



TÍTULO

**COOPERATIVA AGRÍCOLA EN EL DESARROLLO LOCAL
ESTUDIO DE CASO DE LA COOPERATIVA “LA FINCA” EN EL
DESARROLLO DE LA LOCALIDAD DE LOS CORRALITOS,
DEPARTAMENTO DE GUAYMALLÉN, PROVINCIA DE MENDOZA,
REPÚBLICA ARGENTINA**

AUTORA

Dania Elina Spitaleri

Directora
Tutor
Curso
ISBN

Esta edición electrónica ha sido realizada en 2013

María de la O Barroso

Rafael Peralta

Máster en Desarrollo Local: Gestión de PYMES y Economía Social

978-84-7993-884-0

© Dania Elina Spitaleri

© Universidad Internacional de Andalucía (para esta edición)



Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciadador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
- **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
- *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
- *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE
ANDALUCÍA**

**“MÁSTER EN DESARROLLO LOCAL: GESTIÓN
DE PYMES Y ECONOMÍA SOCIAL”**

“COOPERATIVA AGRÍCOLA EN EL DESARROLLO LOCAL”

*Estudio de caso de la Cooperativa “La Finca” en el
desarrollo de la localidad de Los Corralitos, Departamento
de Guaymallén, Provincia de Mendoza, República Argentina*

Alumna: Spitaleri Dania Elina

Director de Tesis: Dra. María de la O. Barroso

Tutor de Tesis: Lic. Rafael Peralta

Argentina, Septiembre de 2011

RESUMEN

El agregado de valor a las materias primas, en este caso alimentos, resulta especialmente relevante para los países en desarrollo, ya que contribuye de manera significativa a la creación de puestos de trabajo y al desarrollo en general.

Sin embargo, son los pequeños y medianos productores locales los que presentan dificultades a la hora de invertir en la actividad y comercializar su producción en el mercado, debido que en el sector se encuentran posicionadas marcas con gran capital, recursos humanos calificado, y tecnologías de avanzada, que hacen que la actividad se reduzca a pocos productores, muchas veces de capitales extranjeros.

El siguiente trabajo plantea la unión de los pequeños productores de tomate en fresco, de la localidad de Los Corralitos, Provincia de Mendoza, República Argentina, de tomate en fresco, para la formación de una cooperativa que elabore salsa de tomate y de esta forma agregar valor a la materia prima, conservándola para poder comercializar todo el año, como una herramienta sustentable de desarrollo.

Para una cooperativa local, introducirse en un sector tan competitivo, como el alimenticio, puede resultar una tarea difícil; no obstante, es la propia naturaleza cambiante del mercado la que puede facilitar la vuelta al consumo de productos artesanales y locales, donde va a ser el propio mercado el que dicte las condiciones para que sólo los mejores productos sobrevivan.

Sin bien la demanda del producto existe y se ha observado una buena predisposición de la gente a volver al consumo artesanal y responsable, el crecimiento del proyecto dependerá del servicio que se brinde y del factor calidad.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	11
Situación Problemática	11
Planteamiento del problema.....	11
Justificación	11
Hipótesis	12
Objetivos	12
Metodología	12
CAPÍTULO I	13
COOPERATIVISMO EN LA REPUBLICA ARGENTINA	13
1 Introducción	15
1.1 Reseña histórica	16
1.2 Marco Legal por el que se rigen las cooperativas en Argentina	19
1.3 Características de las cooperativas.....	20
1.4 Espíritu de las cooperativas.....	21
1.5 Principios Cooperativos	21
1.6 Tipos de cooperativas	23
1.7 Constitución de una cooperativa	24
1.8 Cooperativismo en Argentina	25
CAPÍTULO II.....	31
COOPERATIVAS AGRARIAS.....	31
2 Introducción	33
2.1 Cooperativismo agrario.....	34
2.1.1 Cooperativismo agrario en números	35
2.2 Objeto de las cooperativas agrícolas.....	36
CAPÍTULO III.....	39
ANALISIS DEL TERRITORIO.....	39
3.1 Características de la provincia de Mendoza.....	43
3.2 Localidad “Los Corralitos”	44
3.2.1 Sus principios.....	44
3.2.2 Su presente	45
3.2.3 Pobladores de Los Corralitos	45

3.3 Metodología de las fuerzas competitivas de Michael Porter.....	50
3.3.1 Competidores actuales.....	50
3.3.2 Participantes potenciales	52
3.3.3 Amenaza de productos sustitutos	52
3.3.4 Poder de los proveedores.....	52
3.3.5 Poder de los clientes	53
3.3.6 Barreras del sector.....	53
3.3.6.1 Barreras de entrada.....	54
3.3.6.2 Barreras de salida	54
3.3.7 Conclusiones del análisis de Porter.....	55
3.4 Análisis FODA del sector	56
3.4.1 Fortalezas	56
3.4.2 Oportunidades	56
3.4.3 Debilidades.....	56
3.4.4 Amenazas	57
CAPÍTULO IV.....	61
COOPERATIVA “LA FINCA”	61
4.1 Misión	64
4.2 Visión	64
4.3 Objetivos de la cooperativa	64
4.4 Alianzas estratégicas	65
4.5 Política de calidad	65
4.6 Política comercial.....	66
4.6.1 Canales de comercialización	66
4.7 Política de financiamiento.....	67
4.7.1 Inversión inicial.....	67
4.7.2 Política planteada para la inversión en capital de trabajo de los socios	67
4.8 Política de cooperación tecnológica.....	68
4.9 Los socios.....	69
4.10 Comisión directiva	70
4.10.1 Objetivos de la comisión.....	71
CAPÍTULO V	73
EL PRODUCTO	73

5.1 Precio del producto	75
5.2 La industrialización.....	77
5.3 Maquinaria a instalar.....	78
5.4 Características de la línea de producción.....	79
5.4.1 Características técnicas	79
5.4.2 Equipos que componen la línea de producción.....	79
CAPÍTULO VI.....	87
ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO.....	87
6 Análisis de la rentabilidad de la producción de salsa de tomate	89
6.1 Supuestos	90
6.2 Consideraciones generales	90
6.3 Costo de producción del producto	90
6.4 Análisis financiero	92
CONCLUSIONES	97
Índice de mapas.....	101
Índice de cuadros	101
Índice de Gráficos	102
Índice de Esquemas.....	102
Fuentes de información.....	103
I Fuentes de información primaria	103
II Fuentes de información secundaria	103
ANEXOS	107
ANEXO I: Evaluación del proyecto de elaboración y venta de salsa de tomate	107
ANEXO II LEY DE COOPERATIVAS	121

INTRODUCCION

Situación Problemática

A partir de la situación atravesada por un grupo de emprendedores, pequeños productores autónomos, surge la necesidad de dar respuesta a uno de sus principales obstáculos, la producción, industrialización y la comercialización de sus productos.

Fue así que se busca dar inicio a una cooperativa, que pudiera satisfacer poco a poco sus necesidades, como una herramienta sustentable. Esta cooperativa se fundamenta a partir de dar un lugar a las necesidades de los trabajadores para que de manera asociativa, pero con el agregado de incluir una propuesta formal, hacer frente a la vulnerabilidad de producir y comercializar de forma asociativa.

Planteamiento del problema

¿Cómo lograr desarrollar y dignificar la mano de obra de los pequeños productores de la localidad de “Los Corralitos”, departamento de Guaymallén, Provincia de Mendoza, República Argentina, a través de la creación de una herramienta concreta para garantizar la implementación de la estrategia?

Justificación

Quiénes son los beneficiarios?

Los primeros beneficiarios son los habitantes y productores de la localidad “Los Corralitos”, ya que la investigación busca generar una estrategia de desarrollo local a través de la implementación de una cooperativa de servicios agrarios.

Por otra parte, la investigación es una aplicación de los conocimientos adquiridos durante mi estancia en la Universidad Internacional de Andalucía, Huelva, España.

Hipótesis

- Si se crea una cooperativa de servicios agrícola que trabaje bajo normas de calidad, aproveche los recursos endógenos de manera responsable y la mano de obra disponible, logrará satisfacer las necesidades legítimas de los socios generando la oportunidad para todos los trabajadores y productores.

Objetivos

- Aprovechar los recursos existentes
- Incorporar las energías e iniciativas de los habitantes para promocionar y afirmar su territorio
- Visualizar las situaciones de exclusión y a los actores localmente activos
- Reforzar la identidad local

Metodología

El presente trabajo de investigación utiliza los siguientes métodos:

- Observación documental.
- Observación de campo, entrevistas realizadas a personas abocadas al trabajo local en la Provincia de Mendoza.



CAPITULO I

COOPERATIVISMO EN LA REPÚBLICA ARGENTINA

- 1 Introducción
- 1.1 Reseña histórica
- 1.2 Marco Legal por el que se rigen las cooperativas en Argentina
- 1.3 Características de las cooperativas
- 1.4 Espíritu de las cooperativas
- 1.5 Principios Cooperativos
- 1.6 Tipos de cooperativas
- 1.7 Constitución de una cooperativa
- 1.8 Cooperativismo en Argentina

1 Introducción

El rol del cooperativismo en Argentina es muy importante en virtud de que este sector solidario, de manera constante está a disposición de la comunidad para lo que fuere necesario.

Según la Alianza Cooperativa Internacional, máximo órgano mundial, en su declaración sobre identidad y principios cooperativos, adoptados en Manchester en 1.995, define:

"Una Cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han 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 controladas"

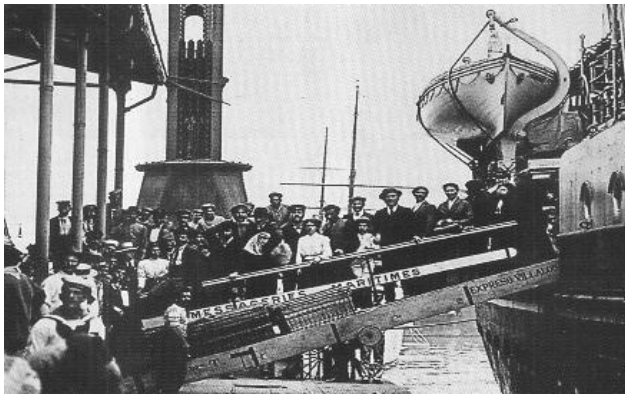
Es decir la Cooperativa:

“Es una empresa que se posee en conjunto y se controla democráticamente”

Estas dos características de propiedad y control democrático son las que las diferencia de otros tipos de organizaciones como las empresas controladas por el capital o por el gobierno. Cada cooperativa es una empresa, en el sentido que es una entidad organizada que funciona en el mercado, por lo tanto debe esforzarse para servir a sus miembros eficiente y eficazmente.

1.1 Reseña histórica

A lo largo de la historia, el cooperativismo en Argentina se ha desarrollado en todas sus formas, respondiendo en la mayoría de los casos, a los momentos socio-económicos y problemas institucionales del país.



La cooperación agrícola surge producto de la afluencia migratoria a principio del siglo XVIII. La ampliación de la infraestructura y el desarrollo de la agricultura extensiva y de la ganadería refinada (que sustentan la economía agro exportadora), se vinculan a la expansión y difusión de las ideas cooperativistas europeas aparecidas hacia mediados de esa centuria y avaladas por el primer congreso de la cooperación reunido en Londres en 1895.

No obstante la existencia de otros antecedentes, puede convenirse que la primera manifestación cooperativa argentina data del año 1898, cuando se funda “El Progreso Agrícola” en la localidad de Pigüé, al sur de la Provincia de Buenos Aires, dedicada a asegurar las cosechas contra el granizo, por y para los agricultores, según lo establece su reglamento. En el año 1900 se funda la “Cooperativa Agrícola Lucienville” de Basavilbaso, en la Provincia de Entre Ríos, y desde sus comienzos adopta un sistema que servirá luego de modelo para la

mayoría de las cooperativas llamadas mixtas o multiactivas (trascendiendo el objetivo meramente asegurador de las primeras entidades) que pueblan toda la zona cerealera del país. La primera cooperativa algodonera se forma en 1905 en Margarita Belén (Provincia del Chaco), mientras el año 1908 nace la primera cooperativa agrícola de Santa Fé. Son los primeros pasos de la labor cooperativista agrícola en Argentina.

Las federaciones de cooperativas también surgieron tempranamente en Argentina, tanto aquellas que fueron concebidas desde una perspectiva de representación gremial o reivindicativa de las cooperativas como aquellas que actuaron exclusivamente en el plano económico como cooperativas de segundo grado.

La primera fue la Confederación Entrerriana de Cooperativas, creada en 1913. Este primer ensayo se consolida en 1930 con la fundación de la actual “Federación Entrerriana de Cooperativas”. Desde ese momento las cooperativas rompieron su estado de aislamiento, al considerarse parte integrante de un proceso económico social que necesitaba del esfuerzo solidario.

El contexto que propició el surgimiento de la mayoría de las cooperativas de segundo grado concluyó entre fines de 1920 y comienzos de 1940, cuando un conjunto de factores externos e internos dieron como resultado una mutación del modelo de acumulación vigente en la Argentina.

La primera manifestación del cooperativismo de tercer grado surge en el país entre las federaciones agropecuarias, en 1956. Como la llama el Dr. Bottíni, Cooperativa de Federaciones, recibiendo el nombre de Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada (CONINAGRO).

Entre 1850 y 1930, Argentina consolida un modelo de economía abierta, inserto en la economía mundial a partir de las exportaciones agropecuarias de su región pampeana, esencialmente carnes y granos que la sitúa como la sexta economía mundial hacia la década de 1920.

En el transcurso de sólo medio siglo se transformó, en sucesivas oportunidades, la estructura productiva de la región para adecuar su balanza de productos exportables a las variaciones que la tecnología posibilitaba y la demanda que los nuevos mercados reclamaban. Cada región del país tuvo su especialización en monocultivos: algodón, vid, yerba, tabaco, caña de azúcar, olivo con el objeto de proveer al mercado interno, en algunos casos posibilitados por la temprana instrumentación de una protección arancelaria.

Este proceso de desarrollo, con sus consecuentes tensiones internas, fue generador de nuevos agentes socioeconómicos. La producción era aportada por explotaciones de diferentes dimensiones insertas en el sistema de mercado, ya organizadas como empresas capitalistas y en las que se combinaban distintas formas de tenencias de la tierra y relaciones de producción.

“El modelo agroexportador de mercado libre, que tan efectivamente se había adaptado a la división internacional del trabajo comenzó a esbozar las primeras señales negativas hacia 1910, a pesar de que su crecimiento continuaría hasta fines de la década de 1930. Ante la inexistencia de mecanismos institucionales adecuados, la caída de los precios internacionales de los granos afectaba en forma directa la renta de los agricultores y desembocaba en crisis coyunturales que se fueron repitiendo cada vez con mayor frecuencia” (LATTUADA y RENOLD, 2004:23).

“La gran depresión del '30 implicó una drástica reducción de los niveles del comercio internacional, y fue entonces cuando se dieron los primeros pasos de una política proteccionista que continuaría durante años. Comenzó también, un proceso de desarrollo industrial, de tal forma que en 1935 la producción industrial superaba la agrícola” (BALESTRI et al., 2005: 51).

“Desde sus orígenes hasta nuestros días, el cooperativismo agrario ha tenido un destacado papel en la evolución económica y social del sector agropecuario argentino, sin embargo determinar con objetividad y precisión su evolución social, económica y territorial no resulta una tarea sencilla, debido, en muchos casos, a

registros estadísticos poco confiables en relación con la actualización de altas y bajas de entidades y de asociados” (LATTUADA y RENOLD, 2004: 45).

En 1937 se registraban 278 cooperativas con alrededor de 42.128 asociados, que representaban el 17,65% del total de los productores agropecuarios del país registrados para entonces.

“El crecimiento del movimiento cooperativo en número de entidades y asociados fue continuo hasta mediados de la década de 1950, pero su ritmo no fue regular. Durante el período peronista (1943-1955) se quintuplicó el número de cooperativas agropecuarias y productores asociados, lo que demuestra la clara interrelación entre Estado, política pública y consolidación cooperativa. Luego, el número tiende a estacionarse en una meseta hasta fines de la década de 1970. A partir de los años ochenta, se inicia una inversión de la tendencia que durante la década de 1990 se profundiza y acelera.” (LATTUADA y RENOLD, 2004: 46).

1.2 Marco Legal por el que se rigen las cooperativas en Argentina

Las cooperativas en la República Argentina son personas jurídicas regidas por la Ley nacional de cooperativas N° 20.337 y la Ley provincial de cooperativas N° 5.316, la Resolución 01/2003 y demás resoluciones específicas de la unidad coordinadora de programas de cooperativas y mutuales. A nivel nacional el órgano de aplicación es el instituto nacional de acción cooperativa y mutual (INAES) y a nivel provincial la unidad coordinadora de programas de cooperativas y mutuales, ex dirección provincial de cooperativas. Además cada cooperativa posee su propio estatuto social y tiene la posibilidad de elaborar reglamentos internos para mejorar y optimizar su funcionamiento.

La vida de una cooperativa está sujeta a la siguiente escala de leyes y normativas:



FUENTE: Área de educación y capacitación. Dirección de cooperativas y mutuales

1.3 Características de las cooperativas

Las siguientes características tienen la virtud de ser generales y universales para todo tipo de cooperativa:

- Tienen capital variable y duración ilimitada
- No ponen límite estatutario al número de asociados, ni al capital
- Conceden un sólo voto a cada asociado, cualquiera sea el número de sus cuotas sociales y no otorgan ventajas ni privilegio alguno a los iniciadores, fundadores y consejeros, ni preferencia a parte alguna del capital
- Reconocen, un interés limitado a las cuotas sociales si el estatuto autoriza aplicar excedentes a alguna retribución al capital
- Deben contar con un número mínimo de diez (10) asociados, salvo las excepciones que expresamente admitirá la autoridad de aplicación y lo previsto para las cooperativas de grado superior
- Distribuyen excedentes en proporción al uso de los servicios sociales, de conformidad con las disposiciones de la Ley N° 20337, sin perjuicio de lo establecido por el artículo N° 42 para las cooperativas o secciones de crédito
- No tiene como fin principal, ni accesorio la propaganda de ideas políticas, religiosas, de nacionalidad, región o raza, ni imponen condiciones de admisión vinculados con ellas
- Fomentan la educación cooperativa

- Prevén la integración cooperativa
- Prestan servicios a sus asociados y no asociados en las condiciones que para éste último caso establezca la autoridad de aplicación y con sujeción a lo dispuesto en el último párrafo del art. 42 (Ley N° 20.337)
- Limitan la responsabilidad de los asociados al monto de las cuotas sociales suscriptas
- Establecen que no se pueden repartir las reservas sociales y el destino desinteresado del sobrante patrimonial en caso de liquidación

1.4 Espiritu de las cooperativas

Los puntos centrales de las cooperativas son:

Esencia: está dada por la unión de los asociados, es el esfuerzo de cada uno que en la compañía implica ayuda mutua y solidaria, constituyendo las bases orgánicas y administrativas del sistema

Valores: son la base en los aspectos sociales y económicos. La libertad es la posibilidad de elección, de acto voluntario y de realización. Se desarrolla la solidaridad en el esfuerzo por la propia superación y en la mutua colaboración. De esta manera, se humaniza la justicia a través de la equidad, llevada a la práctica en la distribución proporcional al esfuerzo realizado.

Finalidad: es propósito de toda cooperativa es satisfacer necesidades de los asociados. De esta forma se mejora la calidad de vida dignificando al asociado.

1.5 Principios Cooperativos

- Membresía¹ abierta y voluntaria:

"Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religioso".

¹ "Condición de miembro de una entidad" Según la Real Academia Española

- Control democrático de los miembros:

"Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quiénes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa responden ante los miembros.

En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto), mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos".

- Participación Económica de los miembros:

"Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa.

Usualmente se recibe una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible, los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membresía".

- Autonomía e independencia:

"Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa".

- Educación, entrenamiento e información:

"Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas.

Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo".

- Cooperación entre cooperativas:

"Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo. Trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales".

- Compromiso con la comunidad:

"La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros".

1.6 Tipos de cooperativas

Toda entidad cooperativa nace y se origina con el propósito de satisfacer necesidades y es así que existen diversos tipos de cooperativas, como necesidades a satisfacer.

Según el objeto social por el que fueron creadas, pueden clasificarse en:

- Cooperativas agropecuarias: son organizadas por productores agropecuarios para abaratar sus costos y tener mejor inserción en el mercado, así compran insumos, comparten la asistencia técnica y profesional, comercializan la producción en conjunto, aumentando el volumen y mejorando el precio, inician procesos de transformación de la producción primaria, etc.
- Cooperativas de trabajo: la forman trabajadores, que ponen en común su fuerza laboral para llevar adelante una empresa de producción tanto de bienes como de servicios.

- Cooperativas de provisión: la integran asociados que pertenecen a una profesión u oficio determinado (médicos, taxistas, comerciantes, transportistas, farmacéuticos, etc.).
- Cooperativas de provisión de servicios públicos: los asociados son los usuarios de los servicios que prestará la cooperativa. Podrán ser beneficiarios de servicios tales como provisión de energía eléctrica, agua potable, teléfono, gas, etc.
- Cooperativas de vivienda: los asociados serán aquellos que necesitan una vivienda, a la cual pueden acceder en forma asociada, tanto por autoconstrucción, como por administración.
- Cooperativas de consumo: son aquellas en las que se asocian los consumidores, para conseguir mejores precios en los bienes y artículos de consumo masivo.
- Cooperativas de crédito: otorgan préstamos a sus asociados con capital propio.
- Cooperativas de seguros: prestan a sus asociados servicios de seguros de todo tipo.
- Bancos cooperativos: operan financieramente con todos los servicios propios de un banco.

1.7 Constitución de una cooperativa

El proceso organizativo de una cooperativa comienza cuando existe un grupo de personas que consciente de sus necesidades comunes se plantean la posibilidad de resolverlas mediante una forma legal y ordenada.

Este grupo de personas debe establecer claramente los objetivos a cumplir, es decir analizar, ¿Qué se quiere hacer?, ¿Cómo lo van a hacer?, ¿Quiénes lo van a hacer?, etc. y a través de las respuestas a estos interrogantes irán definiendo el tipo de cooperativa a formar, el objeto social, etc.

1.8 Cooperativismo en Argentina²

El siguiente punto, incluye un conjunto de indicadores relevantes que aportan una caracterización de las cooperativas en la República Argentina. Se hace referencia a la distribución geográfica y por sectores de actividad económica de las entidades, a la participación de estas en entidades de segundo o tercer grado y a la forma de relacionarse con sus asociados y con la comunidad.

- Distribución geográfica

MAPA N° 1
REPÚBLICA ARGENTINA



La República Argentina, comprende 23 provincias y un distrito federal, en un territorio continental de 2.779.221km², con una población de 40.091.359 habitantes según censo Nacional del año 2010.

En el año 2011, según datos del instituto nacional de acción cooperativa y mutual, el movimiento cooperativo argentino engloba aproximadamente 18.441 (dieciocho mil cuatrocientas cuarenta y

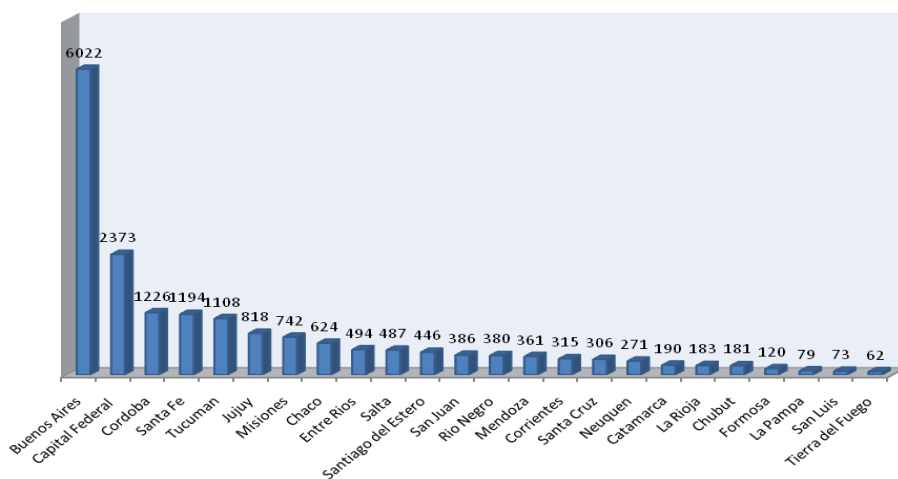
uno) entidades cooperativas en todo el territorio nacional.

² Según el re-empadronamiento nacional y censo económico sectorial de cooperativas y mutuales. Noviembre/2008.

En materia de distribución provincial, las cooperativas están presentes en todas ellas, pero sólo cinco de ellas concentran el 64,65% del total: Buenos Aires (32,66%), Ciudad Autónoma de Buenos Aires (12,87%), Córdoba (6,65%), Santa Fe (6,47%) y Tucumán (6,01%).

Se puede apreciar en el siguiente gráfico:

GRÁFICO N ° 1
DISTRIBUCION GEOGRAFICAS DE COOPERATIVAS EN LA
REPÚBLICA ARGENTINA

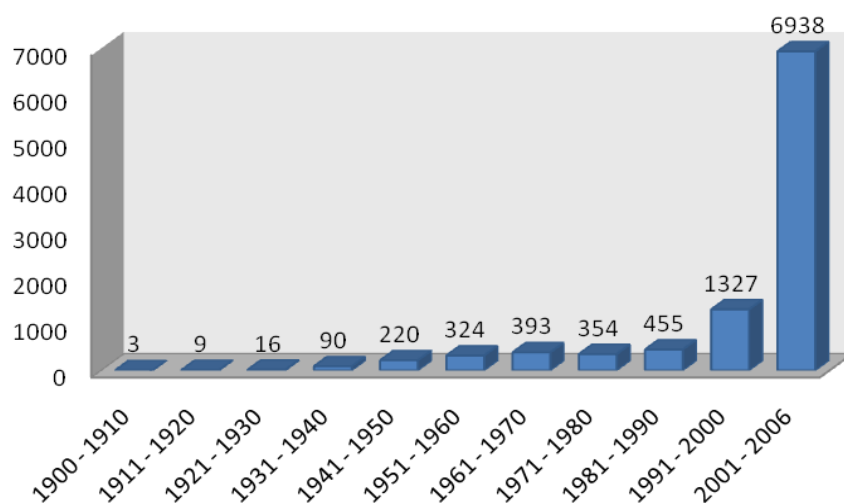


FUENTE: Instituto Nacional de asociaciones y economía social. INAES. Junio 2011.

- Cooperativas por fecha de inicio de actividad

Se observa por un lado que a partir de la década del '40 y '50 se inicia un registro más formal de las entidades cooperativas, destacándose que es a partir de los años '90 el crecimiento fue más regular. Siendo el mayor aumento en la última década.

GRÁFICO N° 2
COOPERATIVAS POR FECHA DE INICIO DE ACTIVIDAD

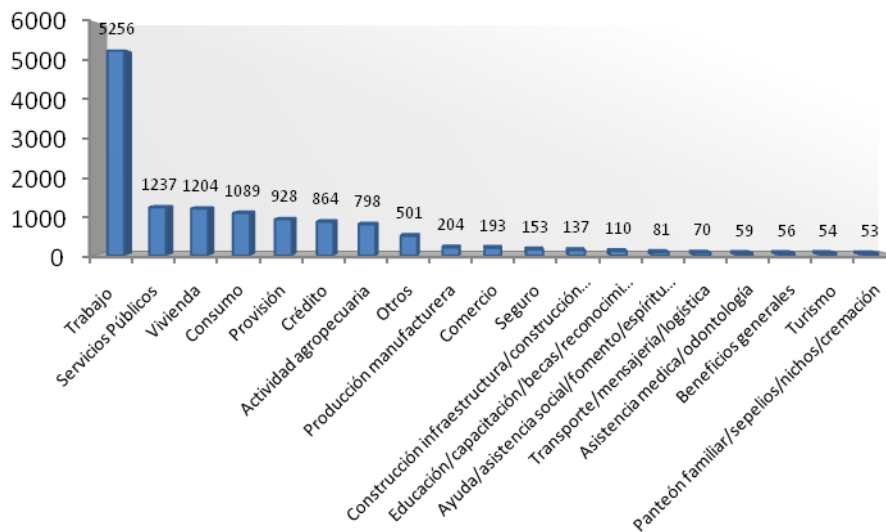


FUENTE: Instituto Nacional de asociaciones y economía social. INAES

- Cooperativas por objeto social

Sobre el total de cooperativas que fueron consideradas (8800), le corresponde el 59,7% el objeto social trabajo.

GRÁFICO N° 3
COOPERATIVAS POR OBJETO SOCIAL



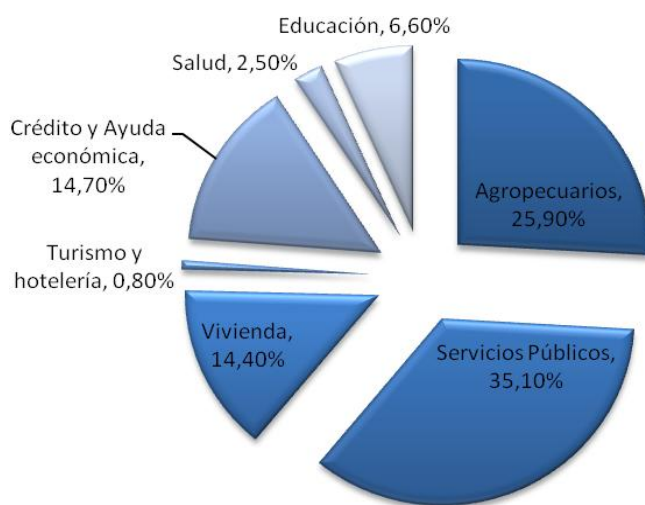
FUENTE: Instituto Nacional de asociaciones y economía social. INAES

Se puede apreciar también, que la mayoría de las cooperativas declararon entre uno y cinco objetos sociales. Alrededor del 57% tienen un sólo objeto social, 18% tienen dos y 15% tres. También se puede ver que existen algunas, aunque pocas, que tienen más de cinco objetos sociales (95 cooperativas).

- Cooperativas por sector de actividad económica

El siguiente gráfico representa un universo de 3865 cooperativas, agrupadas por rama de actividad económica principal. Se destacan las cooperativas de servicios públicos (35,1%), agropecuario (25,9%) y crédito y ayuda económica (14,7%).

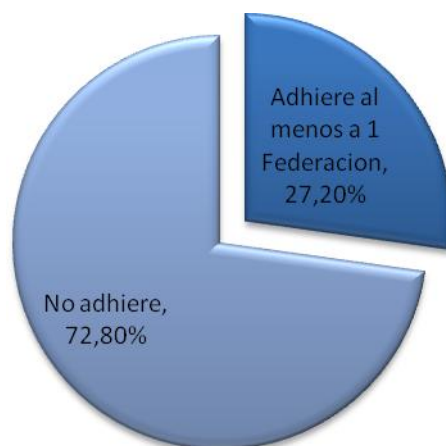
GRÁFICO N° 4
COOPERATIVAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONOMICA



FUENTE: Instituto Nacional de asociaciones y economía social. INAES

- Cooperativas por adhesión a federaciones

GRÁFICO N° 5 COOPERATIVAS ADHERIDAS A FEDERACIONES



FUENTE: Instituto Nacional de asociaciones y economía social. INAES

Es el propósito más anhelado de este trabajo es, poder potenciar el cooperativismo en la localidad de Los Corralitos, Provincia de Mendoza y que los intereses colectivos primen por sobre los individuales.

Es la cooperativa la que pueden conseguir que la solidaridad y la cohesión social desplacen al individualismo egoísta, utilizando las formas asociativas para transformar en rentables y sostenibles a actores productivos desplazados, a los que debe proveer en conjunto con el estado local, de los servicios y los derechos, de los que han sido privados aquellos que operan marginalmente en el mercado.

Generando una organización asociativa que se adapten al entorno, la cultura, los hábitos y creencias que imperan en la región, y con ello lograr que la agrupación sea exitosa y los cambios que generen, sirvan de agente reproductor del desarrollo social y económico del lugar.



CAPITULO II

COOPERATIVAS AGRARIAS

- 2 Introducción
- 2.1 Cooperativismo agrario
 - 2.1.1 Cooperativismo agrario en números
- 2.2 Objeto de las cooperativas agrícolas

2 Introducción

En Argentina, las cooperativas agrarias, nacieron en la Pampa Húmeda, en reemplazo del almacén de ramos generales y del acopiador, los cuales explotaban a los productores. En razón de ello, las cooperativas agrarias nacen como cooperativas de objeto múltiple (multifuncionales), sirviendo para comercialización de la producción, acondicionamiento o transformación, consumo, provisión, etc. El ente regulador de cooperativas a distinguido dentro de las cooperativas de comercialización y transformación agropecuaria, a cerealeras, algodonerías, ganaderas, hortícolas, tamberas, vitivinícolas, frutihortícolas, yerbateras y tabacaleras.

El cooperativismo agropecuario está agrupado fundamentalmente en dos grandes vertientes: el sector representado por la confederación Intercooperativa agropecuaria cooperativa limitada, y el que gremialmente lidera la Federación agraria Argentina.

En la estructura económica del país, la participación del sector agropecuario en el PBI total, muestra una ubicación en la economía significativa, así como en las exportaciones. Se concibe al cooperativismo como un valioso instrumento para el desarrollo y perfeccionamiento humano.

2.1 Cooperativismo agrario

Son varios los conceptos desarrollados a través del tiempo de lo que se considera cooperativismo agrario, es así que históricamente se lo ha definido como la asociación de productores agrícolas organizada por los mismos para



prestar servicios de abastecimiento, comercialización y transporte, entre otros.

Para el Doctor Emilio Bottini³, la cooperación agraria presenta objetivos

claramente definidos:

- Beneficiar a los agricultores que explotan pequeñas fracciones de tierra, para alcanzar mejores precios, mayor uniformidad y calidad en su producción
- Proveer de crédito al pequeño y mediano productor
- Prestar asesoramiento legal e impositivo a sus asociados
- Aprovisionar al asociado de uso y consumo
- Transformar las materias primas de sus asociados
- Tomar a su cargo el transporte de productos de los cooperadores
- Estrechar la colaboración entre la producción y el consumo, limitando drásticamente la acción de los intermediarios

Son cooperativas organizadas por productores agropecuarios para abaratar sus costos e insertarse en el mercado, se dedican a la comercialización de sus

³ BOTTINI, Emilio. Cooperativismo agrario, *Revista del Instituto de Estudios Cooperativos*, Universidad Nacional de La Plata n°3. Año 1959

productos, a la provisión de artículos de uso y consumo de sus asociados, a la compra de insumos, comparten la asistencia técnica y profesional, inician procesos de transformación de la producción primaria, etc.

Características principales y dominantes de los socios de cooperativas agrícolas:

- Se trata de pequeños y medianos productores
- El mayor aporte de mano de obra proviene del productor y su familia
- La principal modalidad de tenencia de la tierra es propiedad

2.1.1 Cooperativismo agrario en números⁴

120.000 productores empresarios asociados a cooperativas agropecuarias

300.000 trabajadores permanentes y transitorios en esas unidades agrarias

40.000 puestos de trabajo que están en forma directa en las cooperativas agropecuarias de primer y segundo grado.

20.000 puestos de trabajo adicionales que dependen de estas cooperativas en forma indirecta por la tercerización de los servicios de transporte y distribución

Más de 500.000 personas dependen directamente del complejo agrario cooperativo que se expande desde las pequeñas comunidades en que actúan directamente, hasta las góndolas de los supermercados y los puertos

Las cooperativas agropecuarias facturan más de \$ 7.500.000.000 por año

Participan en el 5,6% del total de las exportaciones primarias y agroindustriales

Comercializan aproximadamente el 22% de la producción del campo, entre las cuales corresponde mencionar especialmente a granos, arroz, algodón, lana, yerba, té, lácteos, miel, vacunos, vino, mosto, tomate, pimiento y tabaco.

⁴ Según datos publicados por la Confederación Intercooperativa agropecuaria al 5 de Julio de 2011.

2.2 Objeto de las cooperativas agrícolas

Conforme surge del anexo de la Resolución 254/77, del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, las cooperativas agrarias tendrán dentro de los objetos, los siguientes⁵:

- a)** Recibir, industrializar por sí o por terceros, comercializar y procurar la obtención de mercados para la colocación de los productos de los asociados.
- b)** Realizar operaciones de exportación o importación de productos y subproductos, maquinarias, e implementos necesarios a las tareas desarrolladas por los asociados.
- c)** Adquirir por cuenta de la cooperativa y proveer a los asociados productos, máquinas, repuestos, enseres, envases, etc., necesarios para la explotación agrícola y para el consumo de las familias de los asociados y del personal empleado en la actividad a que se dediquen.
- d)** Establecer fábricas para el manipuleo o producción de los materiales necesarios a la industria y para la transformación de los productos de ésta y sus derivados.
- e)** Adquirir y/o arrendar campos, chacras, granjas, para sí o para los asociados.
- f)** Conceder adelantos en dinero efectivo a cuenta de productos entregados o entregar.
- g)** Propender al desarrollo científico técnico de explotación, a cuyo efecto podrá disponer la adquisición de terrenos para trabajos experimentales destinados al mejoramiento de la producción.
- h)** Favorecer la importación y el intercambio para el mejoramiento cualitativo y cuantitativo de la producción.
- i)** Fomentar por todos los medios posibles los hábitos de economía y previsión.
- j)** Promover al establecimiento de escuelas para la difusión teórica y práctica de las técnicas.

⁵ No es necesario incluir todos, como así también, se podrán incluir otros

- k)** Contratar por cuenta de los asociados, en forma individual o colectiva, toda clase de seguros relacionados con sus actividades.
- l)** Instituir concursos y premios para estimular el mejoramiento de la industria.
- m)** Establecer talleres de carpintería para la reparación y fabricación de paneles y cuanto elemento sea necesario a la producción, entre otros.

La cooperativa que se plantea en el siguiente estudio es una cooperativa de servicios agrícola, que tendrá por objeto la producción manufacturera y el comercio de salsa de tomate.

Aunque en la Provincia de Mendoza no se registran grandes cooperativas agrarias que se dediquen a la elaboración de salsa de tomate, si se registra un gran número de cooperativas que se dedican a la industria vitivinícola, siendo Mendoza una de las capitales del vino.

Es el espíritu del proyecto fomentar el cooperativismo como forma de desarrollo de las localidades de la Provincia.



CAPITULO III

ANALISIS DEL TERRITORIO

- 3.1 Características de la provincia de Mendoza
- 3.2 Localidad “Los Corralitos”
- 3.3 Metodología de las fuerzas competitivas de Michael Porter
- 3.4 Análisis FODA del sector

Mendoza es una provincia argentina situada en la región de Cuyo. Limita al norte con San Juan, al este con la provincia de San Luis, al sur con La Pampa y Neuquén, al sur este con un pequeño tramo de la provincia de Río Negro y al oeste con Chile; este último límite se encuentra delimitado por la Cordillera de los Andes. Su capital es la ciudad homónima de Mendoza.

Cuenta con una superficie de 148.827 kilómetros cuadrados, es la séptima provincia más extensa del país, por lo que ocupa el 5,35% de la superficie total del mismo.

El censo nacional 2010 estableció una población de 1.741.610 habitantes en la provincia de Mendoza (11,7 hab/km²), lo cual la convierte en la quinta provincia más poblada del país. Dicha población equivale al 4,34% del total nacional.

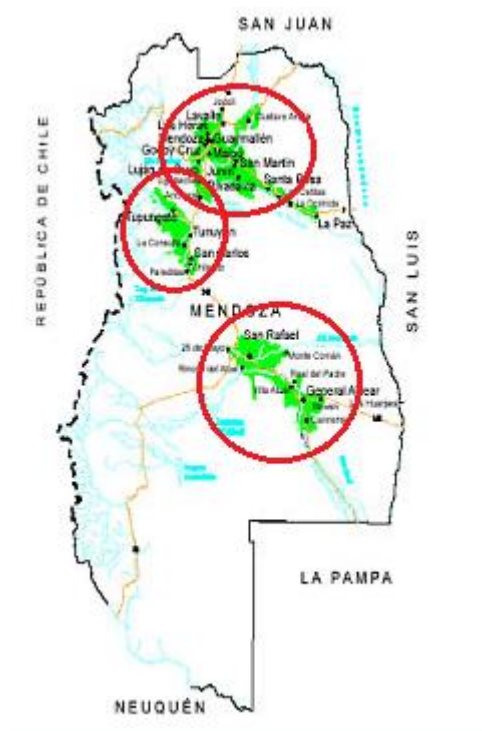
La provincia de Mendoza está integrada por dieciocho departamentos, incluyendo su Ciudad Capital. El denominado Gran Mendoza está conformado

por los departamentos de Capital, Godoy Cruz, Luján de Cuyo, Maipú, Guaymallén y Las Heras, que ocupan en su conjunto una superficie de 16.692 Km2, correspondiéndole a la región el 11% de la superficie provincial.

Se distingue por la concentración en oasis de riego. Esos oasis son al mismo tiempo importantes concentraciones de localidades urbanas. Se destaca el oasis del Gran Mendoza, donde está el aglomerado más grande de la población y donde se encuentra la capital de la provincia.

La provincia cuenta con tres importantes OASIS:

MAPA N° 2 UBICACIÓN DE LOS OASIS PRODUCTIVOS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA



FUENTE: Instituto Nacional de Vitivinicultura. Provincia de Mendoza

OASIS NORTE: es el más extenso de la provincia, abarca 12 departamentos (Capital, Godoy Cruz, Guaymallén (*se encuentra la localidad de Los Corralitos*), Junín, Las Heras, La Paz, Lavalle, Lujan, Maipú, Rivadavia, San Martín y Santa Rosa). Prevalece el cultivo de la vid, olivos, combinados con la horticultura y frutales en el este especialmente.

OASIS CENTRO: inserto en el valle de Uco, enmarcado por la cordillera de los Andes Este y Oeste. Prevalece el cultivo de la vid, frutales, nogales, almendros y horticultura con muy buena calidad de papa. Se destacan importantes bodegas de nivel nacional e internacional y sidreras.

OASIS SUR: San Rafael, General Alvear y Malargüe (Malargüe se considera parte del oasis sur, por más que sus fuentes de aguas sean independientes del resto). Existe una asociación de vid, olivos y frutales. Este espacio se ha especializado en la horticultura con muy buena papa.

En el oasis norte se localizan las principales actividades, culturales, sociales y económicas del oasis de la provincia de Mendoza.

3.1 Características de la provincia de Mendoza

- Tiene una población con alta capacidad emprendedora, que supo transformar el desierto en un oasis productivo a través del esfuerzo de su gente.
- Posee diversos institutos y universidades dedicados a la investigación aplicada (Universidad Nacional de Cuyo, Universidad Tecnológica Nacional, Instituto Tecnológico Universitario, Instituto Nacional de Tecnología Agraria, Instituto Nacional de Tecnología Industrial, Instituto de Desarrollo Rural, etc.).
- En los últimos tiempos ha logrado:
 - un destacado crecimiento y desarrollo productivo: vitivinícola, frutihortícola, informático, metalmecánico, etc.
 - Aumento considerable en las exportaciones con presencia activa en los mercados de todos los continentes, aunque tal avance no está representado en distribuciones justas de la cadena de valor para todos los que intervienen en ella.
 - Cuenta con el paso de la vía interoceánica que conecta los puertos del Pacífico (Coquimbo, Chile) y del Atlántico (Porto Alegre, Brasil), como instrumento “físico- territorial” que agiliza el

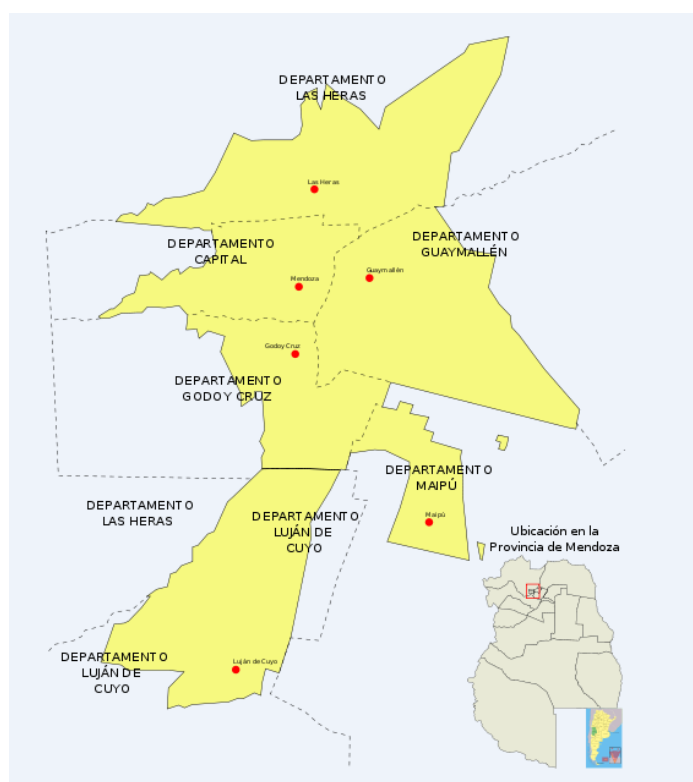
comercio de los países del Cono Sur Latinoamericano (MERCOSUR y Chile).

- Cuenta con bellezas naturales, recibe anualmente un importa caudal turístico nacional e internacional.

3.2 Localidad “Los Corralitos”

3.2.1 Sus principios

**MAPA N° 3
DEPARTAMENTOS DEL GRAN MENDOZA**



FUENTE: elaboración propia

La localidad de Los Corralitos, se encuentra ubicada en el departamento de Guaymallén y fue en sus orígenes una ciénaga de pastos naturales donde se criaba hacienda. Don Estanislao Salcedo uno de sus primeros pobladores, dueño de gran cantidad de tierras, contrató cuadrillas de peones para la realización de largas y profundas sangrías por donde escurrirían poco a poco las aguas. Paulatinamente se fueron instalando en la zona inmigrantes, en su mayoría, andaluces, mallorquines,

sirios, libaneses e italianos que le imprimieron a estas tierras características agrícolas.

Surgieron bodegas que aún conservan su estructura original y se multiplicaron los cultivos de distintas hortalizas que se sumaron con el tiempo a empresas de empaque frutas y hortalizas de nivel nacional e internacional y variadas industrias.

3.2.2 Su presente

Los Corralitos (o Villa Los Corralitos) cuenta con 7.723 habitantes. La mayoría de sus pobladores son trabajadores de la industria agrícola. Los pueblos vecinos más cercanos son Rodeo de La Cruz, La Primavera y Puente de Hierro.

3.2.3 Pobladores de Los Corralitos⁶

La descripción realizada es a base de los datos disponible, que por cierto son escasos. La ausencia de datos oficiales publicados, la dispersión de información en distintas fuentes estadísticas dificultan la tarea de posicionar las reales implicancias del objeto de estudio en la estructura económica provincial.

Sin embargo, se ha sistematizado la información a la que pudo accederse, procediendo a analizar el año 2001, en virtud de que los datos definitivos del Censo Nacional 2010 no se encuentran disponibles en la actualidad.

Datos relevantes:

⁶ Se utilizó como base de análisis de este punto los datos del Censo nacional de población, hogares y vivienda 2001, en virtud de que los resultados definitivos del Censo 2010 serán difundidos entre el 1 al 15 de Diciembre de 2011. Según fuente del INDEC.

CUADRO N° 1
POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN RANGO DE EDADES EN EL
DISTRITO LOS CORRALITOS

Distrito	Rango de edad	Total	Sexo	
			Varón	Mujer
LOS CORRALITOS	Total	7723	3902	3821
	0 a 4	870	453	417
	5 a 9	901	468	433
	10 a 14	771	393	378
	15 a 19	682	343	339
	20 a 24	719	360	359
	25 a 29	615	323	292
	30 a 34	499	232	267
	35 a 39	417	208	209
	40 a 44	407	204	203
	45 a 49	404	209	195
	50 a 54	377	191	186
	55 a 59	300	149	151
	60 a 64	234	124	110
	65 a 69	184	91	93
	70 a 74	149	74	75
	75 a 79	103	45	58
	80 a 84	57	20	37
	85 a 89	24	11	13
90 a 94	7	3	4	
95 a 99	2	1	1	
100 y más	1	-	1	

FUENTE: Dirección de estadísticas e investigaciones de la provincia de Mendoza. En base a datos del censo de población, hogares y vivienda 2001.

CUADRO N° 2
POBLACIÓN DE 10 AÑOS O MÁS POR CONDICIÓN DE
ALFABETISMO Y ANALFABETISMO POR RANGO DE EDAD -
MENDOZA

Distrito	Rango de Edad	Total de población de 10 años o más	Condición de alfabetismo	
			Alfabetos	Analfabetos
LOS CORRALITOS	10 a 14	771	762	9
	15 a 19	682	673	9
	20 a 24	719	703	16

Distrito	Rango de Edad	Total de población de 10 años o mas	Condición de alfabetismo	
			Alfabetos	Analfabetos
LOS CORRALITOS	25 a 29	615	604	11
	30 a 34	499	481	18
	35 a 39	417	400	17
	40 a 44	407	387	20
	45 a 49	404	382	22
	50 a 54	377	359	18
	55 a 59	300	276	24
	60 a 64	234	215	19
	65 a 69	184	158	26
	70 a 74	149	135	14
	75 a 79	103	89	14
	80 y mas	91	74	17
TOTAL		5952	5698	254

FUENTE: Dirección de estadísticas e investigaciones de la provincia de Mendoza. En base a datos del censo de población, hogares y vivienda 2001.

CUADRO N° 3
POBLACIÓN CON O SIN OBRA SOCIAL Y/O PLAN MEDICO, SEGÚN
RANGO DE EDAD.MENDOZA

Distrito	Rango de Edad	Total	Tenencia de obra social y/o plan medico	
			Si Tiene	No Tiene
LOS CORRALITOS	Total	7723	2223	5500
	0 – 14	2542	634	1908
	15 a 64	4654	1289	3365
	65 y mas	527	300	227

FUENTE: Dirección de estadísticas e investigaciones de la provincia de Mendoza. En base a datos del censo de población, hogares y vivienda 2001.

CUADRO N° 4
POBLACIÓN DE 3 AÑOS Y MÁS QUE ASISTE A ALGÚN NIVEL
EDUCATIVO POR RANGO DE EDAD.MENDOZA

Distrito	Nivel Educativo	Total	Rango de Edad							
			3 a 4	5	6 a 11	12 a 14	15 a 17	18 a 24	25 a 29	30 y más
LOS CORRALITOS	Inicial/Jardín	239	54	114	71	-	-	-	-	-
	Primario	261	-	-	192	53	-	4	1	11
	EGB	1217	-	2	775	335	104	1	-	-
	Secundario	152	-	-	-	-	66	69	10	7
	Polimodal	97	-	-	-	-	88	9	-	-
	Nivel Terciario	49	-	-	-	-	-	38	5	6
	Nivel Universitario	108	-	-	-	-	-	72	25	11
	Total	2123	54	116	1038	388	258	193	41	35

FUENTE: Dirección de estadísticas e investigaciones de la provincia de Mendoza. En base a datos del censo de población, hogares y vivienda 2001.

El poblador de esta zona tiene, por lo general, una importante raíz organizativa, que apoyada apropiadamente con herramientas de la lógica del trabajo y vinculada con oportunidades concretas, constituyen un capital social potencialmente válido para el desarrollo local de la zona.

Los Corralitos, posee una población eminentemente joven (el 50% tiene menos de 25 años), que pertenecen a familias numerosas (el 45% es parte de familias de 5 o más integrantes). Existe un bajo nivel de escolarización (el 70% de los mayores de 15 años no concluyó la escuela media). Hay alta intencionalidad emprendedora (60% tiene intenciones de poder realizar algún proyecto emprendedor para mejorar sus ingresos). Soportan vulnerabilidades sociales extremas (sin cobertura de salud, acceso a servicios públicos precarios y baja calidad educativa.) Hay un sentimiento generalizado, en los jóvenes, de que la “escuela no sirve para resolver sus problemas en la vida” y que las únicas “oportunidades” a las que tienen accesos son los planes de empleo (bajo la lógica del subsidio y del no trabajo).

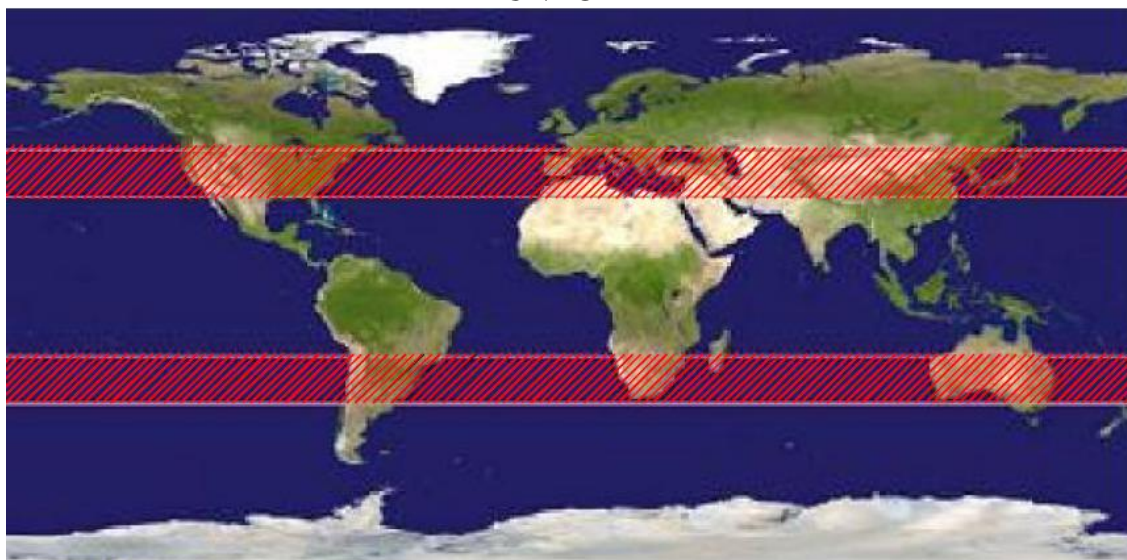
En cuanto a los pequeños productores, hay un número importante de jóvenes y adultos que optan por la salida autogestionada ante las serias dificultades para alcanzar un empleo. El emprendedor urbano tiene la ventaja de estar cerca de la ciudad, pero sufre de un fuerte estigma de marginación, carece de lugares de

producción y tiene dificultades al pensar sus proyectos en el mediano y largo plazo. Ha incorporado la urgencia de la ciudad para alcanzar resultados positivos.

En cambio, el productor rural, tienen espacios para la producción, pero serías dificultades para acceder a capital de trabajo y a los lugares de comercialización. Su cultura permite proyectarse a más largo plazo.

Las tierras de Los Corralitos son tierras sumamente fértiles, donde el agua es un bien al alcance de la mano, *“Esto es una mina de oro”*, afirma el Ing. Luis Pascualotto, encargado del Instituto de Tecnología Agraria en la localidad.

**MAPA N° 4
PRINCIPALES REGIONES DE PRODUCCIÓN DE TOMATE EN EL
MUNDO**



FUENTE: Instituto de desarrollo rural (IDR)

En este marco, surge la oportunidad de la creación de una cooperativa agrícola, en Los Corralitos, donde se cuenta con mano de obra dispuesta a un emprendimiento cooperativo, y donde el trabajo en equipo disminuirá la vulnerabilidad de los productores al comercializar de forma individual, disminuirá sus costos de producción y aumentará sus ingresos, ya que sus productos serán comercializados por canales de distribución más rentables.

3.3 Metodología de las fuerzas competitivas de Michael Porter

El análisis Porter de las cinco fuerzas es un modelo elaborado por el economista Michael Porter en 1979, en que describe las cinco fuerzas que influyen en la estrategia competitiva de una empresa, las cuales determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o algún segmento de éste.

El siguiente cuadro tiene como objeto analizar las fuerzas competitivas del sector industrial en la Provincia de Mendoza, estudiando los competidores potenciales y la amenaza de nuevos ingresantes, la existencia de productos sustitutos de la salsa de tomate, el poder de negociación de los proveedores como así también, el poder de negociación de los clientes.

GRÁFICO N° 6
FUERZAS COMPETITIVAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LA
PROVINCIA DE MENDOZA



3.3.1 Competidores actuales

Según datos de la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, existen en la provincia de Mendoza 50 empresas procesadoras de tomate. Tres firmas concentran casi el 40% del volumen elaborado y diez suman

el 80%. Existen empresas de muy pequeña escala productiva que están siendo absorbidas por las grandes compañías.

Las grandes empresas se presentan como un competidor en precio pero no siempre constituido a partir de que el mayor beneficio vaya al productor.

Principales empresas productoras de salsa de tomate en la provincia:

- Solvencia
- IAMSA Industria Alimenticia Mendocina SA (ALCO)



- La Campagnola
- Prune
- Orgánica Mendoza
- La colina

- Unilever Argentina
- Frutos de Cuyo (Arcor)
- Agroindustria Molto
- Canale

Existe en la Provincia de Mendoza, una organización civil, que funciona como una comercializadora, llamada El Arca, que se encarga de la comercialización de salsa de tomate, entre otros productos, con la filosofía del comercio justo.

3.3.2 Participantes potenciales

Industria de alimentos transgénicos: grandes cantidades de producción a muy bajo costo.

3.3.3 Amenaza de productos sustitutos

- Salsas de tomates lista para servir.
- Extractos de tomates (llevan más elaboración que la salsa de tomate). Se evapora hasta que contenga entre el 16% y el 28% de sólidos.
- Puré de tomate: Se concentra hasta que el contenido de sólidos este entre el 18,37 y el 11,99%.
- Extracto doble: Luego de la evaporación debe contener entre el 28,1 y el 36% de sólidos.
- Extracto triple: Debe contener más del 36% de sólidos.

3.3.4 Poder de los proveedores

Los proveedores de tomate en fresco, que es la materia primas más importante son los propios socios, es por eso que el poder de los proveedores para la cooperativa no es alto.

Teniendo en cuenta que la mano de obra, para la producción de los tomates en fresco, representa el 70% del costo del productor, el poder de los proveedores para los socios si es alto.

3.3.5 Poder de los clientes

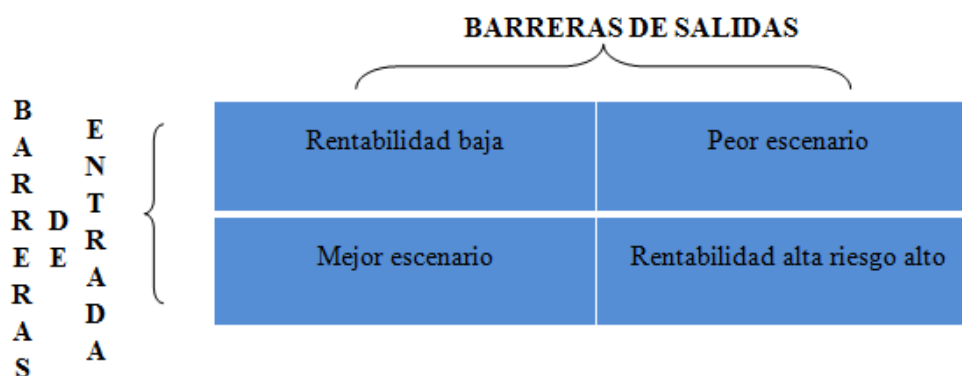
Las industrias líderes distribuyen sus productos en forma directa a supermercados e hipermercados y a través de mayoristas en los puntos de venta más alejados. Las pequeñas y medianas industrias comercializan el producto en centros de consumo local.

El poder de los clientes es alto, ya que se encuentran en el mercado marcas bien posicionadas. Lo interesante de esto que más allá del producto en sí, lo que se debe hacer hincapié a la hora de vender el producto es toda la cadena que hay detrás del mismo, como un consumo consiente y responsable.

3.3.6 Barreras del sector

Las barreras de entrada y salida generalmente se establecen y caen en forma conjunta. Por ello, el análisis combinado de ambos tipos es importante para determinar la posición en la industria. El siguiente gráfico muestra las posibles combinaciones. El mejor caso, desde el punto de vista de la rentabilidad de la industria, es cuando las barreras de entrada son altas y las de salida son bajas: la entrada de nuevos competidores es disuadida y las empresas poco exitosas pueden salir del negocio.

GRÁFICO N° 7
BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA DEL SECTOR



FUENTE: Elaboración propia

Cuando ambas barreras son altas, si bien el potencial de ganancias es alto, el riesgo es alto pues aunque alguna empresa fracase, se queda en la industria, generando rivalidad.

Si ambas barreras son bajas, la rentabilidad de la industria también lo es.

El peor caso es aquel donde las barreras de entrada son bajas y las de salidas altas, pues cuando la industria esté en una etapa buena, entran firmas, que no pueden salir durante las depresiones, deteriorando continuamente la capacidad de las empresas de generar rentabilidad en esa industria.

3.3.6.1 Barreras de entrada

Existen empresas bien establecidas con identificación de marca y lealtad por parte de los clientes.

La cooperativa busca posicionarse en canales de distribución no convencionales, como ser redes de familias, empresas y comercios del lugar, donde la gente conozca la forma de trabajo.

Con respecto a la curva de aprendizaje o know how, la cooperativa va a contar con socios con muchos años de experiencia en el rubro y con el apoyo de instituciones con mucha trayectoria como ser el Instituto Nacional de Tecnología Agraria (INTA).

3.3.6.2 Barreras de salida

Las barreras de salida son factores económicos estratégicos y emocionales que hacen que las empresas sigan en un determinado sector industrial, aun obteniendo bajos beneficios e incluso dando pérdidas.

Principales barreras de salida:

- Compromisos contractuales a largo plazo con los clientes. Por los cuales se debe permanecer más tiempo en el sector, manteniendo la capacidad para la fabricación, los costes de producción, etc.

- Barreras emocionales. Suponen una resistencia emocional por parte de la dirección a una salida que está económicamente justificada y que no se quiere llevar a cabo por lealtad a los empleados/socios, por temor a la pérdida de prestigio, por orgullo, etc.

3.3.7 Conclusiones del análisis de Porter

Con el análisis anterior se puede observar que, no existen grandes barreras de entrada, por lo que la amenaza de nuevos participantes es alta, ya que para ingresar al negocio no se requiere demasiada inversión inicial, pero sí un reconocimiento considerable.

La presencia de grandes empresas compitiendo, implica que el sector deba tener una constante preocupación en el desarrollo de nuevas tecnologías.

Si la relación calidad-precio ofrecida por las grandes empresas es buena, más deberá preocuparse la cooperativa por ofrecer una relación similar y eso se hace mejorando la calidad del producto, en el marketing o la distribución, de modo de mejorar la posición competitiva.

Se debe prestar atención a:

- a) Mejorar continuamente la relación calidad-precio
- b) Generar bajos costos de cambio para los compradores (con respecto al producto que ofrece nuestra cooperativa)
- c) Producir con alta rentabilidad, sobre todo si esa industria experimenta aumento en la competencia y reducen los precios o mejoran la calidad

Las conclusiones muestran que el sector es atractivo y lo que se busca más allá de la competencia con las grandes marcas es una valoración por parte de los consumidores de la responsabilidad en el desarrollo del producto, donde no sólo gana el consumidor con un producto de excelente calidad si no también el productor, con una ganancia acorde al trabajo responsable.

3.4 Análisis FODA del sector

El siguiente análisis determina las diferentes fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades con las que cuenta el negocio en el entorno en el cual este compete.

3.4.1 Fortalezas

F.1 Especialización de algunos productores con aumento de rendimientos e incorporación de tecnología

F.2 Incorporación de patrones de calidad en la industria

F.3 Calidad

F.4 Naturalidad del producto

F.5 Precio

F.6 Venta en domicilio

3.4.2 Oportunidades

O.1 Aumento de la demanda de derivados del tomate (ej. extracto de tomate, jugos, dulces)

O.2 Aumento de la demanda hacia otros mercados

3.4.3 Debilidades

SECTOR PRIMARIO:

D.1 Altos costos de mano de obra

D.2 Bajos rendimientos

D.3 Incorrecta aplicación de la tecnología disponible

D.4 Productores no capacitados

D.5 Dificultad de acceso al crédito

D.6 Ausencia de organización para negociar con la industria

D.7 Riesgo de accidentes climáticos

INDUSTRIA:

D.8 Capacidad ociosa que aumenta los costos fijos

D.9 Alto costo de energía y de mano de obra

D.10 Baja innovación tecnológica para procesos posteriores a la pasta

D.11 Falta de relaciones formales entre industria y distribución

D.12 Baja economía de escala

3.4.4 Amenazas

A.1 Aumento de la competencia: calidad, precio y volúmenes.

A.2 Aparición de productos sustitutos de fácil preparación (ej. salsa lista)

CUADRO N° 5
ANÁLISIS FODA DEL SECTOR

<i>Fortaleza/Oportunidad</i>	<i>Fortaleza/Amenaza</i>
(F.1; O.2): Aprovechar la especialización de los productores, con el aumento de rendimientos e incorporación de tecnología para hacer innovar en nuevos mercados.	(F.2; A.1): Incorporación de patrones de calidad para hacer frente al aumento de la competencia.
<i>Debilidad/Oportunidad</i>	<i>Debilidad/Amenazas</i>
(D.8; O.2): Transformar las debilidades como la capacidad ociosa en una oportunidad a través de la búsqueda de nuevos nichos de mercado.	(D.2; A.1): Evitar los bajos rendimientos de la producción para poder hacer frente al aumento de la demanda.

FUENTE: elaboración propia

Existen diversas características a lo largo de la cadena de este producto que merecen ser comentadas para explicar los precios pagados al productor de la materia prima.

- El mercado de este producto en Argentina se caracteriza por una oferta atomizada y una demanda en manos de pocas industrias, lo que deriva en mayor control sobre el precio por parte de estas últimas.

- Los precios de la materia prima están a su vez ligados a los precios del producto final. Los extractos y la pasta de tomate cotizan en los mercados internacionales como *commodities*.

- La industria ha debido optar por productos finales más diferenciados (tomates pelados, cubeteados, salsas y otros productos) y de más valor, para poder competir a pesar del costo mayor de la materia prima.

- La industria puede obtener productos diferenciados gracias a la materia prima de alta calidad con la que cuenta. El tomate obtenido en la zona cuyana (Provincias de Mendoza, San Juan y San Luis) cumple con estándares de calidad superiores a los obtenidos en los países productores vecinos (Brasil y Chile), lo que podría ser considerado base de una industria diferenciada.

- A nivel primario, gran parte de la producción nacional se planifica por contrato entre las industrias y los productores. En estos contratos existe también un intervalo de precios para la materia prima y especificaciones para su calidad. De acuerdo con las condiciones que presente el mercado en cada temporada, la cantidad de producto comprado en el mercado libre reviste mayor o menor importancia.

- La modalidad bajo contrato incluye otros aspectos: coordinación de trasplante y cosecha, suministro de insumos (semillas, fertilizantes y fitosanitarios) y asistencia técnica por parte del industrial. La Asociación Tomate 2000, nacida con el objetivo de lograr competitividad para la industria del tomate, promueve esta modalidad de trabajo, con resultados positivos en primer término para el industrial y luego para la rentabilidad del productor, para mejorar la calidad de la materia prima y del producto final y también para mejorar el funcionamiento conjunto del sector tomatero.

- En cuanto a los volúmenes de producción, la región cuyana concentra el 70% del tomate para industria en Argentina; sólo la provincia de Mendoza representa el 54%⁷ La superficie cultivada tiene similar importancia y los rendimientos en Cuyo, son relativamente elevados, particularmente en San Juan.

⁷ El trabajo de la Asociación Tomate 2000 contribuye desde hace 10 años con el desarrollo del sector, gracias a la activa participación de industriales, productores y organismos gubernamentales. Nació en el marco del Programa de Competitividad de la Industria del Tomate, firmado por la SAGPyA, el Ministerio de Economía de Mendoza, el INTA y empresas procesadoras.

El aumento de rendimiento del cultivo es una búsqueda constante del sector, como componente fundamental para lograr competitividad internacional, sobre todo en los productos elaborados menos diferenciados (extracto y pasta de tomate).



CAPITULO IV

COOPERATIVA “LAFINCA”

- 4.1 Misión
- 4.2 Visión
- 4.3 Objetivos de la cooperativa
- 4.4 Alianzas estratégicas
- 4.5 Política de calidad
- 4.6 Política comercial
- 4.7 Política de financiamiento
- 4.8 Política de cooperación tecnológica
- 4.9 Los socios
- 4.10 Comisión directiva

El movimiento cooperativo es visualizado como una herramienta adecuada para el fortalecimiento de la sociedad civil, dado su estructura participativa y su poder democratizador. Se lo reconoce como un eficaz instrumento de organización socioeconómica capaz de defender los intereses de sus integrantes e impulsar el desarrollo de la sociedad destacando su profunda voluntad de transformar instituciones.

La cooperativa, plantea en su esencia una forma diferente de interactuar en la economía, volviendo a las relaciones humanas, a la producción artesanal con calidad, generando trabajo genuino, una distribución equitativa de los beneficios, en definitiva una apuesta sustentable de vida. Esto es atractivo para un número significativo de personas, empresas, cooperativas y organizaciones civiles, que deseen ser parte de una economía responsable, en donde se satisfacen las necesidades legítimas a partir de la utilización responsable de los recursos disponibles y generando la oportunidad para todos los trabajadores.

La cooperativa, busca colocar al productor en condiciones de recibir favorablemente, servicios esenciales, para cuya obtención antes se veía precisado a recurrir a ciertos intermedios, quienes llegan a ejercer de esta forma un control abusivo sobre la producción y también sobre el consumo en perjuicio de ambos intereses.

Estos servicios comprenden tanto la producción, la comercialización, como la importancia de la cooperación en el proceso de desarrollo tanto económico como social.

4.1 Misión

Socialmente, generar y mantener un trabajo digno y sostenible en un ambiente de bienestar para los asociados, enmarcado dentro de un modelo de autogestión, que les permita el logro de los objetivos económicos, sociales y de desarrollo personal.

4.2 Visión

Ser reconocida por sus socios y clientes gracias a los estándares de calidad ofrecidos y a los beneficios brindados mediante el desarrollo de proyectos sociales, que darán respuesta efectiva a las necesidades y expectativas de los involucrados en el proceso cooperativo.

4.3 Objetivos de la cooperativa

Ser reconocida en la Provincia de Mendoza y en todo el país como una cooperativa responsable y con productos de calidad.

Generar una herramienta de desarrollo local, que partiendo de generar valor económico, social y ambientalmente responsable, vincule a diferentes actores en la construcción de oportunidades para todos.

Estimular la capacidad emprendedora de los jóvenes y adultos, generando proyectos productivos acorde a sus saberes culturales y según la demanda de los consumidores.

- Objetivos cualitativos
 - Lograr el acceso a los socios a formación continua.
 - Conformar la institución y sus servicios.
 - Generar procesos de concientización de consumo en los consumidores.
 - Lograr prácticas de responsabilidad social empresarial en la cooperativa.

- Objetivos cuantitativos
 - Volumen de facturación
 - Cantidad de socios
 - Cantidad de compradores
 - Aumentar el porcentaje y nivel de acceso a servicios formales de educación y salud de los asociados y sus familias

4.4 Alianzas estratégicas

Lograr desarrollar diversos vínculos con el sector de la investigación, organizaciones civiles y otras cooperativas con experiencia socioeconómica que generen un ambiente propicio para la captación y desarrollo de conocimientos apropiados:

- Universidades, para el intercambio y la producción del conocimiento.
- Sector privado (empresas y otras cooperativas), para comercializar los productos, tanto comprar como vender.
- Sector público, que fomenten y financien proyectos de desarrollo local y consumo responsable.
- Fundaciones y organizaciones civiles, que aporten sus saberes y crean en la articulación comunitaria como herramienta de transformación.

4.5 Política de calidad

Los productos requieren una sincronía en todo el sistema, cuando un producto cubre ampliamente las necesidades del cliente, suma valor a toda la cooperativa. Por el contrario si algo resta, perjudica futuras ventas. Es por eso que se exige un

sistema de rigurosa calidad y de cumplimiento de reglas para que permanentemente se potencie la marca.

4.6 Política comercial

Cooperativa LA FINCA Ltda. busca ser una marca que en la región se asocie a la calidad, al trabajo de los pequeños productores y al comercio con justicia.

Es interés de la cooperativa sostener y aumentar la cantidad de socios y consumidores.

Ofrecer productos artesanales que cumplan con los más altos estándares de calidad.

4.6.1 Canales de comercialización

❖ Redes de Familias

Dentro de esta red se pueden diferenciar dos segmentos:

- Familias de los socios y sus vínculos: se hace referencia a familias de la zona. En general de bajo poder adquisitivo que gastan el 70% de este recurso en alimentación. Al convertirse en consumidores son beneficiarios de un producto a precio conveniente y de muy buena calidad.
En las ventas a estas familias beneficiarias intervienen, pequeños almacenes y verdulerías del sector que son nodos de vinculación con la Cooperativa.
- Familias de clase media con conciencia social: estas familias están interesadas por un producto de calidad, precio y también por el valor social que este representa. Están organizadas por zonas de influencias y abastecidas por un referente (en general un joven con necesidades de sostener sus estudios o una persona de la tercera edad con tiempo para dedicar a la tarea y con necesidad de aumentar sus ingresos).

- ❖ Red de empresas y organizaciones de la sociedad civil
 - Empresas locales: principalmente pymes locales, con prácticas de RSE, en donde la aplicación de su poder de venta se convierte en una herramienta poderosa de generación de trabajo inclusivo.
 - Grandes empresas: con sede dentro o fuera del territorio provincial.
- ❖ Local de venta directa y puesto en ferias

Son espacios como por ej. “la feria cooperativa de Guaymallén”, donde se puede participar para aumentar los volúmenes de venta.

- ❖ Instituciones estatales

Este es un consumidor muy importante de asociar al sistema. La dificultad está dada en que los procedimientos habituales del Estado no se encuentran adaptados al mundo de las organizaciones de los pequeños productores. La incidencia en la política pública en tal sentido, es un objetivo a lograr.

4.7 Política de financiamiento

4.7.1 Inversión inicial⁸

La cooperativa para hacer frente a la inversión inicial (acondicionamiento de la planta, infraestructura para la elaboración de la salsa de tomate, etc.) va a solicitar un crédito bancario.

4.7.2 Política planteada para la inversión en capital de trabajo de los socios

La cooperativa plantea un sistema de financiamiento solidario a la medida de los socios involucrados, en la elaboración de los tomates en fresco. Para la siembra de los tomates son necesarias, inversiones estratégicas, capital de trabajo, asistencia para alcanzar conocimientos tecnológicos apropiados, etc.

⁸ Se supone que la cooperativa para comenzar, cuenta con un terreno donado en la localidad de Los Corralitos.



La política propuestas es tomada de la experiencia que viene realizando la organización civil, “El Arca”, se basa en la *confianza*, consiste en concretar una inversión por parte de un socio o no socio de la cooperativa a través de la “compra un surco de tomate”

(aporta el capital de trabajo para que ese surco sea operable: compra de semillas, abono, derecho al agua, etc.). Esto permite que se puedan producir los plantines en el emprendimiento de invernadero, posteriormente el laboreo en la chacra, luego la cosecha, la elaboración de salsa de tomate envasada y finalmente la venta a los consumidores. Al cabo de este proceso, se le reintegra al inversionista su inversión inicial más 5 botellas de tomate envasado como beneficio de su aporte.

Este es un sistema donde se persigue obtener capital de trabajo para poder operar en los emprendimientos, pero a la vez, es un mecanismo importantísimo de generación de confianza entre sectores que habitualmente no la tienen.

Un inversionista al que se le ha cumplido con los compromisos pactados, queda disponible para mucho más que para un aporte económico. Es una forma también de hacer conocer el producto e involucrar personas en el proyecto, como potenciales consumidores, aportando conocimiento o solidarizando sus vínculos de confianza.

El foco de búsqueda de los inversionistas estará puesto en los mismos consumidores que ya han desarrollado la confianza suficiente para invertir en la cooperativa.

4.8 Política de cooperación tecnológica

La asociación de los productores, contribuye a la disminución de los costos en la utilización inteligente de las técnicas adecuadas al momento de la producción, al aumentar en cantidad y calidad el producto. Exige una organización, que no puede realizar el productor independientemente

Las posibilidades abarcan desde la utilización de bienes de capital adquiridos en conjunto, para ser usados en común, hasta la aplicación de métodos de producción por consejo o exigencia de las cooperativas, que tiene la responsabilidad de prestigiarse utilizando materias primas de optima calidad.

La organización cooperativa, logra crear una serie de recursos o factores avanzados, entre los que se destacan el conocimiento, localizando ventajas concretas y favoreciendo el aprendizaje interactivo.

De esta manera no compite el socio aisladamente, sino que se forma una especie de red donde se caracterizan las relaciones entre las empresas en las que se combina la confianza y la cooperación para competir.

La aplicación de los conocimientos tecnológicos, no se limita a la producción de bienes; se extienden también a la comercialización. Los efectos de la adopción de los medios de transporte moderno sobre la estructura de los productos agrícolas no son menos profundos ni de menor alcance que la aplicación de las máquinas motrices y grandes implementos.

La reducción de los insumos, y el aumento de la eficiencia y de la productividad, generan, que la unión económica de los productores y el alejamiento definitivo de toda forma de trabajo individualista, aumente los ingresos del productor y que el trabajador empleado en tareas industriales no sea mal pagado por el encarecimiento de los bienes que se necesitan para la producción.

4.9 Los socios

Los socios ingresan buscando escapar a los intermediarios que de una manera abusiva comercializan con ellos.

En una economía librada al juego de los intermediarios, existen problemas económicos, morales y sociales.

En los sectores que existe mayor desarrollo cooperativista, se observa inversamente lo contrario. Los problemas económicos y sociales, se van disminuyendo, la conciencia colectiva anima a los dirigentes y a sus asociados.

Los productores agrupados en forma cooperativa, cultivan independientemente en sus establecimientos, pero su producción no es entrega a un intermediario, sino a la cooperativa, que la elabora y transporta al mercado, donde procede a su venta, en forma conjunta, reintegrando al productor, el precio, deducidos los gastos de manipuleo y administración.

La sociedad abona a cada asociado el producto entregado, de acuerdo a su calidad. Este no es el resultado del azar; sino de la dedicación, de las inversiones efectuadas, de las semillas utilizadas, de la mano de obra calificada, de los buenos fertilizantes, de la higiene que caracteriza su manipuleo, etc. Al recibir el pago de su producción el socio se ve compensado y de esta manera se hace acreedor del estímulo que lo acompañará en su próxima producción.

La cooperativa, fija las normas y el asociado se ajusta a ellas, porque sabe que la misma cumple una función muy importante dentro del proceso productivo.

La cooperativa busca defender los intereses del productor, cuidando su producción, prestando especial atención a las normas de calidad, llegando al mercado en el momento oportuno, y logrando las mejores condiciones del precio del producto.

La función de la cooperativa, al eliminar los intermediarios, es defensiva de los intereses del trabajador y además, permite al reducir los costos, que aumenten los ingresos del productor. El productor para reemplazar al intermediario, debe invertir un capital, que por momentos es muy difícil o casi imposible de conseguir.

4.10 Comisión directiva

La comisión directiva se integrará por asociados, elegidos democráticamente en asamblea, quien será la encargada de; fijar objetivos, plantear metas a cumplir,

políticas a seguir, desarrollar reglamentos internos y resolver en casos de no cumplimiento.

4.10.1 Objetivos de la comisión

- Garantizar el cumplimiento de la misión la cooperativa
- Desarrollar una estructura autosustentable
- Articular de manera efectiva al producto con los consumidores responsables
- Sostener y expandir las redes de alianza con los diferentes sectores
- Montar una estrategia sistemática de búsqueda de recursos

Es importante aclarar que uno de los principios fundamentales del cooperativismo es el compromiso de sus socios para llevar a cabo su proyecto, entendiendo que siempre los intereses colectivos tienen que primar sobre los individuales, para que pueda crecer y prosperar la cooperativa. Donde la unión va a ser la fuerza del crecimiento.

Es la cooperativa como forma de propiedad participativa, democrática y distributiva la que va a desarrollar y dignificar el trabajo.



CAPITULO V

EL PRODUCTO

- 2 Introducción
- 2.1 Cooperativismo agrario
 - 2.1.1 Cooperativismo agrario en números
- 2.2 Objeto de las cooperativas agrícolas

El producto de la cooperativa es una botella de 1Kg. de salsa de tomate, artesanal, sin ningún tipo de conservantes, a un precio semejante al de otras marcas industriales de calidad muy inferior.

5.1 Precio del producto

El socio-productor está, preocupado en producir, no dispone de tiempo para ver lo que pasa en el mercado con su producción, en muchos casos, ni siquiera conoce los precios que se han pagado por sus productos. Son los intermediarios, y en este caso la cooperativa quien cumple la función de poner en relación, la oferta del productor con la demanda de los consumidores y es en este acto donde se busca una relación de ganar-ganar, donde tanto los productores como los consumidores lleguen a un precio justo.

Está perfectamente demostrado por la experiencia, que en las épocas de abundancia de un producto agrícola, lo mismo que en los períodos de escasez; lejos de crearse el clima para que jueguen libremente las leyes de la oferta y la

demanda, los intermediarios ejercen un control tan rígido, sobre el mercado, que ni el consumidor, ni el productor a su turno, reciben los beneficios que podrían surgir de esa situación. Ello ocurre en razón, de que el intermediario trata de obtener un ingreso constante, con la misma inversión y los mismos gastos. Ejerce el dominio del mercado y mediante maniobras impide el juego de las leyes



económicas. Conoce perfectamente el negocio y sabe que en el momento de abundancia de un producto, los precios tienden a bajar porque la oferta está sobrepasando la demanda; pero también sabe que para transportar ese producto necesita una mayor inversión de capital en camiones, mano de obra combustibles y envases, etc..

Se produce en consecuencia hechos francamente anormales y antisociales, la sustracción y destrucción de bienes, con fines exclusivamente de lucro.

Este es el espíritu individualista y perjudicial a la colectividad, que el sistema cooperativo condena y trata de reemplazarlo.

Esta situación provoca conflictos sociales por un lado:

- Disminuye la voluntad de producir por parte del agricultor, por falta de incentivos económicos y de progreso. Disminuyen sus ingresos.
- Por otro lado, es decir, en la otra punta del proceso, el consumidor, habitante de la ciudad, trabajador de la industria, empleado, ve como se reduce, día a día, el poder adquisitivo de su salario y se encuentra sumido en una constante preocupación por aumentar sus ingresos; primero, ocupando su tiempo disponible en nuevas tareas y luego reclamando aumento de salarios; creándose en consecuencia el clima de malestar, que sucede a la desvalorización del poder adquisitivo del dinero.

Por todo lo expuesto, es que la cooperativa “LA FINCA” busca en todo momento un precio justo, donde la posición ganar-ganar, este vigente en todo momento.

Se busca fomentar una conciencia en el consumo donde el precio no sea la sumatoria solamente de costos numéricos, sino la sumatoria de buenas acciones.

Al precio accesible que se llega, es porque los productores agrupados en forma cooperativa, alcanzan economías de escala y el consumidor consciente, devuelve el envase de vidrio, que es aproximadamente el 30% del costo del producto. Este gesto, no sólo permite la sustentabilidad económica sino también el reciclado del envase para futuras producciones, lo que genera valor ambiental y social.

5.2 La industrialización

Las condiciones generales para los establecimientos elaboradores se especifican en el capítulo II del Código Alimentario Argentino (Ley N° 18284/69, Decreto N° 2126/71).

En el capítulo XI artículos 942 y siguientes del mismo Código, se establecen las definiciones y las características de las conservas de tomate.

En el Codex Alimentarius -Volumen 5, se definen los requisitos de calidad, presentación y etiquetado de los tomates en conserva.

GRÁFICO N° 8 PROCESO DE LA INDUSTRIALIZACION DE LA SALSAS DE TOMATE



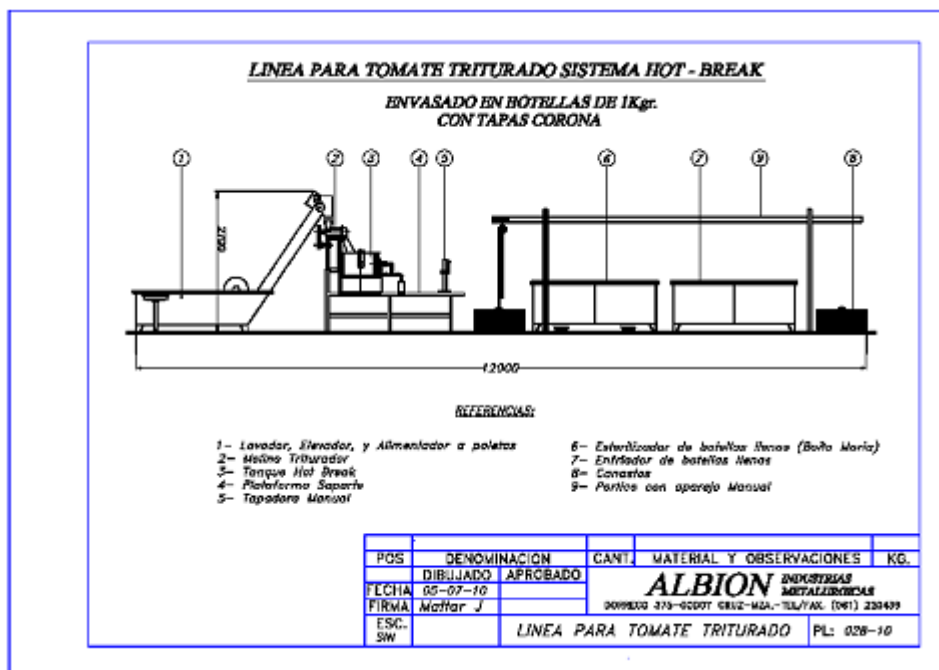
FUENTE: Secretaria de Agricultura, ganadería pesca y alimentación.

La salsa de tomate termina su proceso una vez etiquetado.

5.3 Maquinaria a instalar

La cooperativa para la elaboración de la salsa de tomate, busca instalar una línea de elaboración de salsa de tomate en botella de 1Kg con tapa tipo corona.

ESQUEMA N° 1 PLANTA ELABORADORA



Fuente: Industrias Metalmeccánicas ALBION

5.4 Características de la línea de producción

5.4.1 Características técnicas

Línea para la elaboración con sistema de triturado “Hot Break” para desarrollar a nivel Pymes o familiar.

- Producción de la línea: hasta 200 botellas/ hora de 1 kg.
- Materia prima a utilizar: tomate perita.
- Alimentación a la línea: mediante cajones cosecheros de 20 kg.

5.4.2 Equipos que componen la línea de producción

1. Lavadora – elevador – alimentador a paletas

Para realizar el lavado de los tomates destinados a proceso y además alimentar el molino ubicado sobre el Hot Break.

Renovación de agua permanente: el agua limpia que ingresa al equipo lo hace en el sector de elevación produciendo el enjuague final, por medio de picos aspersores, de los tomates que se dirigen al molino; ésta agua escurre a la cuba de lavado renovándola. Por sistema de rebosadero se desecha el agua de lavado.

Incluye:

- Cuba de lavado con agitación del agua mediante insuflación de aire a presión.
- Electro ventilador centrífugo trifásico para agitación de agua y restregado del producto de 2 HP.
- Boca de limpieza e inspección.
- Cuadro de lluvia para renovación permanente de agua limpia.
- Elevador alimentador con banda a paletas.
- Mando de la banda mediante moto reductora trifásico de 0,5 HP.
- Transmisión mediante piñón, corona y cadena a rodillos.

Dimensiones aproximadas:

- Ancho cuba: 600 mm
- Largo cuba: 1.200 mm
- Altura cuba: 800 mm
- Ancho útil elevador: 85 mm
- Altura de descarga: 2.400 mm

Construcción:

- Totalmente en acero inoxidable AISI 304 y materiales sanitarios (cinta a paleta en polipropileno blanco)

Insumos:

- Consumo de agua máximo: 200 litros/ hora (dependiendo del estado de los frutos)
- Potencia instalada trifásica: 2,5 HP (2+0,5)

2. Molino triturador

Incluye:

- Tolva para carga de los tomates provenientes de la lavadora
- Sin fin alimentador
- Cuchilla de corte
- Dos discos perforados (uno con perforaciones de 12 mm y otro a elección del cliente).
- Cuerpo cilíndrico
- Mando mediante moto reductor eléctrico trifásico de 0,5 HP
- Patas

Dimensiones aproximadas:

- Ancho: 400 mm
- Largo: 750 mm
- Alto: 440 mm

Construcción: totalmente en acero inoxidable AISI 304, excepto partes comerciales



3. Tanque de tratamiento térmico hot break

Características técnicas: especialmente diseñado con el fin de inactivar las enzimas mediante el calor, evitando la destrucción de las pectinas y minimizando la disociación de suero.

Como consecuencia se conserva el máximo sabor, color y aroma. Provisto con quemador de gas

Compuesto por:

- Tanque de proceso
- Agitador a paletas accionado por moto reductor trifásico de 0,33 HP
- Cuba de calentamiento por baño maría
- Doble camisa de calefacción por aceite térmico
- Salida de gases para conectar a chimenea
- Descarga de producto por rebalse con válvula para llenado de botellas
- Válvula inferior para descarga total del tanque
- Termómetro indicador de temperatura
- Patas soporte

Dimensiones aproximadas:

- Ancho: 600 mm
- Largo: 1.000 mm
- Alto: 850 mm

Insumos:

- Quemador de gas: 40.000 Kcal/ hora
- Potencia instalada trifásica: 0,33 HP

Construcción:

- Partes en contacto con el producto: en acero inoxidable AISI 304 y materiales sanitarios.
- Cuba y doble camisa: en acero al carbono SAE 1010

Terminación:

- Partes de acero inoxidable: pulido semi mate.
- Partes de acero al carbono: desoxidadas, fosfatizadas, anticorrosivo de base y esmalte sintético alta temperatura.

4. Plataforma soporte

Está diseñada para soportar al molino triturador, el tanque hot break y a su vez ofrecer una mesada para realizar el envasado y tapado de las botellas.

Incluye:

- Largueros
- Travesaños
- Soportes
- Patas regulables
- Mesada

Dimensiones aproximadas:

- Ancho: 550 mm
- Largo: 1.600 mm
- Altura de trabajo: 1.000 mm

Construcción:

- Se construirá la Mesada en acero inoxidable AISI 304 y el resto del equipo en acero al carbono SAE 1010 pintado

5. Tapadora manual de mesada para tapas tipo corona de 40 mm

Incluye:

- Soporte
- Base para amurar a la mesada de trabajo
- Cabezal
- Mandril
- Palanca de accionamiento.

Construcción:

- En acero al carbono SAE 1010
- Mandril: en acero aleado

6. Esterilizador de botellas llenas (baño María)

Para realizar la esterilización de las botellas llenas, carga y descargar los canastos en forma manual mediante aparejo

Capacidad de la cuba: dos canastos metálicos

Compuesto por:

- Cuba esterilizadora

- Camisa perimetral para calentamiento y hervor del agua. Esta camisa encauza la llama y gases de combustión.

- Incluye una salida de gases para conectar con chimenea
- Base de apoyo de canastos
- Patas
- Dos (2) quemadores a gas natural de 20.000 Kcal/ hora c/u
- Válvula de desagote

Dimensiones aproximadas:

- Ancho: 600 mm
- Largo: 1.800 mm
- Altura: 900 mm

Construcción:

- En acero al carbono SAE 1010 con tratamiento de galvanizado.
- Camisa con pintura alta temperatura

7. Enfriador de botella llenas

Sistema de enfriamiento por spray de agua de línea, para evitar roturas por choque térmico

Incluye:

- Cuba - Bandeja soporte canastos y colectora agua
- Cuadro de lluvia con picos aspersores
- Picos aspersores tipo niebla.

Dimensiones aproximadas c/u:

- Ancho: 600 mm
- Largo: 1.700 mm
- Alto: 900 mm

Construcción:

- En acero al carbono SAE 1010 con tratamiento de galvanizado.

Consumo de agua máximo estimado: 350 litros/hora (dependiendo de la temperatura del agua de enfriamiento)

8. Seis (6) canastos para botellas

Dos esterilizando, dos enfriando y dos en carga/descarga. Con enganche para carga y descarga mediante aparejo

Dimensiones c/u:

- Ancho: 550 mm
- Largo: 700 mm
- Alto: 300mm

Construcción:

- En acero al carbono SAE 1010 con tratamiento de galvanizado.

9. Pórtico con aparejo manual

Para la carga, descarga y desplazamiento de canastos, facilitando la función del operario

Dimensiones aproximadas:

- Ancho: 2.000 mm
- Largo: 5.500 mm
- Alto: 2.200 mm

Construcción:

- Estructura: en acero al carbono SAE 1010
- Aparejo: comercial

IMPORTANTE: las partes móviles de los equipos reparados en contacto con producto alimenticio que necesitan por su función, ser lubricadas, serán provistas desde n/taller con “**GRASA LUBRICANTE NO TÓXICA GRADO ALIMENTICIO**” aprobada por la USDA.

En el siguiente capítulo se desarrolla el análisis económico y financiero de la cooperativa.



CAPITULO VI

ANÁLISIS ECONÓMICO - FINANCIERO

- 6 Análisis de la rentabilidad de la producción de salsa de tomate
- 6.1 Supuestos
- 6.2 Consideraciones generales
- 6.3 Costo de producción del producto
- 6.4 Análisis financiero

6 Análisis de la rentabilidad de la producción de salsa de tomate

Este capítulo tiene como objeto analizar la viabilidad económica-financiera del proyecto.

Para realizar el análisis económico financiero, se tiene en cuenta ciertos elementos:

- La tasa de descuento utilizada es del 12%.
- La cooperativa, se constituye con el objeto de recibir la producción primaria de sus asociados, para transformarla, acondicionarla – industrializarla, envasarla y comercializarla en el mercado.
- Las cooperativas, se encuentran exentas del pago de impuesto a las ganancias, según Ley N° 11.682.

6.1 Supuestos

- El trabajo analiza 10 períodos anuales para el cálculo de la rentabilidad;
- Se supone que toda la producción es vendida y que la empresa trabaja a su máxima capacidad;
- La cooperativa para hacer frente a la inversión accede a un crédito bancario a una tasa de interés del 16,2% anual;
- La cooperativa ya cuenta con un terreno en la localidad de Los Corralitos.

6.2 Consideraciones generales

El tipo de cambio del Peso Argentino con respecto al Euro al día 14 de Septiembre del 2011, según cotización del Banco de la Nación Argentina es de €1 = \$ 5,78. Y con respecto al Dólar es de USD 1 = \$ 4,20.

Para el análisis de este apartado, se tiene en cuenta que la cooperativa:

- Comercializa a un precio único por menor y por mayor;
- Cuenta con el personal suficientemente capacitado para no tener que contar con servicios de terceros;
- Se encuentra inscripta con todos su papeles correspondiente;
- Cuenta con el terreno propio, donde se instalará la planta elaboradora;
- Deberá acceder a un crédito bancario para hacer frente a la inversión inicial (activo fijo y capital de trabajo);
- Respecto a los costos y precios se supone que los mismos no varían en el período analizado, considerando que permanecerán constantes;
- Por último se considera que los pagos realizados por los clientes son en efectivo (contado).

6.3 Costo de producción del producto

Este análisis procura brindar información detallada de cada uno de los costos que forman el precio de la botella de 1Kgr de salsa de tomate.

La empresa cuenta con una capacidad máxima de producción de 62.400 (sesenta y dos mil cuatrocientas) botellas de un kilo de salsa de tomate diarias, con un régimen de trabajo de lunes a viernes, doce horas diarias (dos turnos de trabajo) y los sábados media jornada.

La cooperativa cuenta con costos variables de producción como: albahaca, ajo, tomate, envase, etiqueta, tapa, agua, energía eléctrica y gas.

Para el análisis no se tuvo en cuenta la conciencia del consumidor al restituir el envase para ser reutilizado, eso ayudaría a disminuir los costos, beneficiando, al productor, al medio ambiente y a una posible reducción del precio si esto logra hacerse un hábito y la cooperativa no debe prescindir de ese costo.

El precio de venta para el análisis económico y financiero del proyecto es de \$ 13 (trece pesos) por botella de 1kg (precio que se maneja en el mercado) lo que nos da como resultado un 181,10% de margen bruto de utilidad.

Los meses de producción para el análisis van de Enero a Mayo, debido a que son los meses donde se cosecha el tomate en la Provincia, si se querría seguir con la producción todo el año, el tomate hay que comprarlo en el norte del país.

La cooperativa cuenta con dieciséis empleados de los cuales seis están abocados a la parte de producción y el resto a la parte de comercialización y administración, en temporada alta, de Enero a Mayo. De Junio a Diciembre, la cooperativa cuenta con doce empleados abocados a comercializar la producción.

La inversión inicial requerida, se detalla a continuación:

CUADRO N° 6
COMPONENTES A INSTALAR EN LA COOPERATIVA “LA
FINCA”

CONCEPTO			
ACTIVOS TANGIBLES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Edificio de administración	1	72000	72.000
Obras de infraestructura y parquización	1	20.000	20.000
Lavadora - Elevador - Alimentador a paleta	1	30.668	30.668
Molino Triturador	1	15.826	15.826
Tanque de tratamiento térmico hot break	1	25.215	25.215
Plataforma soporte	1	5.822	5.822
Tapadora manual	1	3.116	3.116
Esterilizador de botellas llenas (baño María)	1	12.792	12.792
Enfriador de botellas llenas	1	13.284	13.284
Canasto para botellas	6	11.070	11.070
Vehículos para distribución local	1	70.000	70.000
Camiones para distribución nacional	1	110.000	110.000
Flete y montaje	1	60.000	60.000
Muebles y Útiles	1	35.000	35.000

Fuente: elaboración propia

6.4 Análisis financiero

Para el cálculo de la rentabilidad se tiene en cuenta que el costo de producción total anual es de \$ 1.154.517 (un millón ciento cincuenta y cuatro mil quinientos diecisiete); por las 249.600 (doscientas cuarenta y nueve mil seiscientas) botella producidas anualmente, el precio de venta por unidad es de \$ 13 (trece pesos por botella) y para el análisis del mismo se considera que todo lo producido es vendido.

Se considera que en el período 0 (cero) se realiza la inversión inicial, mientras que la venta de las mismas, se realiza a partir del período 1 (uno) en adelante y así sucesivamente con todas las operaciones de compra y venta a lo largo de los períodos considerados.

Para la ejecución del plan de negocios planteado en este capítulo y el cálculo de Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de las consideraciones detalladas anteriormente, se debe tener en cuenta la siguiente información:

Para poder comenzar con el proyecto se necesita una inversión inicial igual a la suma de: obras civiles, equipos y maquinarias, rodados, montajes, muebles y útiles que da un total de \$579.074 (quinientos setenta y nueve mil setenta y cuatro), que se solicita un préstamo bancario a una tasa del 16,2% anual, para hacer frente a la inversión. Mientras que la cooperativa con capital propio hará frente al costo de la puesta en marcha de la cooperativa, la capacitación al personal, los gastos de organización y el capital de trabajo.

**CUADRO N° 7 (PRIMERA PARTE)
FLUJO DE FONDOS PARA EL CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD (en pesos)**

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3
Resultado Neto	0	961.638	969.477	977.316
Depreciaciones	0	90.235	90.235	90.235
Intereses del crédito	0	78.391	70.552	62.713
Valor residual del activo fijo	0	0	0	0
Valor residual del capital de trabajo	0	0	0	0
Inversiones en activo fijo	579.074	0	0	0
Incrementos de capital de trabajo	3.081.848	0	0	0
FLUJO NETO ANUAL	3.660.921	1.130.265	1.130.265	1.130.265

FUENTE: elaboración propia

CUADRO N° 7 (SEGUNTA PARTE)
FLUJO DE FONDOS PARA EL CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD (en pesos)

CONCEPTO / PERÍODO	4	5	6	7
Resultado Neto	985.156	992.995	1.074.690	1.082.529
Depreciaciones	90.235	90.235	16.379	16.379
Intereses del crédito	54.874	47.035	39.196	31.356
Valor residual del activo fijo	0	0	0	0
Valor residual del capital de trabajo	0	0	0	0
Inversiones en activo fijo	0	0	0	0
Incrementos de capital de trabajo	0	0	0	0
FLUJO NETO ANUAL	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265

FUENTE: elaboración propia

CUADRO N° 7 (TERCERA PARTE)
FLUJO DE FONDOS PARA EL CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD (en pesos)

CONCEPTO / PERÍODO	8	9	10
Resultado Neto	1.090.368	1.098.207	1.106.046
Depreciaciones	16.379	16.379	16.379
Intereses del crédito	23.517	15.678	7.839
Valor residual del activo fijo	0	0	289.537
Valor residual del capital de trabajo	0	0	3.081.848
Inversiones en activo fijo	0	0	0
Incrementos de capital de trabajo	0	0	0
FLUJO NETO ANUAL	1.130.265	1.130.265	4.501.649

FUENTE: elaboración propia

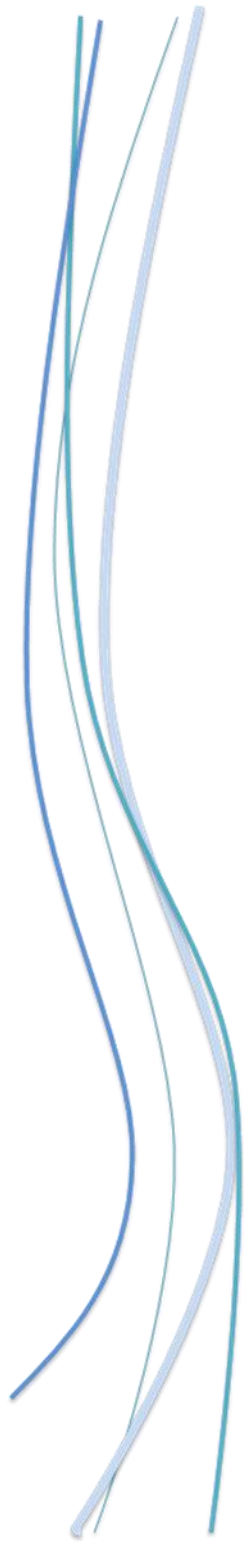
Se considera en el último periodo el recupero del valor residual, como se explicó en las consideraciones generales, sólo se están analizando diez periodos anuales.

Como se puede observar el proyecto es rentable ya que el VAN es positivo y además se obtiene una TIR del 30,7%, lo que hace al proyecto aún más interesante de desarrollar.

La tasa interna de retorno es relativamente alta, porque, como se demuestra en el proyecto, la empresa trabaja a su máxima capacidad. La actividad se caracteriza por un alto valor agregado. No obstante ello, debe decirse también que las altas tasas de rentabilidad son acompañadas por niveles importantes de riesgo, particularmente por la fuerte competencia que se presenta con grandes empresas posicionadas en el mercado desde hace ya mucho tiempo.

Con el desarrollo del análisis económico – financiero puede verificarse que, la inversión en el sector, puede lograr una excelente rentabilidad.

En el anexo I se detalla todo el análisis.



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Las pequeñas y medianas empresas procesadoras de salsa de tomate, están siendo absorbidas por las grandes compañías, los productores buscan escapar de los intermediarios que de manera abusiva comercializan con ellos.

La presente tesis desarrolla un plan de negocios que muestra el potencial de implantar una cooperativa agrícola - industrial, dedicada a la elaboración de salsa de tomate, generando un trabajo digno y sostenible en un ambiente de bienestar, vinculando a los actores localmente activos con el aprovechamiento de sus recursos endógenos, que les permita el logro de los objetivos económicos, sociales y de desarrollo personal.

Al movimiento cooperativo, se lo reconoce como un eficaz instrumento de organización socioeconómica capaz de defender los intereses de sus integrantes e impulsar el desarrollo de la sociedad.

La cooperativa, plantea en su esencia una forma diferente de interactuar en la economía, volviendo a las relaciones humanas, a la producción artesanas con calidad, generando trabajo genuino, una distribución equitativa de los beneficio, en definitiva una apuesta sustentable de vida.

La misma no busca posicionarse en el mismo nicho de mercado de las grandes empresas, si no que busca canales de distribución no convencionales, como redes de familias, empresas y comercios del lugar.

El estudio considera como estrategia, resaltar la profesionalidad en la elaboración y lograr su posicionamiento utilizando como principal argumento la calidad costo beneficio que los productos ofrecen, contando con fuertes ventajas como el envío a domicilio y el desarrollo de la localidad.

Los resultados económico financieros, muestran la conveniencia de realizar el proyecto, obteniendo una importante tasa interna de retorno, aunque el mercado es muy competitivo el proyecto se orienta a contribuir con el desarrollo de la localidad mejorando la calidad de vida de sus pobladores.

Índice de mapas

Número	Detalle	Página
MAPA N° 1	REPÚBLICA ARGENTINA	25
MAPA N° 2	UBICACIÓN DE LOS OASIS PRODUCTIVOS DE LA PROVINCIA DE MENDOZA	42
MAPA N° 3	DEPARTAMENTOS DEL GRAN MENDOZA	44
MAPA N° 4	PRINCIPALES REGIONES DE PRODUCCIÓN DE TOMATE EN EL MUNDO	49

Índice de cuadros

Número	Detalle	Página
CUADRO N° 1	POBLACIÓN POR SEXO SEGÚN RANGO DE EDADES EN EL DISTRITO “LOS CORRALITOS” – MENDOZA 2001	46
CUADRO N° 2	POBLACIÓN DE 10 AÑOS O MÁS POR CONDICIÓN DE ALFABETISMO Y ANALFABETISMO POR RANGO DE EDAD – MENDOZA 2001	46
CUADRO N° 3	POBLACIÓN CON O SIN OBRA SOCIAL Y/O PLAN MÉDICO, SEGÚN RANGO DE EDAD MENDOZA 2001	47
CUADRO N° 4	POBLACIÓN DE 3 AÑOS Y MAS QUE ASISTE A ALGÚN NIVEL EDUCATIVO POR RANGO DE EDAD MENDOZA 2001	48
CUADRO N° 5	ANÁLISIS FODA	57
CUADRO N° 6	COMPONENTES A INSTALAR EN LA COOPERATIVA “LA FINA”	92
CUADRO N° 7	FLUJO DE FONDOS PARA EL CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD (EN PESOS)	93

Índice de Gráficos

Número	Detalle	Página
GRÁFICO N° 1	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE COOPERATIVAS EN LA REPUBLICA ARGENTINA	26
GRÁFICO N° 2	COOPERATIVAS POR FECHA DE INICIO DE ACTIVIDAD	27
GRÁFICO N° 3	COOPERATIVAS POR OBJETO SOCIAL	27
GRÁFICO N° 4	COOPERATIVAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	28
GRÁFICO N° 5	COOPERATIVAS ADHERIDAS A FEDERACIONES	29
GRÁFICO N° 6	FUERZAS COMPETITIVAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LA PROVINCIA DE MENDOZA	50
GRÁFICO N° 7	BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA DEL SECTOR	53
GRÁFICO N° 8	PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN DE LA SALSA DE TOMATE	78

Índice de Esquemas

Número	Detalle	Página
ESQUEMA N° 1	PLANTA ELABORADORA	78

Fuentes de información

I Fuentes de información primaria

- Entrevista al Lic. Fabián Moyano respecto a la historia y organización de las cooperativas en le Provincia de Mendoza. Dirección de cooperativas y Mutuales de la Provincia de Mendoza, República Argentina.
- Ing. Luis Pascualotto respecto al desarrollo hortícola de la localidad. Encargado de la oficina del Instituto Nacional de Tecnología Agraria en la localidad de Los Corralitos.
- Ing. Agr. Nancy Mabel Pereyra. Jefe de Área de desarrollo Hortícola y Aromática. Del Instituto de Desarrollo Agrario de la Provincia de Mendoza.
- Lic. Liliana Fernández. Analista – Área Desarrollo Territorial. Instituto de Desarrollo Territorial.

II Fuentes de información secundaria

Bibliografía consultada

- BARRIENTOS, M Y RODRIGUEZ L, SEIJÓ M, WUFF, Guillermo “Herramientas Conceptuales del Cooperativismo: La Utopía”. Buenos Aires. Argentina 2004.
- CHAVEZ, Rafael; MONZON, José Luis; SAJARDO, Antonia. Elementos de economía social. Teoría y Práctica. Universidad de Valencia, España
- CORAGGIO, José Luis. La Economía Social como vía para otro desarrollo social. Urbared - UNGS – Biblioteca Virtual TOP www.top.org.ar. Buenos Aires. 2002.

- CORAGGIO, José Luis. Política Social y Economía del Trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad. UNGS – Miño y Dávila. Buenos Aires, 1999.
- HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto. Metodología de la investigación. Madrid. Mc Graw Hill, 2000
- KAPLAN DE DRIMER A, DRIMER Bernardo. “Los Principios Cooperativos”. Las Cooperativas. Buenos Aires. Argentina. 2001.
- KOSACOFF, B; RAMOS, A. Cambios contemporáneo en la estructura industrial argentina (1975 – 2000). Universidad Nacional Quilmes Ediciones. Buenos Aires (2001).
- LEY DE COOPERATIVAS N° 20337. Buenos Aires, 2 de Mayo de 1973
- MARIA DE LA O BARROSO, DAVID FLORES RUIZ. Teoría y estrategia de desarrollo local. Universidad Internacional de Andalucía, 2010.
- MATEU, Ana María. Los caminos de construcción del cooperativismo vitivinícola en Mendoza, Argentina (1900 – 1920). Documentos de Trabajo, Universidad de Belgrano. Buenos Aires. (2007).
- MINISTERIO DE DESARROLLO HUMANO, FAMILIAR Y COMUNIDAD. Área de educación y capacitación. Dirección de Cooperativas y Mutuales. Cómo organizar y administra una cooperativa.
- MONZON CAMPOS, José Luis. El cooperativismo en la historia de la literatura económica. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa N° 44. CIRIEC – España.
- MOYANO, Fabián. El cooperativismo vitivinícola. Trabajo de especialización – Economía Social y Dirección de Entidades sin fines de lucro. Universidad Nacional tres de Febrero (2007)
- PORTER, Michael E., Estrategia competitiva (México, Editorial Compañía Editorial Continental, 1982).
- SCHVARZER, Jorge. La industria que supimos conseguir, una historia político social de la industria argentina. Ed. Planeta. Buenos Aires (1996).
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA. Facultad de Ciencias Económicas. Informe: Cooperativas e integración regional. La trayectoria

de las cooperativas agropecuarias y de ahorro y crédito en el MERCOSUR.

Fuentes consultadas

- Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social
- Subsecretaría de Industria, Ministerio de Economía y Producción
- Portal Pymes Mendoza
- Organización Mundial del Comercio
- Banco de la Nación Argentina
- Banco de Inversión y Comercio Exterior
- Dirección de estadísticas e investigaciones económicas. Ministerio de producción, tecnología e innovación. Gobierno de Mendoza
- Censo de la Nación Argentina 2010
- Oficina Nacional de Control de la Comercialización Agropecuaria
- Secretaria de agricultura, ganadería y pesca de la Nación Argentina
- Federación Agraria Argentina
- Confederación Intercooperativa Agropecuaria
- Asociación de tomate 2000. Liderando el desarrollo del tomate industrializado
- Instituto de Desarrollo Rural de la Provincia de Mendoza (IDR)
- Instituto Nacional de Tecnología Agraria (INTA)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC)
- Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)



ANEXO I
EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE
ELABORACIÓN Y VENTA DE SALSAS DE TOMATE

PROYECTO PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSA DE TOMATE

CUADRO N° 1

DATOS GENERALES DEL PROYECTO

1.1 PRECIOS POR BOTELLA DE 1Kgr

Botella de 1Kgr	13,00 \$ /botella
-----------------	-------------------

1.2 CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN

PRODUCTO	Kilos. /DÍA	UNIDADES /DÍA	PRECIOS
Salsa de tomate	2.400 Kgrs/día	2.400 Botellas de salsa de 1Kgr/día	\$ 13,00 \$/Kgrs
CAPACIDAD TOTAL	2.400 Kgrs/día		

Considerando que se trabaja 12 horas diarias existe una capacidad máxima de producción de 200 botellas de kilo por hora

1.3 RÉGIMEN DE TRABAJO

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
Horas / día	12	12	12	12	12	8	8	8	8	8	8	8	
Días / mes	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	312
Horas / mes	312	312	312	312	312	208	208	208	208	208	208	208	3.016
Porcentajes de estacionalidad	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

La época de cosecha oscila entre Mediodos de Enero a mediados de May

De Junio a Diciembre no se produce pero se comercializa el stock que poseemos en galpones (parte de comercialización trabaja de lunes a sábado 8

Se trabaja de lunes a sábado dos turnos de 6 horas cada uno debido a que las maquinarias deben apagarse al menos una vez por semana para conservar su buen funcionamiento

CUADRO N° 2

PLAN DE PRODUCCIÓN

2.1. PRODUCCIONES TOTALES MENSUALES (Kilos)

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
Salsa de tomate													
Botella de 1Kgr	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400	0	0	0	0	0	0	0	312.000
CAPACIDAD TOTAL (Kilos)	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400	0	0	0	0	0	0	0	312.000

2.2. PRODUCCIONES TOTALES MENSUALES (Botella de 1Kgrs)

PRODUCTO / MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
Salsa de tomate													
Botella de 1Kgr	62.400	62.400	62.400	62.400	0	0	0	0	0	0	0	0	249.600

2.3. PRODUCCIONES ANUALES (Kgrs)

PRODUCTO / PERIODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Porcentaje sobre la capacidad de producción	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Salsa de tomate										
Botella de 1Kgr	249.600	249.600	249.600	249.600	249.600	249.600	249.600	249.600	249.600	249.600

2.4. PLAN DE VENTAS
En \$/año

PRODUCTO	PRECIO (\$/Unidad)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Salsa de tomate Botella de 1Kgr	13,00	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800
TOTAL VENTAS ANUALES (\$/año)		3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800

CUADRO N° 3

COSTOS DEL PROYECTO

3.1. COSTOS VARIABLES UNITARIOS

3.1.1.Salsa de tomate sin envase

CONCEPTO	CANT./cada 200kgr	COSTO	COSTO/KG PT	INCIDENCIA
Agua	2.750 L	0,0150 \$/L	0,041	0,009%
Energía Eléctrica	0,017 kw	0,1065 \$/KWh	0,002	0,000%
Gas	0,344 m3 de gas	0,1468 \$/m3	0,050	0,011%
Albahaca	1,000 Fargo	10,0000 \$/Kg	10,000	2,247%
Ajo	1,000 Ristra	15,0000 \$/Kg	15,000	3,370%
Tomate	350,000 Kg	1,2000 \$/Kg	420,000	94,362%
COSTO POR 200KG DE TOMATE			445,094 \$/200Kg	
COSTO POR Kilo	2,225 1Kg			
Factor costo		1		

Se necesita agua de línea a 1 bar

El precio de 1,2 centavos de pesos es un precio promedio, ya que el precio desde ener a Mayo puede variar dependiendo de la cosecha y del clima del año

3.1.1.1. COSTOS DE ENVASES DE BOTELLA DE 1Kgr

TIPO	ENVASE	ETIQUETA	TAPA	TOTAL
Botella de 1Kgr	1,000	1,200	0,200	2,400

3.1.1.2. COSTO SALSAS DE TOMATE (Con envase)

	ENVASE TERMINADO	SALSA 1KGR	TOTAL	PRECIO	MARGEN BRUTO
1KGR DE SALSAS DE TOMATE ENVASADA	2,400	2,225	4,625	13,000	8,375 181,1%

3.2. COSTO VARIABLE ANUAL
En \$/año

PRODUCTO	CVU (\$/Unidad)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Salsa de tomate	4,63	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517
TOTAL COSTO VARIABLE ANUAL		1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517

3.3. MANO DE OBRA DEL PROYECTO

REGIMEN / MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Horas / día	12	12	12	12	12	8	8	8	8	8	8	8	8
Días / mes	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	312
Horas / mes	312	312	312	312	312	208	208	208	208	208	208	208	3.016

Meses de Enero a Mayo son de producción

PROYECTO PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSA DE TOMATE

3.3.1. PUESTOS A CREAR

PRODUCCIÓN	SUELDO BÁSICO	S.A.C. 8,3%	CARGAS SOC. 25,0%	OTROS 5,0%	TOTAL MENSUAL
PRODUCCIÓN					
Gerente de producción	4.000	333	1.083	200	5.617
Operario	2.359	197	639	118	3.312
Personal de limpieza y maestranza	2.210	184	599	111	3.103
ADMINISTRACIÓN					
Gerente de administración	3.500	292	948	175	4.915
Responsable Área contable	3.000	250	813	150	4.213
Tesorero	3.000	250	813	150	4.213
Administrativo	2.300	192	623	115	3.230
Compras	2.200	183	596	110	3.089
COMERCIALIZACIÓN					
Gerente de comercialización	3.500	292	948	175	4.915
Reparto local	2.000	167	542	100	2.808
Choferes	2.300	192	623	115	3.230
Vendedores	2.000	167	542	100	2.808

3.3.2. PERSONAL TOTAL

PUESTO / MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
PRODUCCIÓN												
Gerente de producción	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Operario	4	4	4	4	4	0	0	0	0	0	0	0
Personal de limpieza y maestranza	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL PRODUCCIÓN	6	6	6	6	6	2	2	2	2	2	2	2
ADMINISTRACIÓN												
Gerente de administración	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Responsable Área contable	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Administrativo	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL ADMINISTRACIÓN	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
COMERCIALIZACIÓN												
Gerente de comercialización	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Reparto local	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Vendedores	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
TOTAL COMERCIALIZACIÓN	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7

3.3.3. TOTAL SUELDOS FIJOS MENSUALES (en \$)

PRODUCCIÓN	SUELDO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PRODUCCIÓN														
Gerente de producción	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	5.617	67.400
Operario	3.312	13.247	13.247	13.247	13.247	13.247	0	0	0	0	0	0	0	66.236
Personal de limpieza y maestranza	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	3.103	37.240
TOTAL PRODUCCIÓN		21.967	21.967	21.967	21.967	21.967	8.720	8.720	8.720	8.720	8.720	8.720	8.720	170.876
ADMINISTRACIÓN														
Gerente de administración	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	58.975
Responsable Área contable	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	4.213	50.550
Administrativo	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	3.230	38.755
TOTAL ADMINISTRACIÓN		12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	12.357	148.280
COMERCIALIZACIÓN														
Gerente de comercialización	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	4.915	58.975
Reparto local	2.808	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	101.100
Vendedores	2.808	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	8.425	101.100
TOTAL COMERCIALIZACIÓN		21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	21.765	261.175
TOTALES		56.088	56.088	56.088	56.088	56.088	42.841	42.841	42.841	42.841	42.841	42.841	42.841	580.331

3.4. CÁLCULO DEL COSTO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

Potencia instalada	3 HP
Potencia Eléctrica	2 KW
Cargo Fijo	5,72 \$/KW
Cargo Variable	0,1065 \$/KWh

CONCEPTO / MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Energía consumida	775	775	775	775	775	517	517	517	517	517	517	517	7.492
Cargo fijo	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	171
Cargo variable	83	83	83	83	83	55	55	55	55	55	55	55	798
TOTAL MENSUAL ENERGIA ELÉCTRICA	97	97	97	97	97	69	69	69	69	69	69	69	968

3.5. CÁLCULO DEL COSTO DE COMBUSTIBLES

Quemador tipo (vena de aire - MJ3 150000 Kcal/hora)	80.000 Kcal/hora
Consumo promedio de la línea:	9 m3/hora
Tarifa de gas natural	0,14 \$/m3

CONCEPTO / MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
Consumo diario de m ³	2,683	2,683	2,683	2,683	2,683	1,789	1,789	1,789	1,789	1,789	1,789	1,789	25,938
TOTAL MENSUAL GAS NATURAL	376	376	376	376	376	250	250	250	250	250	250	250	3.631

3.6. DEPRECIACIONES

CONCEPTO	CRITERIO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Terreno en Los Corralitos	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Obras Civiles	5%	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600
Máquinas y Equipos	10%	11.779	11.779	11.779	11.779	11.779	11.779	11.779	11.779	11.779	11.779
Fletes y montajes	20%	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	0	0	0	0	0
Rodados	20%	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	0	0	0	0	0
Muebles y Útiles	20%	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	0	0	0	0	0
Rubros asimilables	20%	18.856	18.856	18.856	18.856	18.856	0	0	0	0	0
TOTAL DEPRECIACIONES		90.235	90.235	90.235	90.235	90.235	16.379	16.379	16.379	16.379	16.379
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		90.235	180.471	270.706	360.942	451.177	467.556	483.936	500.315	516.694	533.074

PROYECTO PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSA DE TOMATE

CUADRO N° 4

COSTOS ANUALES DE LA EMPRESA

CONCEPTO / PERIODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PRODUCCIÓN										
Materia prima e Insumos	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517	1.154.517
Mano de Obra	170.876	170.876	170.876	170.876	170.876	170.876	170.876	170.876	170.876	170.876
Energía eléctrica (Cargo Fijo)	171	171	171	171	171	171	171	171	171	171
Energía eléctrica (Cargo Variable)	798	798	798	798	798	798	798	798	798	798
Gas natural	3.631	3.631	3.631	3.631	3.631	3.631	3.631	3.631	3.631	3.631
Mantenimiento	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600
Seguros	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Vigilancia	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Otros gastos de producción	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
TOTAL PRODUCCIÓN	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592
ADMINISTRACIÓN										
Personal administrativo	148.280	148.280	148.280	148.280	148.280	148.280	148.280	148.280	148.280	148.280
Telefonía fija (\$ 500xmes)	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Telefonía celular	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Librería y papelería	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200
Mantenimiento de sistema	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Tasas y servicios	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Estudio contable	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Asesoría legal	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Otros gastos de administración	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
TOTAL ADMINISTRACIÓN	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080
COMERCIALIZACIÓN										
Personal de comercialización (Sueldos)	261.175	261.175	261.175	261.175	261.175	261.175	261.175	261.175	261.175	261.175
Comisiones	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344
Gastos de promoción y publicidad	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Otros gastos de comercialización	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
TOTAL COMERCIALIZACIÓN	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519
COSTO TOTAL ANUAL	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191	2.017.191

CUADRO N° 5

INVERSIONES DEL PROYECTO

5.1. INVERSIONES FIJAS

5.1.1. COMPONENTES DE LA PLANTA A INSTALAR

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
ACTIVOS TANGIBLES			
Terreno	0		0
Edificio de administración	1	72.000	72.000
Obras de infraestructura y parquización	1	20.000	20.000
Lavadora - Elevador - Alimentador a palet	1	30.668	30.668
Molino Triturador	1	15.826	15.826
Tanque de tratamiento térmico hot break	1	25.215	25.215
Plataforma soporte	1	5.822	5.822
Tapadora manual	1	3.116	3.116
Esterilizador de botellas llenas (baño maría)	1	12.792	12.792
Enfriador de botellas llenas	1	13.284	13.284
Canasto para botellas	6	11.070	11.070
Vehículos para distribución local	1	70.000	70.000
Camiones para distribución nacional	1	110.000	110.000
Flete y montaje	1	60.000	60.000
Muebles y Útiles	1	35.000	35.000
TOTAL ACTIVOS TANGIBLES			484.793
RUBROS ASIMILABLES			
Gastos de organización		5.000	5.000
Gastos de puesta en marcha		30.000	30.000
Capacitación del personal		12.000	12.000
Seguros (1% activos intangibles)		4.848	4.848
Diseños		20.000	20.000
Gastos pre operativos (1% activos intangibles + gastos de organización, puesta en marcha, capacitación, seguros, diseño)		5.566	5.566
Intereses durante la puesta en marcha		16.866	16.866
TOTAL RUBROS ASIMILABLES			94.281
TOTALES			579.074
TOTAL INVERSIONES FIJAS			579.074

5.1.2. INVERSIONES EN ACTIVO FIJO - ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO

CONCEPTO	TOTAL	FINANC. PROPIO	FINANC. EXTERNO
Terreno 1000 m2	0	0	0
Obras civiles	92.000		92.000
Máquinas y Equipos	117.793	0	117.793
Rodados	180.000	0	180.000
Fletes y montajes	60.000		60.000
Muebles y Útiles	35.000	0	35.000
Rubros asimilables	94.281	94.281	0
TOTAL ACTIVO FIJO	579.074	94.281	484.793

PROYECTO PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSA DE TOMATE

5.2. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

CONCEPTO / PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ACTIVO CORRIENTE										
Disponibilidad mínima de caja y banco	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461
Stock de materia prima	288.629	288.629	288.629	288.629	288.629	288.629	288.629	288.629	288.629	288.629
Stock de productos terminados	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067	2.603.067
Créditos por ventas	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400
Repuestos	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057	3.178.057
PASIVO CORRIENTE										
Créditos de proveedores	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210
TOTAL PASIVO CORRIENTE	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210
CAPITAL DE TRABAJO	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848	3.081.848
INCREMENTOS DE CAPITAL DE TRABAJO	3.081.848	0	0	0	0	0	0	0	0	0

5.2.1. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO (CRITERIOS)

ACTIVO CORRIENTE				<i>total sueldos</i>	<i>total ventas netas</i>	
Disponibilidad mínima de caja y banco	1 día de ventas		4 días promedio de sueldos y jornales	56.088	961.638	17
Stock de materia prima	90 días					
Stock de productos en procesc	0					
Stock de productos terminados	693 promedio de botellas diarias					
Créditos por ventas	30 días promedio median para cobrar a los cliente					
Repuestos	500 \$					
PASIVO CORRIENTE						
Créditos de proveedores	30 días promedio se puede tardar en pagar el tomate en fresco					

CUADRO N° 6

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

6.1. RESUMEN GENERAL

CONCEPTO	TOTAL	APORTE PROPIO	PRESTAMO EXTERNO
ACTIVO FIJO	579.074	94.281	484.793
CAPITAL DE TRABAJO	3.081.848	3.081.848	-
TOTALES	3.660.921	3.176.128	484.793
PROPORCIONES		86,8%	13,2%

6.2. ESQUEMA DEL CRÉDITO EXTERNO

PRÉSTAMO A SOLICITAR	484.793 \$
Tasa de interés anual	16,2% anual
Plazo total	10,0 años
Plazo de gracia	año incluido
	120 meses
	- meses

MES	SALDO	AMORTIZ.	INTERESES
0	484.793	-	-
1	436.314	48.479	78.391
2	387.834	48.479	70.552
3	339.355	48.479	62.713
4	290.876	48.479	54.874
5	242.397	48.479	47.035
6	193.917	48.479	39.196
7	145.438	48.479	31.356
8	96.959	48.479	23.517
9	48.479	48.479	15.678
10	0	48.479	7.839
Total 10 años		484.793	431.151

6.3. RESUMEN ANUAL DEL FINANCIAMIENTO Y SU AMORTIZACIÓN

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Saldo (al cabo del período)	484.793	436.314	387.834	339.355	290.876	242.397	193.917	145.438	96.959	48.479	0
Amortización anual	0	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479
Intereses anuales	0	78.391	70.552	62.713	54.874	47.035	39.196	31.356	23.517	15.678	7.839
Cuota anual	0	126.870	119.031	111.192	103.353	95.514	87.675	79.836	71.997	64.158	56.318

CUADRO N° 7

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS

CONCEPTO / PERÍODO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas del proyecto	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800	3.244.800
menos Impuesto a los Ingresos Bruto:	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344	97.344
Ventas Netas	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456	3.147.456
Costo de Producción	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592	1.351.592
Costo de Administración	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080	201.080
Costo de Comercialización	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519	464.519
Costo Financiero	78.391	70.552	62.713	54.874	47.035	39.196	31.356	23.517	15.678	7.839
Depreciaciones (del proyecto)	90.235	90.235	90.235	90.235	90.235	16.379	16.379	16.379	16.379	16.379
BRUTO	961.638	969.477	977.316	985.156	992.995	1.074.690	1.082.529	1.090.368	1.098.207	1.106.046
menos fondo de capacitación cooperativ:	39.702	82.755	102.145	121.691	141.394	161.254	182.748	204.399	226.206	248.170
RESULTADO NETO	961.638	969.477	977.316	985.156	992.995	1.074.690	1.082.529	1.090.368	1.098.207	1.106.046

Las cooperativas se encuentran e
xentas del pago de:
Impuesto a las ganancias según
Ley N° 11.682

PROYECTO PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSA DE TOMATE

CUADRO N° 8

CONCEPTO / PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FUENTES											
Saldo del ejercicio anterior	0	0	1.003.394	2.014.628	3.033.700	4.060.612	5.095.363	6.137.953	7.188.382	8.246.650	9.312.757
Resultado Neto	0	961.638	969.477	977.316	985.156	992.995	1.074.690	1.082.529	1.090.368	1.098.207	1.106.046
Depreciaciones	0	90.235	90.235	90.235	90.235	90.235	16.379	16.379	16.379	16.379	16.379
Aporte de capital propio	3.176.128	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Financiamiento externo	484.793	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otras fuentes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL FUENTES	3.660.921	1.051.874	2.063.107	3.082.180	4.109.091	5.143.842	6.186.432	7.236.861	8.295.129	9.361.236	10.435.183
USOS											
Inversiones en Activo Fijo	579.074	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Incrementos de Capital de Trabajo	3.081.848	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de créditos	0	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479
Distribución de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL USOS	3.660.921	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479
SALDO FINANCIERO ACUMULADO	0	1.003.394	2.014.628	3.033.700	4.060.612	5.095.363	6.137.953	7.188.382	8.246.650	9.312.757	10.386.703

CUADRO N° 9
BALANCES PROYECTADOS

CONCEPTO / PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ACTIVO										
ACTIVO CORRIENTE										
Caja y Bancos	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461	15.461
Inventarios	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696	2.891.696
Créditos por ventas	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400	270.400
Inversiones financieras	0	1.003.394	2.014.628	3.033.700	4.060.612	5.095.363	6.137.953	7.188.382	8.246.650	9.312.757
Otros activos corrientes	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.178.057	4.181.452	5.192.685	6.211.758	7.238.669	8.273.420	9.316.010	10.366.439	11.424.707	12.490.814
ACTIVO NO CORRIENTE										
Inmuebles y obras civiles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bienes de Uso	484.793	484.793	484.793	484.793	484.793	484.793	484.793	484.793	484.793	484.793
Rubros asimilables	94.281	94.281	94.281	94.281	94.281	94.281	94.281	94.281	94.281	94.281
Otros activos no corrientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
menos Depreciación Acumulada	0	90.235	180.471	270.706	360.942	451.177	467.556	483.936	500.315	516.694
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	579.074	488.838	398.603	308.367	218.132	127.897	111.517	95.138	78.759	62.379
TOTAL DEL ACTIVO	3.757.131	4.670.290	5.591.288	6.520.125	7.456.801	8.401.317	9.427.527	10.461.577	11.503.466	12.553.194
PASIVO										
PASIVO CORRIENTE										
Créditos de proveedores	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210	96.210
Otros pasivos corrientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Porción corriente de deuda de largo plazo	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479
TOTAL PASIVO CORRIENTE	144.689	144.689	144.689	144.689	144.689	144.689	144.689	144.689	144.689	144.689
PASIVO NO CORRIENTE										
Deuda de largo plazo neta	436.314	387.834	339.355	290.876	242.397	193.917	145.438	96.959	48.479	0
Otros pasivos no corrientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	436.314	387.834	339.355	290.876	242.397	193.917	145.438	96.959	48.479	0
TOTAL DEL PASIVO	581.003	532.523	484.044	435.565	387.086	338.606	290.127	241.648	193.168	144.689
PATRIMONIO NETO										
Capital	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128	3.176.128
Resultados acumulados	0	961.638	1.931.116	2.908.432	3.893.588	4.886.582	5.961.272	7.043.801	8.134.169	9.232.376
TOTAL PATRIMONIO NETO	3.176.128	4.137.766	5.107.244	6.084.560	7.069.716	8.062.710	9.137.400	10.219.929	11.310.297	12.408.505
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO NETO	3.757.131	4.670.290	5.591.288	6.520.125	7.456.801	8.401.317	9.427.527	10.461.577	11.503.466	12.553.194
CONTROL A - (P + PN) = 0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

CUADRO N° 10
FLUJOS DE FONDOS PARA EL CÁLCULO DE RENTABILIDAD

10.1. RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN TOTAL

CONCEPTO / PERIODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Resultado Neto	0	961.638	969.477	977.316	985.156	992.995	1.074.690	1.082.529	1.090.368	1.098.207	1.106.046
Depreciaciones	0	90.235	90.235	90.235	90.235	90.235	16.379	16.379	16.379	16.379	16.379
Intereses del crédito	0	78.391	70.552	62.713	54.874	47.035	39.196	31.356	23.517	15.678	7.839
Valor residual del activo fijo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	289.537
Valor residual del capital de trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.081.848
Inversiones en activo fijo	579.074	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Incrementos de capital de trabajo	3.081.848	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO NETO ANUAL	-3.660.921	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265	1.130.265	4.501.649

PROYECTO PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SALSA DE TOMATE

TASA DE DESCUENTO	V.A.N. (\$)
8%	5.484.850
10%	4.583.881
12%	3.810.822
14%	3.144.080
16%	2.566.143
18%	2.062.738

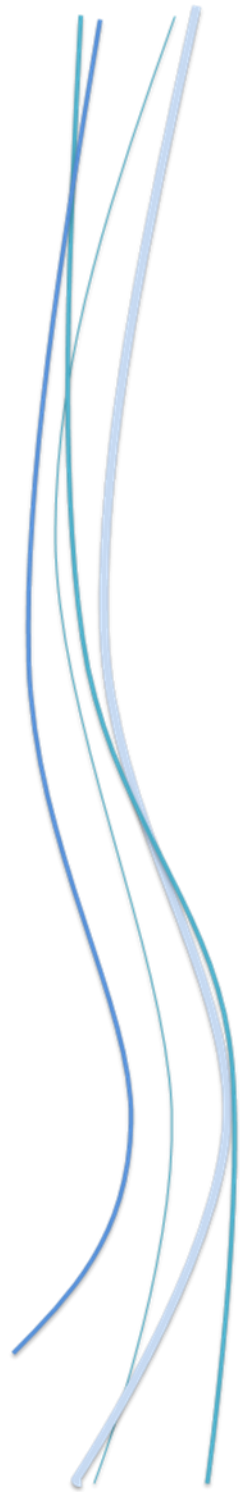
TASA INTERNA DE RETORNO	30,7%
T.I.R. MODIFICADA	20,3%

10.2. RENTABILIDAD DEL CAPITAL PROPIO

CONCEPTO / PERÍODO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Resultado Neto	0	961.638	969.477	977.316	985.156	992.995	1.074.690	1.082.529	1.090.368	1.098.207	1.106.046
Depreciaciones	0	90.235	90.235	90.235	90.235	90.235	16.379	16.379	16.379	16.379	16.379
Crédito Externo	484.793	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Valor residual del activo fijo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	289.537
Valor residual del capital de trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.081.848
Inversiones en activo fijo	579.074	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Incrementos de capital de trabajo	3.081.848	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización de crédito Externo	0	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479	48.479
FLUJO NETO ANUAL	-3.176.128	1.003.394	1.011.233	1.019.073	1.026.912	1.034.751	1.042.590	1.050.429	1.058.268	1.066.107	4.445.331

TASA DE DESCUENTO	V.A.N. (\$)
8%	5.321.968
10%	4.468.558
12%	3.737.543
14%	3.108.133
16%	2.563.481
18%	2.089.875

TASA INTERNA DE RETORNO	32,3%
T.I.R. MODIFICADA	21,1%



ANEXO II
LEYDE COOPERATIVAS

ANEXO II: Ley de Cooperativas

Ley N° 20.337

Buenos Aires ,2 de mayo de 1973

Excelentísimo Señor Presidente de la Nación:

Tenemos el honor de dirigirnos a V.E con el objeto de elevar a vuestra consideración el adjunto Proyecto de Ley de Cooperativas, destinado a reemplazar a la actual Ley 11.388 y que incorpora a su texto las disposiciones de la Ley 19.219.

La necesidad de actualizar el régimen legal de las cooperativas fue reiteradamente puesta de manifiesto en los últimos años. Este ministerio ha recogido dicha necesidad por intermedio del Instituto Nacional de Acción Cooperativa, en cuyo seno se designo una Comisión especial constituida con directores del mismo y representantes del movimiento cooperativo, para abocarse al estudio y elaboración del Anteproyecto respectivo.

La sanción de la Ley de Sociedades Comerciales (N° 19 550), que entró en vigencia a fines del mes de octubre próximo pasado, determinó la conveniencia de que la referida actualización revistiera un carácter más amplio a fin de evitar que por vía de la aplicación supletoria de las disposiciones de la mencionada ley se introdujeran modificaciones al régimen de las cooperativas que no compatibilizaran con la naturaleza propia de estas entidades.

La mencionada Comisión realizó una ponderable labor que culminó con la elaboración del Anteproyecto que fue sometido a consideración del Consejo Consultivo Honorario del Instituto Nacional de Acción Cooperativa, integrado por delegados de los distintos Ministerios , y de las entidades cooperativas más representativas: la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) y la Confederación Cooperativa de la República Argentina (COOPERA), conforme a lo prescripto por el artículo 7° de la Ley 19 219. El Anteproyecto mereció la aprobación de dicho cuerpo.

Cabe señalar que se ha considerado conveniente apartarse de lo aconsejado por la Comisión en algunos aspectos del Anteproyecto, especialmente en el Capítulo II, con lo cual se arribó al texto que elevamos a V.E.

El proyecto responde a una sentida necesidad y ha sido concebido con una moderna técnica legislativa, inspirándose en las fuentes más autorizadas de la materia, por lo que se estima servirá adecuadamente a los fines que la motivan.

Lo específico de la materia y la importancia de las soluciones que el Proyecto incorpora aconsejan la conveniencia de que este Mensaje se integre con la Exposición de Motivos presentada por la Comisión redactora y referida al texto

final en la que se analizan y fundamentan los aspectos más importantes relativos a cada institución.

El presente Proyecto se ajusta a las previsiones de las Políticas Nacionales números 59, 66 y 106 establecidas por el Decreto N° 46/70 de la Junta de Comandantes en Jefe de las Fuerzas Armadas y encuadra dentro de las competencia asignada al Ministerio de Bienestar Social por el Artículo 28 inciso 22), de la ley 19 013.

Dios guarde a vuestra Excelencia.

Oscar R. Puiggrós

Gervasio R. Colombres

LEY N°20 337

Bs As, 02/05/73

En uso de las atribuciones conferidas por el artículo 5° del Estatuto de la Revolución Argentina,

EL PRESIDENTE DE LA NACION ARGENTINA SANCIONA Y PROMULGA CON FUERZA DE LEY:

LEY DE COOPERATIVAS

CAPÍTULO I

DE LA NATURALEZA Y CARACTERES

Régimen

ARTICULO 1°.- Las cooperativas se rigen por las disposiciones de esta ley.

Concepto. Caracteres

ARTICULO 2°.- Las cooperativas son entidades fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua para organizar y prestar servicios, que reúnen los siguientes caracteres:

1°. Tienen capital variable y duración ilimitada.

2°. No ponen límite estatutario al número de asociados ni al capital.

3°. Conceden un sólo voto a cada asociado, cualquiera sea el número de sus cuotas sociales y no otorgan ventaja ni privilegio alguno a los iniciadores, fundadores y consejeros, ni preferencia a parte alguna del capital.

4º. Reconocen un interés limitado a las cuotas sociales, si el estatuto autoriza aplicar excedentes a alguna retribución al capital.

5º. Cuentan con un número mínimo de diez asociados, salvo las excepciones que expresamente admitiera la autoridad de aplicación y lo previsto para las cooperativas de grado superior.

6º. Distribuyen los excedentes en proporción al uso de los servicios sociales, de conformidad con las disposiciones de esta ley, sin perjuicio de lo establecido por el artículo 42 para las cooperativas o secciones de crédito.

7º. No tienen como fin principal ni accesorio la propaganda de ideas políticas, religiosas, de nacionalidad, región o raza, ni imponen condiciones de admisión vinculadas con ellas.

8º. Fomentan la educación cooperativa.

9º. Preven la integración cooperativa.

10. Prestan servicios a sus asociados y a no asociados en las condiciones que para este último caso establezca la autoridad de aplicación y con sujeción a lo dispuesto en el último párrafo del artículo 42.

11. Limitan la responsabilidad de los asociados al monto de las cuotas sociales suscriptas.

12. Establecen la irrepartibilidad de las reservas sociales y el destino desinteresado del sobrante patrimonial en casos de liquidación.

Son sujeto de derecho con el alcance fijado en esta ley.

Denominación

ARTICULO 3.- La denominación social debe incluir los términos "cooperativa" y "limitada" o sus abreviaturas.

No pueden adoptar denominaciones que induzcan a suponer un campo de operaciones distinto del previsto por el estatuto o la existencia de un propósito contrario a la prohibición del artículo 2 inciso 7.

Acto cooperativo

ARTICULO 4.- Son actos cooperativos los realizados entre las cooperativas y sus asociados y por aquéllas entre sí en el cumplimiento del objeto social y la consecución de los fines institucionales.

También lo son, respecto de las cooperativas, los actos jurídicos que con idéntica finalidad realicen con otras personas.

Asociación con personas de otro carácter jurídico

ARTICULO 5.- Pueden asociarse con personas de otro carácter jurídico a condición de que sea conveniente para su objeto social y que no desvirtúen su propósito de servicio.

Transformación. Prohibición

ARTICULO 6.- No pueden transformarse en sociedades comerciales o asociaciones civiles.

Es nula toda resolución en contrario.

CAPÍTULO II

DE LA CONSTITUCION

Forma

ARTICULO 7.- Se constituyen por acto único y por instrumento público o privado, labrándose acta que debe ser suscripta por todos los fundadores.

Asamblea constitutiva

La asamblea constitutiva debe pronunciarse sobre:

- 1º. Informe de los iniciadores;
- 2º. Proyecto de estatuto;
- 3º. Suscripción e integración de cuotas sociales;
- 4.º Designación de consejeros y síndico;

Todo ello debe constar en un sólo cuerpo de acta, en el que se consignará igualmente nombre y apellido, domicilio, estado civil y número de documento de identidad de los fundadores.

Estatuto. Contenido

ARTICULO 8.- El estatuto debe contener, sin perjuicio de otras disposiciones:

- 1º. La denominación y el domicilio;
- 2º. La designación precisa del objeto social;
- 3º. El valor de las cuotas sociales y del derecho de ingreso si lo hubiera, expresado en moneda argentina;

4º. La organización de la administración y la fiscalización y el régimen de las asambleas;

5º. Las reglas para distribuir los excedentes y soportar las pérdidas;

6º. Las condiciones de ingreso, retiro y exclusión de los asociados;

7º. Las cláusulas necesarias para establecer los derechos y obligaciones de los asociados;

8º. Las cláusulas atinentes a la disolución y liquidación.

Trámite

ARTICULO 9.- Tres copias del acta de constitución firmadas por todos los consejeros y acompañadas de la constancia del depósito en un banco oficial o cooperativo de la vigésima parte del capital suscrito deben ser presentadas a la autoridad de aplicación o al órgano local competente, el cual las remitirá a la autoridad de aplicación dentro de los treinta días. Las firmas serán ratificadas ante ésta o debidamente autenticadas.

Dentro de los sesenta días de recibida la documentación, si no hubiera observaciones, o de igual plazo una vez satisfechas éstas, la autoridad de aplicación autorizará a funcionar e inscribirá a la cooperativa, hecho lo cual remitirá testimonios certificados al órgano local competente y otorgará igual constancia a aquélla.

Constitución regular

ARTICULO 10.- Se consideran regularmente constituidas, con la autorización para funcionar y la inscripción en el registro de la autoridad de aplicación. No se requiere publicación alguna.

Responsabilidad de fundadores y consejeros

ARTICULO 11.- Los fundadores y consejeros son ilimitada y solidariamente responsables por los actos practicados y los bienes recibidos hasta que la cooperativa se hallare regularmente constituida.

Modificaciones estatutarias

ARTICULO 12.- Para la vigencia de las modificaciones estatutarias se requiere su aprobación por la autoridad de aplicación y la inscripción en el registro de ésta. A tal efecto se seguirá en lo pertinente, el trámite establecido en el artículo 9º.

Reglamentos

ARTICULO 13.- Los reglamentos que no sean de mera organización interna de las oficinas y sus modificaciones deben ser aprobados e inscriptos conforme con lo previsto en el artículo anterior antes de entrar en vigencia.

Sucursales

ARTICULO 14.- Para el funcionamiento de sucursales en distinta jurisdicción debe darse conocimiento al órgano local competente, acreditando la constitución regular de la cooperativa.

Cooperativas constituidas en el extranjero

ARTICULO 15.- Para las constituidas en el extranjero rigen las disposiciones de la Sección XV del Capítulo I de la Ley 19.550 con las modificaciones establecidas por esta ley en materia de autorización para funcionar y registro.

Recursos contra decisiones relacionadas con la autorización para funcionar, modificaciones estatutarias y reglamentos

ARTICULO 16.- Las decisiones de la autoridad de aplicación relacionadas con la autorización para funcionar, modificaciones estatutarias y reglamentos, son recurribles administrativa y judicialmente.

Recurso judicial

El recurso judicial debe ser fundado e interponerse dentro de los treinta días hábiles de notificada la resolución ante la autoridad de aplicación o ante el órgano local competente, que lo remitirá a aquella dentro del quinto día hábil. La autoridad de aplicación elevará el recurso, junto con los antecedentes respectivos, a la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Federal y Contencioso Administrativo de la Capital Federal dentro de los cinco días hábiles.

CAPÍTULO III

DE LOS ASOCIADOS

Condiciones

ARTICULO 17.- Pueden ser asociados las personas físicas mayores de dieciocho años, los menores de edad por medio de sus representantes legales y los demás sujetos de derecho, inclusive las sociedades por acciones, siempre que reúnan los requisitos establecidos por el estatuto.

Dentro de tales supuestos el ingreso es libre, pero podrá ser supeditado a las condiciones derivadas del objeto social.

Derecho de ingreso

ARTICULO 18.- Cuando el estatuto establezca un derecho de ingreso no puede elevarse a título de compensación por las reservas sociales. Su importe no puede exceder el valor de una cuota social.

Personas jurídicas de carácter público, entes descentralizados y empresas del Estado

ARTICULO 19.- El Estado Nacional, las Provincias, los Municipios, los entes descentralizados y las empresas del Estado pueden asociarse a las cooperativas conforme con los términos de esta ley, salvo que ello estuviera expresamente prohibido por sus leyes respectivas. También pueden utilizar sus servicios, previo su consentimiento, aunque no se asocien a ellas.

Cuando se asocien pueden convenir la participación que les corresponderá en la administración y fiscalización de sus actividades en cuanto fuera coadyuvante a los fines perseguidos y siempre que tales convenios no restrinjan la autonomía de la cooperativa.

Cooperativas de servicios públicos únicas concesionarias

ARTICULO 20.- Cuando las cooperativas sean o lleguen a ser únicas concesionarias de servicios públicos, en las localidades donde actúen deberán prestarlos a las oficinas de las reparticiones públicas nacionales, provinciales o municipales, sin el requisito previo de asociarse y en las condiciones establecidas para sus asociados.

Derecho de información

ARTICULO 21.- Los asociados tienen libre acceso a las constancias del registro de asociados. La información sobre las constancias de los demás libros debe ser solicitada al síndico.

Retiro

ARTICULO 22.- Los asociados pueden retirarse voluntariamente en la época establecida en el estatuto, o en su defecto, al finalizar el ejercicio social dando aviso con treinta días de anticipación

Exclusión. Apelación

ARTICULO 23.- La exclusión puede ser apelada ante la asamblea en todos los casos.

Efectos

El estatuto debe establecer los efectos del recurso.

CAPÍTULO IV

DEL CAPITAL Y LAS CUOTAS SOCIALES

División en cuotas sociales

ARTICULO 24.- El capital se constituye por cuotas sociales indivisibles y de igual valor.

Acciones

Las cuotas sociales deben constar en acciones representativas de una o más, que revisten el carácter de nominativas.

Transferencia

Pueden transferirse sólo entre asociados y con acuerdo del consejo de administración en las condiciones que determine el estatuto.

Integración de las cuotas sociales

ARTICULO 25.- Las cuotas sociales deben integrarse al ser suscritas, como mínimo de un cinco por ciento (5%) y completarse la integración dentro del plazo de cinco (5) años de la suscripción

Acciones. Formalidades

ARTICULO 26.- El estatuto debe establecer las formalidades de las acciones. Son esenciales las siguientes:

- 1º. Denominación, domicilio, fecha y lugar de constitución.
- 2º. Mención de la autorización para funcionar y de las inscripciones previstas por esta ley.
- 3º. Número y valor nominal de las cuotas sociales que representan
- 4º. Número correlativo de orden y fecha de emisión.
- 5º. Firma autógrafa del presidente, un consejero y el síndico.

El órgano local competente puede autorizar, en cada caso, el reemplazo de la firma autógrafa por impresión que garantice la autenticidad de las acciones.

Capital proporcional

ARTICULO 27.- El estatuto puede establecer un procedimiento para la formación e incremento del capital en proporción con el uso real o potencial de los servicios sociales.

Bienes aportables

ARTICULO 28.- Sólo pueden aportarse bienes determinados y susceptibles de ejecución forzada.

Aportes no dinerarios

La valuación de los aportes no dinerarios se hará en la asamblea constitutiva o, si estos se efectuaran con posterioridad, por acuerdo entre el asociado aporte y el consejo de administración, el cual debe ser sometido a la asamblea.

Los fundadores y los consejeros responden en forma solidaria e ilimitada por el mayor valor atribuido a los bienes, hasta la aprobación por la asamblea.

Si en la constitución se verifican aportes no dinerarios, estos deberán integrarse en su totalidad.

Cuando para la transferencia del aporte se requiera la inscripción en un registro, ésta se hará preventivamente a nombre de la

Cooperativa en formación.

Mora en la integración. Sanciones

ARTICULO 29.- El asociado que no integre las cuotas sociales suscriptas en las condiciones previstas por el estatuto incurre en mora por el mero vencimiento del plazo y debe resarcir los daños e intereses. La mora comporta la suspensión de los derechos sociales

El estatuto puede establecer que se producirá la caducidad de los derechos. En este caso la sanción surtirá sus efectos previa intimación a integrar en un plazo no menor de quince días bajo apercibimiento de pérdida de las sumas abonadas. Sin perjuicio de ello, la cooperativa puede optar por el cumplimiento del contrato de suscripción.

Condominio. Representante

ARTICULO 30.- Si existe copropiedad de cuotas sociales se aplican las reglas del condominio. Puede exigirse la unificación de la representación para el ejercicio de determinados derechos y obligaciones sociales.

Reembolso de cuotas sociales

ARTICULO 31. El estatuto puede limitar el reembolso anual de las cuotas sociales a un monto no menor del cinco por ciento del capital integrado conforme al último balance aprobado. Los casos que no pueden ser atendidos con dicho porcentaje lo serán en los ejercicios siguientes por orden de antigüedad.

Cuotas sociales pendientes de reembolso

ARTICULO 32.- Las cuotas sociales pendientes de reembolso devengarán un interés equivalente al cincuenta por ciento de la tasa fijada por el Banco Central de la Republica Argentina para los depósitos en caja de ahorro.

Liquidación de cuentas

ARTICULO 33.- Ninguna liquidación definitiva en favor del asociado puede ser practicada sin haberse descontado previamente todas las deudas que tuviera con la cooperativa.

Las cuotas sociales quedan afectadas como mayor garantía de las operaciones que el asociado realice.

Prenda. Embargo

ARTICULO 34.- La constitución de prenda o embargo judicial no afecta los derechos del asociado.

Reducción de capital

ARTICULO 35.- El consejo de administración, sin excluir asociados, puede ordenar en cualquier momento la reducción de capital en proporción al número de sus respectivas cuotas sociales.

Irrepartibilidad de las reservas

ARTÍCULO 36.- En caso de retiro, exclusión o disolución, los asociados sólo tienen derecho a que se les reembolse el valor nominal de sus cuotas sociales integradas, deducidas las pérdidas que proporcionalmente les correspondiera soportar.

CAPÍTULO V

DE LA CONTABILIDAD Y EL EJERCICIO SOCIAL

Contabilidad

ARTICULO 37.- La contabilidad debe ser llevada en idioma nacional y con arreglo a lo dispuesto por el artículo 43 del Código de Comercio.

Libros

ARTICULO 38.- Deben llevar, además de los libros prescritos por el artículo 44 del Código de Comercio, los siguientes:

1º. Registro de asociados;

2º. Actas de asambleas;

3º. Actas de reuniones del consejo de administración;

4º. Informes de auditoría.

El órgano local competente puede autorizar por resolución fundada, en cada caso, el empleo de medios mecánicos y libros de hojas movibles en reemplazo o complemento de los indicados.

Rubricación

La rubricación de los libros estará a cargo del órgano local competente, si existiera, y será comunicada a la autoridad de aplicación con individualización de los libros respectivos. Esta rubricación produce los mismos efectos que la prevista por el Capítulo III, Título II, Libro Primero del Código de Comercio.

Balance

ARTICULO 39.- Anualmente se confeccionará inventario, balance general, estado de resultados y demás cuadros anexos, cuya presentación debe ajustarse a la reglamentación que dicte la autoridad de aplicación, sin perjuicio de los regímenes específicos establecidos para determinadas actividades.

Memoria

ARTICULO 40.- La memoria anual del consejo de administración debe contener una descripción del estado de la cooperativa con mención de las diferentes secciones en que opera, actividad registrada y los proyectos en curso de ejecución. Hará especial referencia a:

1º. Los gastos e ingresos cuando no estuvieran discriminados en estado de resultados u otros cuadros anexos;

2º. La relación económica social con la cooperativa de grado superior a que estuviera asociada, con mención del porcentaje de operaciones en su caso;

3º. Las sumas invertidas en educación y capacitación cooperativas, con indicación de la labor desarrollada o mención de la cooperativa de grado superior o institución especializada a la cual se remitieron los fondos respectivos para tales fines.

Documentos. Remisión

ARTICULO 41.- Copias del balance general, estado de resultados y cuadros anexos, juntamente con la memoria, y acompañados de los informes del síndico y del auditor y demás documentos, deben ser puestos a disposición de los asociados en la sede, sucursales y cualquier otra especie de representación permanente, y remitidos a la autoridad de aplicación y al órgano local competente con no menos de quince días de anticipación a la realización de la asamblea que los considerará.

En caso de que dichos documentos fueran modificados por la asamblea, se remitirán también copias de los definitivos a la autoridad de aplicación y órgano local competente dentro de los treinta días.

Excedentes repartibles. Concepto

ARTICULO 42.- Se consideran excedentes repartibles sólo aquellos que provengan de la diferencia entre el costo y el precio del servicio prestado a los asociados.

Distribución

De los excedentes repartibles se destinará:

- 1°. El cinco por ciento a reserva legal;
- 2°. El cinco por ciento al fondo de acción asistencial y laboral o para estímulo del personal;
- 3°. El cinco por ciento al fondo de educación y capacitación cooperativas;
- 4°. Una suma indeterminadas para pagar un interés a las cuotas sociales si lo autoriza el estatuto, el cual no puede exceder en más de un punto al que cobra el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento;
- 5°. El resto para su distribución entre los asociados en concepto de retorno;
 - a) en las cooperativas o secciones de consumo de bienes o servicios, en proporción al consumo hecho por cada asociado;
 - b) en las cooperativas de producción o trabajo, en proporción al trabajo efectivamente prestado por cada uno;
 - c) en las cooperativas o secciones de adquisición de elementos de trabajo, de transformación y de comercialización de productos en estado natural o elaborados, en proporción al monto de las operaciones realizadas por cada asociado;
 - d) en las cooperativas o secciones de crédito, en proporción al capital aportado o a los servicios utilizados, según establezca el estatuto;
 - e) en las demás cooperativas o secciones, en proporción a las operaciones realizadas o a los servicios utilizados por cada asociado.

Destino de excedentes generados por prestación de servicios a no Asociados

Los excedentes que deriven de la prestación de servicios a no asociados autorizada por esta ley se destinarán a una cuenta especial de reserva.

Seccionalización de resultados. Compensación de quebrantos

ARTICULO 43.- Los resultados deben determinarse por secciones y no podrán distribuirse excedentes sin compensar previamente los quebrantos de las que hubieran arrojado pérdida.

Cuando se hubieran utilizado reservas para compensar quebrantos, no se podrán distribuir excedentes sin haberlas reconstituido al nivel anterior a su utilización.

Tampoco podrán distribuirse excedentes sin haber compensado las pérdidas de ejercicios anteriores.

Distribución de excedentes en cuotas sociales

ARTICULO 44.- La asamblea puede resolver que el retorno, y los intereses en su caso, se distribuyan total o parcialmente en cuotas sociales.

Revalúo de activos

ARTICULO 45.- Las cooperativas pueden revaluar sus activos de acuerdo con la reglamentación que dicte la autoridad de aplicación

Educación y capacitación cooperativas

ARTICULO 46.- Deben invertir anualmente el fondo de educación y capacitación cooperativas previsto por el artículo 42 inciso 3, ya sea directamente o a través de cooperativas de grado superior o de instituciones especializadas con personería jurídica.

CAPÍTULO VI

DE LAS ASAMBLEAS

Clases

ARTICULO 47.- Las asambleas son ordinarias o extraordinarias.

Asamblea ordinaria

La asamblea ordinaria debe realizarse dentro de los cuatro meses siguientes a la fecha de cierre del ejercicio para considerar los documentos mencionados en el artículo 41 y elegir consejeros y síndico, sin perjuicio de los demás asuntos incluidos en el orden del día.

Asambleas extraordinarias

Las asambleas extraordinarias tendrán lugar toda vez que lo disponga el consejo de administración; el síndico, conforme a lo previsto por el artículo 79 inciso 2, o cuando lo soliciten asociados cuyo número equivalga por lo menos al

diez por ciento del total, salvo que el estatuto exigiera un porcentaje menor. Se realizarán dentro del plazo previsto por el estatuto.

El consejo de administración puede denegar el pedido incorporado los asuntos que lo motivan al orden del día de la asamblea ordinaria, cuando ésta se realice dentro de los noventa días de la fecha de presentación de la solicitud.

Convocatoria

ARTICULO 48.- Deben ser convocadas con quince días de anticipación por lo menos, en la forma prevista por el estatuto. La convocatoria incluirá el orden del día a considerar.

Comunicación

Con la misma anticipación deben ser comunicadas a la autoridad de aplicación y al órgano local competente.

Lugar de reunión

Deben reunirse en la sede o en lugar que corresponda a la jurisdicción del domicilio social.

Quórum

ARTÍCULO 49.- Se realizan válidamente, sea cual fuere el número de asistentes, una hora después de la fijada en la convocatoria, si antes no se hubiera reunido la mitad más uno de los asociados.

Asamblea de delegados

ARTICULO 50.- Cuando el número de asociados pase de cinco mil, la asamblea será constituida por delegados elegidos en asambleas electorales de distrito en las condiciones que determinen el estatuto y el reglamento. Puede establecerse la división de los distritos en secciones a fin de facilitar el ejercicio de los derechos electorales a los asociados.

Asambleas de distrito. Duración del cargo de los delegados

Las asambleas de distrito se realizarán al sólo efecto de elegir delegados por simple mayoría de votos. El cargo se considerará vigente hasta la siguiente asamblea ordinaria, salvo que el estatuto lo limite a menor tiempo.

Asociados domiciliados o residentes en lugares distantes

Igual procedimiento puede adoptar el estatuto, aunque el número de asociados sea inferior al indicado, para la representación de los domiciliados o residentes en lugares distantes del de la asamblea, sobre la base de un régimen de igualdad para todos los distritos.

Credenciales

Previamente a su constitución definitiva la asamblea debe pronunciarse sobre las credenciales de los delegados presentes.

Voto por poder. Condiciones

ARTICULO 51.- SE puede votar por poder, salvo que el estatuto lo prohíba. El mandato debe recaer en un asociado y éste no puede representar a más de dos.

Orden del día. Efectos

ARTICULO 52.- Es nula toda decisión sobre materias extrañas a las incluidas en el orden del día, salvo la elección de los encargados de suscribir el acta.

Mayoría

ARTICULO 53.- Las resoluciones se adoptan por simple mayoría de los presentes en el momento de la votación, salvo las previsiones de la ley o el estatuto para decisiones que requieran mayor número.

Casos especiales

Es necesaria la mayoría de los dos tercios de los asociados presentes en el momento de la votación para resolver el cambio del objeto social, la fusión o incorporación y la disolución.

Participación de consejeros, síndicos, gerentes y auditores

ARTICULO 54.- Los consejeros, síndicos, gerentes y auditores tienen voz en las asambleas, pero no pueden votar sobre la memoria, el balance y demás asuntos relacionados con su gestión ni acerca de las resoluciones referentes a su responsabilidad. Tampoco podrán representar a otros asociados.

Firma del acta

ARTICULO 55.- La asamblea debe designar a dos de sus miembros para aprobar y firmar el acta respectiva conjuntamente con las autoridades indicadas por el estatuto.

Copias

Cualquier asociado puede solicitar, a su costa, copia del acta.

Remisión

ARTICULO 56.- Debe remitirse copia del acta a la autoridad de aplicación y al órgano local competente dentro del plazo y con la documentación previstos en el segundo párrafo del artículo 41.

Cuarto intermedio

ARTICULO 57.- Una vez constituida la asamblea debe considerar todos los asuntos incluidos en el orden del día, sin perjuicio de pasar a cuarto intermedio una o más veces dentro de un plazo total de treinta días, especificando en cada caso día, hora y lugar de reanudación. Dicho plazo puede ser ampliado por la autoridad de aplicación cuando las circunstancias lo aconseje.

Se confeccionará acta de cada reunión.

Competencia

ARTICULO 58.- Es de competencia exclusiva de la asamblea, siempre que el asunto figure en el orden del día, la consideración de:

1º. Memoria, balance general, estado de resultados y demás cuadros anexos;

2º. Informes del síndico y del auditor;

3º. Distribución de excedentes;

4º. Fusión o incorporación;

5º. Disolución;

6º. Cambio del objeto social;

7º. Participación de personas jurídicas de carácter público, entes descentralizados y empresas del Estado en los términos del último párrafo del artículo 19;

8º. Asociación con personas de otro carácter jurídico.

Reserva del estatuto

El estatuto puede disponer que otras resoluciones, además de las indicadas, queden reservadas a la competencia exclusiva de la asamblea.

Remoción de consejeros y síndicos

ARTICULO 59.- Los consejeros y síndicos pueden ser removidos en cualquier tiempo por resolución de la asamblea. Esta puede ser adoptada aunque no figure en el orden del día, si es consecuencia directa de asunto incluido en él.

Receso

138

ARTICULO 60.- El cambio sustancial del objeto social da lugar al derecho de receso, el cual podrá ejercerse por quienes no votaron favorablemente, dentro del quinto día, y por los ausentes, dentro de los treinta días de la clausura de la asamblea.

Reemplazo de las cuotas sociales

El reembolso de las cuotas sociales por esta causa se efectuará dentro de los noventa días de notificada la voluntad de receso. No rige en este caso la limitación autorizada por el artículo 31.

Obligatoriedad de las decisiones

ARTICULO 61.- Las decisiones de la asamblea conformes con la ley el estatuto y el reglamento, son obligatorias para todos los asociados, salvo lo dispuesto en el artículo anterior.

Impugnación de las decisiones asamblearias. Titulares

ARTICULO 62.- Toda resolución de la asamblea que sea violatoria de la ley, el estatuto o el reglamento, puede ser impugnada de nulidad por consejeros, síndicos, autoridad de aplicación, órgano local competente y asociados ausentes o que no votaron favorablemente.

También podrán impugnarla quienes votaron favorablemente, si su voto es anulable por vicios de la voluntad o la norma violada es de orden público.

Ejercicio de la acción

La acción se promoverá contra la cooperativa por ante el juez competente, dentro de los noventa días de la clausura de la asamblea.

CAPÍTULO VII

DE LA ADMINISTRACION Y REPRESENTACION

Consejo de administración. Elección. Composición

ARTICULO 63.- El consejo de administración es elegido por la asamblea con la periodicidad, forma y número previstos en el estatuto. Los consejeros deben ser asociados y no menos de tres.

Duración del cargo

La duración del cargo de consejero no puede exceder de tres ejercicios.

Reelegibilidad

Los consejeros son reelegibles, salvo prohibición expresa del estatuto.

Prohibiciones e incompatibilidades

ARTICULO 64.- No pueden ser consejeros:

1º. Los fallidos por quiebra culpable o fraudulenta, hasta diez años después de su rehabilitación; los fallidos por quiebra casual o los concursados, hasta cinco años después de su rehabilitación; los directores o administradores de sociedad cuya conducta se calificare de culpable o fraudulenta, hasta diez años después de su rehabilitación;

2º. Los condenados con accesoria de inhabilitación de ejercer cargos públicos; los condenados por hurto, robo, defraudación, cohecho, emisión de cheques sin fondos, delitos contra la fe pública; los condenados por delitos cometidos en la constitución, funcionamiento y liquidación de sociedades. En todos los casos hasta diez años después de cumplida la condena;

3º. Las personas que perciban sueldo, honorarios o comisiones de la cooperativa, excepto en las de producción o trabajo y salvo lo previsto en el artículo 67.

Reemplazo de los consejeros

ARTICULO 65.- El estatuto puede establecer la elección de suplentes para subsanar la falta de consejeros por cualquier causa. Salvo disposición contraria, el cargo de los suplentes que pasaran a reemplazar a titulares durará hasta la primera asamblea ordinaria.

Silencio del estatuto o vacancia

En caso de silencio del estatuto o vacancia, el síndico designará los reemplazantes hasta la reunión de la primera asamblea.

Renuncia

ARTICULO 66.- La renuncia debe ser presentada al consejo de administración y éste podrá aceptarla siempre que no afectara su regular funcionamiento. En caso contrario, el renunciante deberá continuar en funciones hasta tanto la asamblea se pronuncie

Remuneración

ARTICULO 67.- Por resolución de la asamblea puede ser retribuido el trabajo personal realizado por los consejeros en el cumplimiento de la actividad institucional.

Reembolso de gastos

Los gastos efectuados en el ejercicio del cargo serán reembolsados.

Funciones

ARTICULO 68.- El consejo de administración tiene a su cargo la dirección de las operaciones sociales, dentro de los límites que fije el estatuto, con aplicación supletoria de las normas del mandato.

Atribuciones

Sus atribuciones son las explícitamente asignadas por el estatuto y las indicadas para la realización del objeto social. A este efecto se consideran facultades implícitas las que la ley o el estatuto no reservaran expresamente a la asamblea.

Reglas de funcionamiento

ARTICULO 69.- El estatuto debe establecer las reglas de funcionamiento del consejo de administración.

Quórum

El quórum será de más de la mitad de los consejeros, por lo menos. Actas Las actas deben ser firmadas por el presidente y un consejero.

Reuniones. Convocatoria

ARTICULO 70.- Debe reunirse por lo menos una vez al mes y cuando lo requiera cualquiera de sus miembros. La convocatoria se hará en este último caso por el presidente para reunirse dentro del sexto día de recibido el pedido. En su defecto podrá convocarlo cualquiera de los consejeros.

Comité ejecutivo

ARTICULO 71.- El estatuto o el reglamento pueden instituir un comité ejecutivo o mesa directiva, integrados por consejeros, para asegurar la continuidad de la gestión ordinaria. Esta institución no modifica las obligaciones y responsabilidades de los consejeros.

Gerentes

ARTICULO 72.- El consejo de administración puede designar gerentes, a quienes puede encomendar las funciones ejecutivas de la administración. Responden ante la cooperativa y los terceros por el desempeño de su cargo en la misma extensión y forma que los consejeros. Su designación no excluye la responsabilidad de aquellos.

Representación

ARTICULO 73.- La representación corresponde al presidente del consejo de administración. El estatuto puede, no obstante, autorizar la actuación de uno o más

consejeros. En ambos supuestos obligan a la cooperativa por todos los actos que no sean notoriamente extraños al objeto social. Este régimen se aplica aun en infracción de la representación plural, si se tratara de obligaciones contraídas mediante títulos, valores, por contratos entre ausentes, de adhesión o concluidos mediante formularios, salvo cuando el tercero tuviera conocimiento efectivo de que el acto se celebra en infracción de la representación plural.

Esta consecuencia legal respecto de los terceros no afecta la validez interna de las restricciones estatutarias y la responsabilidad por su infracción.

Responsabilidad de los consejeros. Exención

ARTICULO 74.- Los consejeros sólo pueden ser eximidos de responsabilidad por violación de la ley, el estatuto o el reglamento, mediante la prueba de no haber participado en la reunión que adoptó la resolución impugnada o la constancia en acta de su voto en contra.

Uso de los servicios sociales

ARTICULO 75.- El consejero puede hacer uso de los servicios sociales en igualdad de condiciones con los demás asociados.

Interés contrario

Cuando en una operación determinada tuviera un interés contrario al de la cooperativa deberá hacerlo saber al consejo de administración y al síndico y abstenerse de intervenir en la deliberación y la votación.

Actividades en competencia

No puede efectuar operaciones por cuenta propia o de terceros en competencia con la cooperativa.

CAPÍTULO VIII

DE LA FISCALIZACION PRIVADA

Organo. Calidad

ARTICULO 76.- La fiscalización privada está a cargo de uno o más síndicos elegidos por la asamblea entre los asociados. Se elegirá un número no menor de suplentes.

Duración del cargo

La duración del cargo no puede exceder de tres ejercicios.

Reelegibilidad

Son reelegibles si lo autoriza el estatuto.

Comisión fiscalizadora

Cuando el estatuto previera más de un síndico debe fijar un número impar. En tal caso actuarán como cuerpo colegiado bajo la denominación de "Comisión fiscalizadora". El estatuto debe reglar su constitución y funcionamiento. Llevará un libro de actas.

Inhabilidades e incompatibilidades

ARTICULO 77.- No pueden ser síndicos:

1º. Quienes se hallen inhabilitados para ser consejeros conforme el artículo 64;

2º. Los cónyuges y los parientes de los consejeros y gerentes por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado inclusive.

Remisión a otras normas

ARTICULO 78.- Rigen para los síndicos las disposiciones de los artículos 67 y 75.

Atribuciones

ARTICULO 79.- Son atribuciones del síndico, sin perjuicio de las que conforme a sus funciones le confieren la ley y el estatuto:

1º. Fiscalizar la administración, a cuyo efecto examinará los libros y documentos siempre que lo juzgue conveniente;

2º. Convocar, previo requerimiento al consejo de administración, a asamblea extraordinaria cuando lo juzgue necesario; y a asamblea ordinaria cuando omitiera hacerlo dicho órgano una vez vencido el plazo de ley;

3º. Verificar periódicamente el estado de caja y la existencia de títulos y valores de todo especie;

4º. Asistir con voz a las reuniones del consejo de administración;

5º. Verificar y facilitar el ejercicio de los derechos de los asociados;

6º. Informar por escrito sobre todos los documentos presentados por el consejo de administración a la asamblea ordinaria;

7º. Hacer incluir en el orden del día de la asamblea los puntos que considere procedentes;

8º. Designar consejeros en los casos previstos en el último párrafo del artículo 65;

9º. Vigilar las operaciones de liquidación;

10º.- En general, velar por que el consejo de administración cumpla la ley, el estatuto, el reglamento y las resoluciones asamblearias.

El síndico debe ejercer sus funciones de modo que no entorpezca la regularidad de la administración social. La función de fiscalización se limita al derecho de observación cuando las decisiones significaran, según su concepto, infracción de la ley el estatuto o el reglamento.

Para que la impugnación sea procedente debe, en cada caso, especificar concretamente las disposiciones que considere transgredidas.

Responsabilidad

ARTICULO 80.- El síndico responde por el incumplimiento de las obligaciones que le imponen la ley y el estatuto.

Actuación documentada

Tiene el deber de documentar sus observaciones o requerimientos y, agotada la gestión interna, informar de los hechos a la autoridad de aplicación, y al órgano local competente. La constancia de su informe cubre la responsabilidad de fiscalización.

Auditoría

ARTICULO 81.- Las cooperativas deben contar desde su constitución y hasta que finalice su liquidación con un servicio de auditoría externa a cargo de contador público nacional inscripto en la matrícula respectiva.

El servicio de auditoría puede ser prestado por cooperativa de grado superior o entidad especialmente constituida a este fin.

Cuando la cooperativa lo solicite y su condición económica lo justifique la auditoría será realizada por el órgano local competente. En este caso el servicio será gratuito y la cooperativa estará exenta de responsabilidad si no fuera prestado.

La auditoría puede ser desempeñada por el síndico cuando éste tuviera la calidad profesional indicada.

Libro especial

Los informes de auditoría se confeccionarán de acuerdo con la reglamentación que dicte la autoridad de aplicación, serán por lo menos trimestrales y se asentarán en el libro especial previsto en el artículo 38 inciso 4.

CAPÍTULO IX

DE LA INTEGRACION

Asociación entre cooperativas

ARTICULO 82.- Las cooperativas pueden asociarse entre sí para el mejor cumplimiento de sus fines.

Fusión e incorporación

ARTICULO 83.- Pueden fusión o incorporarse cuando sus objetos sociales fuesen comunes o complementarios.

Fusión

Cuando dos o más cooperativas se fusionan, se disuelven sin liquidarse y les será retirada la autorización para funcionar y canceladas sus respectivas inscripciones. La nueva cooperativa se constituirá de acuerdo con las disposiciones de esta ley y se hará cargo del patrimonio de las disueltas.

Incorporación

En caso de incorporación, las incorporadas se disuelven sin liquidarse. El patrimonio de éstas se transfiere a la incorporante.

Operaciones en común

ARTICULO 84.- Las cooperativas pueden convenir la realización de una o más operaciones en común, determinando cuál de ellas será la representante de la gestión y asumirá la responsabilidad frente a terceros.

Integración federativa

ARTICULO 85.- Por resolución de la asamblea, o del consejo de administración ad-referendum de ella, pueden integrarse en cooperativas de grado superior para el cumplimiento de objetivos económicos, culturales o sociales.

Régimen

Las cooperativas de grado superior se rigen por las disposiciones de la presente ley con las modificaciones de este artículo y las que resultan de su naturaleza.

Número mínimo de asociadas

Deben tener un mínimo de siete asociadas.

Representación y voto

El estatuto debe establecer el régimen de representación y voto, que podrá ser proporcional al número de asociados, al volumen de operaciones o a ambos, a condición de fijar un mínimo y un máximo que aseguren la participación de todas las asociadas e impidan el predominio excluyente de alguna de ellas.

CAPÍTULO X

DE LA DISOLUCION Y LIQUIDACION

Causas de disolución

ARTICULO 86.- Procede la disolución:

1º. Por decisión de la Asamblea;

2º. Por reducción del número de asociados por debajo del mínimo legal o del admitido por la autoridad de aplicación. La disolución procederá siempre que la reducción se prolongue durante un lapso superior a seis meses;

3º. Por declaración en quiebra. La disolución quedará sin efecto si se celebrara avenimiento o concordato resolutorio;

4º. Por fusión o incorporación en los términos del artículo 83;

5º. Por retiro de la autorización para funcionar, previsto por el artículo 101 inciso 4.;

6º. Cuando corresponda en virtud de otras disposiciones legales.

Efectos de la disolución

ARTICULO 87.- Disuelta la cooperativa se procederá inmediatamente a su liquidación, salvo en los casos previstos por el artículo 83. La cooperativa en liquidación conserva su personalidad a ese efecto.

Organo liquidador

ARTICULO 88.- La liquidación está a cargo del consejo de administración, salvo disposición en contrario del estatuto y lo previsto por regímenes específicos establecidos para determinadas actividades. En su defecto, el liquidador o los liquidadores serán designados por la asamblea dentro de los treinta días de haber entrado la cooperativa en estado de liquidación. No designados los liquidadores, o si estos no desempeñaran el cargo, cualquier asociado podrá solicitar al juez competente el nombramiento omitido o una nueva elección, según corresponda.

Comunicación del nombramiento de los liquidadores

ARTICULO 89.- Debe comunicarse a la autoridad de aplicación y al órgano local competente el nombramiento de los liquidadores dentro de los quince días de haberse producido.

Remoción de los liquidadores

ARTICULO 90.- Los liquidadores pueden ser removidos por la asamblea con la misma mayoría requerida para su designación. Cualquier asociado o el síndico pueden demandar la remoción judicial por justa causa.

Inventario y balance

ARTICULO 91.- Los liquidadores están obligados a confeccionar, dentro de los treinta días de asumido el cargo, un inventario y balance del patrimonio social, que someterán a la asamblea dentro de los treinta días subsiguientes.

La autoridad de aplicación puede extender dichos plazos por otros treinta días.

Obligación de informar

ARTICULO 92.- Los liquidadores deben informar al síndico, por lo menos trimestralmente, sobre el estado de la liquidación. Si la liquidación se prolongara, se confeccionarán además balances anuales.

Facultades y responsabilidad

ARTICULO 93.- Los liquidadores ejercen la representación de la cooperativa. Están facultados para efectuar todos los actos

necesarios para la realización del activo y cancelación del pasivo con arreglo a las instrucciones de la asamblea, bajo pena de incurrir en responsabilidad por los daños y perjuicios causados por su incumplimiento.

Actuación

Actuarán empleando la denominación social con el aditamento "en liquidación", cuya omisión los hará ilimitada solidariamente responsables por los daños y perjuicios.

Remisión a otras normas

Las obligaciones y la responsabilidad de los liquidadores se rigen por las disposiciones establecidas para el consejo de administración en lo que no estuviera previsto en este capítulo.

Balance final

ARTICULO 94.- Extinguido el pasivo social los liquidadores confeccionarán el balance final, el cual será sometido a la asamblea con informes del síndico y del auditor. Los asociados disidentes o ausentes podrán impugnarlo judicialmente dentro de los sesenta días contados desde la aprobación por la asamblea.

Comunicación

Se remitirán copias a la autoridad de aplicación y al órgano local competente dentro de los treinta días de su aprobación.

Reembolso de cuotas sociales

Aprobado el balance final se reembolsará el valor nominal de las cuotas sociales, deducida la parte proporcional de los quebrantos, si los hubiera.

Destino del sobrante patrimonial

ARTICULO 95.- El sobrante patrimonial que resultara de la liquidación tendrá el destino previsto en el último párrafo del artículo 101.

Concepto

Se entiende por sobrante patrimonial el remanente total de los bienes sociales una vez pagadas las deudas y devuelto el valor nominal de las cuotas sociales.

Importes no reclamados

ARTICULO 96.- Los importes no reclamados dentro de los noventa días de finalizada la liquidación se depositarán en un banco oficial o cooperativo a disposición de sus titulares. Transcurridos tres años sin ser retirados tendrán el destino previsto en el último párrafo del artículo 101.

Cancelación de la inscripción

ARTICULO 97.- Terminada la liquidación se cancelará la inscripción prevista por esta ley.

Libros y demás documentación

ARTICULO 98.- En defecto de acuerdo entre los asociados, el juez competente decidirá quien conservará los libros y demás documentos sociales.

CAPÍTULO XI

DE LA FISCALIZACION PUBLICA)

Organo

ARTICULO 99.- La fiscalización pública está a cargo de la autoridad de aplicación, que la ejercerá por sí o a través de convenio con el órgano local competente.

Fiscalización especial

La fiscalización prevista en esta ley es sin perjuicio de la que establezcan regímenes específicos para determinadas actividades.

Facultades

ARTICULO 100.- Son facultades inherentes a la fiscalización pública:

1º. Requerir la documentación que se estime necesaria;

2º. Realizar investigaciones e inspecciones en las cooperativas, a cuyo efecto se podrá examinar sus libros y documentos y pedir informaciones a sus autoridades, funcionarios responsables, auditores, personal y terceros;

3º. Asistir a las asambleas;

4º. Convocar a asamblea cuando lo soliciten asociados cuyo número equivalga por lo menos al diez por ciento del total, salvo que el estatuto requiriera un porcentaje menor, si el consejo de administración no hubiese dado cumplimiento a las disposiciones estatutarias pertinentes en los plazos previstos por ellas o hubiera denegado infundadamente el pedido;

5º. Convocar de oficio a asambleas cuando se constatarán irregularidades graves y se estimara la medida imprescindible para normalizar el funcionamiento de la cooperativa;

6º. Impedir el uso indebido de la denominación "cooperativa" de acuerdo con las previsiones de esta ley;

7º. Formular denuncias ante las autoridades policiales o judiciales en los casos en que pudiera corresponder el ejercicio de la acción pública;

8º. Hacer cumplir sus decisiones, a cuyo efecto se pondrá:

a) requerir el auxilio de la fuerza pública;

b) solicitar el allanamiento de domicilios y la clausura de locales;

c) pedir el secuestro de libros y documentación social;

9º. Declarar irregulares e ineficaces, a los efectos administrativos, los actos a ella sometidos cuando sean contrarios a la ley, el estatuto o el reglamento. La declaración de irregularidad podrá importar el requerimiento de las medidas

previstas en el inciso siguiente, sin perjuicio de las sanciones establecidas en el artículo 101;

10. Solicitar al juez competente:

a) la suspensión de las resoluciones de los órganos sociales cuando fueran contrarias a la ley, el estatuto o el reglamento;

b) la intervención de la cooperativa cuando sus órganos realicen actos o incurran en omisiones que importen un riesgo grave para su existencia;

11. Vigilar las operaciones de liquidación;

12. Coordinar su labor con los organismos competentes por razón de materia;

13. En general, velar por el estricto cumplimiento de las leyes en toda materia incluida en su ámbito, cuidando de no entorpecer la regular administración de las cooperativas.

Sanciones

ARTICULO 101.- En caso de infracción a la presente ley, su reglamentación, demás normas vigentes en la materia y las que se dictaren con posterioridad, las cooperativas se harán pasibles de las siguientes sanciones:

1º Llamado de atención

2º. Apercibimiento.

3º. Multa de hasta cincuenta mil pesos.

4º Retiro de autorización para funcionar.

Las sanciones se graduarán teniendo en cuenta la gravedad de la infracción, los antecedentes de la imputada, su importancia social o económica y, en su caso, los perjuicios causados.

No pueden ser sancionadas sin previa instrucción de sumario, procedimiento en el cual tendrán oportunidad de conocer la imputación, realizar los descargos, ofrecer la prueba y alegar sobre la producida.

Las sanciones de los incisos 1 y 2 pueden ser materia de los convenios previstos por el artículo 99, quedando reservada a la autoridad de aplicación la sanción del inciso 3.

Destino de las multas.

El importe de las multas ingresará a los recursos del organismo instituido en el Capítulo XII o del Fisco Provincial, según el domicilio de la cooperativa, con destino a promoción del cooperativismo.

Uso indebido de la palabra "cooperativa"

ARTICULO 102.- El uso indebido de la palabra "cooperativa" en la denominación de cualquier entidad, con posterioridad a la fecha de publicación de esta ley, será penado con multa de hasta cincuenta mil pesos además de lo cual se procederá, a la clausura del establecimiento, oficinas, locales y demás dependencias de la infractora mientras no suprima el uso de la palabra "cooperativa".

Esta sanción puede ser materia de los convenios previstos por el artículo 99 y se aplicará el procedimiento establecido en el artículo 101.

El importe de la multa tendrá el destino previsto en el último párrafo del artículo anterior.

Recursos contra decisiones que apliquen sanciones

ARTICULO 103.- Todas las sanciones pueden ser recurridas administrativamente.

Recurso judicial

Sólo las multas y la sanción contemplada en el artículo 101 inciso 4º. pueden impugnarse por vía de recurso judicial, que tendrá efecto suspensivo. Cuando se trate de sanciones impuestas por la autoridad de aplicación será competente la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo Federal. Cuando se trate de multas impuestas por el órgano local entenderá el tribunal de la jurisdicción competente en la materia.

El recurso se interpondrá fundadamente dentro de los treinta (30) días hábiles de notificada la resolución y deberá ser elevado al tribunal con sus respectivos antecedentes dentro del quinto día hábil. En el caso de sanciones impuestas por la autoridad de aplicación el recurso puede interponerse ante ella o ante el órgano local competente, que lo remitirá a aquélla dentro del quinto día hábil.

Supuesto especial

En el caso de aplicarse la sanción prevista por el artículo 101 inciso 4º., y hasta tanto haya sentencia firme, la autoridad de aplicación podrá requerir judicialmente la intervención de la cooperativa y la sustitución de los órganos sociales en sus facultades de administración.

Fiscalización por autoridad concedente

ARTICULO 104.- Las cooperativas que tengan a su cargo concesiones de servicios públicos, o permisos que signifiquen autorización exclusiva o preferencial, podrán ser fiscalizadas por la autoridad respectiva. Esta fiscalización se limitará a vigilar el cumplimiento de las condiciones de la concesión o el permiso y de las obligaciones estipuladas en favor del público. Los fiscalizadores podrán asistir a las reuniones del consejo de administración y a las asambleas y hacer constar en acta sus observaciones, debiendo informar a la autoridad respectiva sobre cualquier falta que advirtieran. Deben ejercer sus funciones cuidando de no entorpecer la regularidad de la administración y los servicios sociales.

CAPÍTULO XII

DEL INSTITUTO NACIONAL DE ACCION COOPERATIVA

Carácter. Fin principal. Ambito de actuación *

ARTICULO 105.- El Instituto Nacional de Acción Cooperativa es la autoridad de aplicación del régimen legal de las cooperativas y tiene por fin principal concurrir a su promoción y desarrollo.

Funcionará como organismo descentralizado del Ministerio de Bienestar Social, con ámbito de actuación nacional, de conformidad con los términos de esta ley.

Es órgano local competente en la Capital Federal y demás lugares de jurisdicción nacional.

Funciones

ARTICULO 106.- Ejerce las siguientes funciones:

1º. Autorizar a funcionar a las cooperativas en todo el territorio de la Nación, llevando el registro correspondiente.

2º. Ejercer con el mismo alcance la fiscalización pública, por sí o a través de convenio con el órgano local competente conforme con el artículo 99;

3º. Asistir y asesorar técnicamente a las cooperativas y a las instituciones públicas y privadas en general, en los aspectos económico, social, jurídico, educativo, organizativo, financiero y contable, vinculados con la materia de su competencia;

4º. Apoyar económica y financieramente a las cooperativas y a las instituciones culturales que realicen actividades afines, por vía de préstamos de fomento o subsidios, y ejercer el control pertinente en relación con los apoyos acordados;

5º. Gestionar ante los organismos públicos de cualquier jurisdicción y ante las organizaciones representativas del movimiento cooperativo y centros de estudio, investigación y difusión, la adopción de medidas y la formulación de planes y programas que sirvan a los fines de esta ley, a cuyo efecto podrá celebrar acuerdos;

6º. Promover el perfeccionamiento de la legislación sobre cooperativas.

7º. Realizar estudios e investigaciones de carácter jurídico, económico, social, organizativo y contable sobre la materia de su competencia, organizando cursos, conferencias y publicaciones y colaborando con otros organismos públicos y privados;

8º. Dictar reglamentos sobre la materia de su competencia y proponer al Poder Ejecutivo, a través del Ministerio de Bienestar Social, la sanción de las normas que por su naturaleza excedan sus facultades;

9º. Establecer un servicio estadístico y de información para y sobre el movimiento cooperativo.

Apoyo a los sectores menos desarrollados

ARTICULO 107.- Prestará especial apoyo técnico y financiero a los sectores menos desarrollados del movimiento cooperativo, considerando prioritariamente las limitaciones socioeconómicas de los asociados, las necesidades regionales a que respondan los proyectos cooperativos y la gravitación sectorial de estos.

Atribuciones

ARTICULO 108.- Corresponde al Instituto Nacional de Acción Cooperativa:

1º. Administrar sus recursos;

2º. Dictar su reglamento interno y el correspondiente al Consejo Consultivo Honorario;

3º. Proyectar y elevar su estructura orgánico-funcional y dotación de personal;

4º. Proyectar su presupuesto anual de gastos, cálculo de recursos y cuenta de inversiones y redactar la memoria anual.

Directorio. Composición

ARTICULO 109.- Será conducido y administrado por un directorio formado por un presidente y cuatro vocales designados por el Poder Ejecutivo a propuesta del Ministerio de Bienestar Social, que durarán cuatro años en sus cargos. Dos de los vocales serán designados de las ternas elevadas por las organizaciones más

representativas del movimiento cooperativo, con arreglo a la pertinente reglamentación.

Deberes y atribuciones del presidente

ARTICULO 110.- El presidente representa al Instituto Nacional de Acción Cooperativa en todos sus actos y debe:

1º. Observar y hacer observar esta ley y las disposiciones reglamentarias;

2º. Ejecutar las resoluciones del organismo y velar por su cumplimiento, pudiendo delegar funciones en los demás miembros del directorio y en funcionarios de su dependencia;

3º. Convocar y presidir las reuniones del directorio y del consejo consultivo honorario.

Consejo Consultivo Honorario

ARTICULO 111.- El Instituto Nacional de Acción Cooperativa contará con un consejo consultivo honorario en el que estarán representados los ministerios y otros organismos oficiales que entiendan en las actividades que realicen las cooperativas, así como las organizaciones más representativas del movimiento cooperativo, de conformidad con la reglamentación respectiva.

Competencia

ARTICULO 112.- El consejo consultivo honorario debe ser convocado para el tratamiento de todos aquellos asuntos que por su trascendencia requieran su opinión, y en especial:

1º. Proyectos de reforma del régimen legal de las cooperativas;

2º. Distribución de los recursos del Instituto Nacional de Acción Cooperativa que se destinen a préstamos de fomento o subsidios;

3º. Determinación de planes de acción generales, regionales o sectoriales.

Recursos

ARTICULO 113.- El Instituto Nacional de Acción Cooperativa contará con los siguientes recursos:

1º. Las sumas que fije el presupuesto general de la Nación y las que se le acuerden por leyes especiales;

2º. Los créditos que le asignen organismos nacionales, provinciales y municipales;

- 3º. Las donaciones, legados, subsidios y subvenciones;
- 4º. El reintegro de los préstamos y sus intereses;
- 5º. Los saldos no usados de ejercicios anteriores;
- 6º. El importe de las multas aplicadas conforme con las disposiciones de esta ley;
- 7º. Las sumas provenientes de lo dispuesto por los artículo 95 y 96;
- 8º. Los depósitos previstos en el artículo 9, transcurrido un año desde la última actuación.

CAPÍTULO XIII

DISPOSICIONES VARIAS Y TRANSITORIAS

Cooperativas escolares

ARTICULO 114.- Las cooperativas escolares, integradas por escolares y estudiantes menores de dieciocho años, se rigen por las disposiciones que dicte la autoridad de educación competente, de conformidad con los principios de esta ley.

Préstamos en dinero

ARTICULO 115.- Cuando las cooperativas efectúen préstamos en dinero a sus asociados no podrán percibir a título de premio, prima o con otro nombre, suma alguna que reduzca la cantidad efectivamente prestada a menos del monto nominal del préstamo, salvo el descuento por intereses si así se hubiera establecido, y sin perjuicio de lo que corresponda al asociado abonar por el costo administrativo del servicio según el reglamento respectivo. El interés no puede exceder en más de un punto de la tasa efectiva cobrada por los bancos en operaciones semejantes y el descuento por el costo administrativo no será superior a un quinto de la tasa de interés cobrada.

Los préstamos pueden ser cancelados en cualquier momento sin recargo alguno de interés.

Excepción

Esta disposición no rige para las cooperativas que funcionen dentro del régimen de la Ley . 18.061.

Bancos cooperativos y cajas de crédito cooperativas

ARTICULO 116.- Los bancos cooperativos y las cajas de crédito cooperativas pueden recibir fondos de terceros en las condiciones que prevea el régimen legal de las entidades financieras.

Organo local competente

ARTICULO 117.- El órgano local competente a que alude esta ley es el que cada provincia establezca para entender en materia cooperativa en su respectiva jurisdicción.

Aplicación supletoria

ARTICULO 118.- Para las cooperativas rigen supletoriamente las disposiciones del Capítulo II, Sección V, de la Ley 19.550, en cuando se concilien con las de esta ley y la naturaleza de aquéllas.

Disposiciones derogadas

ARTICULO 119.- Quedan derogadas las leyes 11.388 y 19.219, el segundo párrafo del artículo 372 de la Ley . 19.550 y demás disposiciones legales que se opongan a lo establecido por esta ley.

Vigencia

ARTICULO 120.- Esta ley comenzará a regir a partir de su publicación. Sus normas son aplicables de pleno derecho a las cooperativas regularmente constituidas, sin requerirse la modificación de sus estatutos, a excepción de aquéllas que en forma expresa supediten su aplicación a lo dispuesto por el estatuto en cuyo caso regirán las respectivas disposiciones estatutarias.

A partir de la vigencia de la presente, la autoridad de aplicación no dará curso a ningún trámite de aprobación de reforma de estatutos y reglamentos si ellos no fueran conformes con las disposiciones de esta ley.

Sin perjuicio de lo establecido precedentemente:

1°.- La comunicación de la instalación de sucursales prevista por el

artículo 14 debe efectuarse, para aquéllas que a la fecha de vigencia de esta ley se hallen en funcionamiento, dentro de los tres meses a contar de dicha fecha.

2°.- Las disposiciones del artículo 16 en materia de recursos son aplicables a las decisiones relacionadas con la autorización para funcionar, modificaciones estatutarias y reglamentos, que se adopten con posterioridad a la vigencia de esta ley.

3°.- Los certificados emitidos a la fecha de vigencia de esta ley deben ser sobreescritos o canjeados, con sujeción a las disposiciones del artículo 26, dentro del plazo de tres años a contar desde dicha fecha.

4°.- La disposición del artículo 38 último párrafo sobre rubricación de libros comenzará a regir a los seis meses de la vigencia de esta ley.

5º.- El artículo 40 se aplicará a las memorias correspondientes a los ejercicios que se inicien a partir de la vigencia de esta ley

6º.- Los artículos 42 y 43 se aplicarán a los ejercicios que se cierren a partir de la vigencia de esta ley.

7º.- La anticipación mínima para la convocatoria de las asambleas establecidas por el artículo 48 rigen para las que se celebren a partir de los tres meses de vigencia de esta ley.

8º.- La obligación de realizar asambleas de delegados conforme al artículo 50 para aquellas cooperativas cuyo número de asociados sea de cinco mil y fuera inferior a diez mil a la fecha de vigencia de esta ley, comenzara al año contado de esa fecha.

9º.- Para las cooperativas constituidas a la fecha de vigencia de esta ley en los artículos 63, 64, 76 y 77 regirán el número, calidades e incompatibilidades de los consejeros y síndicos a partir de la primera asamblea ordinaria que realicen con posterioridad a esa fecha.

10.- La auditoria impuesta por el artículo 81 debe ser designada a partir del primer ejercicio que se inicie con posterioridad de esta ley.

11.- Las disposiciones de los artículos 88 a 94 se aplicaran a las cooperativas que entran en liquidación a partir de la vigencia de esta ley.

ARTICULO 121.- Comuníquese, Publíquese, Dese a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese - LANUSSE - Oscar R. Puiggrós - Gervacio R. Colombres.