas de gestión de proyectos
		4	En herramientas de marketing e imagen
		5	En herramientas para conocimiento normativo
		6	En herramientas específicas del negocio (agricultura, comercio, pesca, transportes, etc.)
		7	Otro, ¿Cuál?
2	No		
99	Ns/Nr		

17. ¿Su organización ha utilizado un mecanismo de garantía de crédito estatal para acceder a financiamiento?

		P17.1 ¿Cuáles ha utilizado? (ENC: LEER ALTRNATIVAS)	
1	Sí PASA A P17.1 →	1	Fondo de Garantía para el Pequeño Empresario (FOGAPE)
		2	Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN)
		3	Garantías Estatales de CORFO
		4	Instituciones de Garantía Recíproca (IGR)
		5	Otro, ¿Cuál?
2	No		
99	Ns/Nr		

18. En una escala de 1 a 5 donde 1 es "Nada de poder" y 5 "Mucho poder", ¿Cuál es el nivel del poder de negociación que tiene su organización al momento de negociar un producto o servicio en una institución financiera?

Nada de poder				Mucho Poder	Ns/Nr
1	2	3	4	5	99

5. OFERTAS DE SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO

NOTA AL ENCUESTADOR: EN CASO DE CONTACTARSE CON UNA COOPERATIVA **NO MENCIONAR** A LAS 'ASOCIACIONES GREMIALES' EN LA ENCUESTA. EN EL CASO DE ENCUESTAR A UNA ASOCIACIÓN GREMIAL **NO MENCIONAR** A LAS 'COOPERATIVAS'.

19. ¿Qué instituciones PÚBLICAS y PRIVADAS conoce usted que entreguen financiamiento a cooperativas / asociaciones gremiales? **(RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA)**

19.1 En relación a las instituciones que mencionó **(NOMBRAR SÓLO LAS QUE MENCIONÓ EN P19),** y en una escala de 1 a 5 donde 1 es "Nada adecuado" y 5 "Muy adecuado", ¿Cuan adecuada es la oferta de servicios y productos de estas instituciones en función de las necesidades de su organización?

INSTITUCIONES PRIVADAS		MARCAR CON X	Nada adecuado				Muy adecuado	Ns/Nr
1	Cooperativas de ahorro y crédito		1	2	3	4	5	99
2	Bancos		1	2	3	4	5	99
3	Fondos de Garantía con instituciones de Garantía Recíproca		1	2	3	4	5	99
4	Cajas de compensación		1	2	3	4	5	99
5	Fundaciones		1	2	3	4	5	99
6	Fondo de Inversión Social		1	2	3	4	5	99
7	Donaciones		1	2	3	4	5	99
8	Financiamiento internacional		1	2	3	4	5	99
9	Crowdfunding		1	2	3	4	5	99
10	Otro, ¿Cuál?		1	2	3	4	5	99
INSTITUCIONES PÚBLICAS		**MARCAR CON X**	**Nada adecuado**				**Muy adecuado**	**Ns/Nr**
1	SERCOTEC		1	2	3	4	5	99
2	INDAP		1	2	3	4	5	99
3	CORFO		1	2	3	4	5	99
4	FOSIS		1	2	3	4	5	99
5	Otro. ¿Cuál?		1	2	3	4	5	99

20. De las instituciones que le nombraré a continuación y en una escala de 1 a 5 donde 1 es muy difícil y 5 muy fácil, ¿Cuán difícil considera usted que es solicitar un producto o servicio financiero en…?

20.1 ¿Y ha solicitado un producto o servicio en esta institución? **(ENC: LEER ALTERNATIVAS)**

		Muy Difícil				Muy Fácil	Ns/Nr		SÍ	NO
1	Cooperativas de ahorro y crédito	1	2	3	4	5	99		1	2
2	Bancos	1	2	3	4	5	99		1	2
3	Instituciones públicas	1	2	3	4	5	99		1	2

4	Fondos de Garantía con instituciones de Garantía Recíproca	1	2	3	4	5	99		1	2
5	Cajas de compensación	1	2	3	4	5	99		1	2
6	Fundaciones	1	2	3	4	5	99		1	2
7	Fondo de Inversión Social	1	2	3	4	5	99		1	2
8	Donaciones	1	2	3	4	5	99		1	2
9	Financiamiento internacional	1	2	3	4	5	99		1	2
10	Crowdfunding	1	2	3	4	5	99		1	2
11	Otro, ¿Cuál)	1	2	3	4	5	99		1	2

21. En relación a la oferta de servicios financieros para cooperativas / asociaciones gremiales, y en una escala de 1 a 5 donde 1 es muy en desacuerdo y 5 muy de acuerdo. ¿Qué tan de acuerdo está con las siguientes afirmaciones?

	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	Ns/Nr
a) En las instituciones financieras existen muchas opciones de financiamiento para una Cooperativa / Asociación Gremial	1	2	3	4	5	99
b) Actualmente existen más opciones de financiamiento que hace 10 años	1	2	3	4	5	99
c) Existe suficiente información sobre cómo puede financiarse una Cooperativa / Asociación Gremial	1	2	3	4	5	99
d) Las instituciones financieras no comprenden las necesidades de las Cooperativas / Asociaciones Gremiales, lo que dificulta la solicitud de financiamiento	1	2	3	4	5	99
e) Los requisitos para pedir un producto o servicio financiero se ajustan a la realidad de las Cooperativas / Asociaciones Gremiales	1	2	3	4	5	99
f) Las instituciones financieras son flexibles con las cooperativas y AG que solicitan algún servicio financiero	1	2	3	4	5	99
g) Las instituciones financieras no discriminan a las Cooperativas / Asociaciones Gremiales por su modo de funcionamiento	1	2	3	4	5	99
h) Las instituciones financieras están dispuestas a entregar financiamiento a Cooperativas / Asociaciones Gremiales	1	2	3	4	5	99
i) La instituciones financieras exigen dejar garantías a las Cooperativas / Asociaciones Gremiales	1	2	3	4	5	99

j)	Las instituciones financieras exigen que la organización tenga buen comportamiento bancario	1	2	3	4	5	99

6. BARRERAS DE ACCESO A SERVICIOS DE FINANCIAMIENTO

22. En una escala de 1 a 3 donde 1 es Nada conocidas y 3 es Muy conocidas, ¿Cuán conocidas considera usted que son las cooperativas / asociaciones gremiales para…? **(ENC. LEER ALTERNATIVAS)**

	Nada conocidas	Poco conocidas	Muy conocidas	Ns/Nr
Cooperativas de ahorro y crédito	1	2	3	99
Bancos	1	2	3	99
Instituciones públicas	1	2	3	99
Cajas de compensación	1	2	3	99
Fundaciones	1	2	3	99

23. En una escala de 1 a 5 donde 1 es "Nada informadas" y 5 es "Muy informadas", ¿Cuán informados considera que están las instituciones financieras respecto al funcionamiento y operación de cooperativas / asociaciones gremiales?

Nada informada				Muy informada	Ns/Nr
1	2	3	4	5	99

24. ¿Cuáles son los requisitos que habitualmente piden las instituciones financieras para que una cooperativa / asociación gremial pueda optar a un producto o servicio financiero?

24.1 Y de los requisitos que me mencionó, ¿Cuál es el más importante para las instituciones financieras?
(ENCUESTADOR: RESPUESTA MÚLTIPLE Y ESPONTÁNEA. MARCAR SÓLO UNO)

		Requisito más importante (Marca con una X)
1	Certificado de vigencia de la inscripción en el Ministerio de Economía	
2	Ser persona jurídica con giro comercial	
3	Escritura de la constitución	
4	Estatutos de la organización	
5	Balance general	
6	Buen comportamiento financiero	
7	Nómina de miembros del consejo de administración	
8	Presentar estado de situación patrimonial	
9	Otro, ¿Cuál?	

25. En caso de que no hayan podido acceder a un servicio financiero, ¿Qué estrategias alternativas utiliza la organización para poder financiarse?

1	Aumentamos la cuota de los socios
2	Uno o más socios gestionan un crédito o préstamo individual
3	Se pone en venta o arriendo el patrimonio de la organización
4	Otro, ¿Cuál?

26. ¿Cuál es la principal fortaleza y la principalidad debilidad que tiene su organización al momento de solicitar un producto o servicio en una institución financiera?

Fortalezas	
Debilidades	

MUCHAS GRACIAS

12.1.2 Pauta cualitativa para Cooperativas

CONTEXTO DE EMERGENCIA DE LA ORGANIZACIÓN

a) A qué se dedica la Cooperativa y desde cuando está activa
b) Principales motivaciones en la conformación como cooperativa

c) Principales objetivos perseguidos por la organización

CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

a) Descripción de la estructura de la organización de la cooperativa.

b) Principales necesidades de financiamiento de la cooperativa. ○
Si necesitan o no. Por qué si o por qué no
- ○ Indagar en los tipos de productos y/o servicios (cuenta corriente, créditos, cuentas de ahorro, garantías, etc.)
- ○ Razones por las cuales demandan estos productos y/o servicios financieros (para capital de trabajo, inversión, internacionalización, administración de fondos y/o flujos de caja, capacitación)

c) Identificación y descripción de estrategias para hacer frente a las necesidades financieras de la cooperativa.
- ○ Cómo se financian cotidianamente
- ○ En los casos en que hayan necesitado (pasado) o que tuvieran (futuro), cómo se financiarían

d) Descripción de la situación financiera actual de la cooperativa.
- ○ Si han estado endeudados anteriormente o en la actualidad. Por qué y qué medidas tomaron para salir del endeudamiento
- ○ Cuál es el nivel de conocimientos financieros que tiene la unidad que se encarga de las finanzas de la organización (Manejo de balances, contabilidad, etc)
  - ▪ Si se ha especializado en el tema o si necesita especializarse
- ○ Medio de control financiero que utilizan.

e) A partir de la evolución o desarrollo de la organización
- ○ ¿Han variado las necesidades de financiamiento en los distintos estados de la organización? ¿Cómo era antes?
- ○ ¿Han variado las estrategias de financiamiento en los distintos estados de la organización? ¿Cómo era antes?

CONOCIMIENTO DE LA OFERTA DISPONIBLE

a) Conocimiento de los instrumentos de financiamiento entregados por el sector privado. ○ Cuáles son los productos y/ servicios disponibles para cooperativas

b) Conocimiento de los instrumentos de financiamiento entregados por el sector público. ○ Cuáles son los productos y/ servicios disponibles para cooperativas

c) Conocimiento de los servicios que entregan cooperativas de ahorro y crédito

BARRERAS DE ACCESO

Financiamiento Privado

a) Principales barreras de acceso al financiamiento de la banca privada.
- Barreras de información o desconocimiento del sector
- Barreras en el servicio de atención
- Barreras en la evaluación de las solicitudes. Requisitos para el acceso.

- Barreras legales o administrativas para el cumplimiento de requisitos ○ Barreras propias de la cooperativa (estatutos)
  - ○ Barreras que impone la institución financiera

b) Nivel de conocimiento de la banca privada sobre el funcionamiento y operación de las cooperativas.

Financiamiento público

c) Principales barreras de acceso al financiamiento de las instituciones públicas.
   - Barreras de información o desconocimiento del sector
   - Barreras en el servicio de atención
   - Barreras en la evaluación de las solicitudes. Requisitos para el acceso.
   - Barreras legales o administrativas para el cumplimiento de requisitos ○ Barreras propias de la cooperativa (estatutos)
     - ○ Barreras que impone la institución

d) Nivel de conocimiento de las instituciones públicas sobre el funcionamiento y operación de las cooperativas.

Cooperativas de ahorro y crédito / Fundaciones de microfinanzas

e) Principales barreras de acceso al financiamiento de las Cooperativas de ahorro y crédito / Fundaciones de microfinanzas
   - Barreras en el servicio de atención
   - Barreras en la evaluación de las solicitudes. Requisitos para el acceso.
   - Barreras legales o administrativas para el cumplimiento de requisitos
     - ○ Barreras propias de la cooperativa (estatutos)
     - ○ Barreras que impone la institución

f) Aspectos a considerar para mejorar el acceso a productos y/o servicios financieros:
   - Desde las cooperativas
   - Desde el Estado
   - Desde la banca privada

12.1.3 Pauta cualitativa para Asociaciones Gremiales

CONTEXTO DE EMERGENCIA DE LA ORGANIZACIÓN

d) A qué se dedica la Asociación Gremial y desde cuando está activa
e) Principales motivaciones en la conformación como asociación gremial
f) Principales objetivos perseguidos por la organización

CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA POR SERVICIOS FINANCIEROS

f) Descripción de la estructura de la organización de la asociación gremial.
g) Principales necesidades de financiamiento de la asociación gremial.
   - ○ Si necesitan o no. Por qué si o por qué no
   - ○ Indagar en los tipos de productos y/o servicios (cuenta corriente, créditos, cuentas de ahorro, garantías, etc.)

- Razones por las cuales demandan estos productos y/o servicios financieros (para capital de trabajo, inversión, internacionalización, administración de fondos y/o flujos de caja, capacitación)

h) Identificación y descripción de estrategias para hacer frente a las necesidades financieras de la asociación gremial.
   - Cómo se financian cotidianamente
   - En los casos en que hayan necesitado (pasado) o que tuvieran (futuro), cómo se financiarían

i) Descripción de la situación financiera actual de la asociación gremial.
   - Si han estado endeudados anteriormente o en la actualidad. Por qué y qué medidas tomaron para salir del endeudamiento
   - Cuál es el nivel de conocimientos financieros que tiene la unidad que se encarga de las finanzas de la organización (Manejo de balances, contabilidad, etc)
     - Si se ha especializado en el tema o si necesita especializarse
   - Medio de control financiero que utilizan.

j) A partir de la evolución o desarrollo de la organización
   - ¿Han variado las necesidades de financiamiento en los distintos estados de la organización? ¿Cómo era antes?
   - ¿Han variado las estrategias de financiamiento en los distintos estados de la organización? ¿Cómo era antes?

CONOCIMIENTO DE LA OFERTA DISPONIBLE

d) Conocimiento de los instrumentos de financiamiento entregados por el sector privado. ○ Cuáles son los productos y/ servicios disponibles para asociaciones gremiales

e) Conocimiento de los instrumentos de financiamiento entregados por el sector público. ○ Cuáles son los productos y/ servicios disponibles para asociaciones gremiales

f) Conocimiento de los servicios que entregan cooperativas de ahorro y crédito

BARRERAS DE ACCESO

Financiamiento Privado

g) Principales barreras de acceso al financiamiento de la banca privada.
   - Barreras de información o desconocimiento del sector
   - Barreras en el servicio de atención
   - Barreras en la evaluación de las solicitudes. Requisitos para el acceso.
   - Barreras legales o administrativas para el cumplimiento de requisitos ○ Barreras propias de la asociación gremial (estatutos)
     - Barreras que impone la institución financiera

h) Nivel de conocimiento de la banca privada sobre el funcionamiento y operación de las asociaciones gremiales.

Financiamiento público

i) Principales barreras de acceso al financiamiento de las instituciones públicas.
   - Barreras de información o desconocimiento del sector
   - Barreras en el servicio de atención
   - Barreras en la evaluación de las solicitudes. Requisitos para el acceso.
   - Barreras legales o administrativas para el cumplimiento de requisitos ○ Barreras propias de la asociación gremial (estatutos)
     - Barreras que impone la institución

j) Nivel de conocimiento de las instituciones públicas sobre el funcionamiento y operación de las asociaciones gremiales.

Cooperativas de ahorro y crédito / Fundaciones de microfinanzas

k) Principales barreras de acceso al financiamiento de las Cooperativas de ahorro y crédito / Fundaciones de microfinanzas
- Barreras en el servicio de atención
- Barreras en la evaluación de las solicitudes. Requisitos para el acceso.
- Barreras legales o administrativas para el cumplimiento de requisitos
  - Barreras propias de la asociación gremial (estatutos)
  - Barreras que impone la institución

l) Aspectos a considerar para mejorar el acceso a productos y/o servicios financieros: • Desde las asociaciones gremiales
- Desde el Estado
- Desde la banca privada

12.1.4 Pauta cualitativa para Instituciones Financieras Privadas

I. CONOCIMIENTO DE LA OFERTA DISPONIBLE

a) Identificación de productos o servicios que:
- Estén orientados a Cooperativas o Asociaciones Gremiales
- Puedan tener como objetivo a Cooperativas o Asociaciones Gremiales

b) Público específico al cual están orientados estos productos o servicios
- Tamaño de la organización / empresa
- Ciclo de vida de la organización / empresa
- Sector (Agrícolas, Servicios, Empresas pequeñas, etc.)
- Territorio en el que se encuentra ubicada la organización / empresa (si el producto o servicio está presente a nivel nacional, regional o local)

c) Cobertura que se alcanza con los servicios y productos que tiene a disposición la organización

d) Tipo de financiamiento, producto o servicio financiero y condiciones
- Préstamo / crédito
- Producto
- Garantía

II. FUNCIONAMIENTO DE LA OFERTA DISPONIBLE

a) Descripción del funcionamiento de cada uno de los instrumentos disponibles. ○ Principales diferencias entre uno y otro.

b) Identificación de las necesidades que se buscan satisfacer con estos productos o servicios.
- Bajo qué diagnostico se construyó el producto o servicio
- Qué necesidades se han podido abordar

c) Descripción del proceso de evaluación de las solicitudes de productos y servicios.
- Principales requisitos o exigencias para acceder a estos productos o servicios
- Aspectos de mayor dificultad en el proceso de solicitudes de productos o servicios para las Cooperativas o Asociaciones Gremiales

III. DEMANDA DE PRODUCTOS O SERVICIOS

a) Descripción de los solicitantes de productos o servicios
- Descripción y evaluación de la estructura, funcionamiento de los solicitantes

b) Recurrencia de solicitud de productos o servicios por parte de Cooperativas o Asociaciones Gremiales
- Estimación de la cantidad de demanda
- Evaluación de la baja o alta demanda por parte de Cooperativas o Asociaciones Gremiales

c) Principales clientes de productos o servicios (Cooperativas o Asociaciones Gremiales) ○ Aspectos en común y diferencias que tienen estos clientes

d) Principales productos o servicios que demandan las Cooperativas y Asociaciones Gremiales y la razón por la que los demandan (capital de trabajo, inversión, internacionalización, administración de flujos de caja)

e) Fortalezas y Debilidades que tienen las Cooperativas y AG para acceder a productos y servicios financieros

f) Estrategias para minimizar brechas
- Qué consideraciones deben tomar como ofertantes para mejorar la oferta de los productos y servicios
- Qué consideraciones deben tomar los solicitantes para mejorar los procesos de solicitud.

IV. INICIATIVAS FUTURAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS

a) Evaluación de creación de nuevos productos o servicios a partir de:
- Las necesidades de la demanda
- La naturaleza de la demanda
- La diversificación de la oferta
- Articulación con otros organismos públicos y/o privados (según sea el caso)

12.1.5 Pauta cualitativa para Instituciones Financieras Públicas

I. CONOCIMIENTO DE LA OFERTA DISPONIBLE

e) Identificación de instrumentos financieros que:
- Estén orientados a Cooperativas o Asociaciones Gremiales
- Puedan tener como objetivo a Cooperativas o Asociaciones Gremiales

f) Público específico al cual están orientados estos instrumentos financieros
- Tamaño de la organización / empresa
- Ciclo de vida de la organización / empresa
- Sector (Agrícolas, Servicios, Empresas pequeñas, etc.)
- Territorio en el que se encuentra ubicada la organización / empresa (si el instrumento está presente a nivel nacional, regional o local)

g) Tipo de financiamiento o servicio y condiciones (plazo de postulación, territorialidad)
- Préstamo / crédito
- Subsidio / fondo
- Garantía

II. FUNCIONAMIENTO DE LA OFERTA DISPONIBLE

d) Descripción del funcionamiento de cada uno de los instrumentos financieros disponibles.
- Principales diferencias entre uno y otro.
- Modalidad de convocatoria (si es ventanilla abierta o no)

e) Identificación de las necesidades que se buscan satisfacer con estos instrumentos.
- Bajo qué diagnostico se construyó el instrumento
- Qué necesidades se han podido abordar

f) Descripción del proceso de evaluación de las solicitudes de instrumentos financieros.
- Principales requisitos o exigencias para acceder a estos instrumentos
- Aspectos de mayor dificultad en el proceso de solicitudes de instrumentos para las Cooperativas o Asociaciones Gremiales
- Aspectos que garantizan mayor éxito en la adjudicación

g) Niveles de cooperación o apoyo que tienen los gobiernos locales en el desarrollo y/o administración de instrumentos financieros

III. DEMANDA DE PRODUCTOS O SERVICIOS

g) Descripción de los solicitantes de instrumentos financieros
- Descripción y evaluación de la estructura y funcionamiento de los solicitantes

h) Recurrencia de solicitud de instrumentos financieros por parte de Cooperativas o Asociaciones Gremiales
- Estimación de la cantidad de demanda
- Evaluación de la baja o alta demanda por parte de Cooperativas o Asociaciones Gremiales (A qué se debe la poca o alta demanda)

i) Fortalezas y Debilidades que tienen las Cooperativas y AG para acceder a productos y servicios financieros

j) Estrategias para minimizar brechas
- Qué consideraciones debiera tener la institución pública para mejorar la oferta de instrumentos financieros
- Qué consideraciones deben tomar los solicitantes para mejorar los procesos de solicitud de instrumentos financieros.

k) Principales instrumentos que demandan las cooperativas / AG

IV. INICIATIVAS FUTURAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS

b) Evaluación de creación de nuevos productos o servicios a partir de:
- Las necesidades de la demanda
- La naturaleza de la demanda
- La diversificación de la oferta
- Articulación/coordinación con otros organismos públicos

12.2 Carta conductora

Santiago de Chile, 05 de Noviembre 2015

Estimado(a):

Junto con saludarle, queremos contarle que desde la División de Asociatividad y Economía Social dependiente de la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño, hemos solicitado un estudio cuyo propósito es poder identificar y caracterizar el acceso a financiamiento y a servicios financieros para organizaciones de la Economía Social.

El objetivo de este estudio es poder identificar, dimensionar y conocer aspectos relevantes relacionados al acceso a financiamiento y servicios financieros de las cooperativas y asociaciones gremiales mediante el análisis del mercado en el que se desenvuelven, de las dificultades concretas de acceso durante el ciclo de vida de la organización, de las potenciales brechas, fallas de mercado y restricciones de fondos en programas e instrumentos públicos de financiamiento.

En específico, la información que se les preguntará se realizará en función de temas relacionados con:

i. identificación de la organización (Rol, Rut, ingresos, entre otros);
ii. estructura de la organización; las condiciones de acceso a servicios de financiamiento;
iii. percepción de la demanda y oferta de servicios de financiamiento existentes.

Con esta información, nos será posible diseñar o proponer mecanismos o instrumentos de fomento que incentiven el desarrollo de soluciones ajustadas a la realidad de la economía social y cooperativa y dar consistencia a la política pública que estamos impulsando desde esta División.

Este estudio ha sido adjudicado a la consultora ClioDinamica, a quienes rogamos poder dar todas las facilidades del caso, respondiendo adecuadamente las preguntas, entrevistas y encuestas que se les harán, de tal forma de poder lograr levantar toda la información necesaria para alcanzar el objetivo antes mencionado.

Ante cualquier duda o consulta en relación a este tema, por favor contactarse con Marco Aguilar, jefe del estudio de ClioDinámica al correo maguilar@cliodinamica.com o bien, a Lilian Nieto, responsable técnica del estudio por parte de la División, al correo lnieto@economia.cl.

Quedamos muy agradecidos por su apoyo y aporte a este importante paso y trabajo que estamos desarrollando.

Atentamente,

DIVISIÓN DE ASOCIATIVIDAD Y ECONOMÍA SOCIAL
Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño
Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

12.3 Protocolos de contactabilidad

Protocolo de llamado

Se realizará un proceso de **contacto telefónico con Asociaciones Gremiales y Cooperativas que registra el Ministerio de Economía** y que posteriormente dará paso a la aplicación de la encuesta. Para esto, se debe seguir el siguiente protocolo:

A) Presentación

Saludar y presentarse con nombre y apellido, identificándose como colaborador de la empresa ClioDinámica para la realización del estudio.

Buenos días/tardes, mi nombre es _____ y soy colaborador ***de la empresa ClioDinámica*** *que actualmente se encuentra realizando el estudio de* ***Caracterización del acceso a servicios financieros de las empresas de la Economía Social****, y se me ha encomendado validar la información de contacto referida a su proyecto, que fue entregada por la División de Asociatividad y Economía Social, del Ministerio de Economía*

Realizar una descripción de los objetivos del estudio y del propósito del llamado dentro de lo que destaca:

- **Confirmar que los datos de contacto (Teléfono y dirección corresponden a la empresa en la base de datos)**
- **Consultar quién es la persona encargada de finanzas o el representante legal. En caso de que se trate de otra persona, solicitar nombre y teléfono del encargado del proyecto.**

Este estudio tiene como objetivo identificar y caracterizar los servicios financieros y las brechas de acceso que tienen las organizaciones de la economía social. Para ello, ***se aplicará una encuesta que será informada próximamente****. El motivo de este llamado es para* ***confirmar los datos de contacto que poseemos en nuestra base de datos*** *y confirmar quién es la persona encargada de finanzas o el representante legal de la organización.*

B) Cierre de llamado

- Deberá agradecer la participación y **deberá invitar al encuestado a participar de la segunda fase del estudio.**
- Despedirse entregando datos de contacto en caso de dudas.

Estimado/a, agradezco su participación y colaboración con el estudio. Le informo que durante el mes próximo estaremos realizando la encuesta relacionada con el estudio de caracterización de las organizaciones de la economía social, para lo cual extendemos la invitación a que pueda participar del estudio respondiendo dicha encuesta.

El encargado del estudio es Roberto Tapia y su teléfono es 2 24029697, en caso de que necesite aclarar dudas o solicitar mayor información.

Sin otro particular me despido agradeciendo de antemano su colaboración para la ejecución del estudio.

12.4 Referencias Bibliográficas

Bel Durán, P., & Fernández, J. (2002). La financiación propia y ajena de las sociedades cooperativas. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(42), 101-130.

Borzaga, C., Depedri, S., & Tortia, E. (2009). *The role of Cooperative and Social Enterprise: A multifaceted approach for an economic pluralism.* Italia: Euricse Working Papers.

División de Política Comercial. (2014). *El Cooperativismo en Chile.* Santiago de Chile: Unidad de Estudios. Ministerio de Economía.

Grez, S. (1994). La Trayectoria Histórica del Mutualismo en Chile (1853-1990). Apuntes para su estudio. *Mapocho. Revista de Humanidades y Ciencias Sociales*(35), 293-316.

Monzón, J. L., & Cháves, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea.* Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.

Moulaert, F., & Ailenei, O. (2005). Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present. *Urban Studies, 11*(42), 2037-2053.

OIT. (2011). *Economía Social y Solidaria: Nuestro camino común hacia el Trabajo Decente.* Ginebra: Documento de Trabajo.

OIT. (2012). *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible.* La Paz: Oficina de la OIT para los países andinos.

Pérez, E., Radrigán, M., & Martini, G. (2003). *Situación actual del Cooperativismo en Chile.* Santiago de Chile: Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos.

Roelant, B., Dovgan, D., Eum, H., & Terrasi, E. (2012). *The Resilience of the Cooperative Model.* Bruselas: CECOP-CICOPA Europa.

Vidal, E. (2003). Las asociaciones gremiales de empleadores y el diálogo social. Santiago, Chile: Universidad de Chile.