



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

Licenciada en Contabilidad y Auditoría

Contador Público Autorizado

TEMA:

“PROYECTO CREACIÓN DE UNA EMPRESA ASOCIATIVA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE GUARANGO *Caesalpiniaspinosa*(Mol) O. Kuntz, EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PARA EL MEJORAMIENTO SOCIOECONÓMICO DEL SECTOR”

María del Carmen Jara Samaniego

Riobamba - Ecuador
2013

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. José Fernando Romero Cañizares

Ing. José Ramón Balanzátegui Jervis

DIRECTOR DE TESIS

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como copias son en su totalidad de absolutas responsabilidad de la autora

María del Carmen Jara s.

AGRADECIMIENTO

Gracias Dios mío por darme la oportunidad de compartir este logro junto a las personas que amo y llenan mi vida de felicidad.

Agradezco con mucho amor a mis padres, hermanos, esposo e hija quienes me han apoyado no solo en mi vida estudiantil si no en mi formación como ser humano.

Agradezco a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas Unidad de educación a distancia Licenciatura en Contabilidad y Auditoría Contador Público Autorizado por su excelente formación Académica.

Quiero agradecer sinceramente a mi director de tesis Ing. Fernando Romero y al miembro del tribunal Ing. Ramón Balanzátegui por su aporte científico brindado para el desarrollo de este trabajo de investigación.

Un agradecimiento fraterno a la Fundación Bio-Recolte por medio de la Ing. Natalia Guamán que me brindaron su confianza, el aporte Técnico, científico y económico para que de esta forma se haya llevado a cabo esta investigación.

DEDICATORIA

A mis padres, porque todo lo que soy se los debo a ellos, a Lolita Valle por inculcar en mi la importancia de estudiar.

A mi hija y esposo por el estímulo y el apoyo incondicional en todo momento y por ser ellos la inspiración para finalizar este proyecto.

INDICE DE CONTENIDOS

Página

Portada	I
Certificado del tribunal	II
Certificado de autorización	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria	V
Índice	VI
Índice de figuras	XII
Índice de cuadros	XII
Índice de anexos	XIII
Introducción	XIV
Justificación	XV
Objetivos	XVI

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES.....	1
1.1 El guarango	1
1.1.1. Descripción del guarango.....	1
1.2 Productos y derivados del guarango.....	3
1.2.1. Vaina.....	3
1.2.2. Harina.....	4
1.2.3. Hidrocoloides.....	4
1.2.4. Taninos.....	5

1.2.4.1.Ácido Tánico.....	5
1.2.4.2.Ácido Gálico.....	6
1.3. Caracterización de la Provincia de Chimborazo.....	6
1.3.1. Ubicación geográfica.....	6
1.4. La actividad socioeconómica en la Provincia de Chimborazo.....	7
1.5.Plantaciones de guarango existentes en la Provincia de Chimborazo.....	8
1.6. Producción e industrialización del guarango a nivel Provincial y Nacional.....	8
1.6 .1 Usos del guarango.....	9

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.....	12
2.1.La Empresa asociativa.....	12
2.1.1.De las Organizaciones del sector asociativo.....	12
2.2.La producción asociativa.....	12
2.3. Comercialización.....	13
2.3.1. Comercialización asociativa.....	13
2.3.2. Comercialización Agrícola.....	14

CAPÍTULO III

3.ESTUDIO DE MERCADO.....	16
3.1Objetivos del Estudio de Mercado.....	16

3.2 Identificación del producto.....	16
3.2.1. Lugar de acopio.....	17
3.3. Análisis de la demanda.....	17
3.4. Segmentación de mercado.....	17
3.4.1. Clientes reales y potenciales de la vaina de guarango.....	17
3.5. Demanda del guarango.....	18
3.5.1. Comportamiento histórico de la demanda.....	18
3.6. Demanda actual.....	20
3.7. Demanda mundial.....	20
3.8. Cálculo de la demanda actual.....	20
3.9. Proyección de la demanda.....	20
3.10. Análisis de la oferta.....	22
3.11. Análisis del entorno.....	22
3.12 El precio de los insumos.....	23
3.12.1. Durante la etapa de las plantaciones de guarango.....	23
3.13 Identificación de los competidores.....	24
3.14 Comportamiento histórico de la oferta.....	24
3.15 Oferta del guarango.....	25
3.15.1 Oferta actual.....	25
3.16 Proyecciones de la oferta.....	25

CAPÍTULO IV

4. LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN	27
4.1 Base legal.....	27
4.2 La empresa.....	27
4.3 Constitución de la empresa.....	28
4.4 Tipo de empresa.....	29
4.5 Razón social, Logotipo, Slogan.....	29
4.5.1. Razón social.....	29
4.5.2. Logotipo.....	30
4.5.3. Slogan.....	30
4.6 Base filosófica de la empresa.....	30
4.6.1 Visión.....	30
4.6.2 Misión.....	31
4.7 Objetivos estratégicos.....	31
4.8 Estrategia empresarial.....	31
4.8.1. Estrategia del negocio.....	31
4.8.1.1. Determinación del precio.....	32
4.8.1.2. Determinación del pago.....	32
4.8.1.3. Determinación de las operaciones.....	33
4.8.1.4. Estrategia de distribución.....	33

4.8.1.5. Promoción.....	33
4.9 Principios y valores.....	34
4.9.1. Principios.....	34
4.9.2. Valores.....	34
4.9.3. Valores empresariales.....	35
4.10 La Organización.....	35
4.11 Organigrama estructural.....	36
4.11.1. Análisis del organigrama estructural.....	36
4.12. Descripción de funciones.....	37
4.12.1. Perfiles profesionales.....	44

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO.....	46
5.1. Presupuestos.....	46
5.1.1. Presupuesto de inversión.....	46
5.1.1.1. Activos fijos.....	48
5.1.1.2. Activos intangibles.....	49
5.1.1.3. Capital de trabajo.....	49
5.1.1.4. Cronograma de inversiones.....	49
5.1.1.5. Presupuestos de operación.....	51
5.1.2. Presupuesto de ingreso.....	51

5.1.3. Presupuesto de egresos.....	51
5.1.3.1. Amortizaciones.....	51
5.1.3.2. Depreciaciones.....	52
5.1.3.3. Estructura de financiamiento.....	54
5.1.3.4. Punto de equilibrio.....	55
5.2. Evaluación financiera.....	57
5.2.1. Determinación de las tasas de descuento.....	57
5.2.2.1. Valor actual neto.....	57
5.2.2.2. Tasa interna de retorno.....	57
5.2.2.3. Período de recuperación de la inversión.....	58
5.2.2.4. Relación beneficio/costo.....	58

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	59
6.1 Conclusiones.....	59
6.2 Recomendaciones.....	61
RESUMEN	63
SUMARY	64
BIBLIOGRAFÍA	65
ANEXOS	69

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Título	Página
1	Esquema del entorno de la COMPYTA	23
2	Situación Actual de la Comercialización de la vaina	26
3	Estructura Organizativa de COMPYTA	36
4	Gráfico del punto de equilibrio	56

INDICE DE CUADROS

No.	Título	Página
1	Producción de vaina de Guarango del Cantón Guano	8
2	Industrias demandantes de la vaina de Guarango en Ecuador	19
3	Demanda Mundial de Vaina de Guarango en TM.	21
4	Demanda de Guarango en las Provincias de Chimborazo, y Pichincha, en el 2012	21
5	Demanda Potencial de la vaina de Guarango en el Ecuador	22
6	El precio de los insumos	24
7	Precio pagado al productor por Kg de Vaina de Guarango	24
8	Proyección de la Oferta de Vaina de Guarango para ocho años	26

9	Presupuesto de Inversiones	47
10	Activos Fijos de COMPYTA	48
11	Activos intangibles de COMPYTA	49
12	Cronograma de Inversión	50
13	Ingresos Proyectados por la venta de vaina de Guarango	52
14	Presupuesto de Egresos	53
15	Amortizaciones	54
16	Cuadro del Punto de Equilibrio de la empresa	56

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	Página
Anexo 1.	Descripción gráfica de los productos y subproductos del guarango	69
Anexo 2.	La producción industrial del guarango	70
Anexo 3.	Estatutos de Constitución de COMPYTA	71
Anexo 4.	Logotipo de COMPYTA	93

INTRODUCCIÓN

El constante crecimiento global hace indispensable el crecer como empresario, razón por la que se han diseñado herramientas que hacen posible comercializar y exportar productos interesantes y atractivos a los mercados internacionales. Es imperante la necesidad de crecer lo que conlleva a abrirse mercados internacionales que prometan mayor ganancia con la comercialización del producto estrella de la empresa.

La *Caesalpiniaspinosa* conocida como guarango es una planta originaria de los Andes, que se la encuentra a lo largo de las zonas áridas y semiáridas de Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú y al norte de Chile; utilizada desde la época pre- hispánica en medicina ancestral popular y en los años recientes, como materia prima en el mercado mundial de hidrocoloides alimenticios. El protagonismo de esta especie radica en que su vaina es un extraordinario producto de exportación como materia prima para la obtención de ácido tánico que es una sustancia astringente muy usado en la industria curtiembre, farmacéutica, química entre otras. De las semillas se obtiene goma constituyéndose en una alternativa de sustitución a las gomas tradicionales en la industria mundial de alimentos como la goma arábica. (BIORECOLTE 2012)

Considerando todos estos antecedentes el guarango se convierte en una especie forestal en capacidad de elevar al país a un pedestal de productor y exportador a nivel mundial, logrando así contribuir significativamente a preservar los recursos naturales y la biodiversidad, así como: mejorar las condiciones de vida de los productores menos favorecidos.

El presente trabajo pretende la creación de una empresa asociativa de producción y comercialización de productos de guarango en la provincia de Chimborazo para el mejoramiento socio económico de la provincia.

JUSTIFICACIÓN

La escasa iniciativa de ocupación productiva para los suelos agrícolas de la provincia de Chimborazo, ha provocado el abandono del campo, cuya consecuencia social es el desempleo lo que a su vez incrementa la pobreza rural y la emigración

Para tratar de reducir o disminuir la pobreza y evitar el deterioro de la base productiva rural se ha planteado la creación de una Asociación que permita tener una visión amplia del producto, sus actores y relaciones, con el objetivo de mejorar la calidad de vida, además de generar sinergias entre los diferentes actores para lograr eficiencia, desarrollar capacidades y sostenibilidad.

Así mismo, se pretende visibilizar el potencial de la oferta y demanda, y a partir de ello ajustar metodologías para el fortalecimiento de organizaciones productoras.

Por otra parte, se aspira posicionar el guarango como insumo industrial en el mercado nacional, a través del fomento de plantaciones comerciales que garanticen una oferta de calidad y en forma sostenida.

En la provincia de Chimborazo existen tierras aptas para reforestar con guarango. Las plantaciones comerciales, generarán beneficio económico, social y ambiental. Para asegurar el éxito de la forestación y reforestación con Guarango en tierras de los valles secos se promueve y ejecuta la iniciativa de “*Forestación productiva*”, que es una propuesta incluyente, voluntaria y solidaria.

Para la Fundación Bio-Recolte, el fomento del cultivo del guarango es una alternativa de uso sustentable del suelo en el cantón Guano, que se inscribe dentro de la propuesta de “*Conservación productiva*”, que es una opción productiva, económicamente viable y amigable con la naturaleza.

El Ecuador aporta solo con el 0,33% de la demanda mundial insatisfecha de guarango, correspondiente a una producción básicamente de bosques naturales.

De esta premisa nace la idea de crear la Cooperativa de Producción Agrícola Microempresarios, Productores y Transformadores Agropecuarios de Chimborazo “COMPYTA Chimborazo”, una empresa social conformada por 60 socios de tres localidades de dicha provincia; cuyo objetivo mediante la comercialización, ligándola al mercado en forma directa; es que las condiciones técnicas y de negociación se reviertan a favor de los agricultores, los cuales obtendrán mayores beneficios de la actividad, favoreciendo la revaloración de su trabajo e incrementando sus ingresos.

Existen hasta el momento 30 mil plantas de guarango establecidas en 50 hectáreas de cultivo, cuyo destino es la producción técnica de vaina, para su comercialización en el mercado nacional; siendo la oferta potencial de 318,46TM al año a partir del 2015 con un incremento anual del 15% en la productividad. (BIORECOLTE 2012)

En el mercado nacional, la demanda de vaina de guarango es de 939,45 TM, siendo la oferta actual 127,35 TM proveniente de 2.445 árboles distribuidos silvestremente en la provincia de Chimborazo. (BIORECOLTE 2012)

En el Ecuador se comercializa anualmente 84 TM lo que constituye el 0,33% de la demanda mundial; provenientes de dos provincias, Imbabura y Chimborazo; en la provincia de Chimborazo se encuentra guarango a una altitud que oscila entre los 2500 hasta los 2900 m.s.n.m, siendo sus principales productores La Providencia-Pungales, Guanando, Santa Teresita, Alacao, Chingazo Bajo, Chingazo Alto, San José de Chocón, Libertad-La Dolorosa, Santa Rosa de Guano, Langos San Andrés y San Gerardo.

Los principales proveedores de la empresa serán todos los socios productores de guarango así como otros agricultores que suministrarán la vaina de guarango.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Crear una empresa asociativa de producción y comercialización de productos de guarango *Caesalpiniaspinosa* (Mol) O. Kuntz, la que estará ubicada en la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo, para promover el mejoramiento socioeconómico de los sectores de Langos san Andrés, Valparaíso, Carrera Ambato, Santa Rosa de Guano, San Gerardo, La Providencia, Pungales, Guanando, San José de Chocón, Chingazo Alto, Chingazo Bajo, Libertad la dolorosa, Alacao pertenecientes al cantón Guano, Nisac perteneciente Alausi, San José de Gaushi perteneciente a Lican; y entrara en funcionamiento a partir del año 2013.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Mejorar las condiciones de vida de los pequeños y medianos productores mediante la creación de una empresa asociativa de producción y comercialización *Caesalpiniaspinosa* (Mol) O. Kuntz, ubicada en la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo.
-
- Elaborar el plan estratégico de la empresa.
- Identificar y caracterizar el mercado meta.
- Identificar puntos críticos y ventajas competitivas.

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1. EL GUARANGO

1.1.1. Descripción del Guarango

El guarango o tara, como también se le conoce, es una planta producida en varias zonas del país, que crece entre los 2.500 y 2.900 m.s.n.m.

Nombre común: Tara o Taya en Perú; Guarango, cuica, serrano, en Colombia; Vinillo, Guarango o dividi en Ecuador.

a. Taxonomía

Reino: Plantae

Filo: Magnoliophyta

Clase: Magnoliopsida

Orden: Fabales

Familia: Caesalpinaceae

Género: Caesalpinia

Especie: Spinosa

Nombre científico: *Caesalpinia spinosa*. (Mol.) O. Kuntz.

La *Caesalpinia spinosa* conocida como guarango es una planta originaria de los Andes, que se la encuentra a lo largo de las zonas áridas y semiáridas de Venezuela, Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú y al norte de Chile; utilizada desde la época pre- hispánica en medicina ancestral popular y en los años recientes, como materia prima en el mercado mundial de hidrocoloides alimenticios.

Es un árbol pequeño, de dos a tres metros de altura, de fuste corto, cilíndrico y a veces tortuoso, y su tronco está provisto de una corteza gris espinosa, con ramillas densamente

pobladas. En muchos casos las ramas se inician desde la base dando la impresión de varios tallos. La copa del guarango es irregular, aparasolada y poco densa, con ramas ascendentes.

Sus hojas son en forma de plumas, parcadadas ovoides y brillante ligeramente espinosa de color verde oscuro y miden 1.5 cm. de largo.

Sus flores son de color amarillo rojizo, dispuestos en racimos de 8 cm. a 15 cm. de largo.

Sus frutos son vainas explanadas e indehiscentes de color naranja de 8 cm a 10 cm de largo y 2 cm de ancho aproximadamente, que contienen de 4 a 7 granos de semilla redondeada de 0.6 cm a 0.7 cm de diámetro y son de color pardo negruzco cuando están maduros.

Inflorescencia con racimos terminales de 15 a 20 cm. de longitud de flores ubicadas en la mitad distal, flores hermafroditas, zigomorfas, cáliz irregular provisto de un sépalo muy largo de alrededor de 1 cm, con numerosos apéndices en el borde, cóncavo, corola con pétalos libres de color amarillento, dispuestas en racimos de 8 a 20 cm de largo, con pedúnculos pubescentes de 56 cm de largo, articulado debajo de un cáliz corto y tubular de 6 cm de longitud; los pétalos son aproximadamente dos veces más grandes que los estambres.

El fruto de guarango es un producto que puede ser utilizada al 100%. Esto debido a que los sub productos son materia de transacción comercial.

El guarango no presenta dificultades de suelo. Por ser una especie adaptable se le puede encontrar creciendo de manera natural en suelos francos o franco arenosos, a veces con alta pedregosidad. Así, esta especie se adapta también en suelos pobres, creciendo bien en zonas semiáridas con requerimientos bajos de agua.

Es una especie que inicia su producción a los tres años, aunque en Ayacucho-en plantaciones manejadas- se logra a los dos años; su rendimiento se obtiene entre el quinto y séptimo año y su vida productiva es alrededor de sesenta y setenta años. El árbol de guarango tiene un rendimiento promedio de 25 a 70 Kg. de vainas por planta, dependiendo del manejo que reciba y principalmente de la cantidad de agua que

disponga. En las plantas silvestres bajo secano, generalmente se logra una cosecha por año, mientras que con riego se logra hasta dos cosechas en el año. (IDESI-AYACUCHO, 2006.)

No se han identificado variedades ni ecotipos; sin embargo, los agricultores reportan la existencia de 2 tipos, a los que denominan "morocho" y "almidón".

El protagonismo de esta especie radica en que su vaina es un extraordinario producto de exportación como materia prima para la obtención de ácido tánico que es una sustancia astringente muy usado en la industria curtiembre, farmacéutica, química entre otras. De las semillas se obtiene goma constituyéndose en una alternativa de sustitución a las gomas tradicionales en la industria mundial de alimentos como la goma arábica.

La demanda de los productos derivados como el polvo, goma y ácido gálico en los países Europeos, Estados Unidos y Perú, se ha incrementado en esta última década, es previsible que la tendencia vaya en aumento, debido a que industrialmente se utilizan taninos químicos como el cromo, teniendo un uso limitado pues recientes leyes prohíben su uso en la industria del cuero a partir del año 2006, por ser de origen cancerígeno. La industria de la curtiembre constituye el principal mercado de la vaina de guarango debido a su alto contenido de taninos (60%).

Considerando todos estos antecedentes el guarango se convierte en una especie forestal en capacidad de elevar al país a un pedestal de productor y exportador a nivel mundial, logrando así contribuir significativamente a preservar los recursos naturales y la biodiversidad, así como: mejorar las condiciones de vida de los productores menos favorecidos.

1.2. Productos y derivados del Guarango

1.2.1. Vaina

Sus frutos son vainas explanadas de color naranja de 8 cm a 10 cm de largo y 2 cm de ancho que contienen de 4 a 7 granos de semilla redondeada de 0.6 cm a 0.7 cm de diámetro y son de color pardo negruzco cuando están maduros.

1.2.2. Harina

El polvo y goma de guarango tienen como materia prima a la vaina. El polvo del guarango es un tanino vegetal que proviene de la molienda de la cáscara de la vaina de guarango. Su apariencia es de color cremoso o blanco.

Se obtiene de la vaina de guarango secados de manera natural en el árbol, que pasa por un proceso de selección y de trilla, separación de la fibra de la semilla hasta el final en el proceso de molienda y de polvo micronizado.

El guarango en polvo se obtiene de la molienda del fruto del árbol (*Caesalpinia spinosa*), dicha molienda se realiza en molinos dependiendo del uso o aplicación que se le dé, ya sea en la industria de la curtiembre o la industria química.

El tanino de la (*Caesalpinia Spinosa*) es de la base del pirogalol, pero contiene también una pequeña cantidad de derivados catequímicos, el tanino del guarango en polvo, carece prácticamente de sustancia colorante, por lo que combinado con la piel, produce un cuero muy claro y una excelente resistencia a la luz.

Mezclado con otros extractos, el guarango en polvo se presenta bien para el curtido de pieles de camello, cabra, reptil y para el recurtido de toda clase de curtido al cromo, especialmente para tonos claros.

Además de los mencionados usos que tienes este producto en la industria química, se utiliza para la extracción de ácido gálico y ácido tánico. Los usos de los derivados son empleados en la Industria del Cuero: Guarango en polvo es un tanino vegetal usado en el curtido de la industria para tanage y retaganage de todo tipo de piel, que permite a un cuero ligero, suave, flexible y resistente a la luz, que tiene su principal uso en la tapicería de muebles y la tapicería de automóviles de lujo.

1.2.3. Hidrocoloides

Los taninos, que son compuestos orgánicos de origen vegetal, tienen gran aceptación en los mercados de exportación y ellos se obtienen de las vainas maduras pulverizadas. Los

taninos se emplean como curtientes de cueros y han comenzado a reemplazar al cromo en la industria mundial de cueros.

La goma de guarango es un polisacárido que se obtiene del proceso térmico-mecánico del endospermo de la semilla de la tara. Su apariencia es un polvo de color blanco a blanco amarillento, sin olor y sin sabor.

La goma, que se encuentra en el endospermo o parte interna de las semillas, se utiliza para estabilizar y emulsionar alimentos.

1.2.4. Taninos

No existe una definición exacta de tanino, ya que este término abarca las sustancias que posee ciertas características comunes entre sí. Pero etimológicamente se puede decir que tanino se refiere al poder de curtir pieles de animales y convertirles en cuero.

Fitoquímicamente, los taninos son sustancias con propiedades similares a aquellas de los agentes tánicos comerciales, compuestos fenólicos cuyos pesos moleculares se encuentran entre 500 y 3000. Haslam (1966) dice que los tánicos de las plantas son polímeros fenólicos complejos que contienen grupos alifáticos e hidroxifenólicos y, en algunos casos, grupos carboxílicos.

El nombre *tanino* se deriva del francés *tanin* y este del germánico *tan*, o *tanna*, que es el nombre con el cual los franceses designaban las cortezas de varios quercus empleadas para el curtido de pieles, según el farmacéutico Andrés Izaguirre (1908). No es fácil emitir una precisa definición de tanino, ya que este término engloba sustancias que están agrupadas químicamente. En todo caso, se define como cualquiera de los principios inmediatos vegetales, terciarios (C₇₆H₅₂O₄₆). Es una clase de compuestos fenólicos incoloros o amarillo-café.(CORTEZ 2012).

1.2.4.1. Ácido Tánico

Por su alto contenido de taninos posee la propiedad de precipitar a las proteínas por lo tanto la piel de los animales se convierte en cuero; así mismo este compuesto le

confiere al cuero tratado resistencia elasticidad e impermeabilidad además que lo preserva debido a sus propiedades antisépticas.

1.2.4.2. Ácido Gálico

Este actúa como un agente curtidor, es decir, este es un elemento blanqueado o decolorante.

Considerando estos antecedentes, los ácidos que se obtengan serán utilizados en la curtiembre para promover un ambiente sano disminuyendo la utilización del cromo. Ver Anexo 01.

1.3. Caracterización de la Provincia de Chimborazo

La Provincia de Chimborazo es conocida como la provincia de “Las Cumbres Andinas”, su aspecto orográfico pone de manifiesto una cadena montañosa que va uniendo los ramales principales de la cordillera de los Andes, en ella sobresale el nudo de Tiocajas que sirve de límites a las hoyas del Chambo y Chanchán.

Sus recursos naturales se caracterizan por ser un suelo apto para la agricultura, por ello se encuentra productos acordes con la diversidad de los pisos climáticos que posee, entre la principal producción que la provincia ofrece al país está la variedad de cereales, tubérculos, legumbres, hortalizas, caña de azúcar, café, banano y una variedad de frutas.

La ganadería es algo importante de destacar con una producción vacuna porcina y ovina, constituyéndose en un referente nacional; además de ello, la provincia de Chimborazo se caracteriza por albergar y entregar las condiciones adecuadas para la crianza y el desarrollo del ganado caballar, así como de las llamas y alpacas que hoy en día se constituyen en una riqueza del altiplano andino.

1.3.1. Ubicación Geográfica

La provincia de Chimborazo, limita al norte con la provincia de Tungurahua, al sur con la del Cañar, al este con la de Morona Santiago y al oeste con Guayas y Bolívar. Su capital es Riobamba, denominada como la “Sultana de los Andes”, está ubicada a 2798

m.s.n.m. Tiene una superficie de 5637 km² y políticamente está dividida en 10 cantones; tiene variedad de climas desde el glacial hasta el templado y seco; no tiene influencia marítima en razón de estar enclaustrada entre las cadenas montañosas. (GOOGLE 2012)

La provincia de Chimborazo, conocida como la «provincia de las altas cumbres», debido a que en ella se encuentran varias de las cumbres más elevadas del Ecuador, en algunos casos compartiendo estos nevados con otras provincias, entre otras están El Carihuayrazo, el Altar, El Igualata, el Tungurahua, el Sangay, El Altar entre otras; está situada en la zona central del pasillo interandino. En la cordillera occidental se encuentra el volcán Chimborazo, que da nombre a la provincia, con una altura de 6.310 msnm. Tiene una población total de 458.581 habitantes, según datos del Censo de Población y vivienda 2010. Siendo la novena provincia más poblada del Ecuador. (GOOGLE 2012).

1.4. La actividad socioeconómica de la provincia de Chimborazo

La provincia de Chimborazo políticamente está dividida en 10 cantones, cuya organización político administrativa está representada por el jefe político y por el Alcalde, y, cada cantón está formado por parroquias. Sus representantes político administrativo son el Teniente Político y la Junta Parroquial. El volumen de la población de la provincia de Chimborazo y su dinámica son los indicadores que generan el aspecto demográfico de la misma, por esta razón la medición de la población está en función de la realización de los censos poblacionales. En el país en 6 oportunidades se han realizado los censos poblacionales, es decir, en 1950, 1962, 1974, 1982, 1990 2001 y 2010.

Hasta la actualidad, la población indígena en Chimborazo es numerosa e importante por su cultura y tradiciones. También es una zona de gran cultura artesanal y un sector de mucho desarrollo turístico. La artesanía está muy desarrollada, sobre todo en la zona del Cantón Guano, donde las manufacturas con lanas, cueros y textiles constituyen las principales actividades económicas y por ende la riqueza de esta región.

En Chimborazo se cultiva cebada, maíz, fréjol, trigo, cacao, plátano, papa y algunas frutas. En ganadería se desarrolla la cría de ganado ovino y bovino de carne y leche, y la industrialización de los productos lácteos.

1.5. Plantaciones de Guarango existentes en la provincia de Chimborazo

La comercialización del guarango en nuestra región se caracteriza por la existencia de 2445 árboles de guarango distribuidos en el Cantón Guano, quienes registran una producción de 127,35 TM de vaina de guarango, información que se detalla en el Cuadro N° 01.

Cuadro N° 01. Producción de vaina de Guarango del Cantón Guano

Comunidad	N° de Arboles	TM/árbol/período	TM al año
Langos	15	0,33	0,67
Carrera Ambato	500	14,00	28,00
Santa Rosa de Guano	700	17,78	35,56
San Gerardo	250	7,5	15,00
La Providencia	80	2,40	4,80
Pungales	296	8,88	17,76
Guanando	62	1,86	3,72
San José de Chocón	48	1,18	2,35
Chingazo Alto	137	2,59	5,18
Chingazo Bajo	153	2,74	5,48
Libertad la Dolorosa	15	0,37	0,74
Alacao	189	4,04	8,09
TOTAL	2445	63,67	127,35

FUENTE: BIO-RECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

1.6. Producción e industrialización del Guarango a nivel provincial y nacional

La producción se presenta durante cuatro períodos al año, en condiciones de cultivo u ornamentales generalmente producen casi todo el año. Sin embargo, existen ciertas variaciones, según la localidad, altitud, estación, temperatura, precipitación y suelo (Ariza & Lozada, 2004).

La productividad entre árboles puede variar de 20 a 40kg de vainas por año, en dos cosechas de 4 meses cada una. Los meses de producción y el rendimiento por hectárea, varían de acuerdo a la zona y están en función a la densidad. Para el caso de plantas silvestres agrupadas en pequeñas áreas o aisladas su producción llega a 10 kg/planta, pudiendo incrementarse con un adecuado riego y fertilización, generalmente un árbol de guarango da frutos a los tres años; y si es silvestre a los cuatro años. Su promedio de vida es de cien años y el área que ocupa cada árbol es de 10 metros cuadrados (Ariza & Lozada, 2004).

No siempre se lo consideró inútil. Antiguamente se utilizaban sus vainas para la curtiembre de cueros, y sus pepas para impermeabilizar los pundos de la chicha, frotando éstos con una goma contenida en aquellas. La industrialización, sin embargo, empujó estos usos al olvido.

Y es que el método estándar para la curtiembre industrial de cueros, basado en compuestos de cromo, ha despertado las alarmas por la acumulación de estos compuestos en el ambiente y su potencial cancerígeno. Por esto, las políticas de la Comisión Europea, por ejemplo, se dirigen hacia promover nuevos métodos de curtiembre libres de cromo (en el Ecuador no hay políticas al respecto). Entre estos métodos se destaca la utilización de taninos vegetales, como los contenidos en el guarango. (TERRA INCOGNITA, 2008)

1.6.1 Usos del Guarango

De la semilla de guarango se puede obtener harina o pasta con alto contenido de proteínas, para uso alimenticio humano y animal. Se extrae aceites y gomas, que se usan como espesantes en la fabricación de yogurt, salsas, mostaza, mermeladas, helados y otros. Las semillas constituyen un segundo producto de aplicación industrial y comercial.

El fruto del guarango es empleado para la producción industrial de tanino, tinte y goma; además de poseer potencial médico, alimenticio e industrial.

- **Medicinal:** Actúa contra la amigdalitis al hacer gárgaras con la infusión de las vainas maduras y como cicatrizante cuando se lavan heridas con dicha infusión.

- **Tinte:** Las vainas del guarango contienen tanino, usado para teñir.
- **Curtiente:** Se le emplea en el curtido de cueros.
- **Cosmético:** La cocción de las hojas evita la caída del cabello.
- **Industria del papel:** Uno de los mayores usos de la goma de Guarango en este segmento donde se le utiliza como agente retenedor de humedad en los procesos de manufactura de papel confiriéndoles características especiales, se usa también como corrector de irregularidades en las prensas y calandras.
- **Industria minera:** La goma de guarango se usa como floculante en el proceso de separación de líquidos de sólidos por medio de filtración, sedimentación y clarificación. La goma de guarango acelera la sedimentación de lodos suspendidos y facilita su remoción. También se usa como depresor de talco en operaciones de minería.
- **Industria del tabaco:** La goma de guarango se usa como aglutinante de tabaco fragmentado en la producción de hojas del tabaco reconstituidas. Estas hojas flexibles, con la fuerza tensil y espesor de una hoja de tabaco, retienen las características de sabor y aroma del tabaco y se mezclan con hojas de tabaco. Las hojas son formadas pasando una mezcla húmeda de la goma de guarango, el humectante, y el polvo de tabaco entre rodillos de acero que giran a velocidades periféricas diferentes permitiendo la reincorporación de partículas que originalmente no podían ser utilizadas.
- **Industria textil:** Los derivados de la goma de guarango se usan en los procesos de impresión por rodillo o de silkscreen, así como en agentes de acabados. Estos derivados también se usan como espesativo de pastas de impresión.
- **Tratamiento de agua:** La goma de guarango es aprobada por el Servicio de Salud Pública europeo para su uso en el tratamiento de agua potable, junto con otros coagulantes como alumbre (potasio de sulfato aluminio) hierro (III) sulfato, y cal (óxido de calcio). La goma de guarango aumenta el tamaño de los flocúlos formados por el coagulante inicialmente, incrementando la sedimentación de impurezas sólidas, reduciendo el paso de sólidos a los filtros y el tiempo entre retro-lavados. En aguas industriales, la goma de guarango forma flocúlos con arcilla, sílice, carbonatos e hidróxidos cuando es usado solo o junto con coagulantes inorgánico.

- **Perforación petrolera:** La goma de guarango se usa a menudo para controlar el flujo de agua y como un coloide protector en lodos de perforación de pozos petroleros. También se usa en la fractura de ácidos para aumentar el flujo de petróleo. (ALNICOLSA, 2012). Ver anexo 02.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEORICO

2.1. LA EMPRESA ASOCIATIVA

2.1.1. De las Organizaciones del Sector Asociativo

La ley de Economía Popular y Solidaria señala en el **Art. 18.- Sector Asociativo.-** Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

La empresa asociativa, también empresa de trabajo asociado o empresa auto gestionada, es un modelo de empresa privada que tiene como función satisfacer las aspiraciones comunes establecidas por sus socios, donde estos son quienes a su vez deben colaborar en su realización. Las aportaciones de estos socios van desde capital hasta organizar y trabajar en la empresa. La empresa asociativa normalmente se identifica como una empresa donde los trabajadores son los mismos socios, sin embargo, no se limita exclusivamente a esta modalidad. Los modelos de empresa asociativa son promovidos por algunos movimientos, teorías e ideologías. (WIKIPEDIA, 2012)

Según CAMACHO, *et al.* (2006); una empresa asociativa es una asociación legalmente constituida, conformada mayoritariamente de pequeños productores rurales, que ha conseguido resultados económicos favorables, con una estructura de gestión profesional.

2.2. La Producción Asociativa

Son organizaciones económicas productivas, cuyos asociados aportan su capacidad laboral, por tiempo indefinido y algunos además entregan al servicio de la organización una tecnología o destreza, u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa (Art. 1 Ley 10 de 1991).

2.3. Comercialización

La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor. Implica el vender, dar carácter comercial a las actividades de mercadeo, desarrollar estrategias y técnicas de venta de los productos y servicios, la importación y exportación de productos, compra-venta de materia prima y mercancías al por mayor, almacenaje, la exhibición de los productos en mostradores, organizar y capacitar a la fuerza de ventas, pruebas de ventas, logística, compras, entregar y colocar el producto en las manos de los clientes, financiamiento etc. Para llevar a cabo la comercialización de un producto es muy importante realizar una correcta investigación de mercados para detectar las necesidades de los clientes y encontrar la manera de que el producto o servicio que se ofrezca cumpla este propósito. Entre otras cosas la comercialización incluye actividades como: Telemarketing, Email Marketing, ventas, técnicas de ventas, publicidad, merchandising, marketing, mercadeo, ferias, exposiciones etc. (MERCADEO, 2012).

2.3.1. Comercialización Asociativa

(VECO, 2012), manifiesta: La economía campesina está caracterizada por utilizar mayormente mano de obra familiar con un limitado acceso a recursos productivos (crédito, infraestructura, tecnología, etc.) y que tradicionalmente ha sido marginada social, productiva y organizativamente. Las actividades agropecuarias son la principal fuente del ingreso de la economía campesina a pesar de la tendencia en el incremento del ingreso proveniente de otras actividades en su conjunto permiten sostener/sobrevivir a una familia campesina. Existen graves problemas estructurales entorno a la tenencia de la tierra y la capacidad de regeneración de sistema productivo, agravada por un marco de políticas gubernamentales inadecuado, incapacidad para acceder al mercado y una depredación acelerada de los recursos naturales que han puesto en riesgo la sostenibilidad de la economía campesina.

Desde un punto de vista económico, la comercialización asociativa “representa un instrumento insustituible para el aprovechamiento de las economías a escala, la reducción de los costos de transacción, el aumento de las capacidades de negociación y articulación estratégica con terceros, y para la estructuración-ampliación de las

capacidades de gestión de negocios”. Los servicios que las estructuras organizativas brindan a sus socios son necesarios para que las organizaciones de base y los campesinos familiares en sí mismo puedan mejorar su posición en mercados agropecuarios cada vez más competitivos. La gama de servicios que pueden ser ofertados es diversa y depende de las necesidades específicas, van desde financiamiento, asistencia técnica y capacitación, información, transformación a más del servicio de mercadeo y comercialización de los productos y servicios provenientes de la economía campesina.

Desde el punto de vista social, la asociatividad rural permite generar una base visible en donde se puede asentar representatividad política a más de facilitar el proceso de consolidación de ciudadanía y de comunidad. Las estructuras organizativas rurales pueden llegar a ser elementos dinamizadores del desarrollo local y catalizadores de procesos de incidencia política hacia los gobiernos locales y regionales.

Desde el punto de vista ambiental, la comercialización asociativa es totalmente compatible con sistemas productivos y sociales que aprovechan los recursos naturales de manera responsable. Las estructuras organizativas rurales pueden responder a una óptica sostenible y generar servicios a sus socios en función de ello. Servicios como asistencia técnica y capacitación en sistemas de producción sustentables, servicios para obtener certificaciones medioambientales etc. La estrategia comercial asociativa necesita de un trabajo complementario y balanceado entre fortalecimiento organizativo y desarrollo institucional (FODI) y la estrategia productiva-comercial alrededor de un sistema de producción específico.

2.3.2. Comercialización Agrícola

Según (TRACEY, 2004), La comercialización agrícola puede definirse como una serie de servicios involucrados en el traslado de un producto desde el punto de producción hasta el punto de consumo. Por consiguiente la comercialización agrícola comprende una serie de actividades interconectadas que van desde la planificación de la producción, cultivo y cosecha, embalaje, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas y de alimentos, a la distribución y venta de los mismos. Tales actividades no pueden tener lugar sin el intercambio de información y a menudo

dependen de la disponibilidad de finanzas adecuadas. Los sistemas de comercialización son dinámicos, competitivos y suponen un cambio y mejoramiento continuo. Los negocios que progresan son los que tienen un costo menor, son más eficientes, y pueden ofrecer productos de calidad. Aquellos que tienen costos altos, no se adaptan a los cambios de demanda del mercado y ofrecen una calidad pobre, a menudo se ven obligados a retirarse del mercado. La comercialización debe orientarse al consumidor al tiempo que debe proporcionar un beneficio al agricultor, transportista, comerciante, procesador, etc. Ello requiere que los implicados en la cadena de comercialización comprendan las necesidades de los compradores, tanto en términos de producto como de condiciones de negocio.

La empresa se encargará de la comercialización de vaina de guarango madura y seca, teniendo una participación activa en el mercado interno, vendiendo de forma directa a empresas exportadoras, evitando los intermediarios que pagan precios bajos a los productores.

Se buscará la internalización de la empresa que será la participación en nuevos y competitivos mercados extranjeros a través de la exportación de subproductos de la vaina del guarango, a países compradores como México, Japón, Perú entre otros.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para este proyecto de creación, los objetivos de mercado son:

- Desarrollar un estudio de mercado que permita establecer la demanda insatisfecha proyectada para la producción y comercialización de vaina de guarango a nivel provincial y nacional.
- Identificar los requerimientos de los clientes para entregar un producto de primera calidad capaz de satisfacer todas las necesidades y expectativas de los potenciales clientes.
- Determinar el nivel de ingresos de los potenciales clientes para definir qué precio estarían dispuestos a pagar por el producto que se ofrece.
- Crear una imagen de marca para el producto con la finalidad de ganar mercado frente a la competencia.

3.2. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Los productos pueden describirse en términos de sus características y beneficios. Las características de un producto son sus rasgos; Algunos ejemplos de esos rasgos son: el tamaño y el color.

La Cooperativa de Producción Agrícola de Microempresarios, Productores y Transformadores Agropecuarios de Chimborazo “COMPYTA”, comercializará en el mercado nacional, sacos de 28 Kg de vaina de Guarango con estándares de calidad atractivos para el comprador, con un logotipo de la Cooperativa en el que se visualice la información del producto como lugar de procedencia, nombre vulgar, porcentaje % de humedad, porcentaje % de taninos, contenido neto.

3.2.1. Lugar de Acopio

El acopio se realizará en la Localidad de Langos San Andrés por tener una bodega disponible con buenas características para el acopio del producto, y debido a que se encuentra en la panamericana Norte vía a Tungurahua que es la provincia donde se comercializará la vaina.

3.3. Análisis de la Demanda

La empresa COMPYTA, iniciará la comercialización de guarango en vaina con el Comercial Montero, CONAPROG y Tenerías de Tungurahua; para realizar ésta comercialización se debe tener en cuenta las siguientes necesidades de los demandantes:

1. Que el producto cumpla con estándares de calidad, tales como:
 - El producto deberá ser cosechado al 100% de su madurez fisiológica, debido a que la cosecha prematura del fruto, reduce el rendimiento del polvo de la vaina.
 - La vaina debe estar libre de restos vegetales o inorgánicos como tierra, piedra, ni contener agua.
 - Que el fruto no tenga presencia de moho y hongos por un deficiente almacenaje (en ambientes sin aireación).
 - La vaina no deber ser quebrada ni triturada en el proceso de recolección, envasado o transporte.
2. La comercialización de guarango en vaina se hará en base a acuerdos previos en lo referente a calidad, volumen y periodicidad.

Las tenerías prefieren harina de guarango para minimizar el desperdicio por desechos orgánicos.

3.4. Segmentación de Mercado

3.4.1. Clientes Reales y Potenciales de la Vaina de Guarango

El Comercial Montero es un exportador que acopia la vaina de los acopiadores locales de la plaza Dávalos y al Norte de la Provincia de Ibarra, para posteriormente enviar guarango en Vaina a Tumbes-Perú, en sacos de 46 Kg de vaina.

Las Tenerías de la provincia de Tungurahua son clientes reales que requieren pequeñas pero constantes cantidades de vaina, sin descartar el interés por polvo o harina de guarango.

El CONAPROG se constituye en un aliado importante para la comercialización de la empresa pues su horizonte es un mercado internacional con subproductos de la vaina de guarango.

En el cuadro N° 02 se detalla la información de los clientes nacionales de la vaina de Guarango.

3.5. Demanda de Guarango

3.5.1. Comportamiento Histórico de la Demanda

(Núñez, 2012) explica: La demanda mundial de la harina de guarango alcanzó 42.102,5 toneladas en el año 2001 para la cual se necesitó aproximadamente 63.792 toneladas de vaina de Guarango; el ritmo del crecimiento, durante el período 2001-2007 fue del 13%. Para el año 2007 existió una demanda insatisfecha de 69.643,60 toneladas, lo que representa tener 21.104 ha de producción. En el año 2011 la oferta de Guarango fue más de 22 mil toneladas existiendo un mercado insatisfecho que demanda 89 718 toneladas de harina o polvo de guarango.

El Perú es el mayor productor de guarango en el mundo, con el 80% de la producción mundial. La producción es básicamente de los bosques naturales y, en algunas zonas, de parcelas agroforestales, cultivada en terrenos situados entre los 1,000 y 2,900 m.s.n.m., siendo sus principales productores los departamentos de Cajamarca, La Libertad, Ayacucho, Huancavelica, Apurímac, Ancash y Huanuco. En este sentido el Perú es el país de los Andes que tiene mayor área con bosques de Guarango, seguido muy de lejos por Bolivia, Chile, Ecuador y Colombia. Sin embargo, Perú atiende sólo al 15% del mercado mundial de taninos orgánicos naturales, el cual representa un mercado que supera actualmente las 42 mil TM/año, y que dentro de 5 años representará un potencial de 50 mil TM/año.

Cuadro 02. Industrias demandantes de la vaina de Guarango en Ecuador.

Nombre Comercial	Gerente	Dirección	Teléfono	Demanda anual	Calidad	Presentación Kg	Frecuencia	Precio Compra
Comercial Montero	Marco Montero	Avda. 20 de Diciembre 14-15 Abalac. Guano	2900772	336 TM	Vaina de primera sin daño mecánico-físico mayor a 30%, libre de enfermedades	Sacos de 28	mensual	\$ 12
Tenería San Miguel	Miguel Sisalema	San Pedro vía Picaihua. Ambato	2847195-081640471	22,39 TM	Vaina de primera sin daño mecánico-físico mayor a 30%, libre de enfermedades	Sacos de 28	mensual	\$ 12
Tenería Los Andes	Antonio Guaña	Barrio La Península Río de Janeiro. Ambato	2445349	10,91 TM	Vaina de primera sin daño mecánico-físico mayor a 30%, libre de enfermedades	Sacos de 28	mensual	\$ 12
Tenería Descarnes López	Mario López	Cdla. Los Tres Juanes, pasaje Calderón. Ambato	2854659	20,15 TM	Vaina de primera sin daño mecánico-físico mayor a 30%, libre de enfermedades	Sacos de 28	mensual	\$ 12
CONAPROG	Carlos Nieto	El Riatadero s/n y El Placer. Pichincha	2369991	550 TM	Vaina de primera sin daño mecánico-físico mayor a 30%, libre de enfermedades	Sacos de 28	mensual	\$13

FUENTE: BIO-RECOLTE 2012
ELABORADO POR: MARÍA JAR

3.6. Demanda Actual

En el mercado nacional, la demanda de vaina de guarango es de 939,45 TM, siendo la oferta actual 127,35 TM proveniente de 2.445 árboles distribuidos silvestremente en la provincia de Chimborazo.

Se estima que para el 2015 la demanda potencial sea de 1.388,07 TM, lo que conlleva a la estrategia de fomentar la forestación productiva del guarango con ayuda de Gobiernos de turno y ONG's, para poder atender a dicha demanda.

3.7. Demanda Mundial

El fruto del guarango representa un gran potencial en el mercado internacional debido a la transformación y comercialización de sus subproductos como el polvo, ácido gálico y goma de guarango.

Se pretende satisfacer las necesidades de la industria de cueros con un tanino orgánico que reemplace al cromo que se cree es un compuesto cancerígeno.

Es así que las bondades del guarango están abriendo oportunidades de mercado a nivel mundial, esto se refleja en la demanda potencial como se puede observar en el cuadro N° 03; en tanto que PROMPEX, 2009; considera que el crecimiento del mercado mundial de guarango evolucionará de un 3-4% anualmente en los próximos cinco años.

3.8. Cálculo de la demanda actual

En el cuadro N° 04. Se detalla la demanda nacional de vaina de guarango.

3.9. Proyección de la Demanda

El factor más importante y determinante dentro del mercado para definir el tamaño del proyecto es la demanda insatisfecha y el porcentaje de captación que el proyecto tenga hacia esta demanda.

Cuadro N° 03. Demanda Mundial de Vaina de Guarango en TM.

MERCADOS	AÑOS				
	2012	2013	2014	2015	2016
México	27743,11	28575,22	29432,48	30315,46	31224,92
Perú	17451,00	18345,00	19252,00	20219,0	21299,00
Japón	3957,79	4076,53	4198,82	4324,79	4454,53
Francia	1710,09	1765,13	1818,09	1872,63	1928,81
Estados Unidos	1183,48	1218,99	1255,56	1293,57	1332,38
Arabia	1129,35	1163,23	1198,19	1234,08	1271,10
Ecuador	939,45	1019,65	1129,51	1251,84	1388,07
Alemania	880,73	907,33	934,56	931,12	991,47
Bélgica	414,67	425,28	437,61	443,11	456,41
Brasil	350,45	361,46	372,31	383,48	394,98
TOTAL	55760,12	57857,82	60029,13	62269,08	64741,67

FUENTE: INEI Perú. 2011

ELABORADO POR: MARÍA JARA

Cuadro N° 04. Demanda de Guarango en las Provincias de Chimborazo, y Pichincha, en el 2012

COMERCIAL Y TENERIAS	PROVINCIA	VAINA DEMANDADA AL AÑO Kg	VAINA DEMANDADA AL AÑO TM
Comercial Montero	Chimborazo	336000	336,00
Tenería San Miguel	Tungurahua	22390	22,39
Tenería Los Andes	Tungurahua	10910	10,91
Tenería Descarnes López	Tungurahua	20150	20,15
CONAPROG	Pichincha	550000	550
	Total Demanda	939450 Kg	939.45 TM

FUENTE: BIO-RECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

La demanda proyectada para un futuro de 8 años se detalla en el Cuadro N°. 05.

Cuadro N° 05. Demanda Potencial de la vaina de Guarango en el Ecuador

AÑOS	CANTIDAD DEMANDADA EN TM
2013	939,45
2014	1019,65
2015	1129,51
2016	1251,84
2017	1388,07
2018	1539,81
2019	1708,87
2020	1897,24

FUENTE: BIO-RECOTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

3.10. Análisis de la Oferta

La comercialización del guarango en nuestra región se caracteriza por la existencia de 2445 árboles de guarango distribuidos en el Cantón Guano, quienes registran una producción de 127,35 TM de vaina de guarango.

3.11. Análisis del Entorno

COMPYTA tendría una potencial oportunidad de negocio con la comercialización de la vaina de guarango, debido a la gran demanda que existe a nivel mundial de este producto, pues la demanda actual está conformada por todas las empresas industriales, farmacéuticas, etc. que existen en el mundo entero pero específicamente se enfoca en la industria de la curtiembre.

El factor clave de éxito de la empresa será contar con una red de acopio de la vaina. Para ello será importante vincular a los agricultores con la organización, mediante la participación en la propiedad y en los excedentes de la empresa, logrando así que el rol de los productores de vaina de guarango en la organización sea una de las variables más importantes de éxito.

A nivel nacional existen dos empresas acopiadoras y exportadoras de Guarango, COBAD EXPORT que produce polvo de guarango exportando a España y a Perú exporta vaina y semilla, la segunda es el Comercial Montero que exporta vaina a Tumbes-Perú.

Actualmente se cuenta con Asociaciones dedicadas a la producción, comercialización e industrialización del guarango, tal como es el caso de la CONAPROG quien tiene a nivel nacional 3 subsidiarias con sedes en Riobamba, Loja e Ibarra, siendo este Consorcio un aliado importante para COMPYTA. En la figura N° 01 se muestra el entorno de COMPYTA.

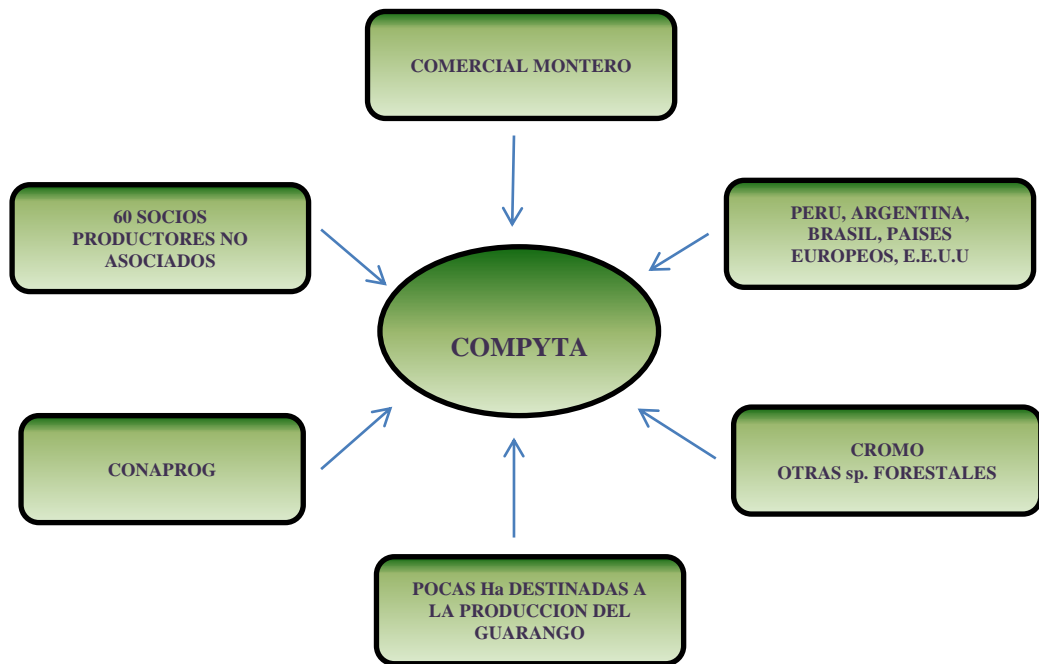


Fig. 01. Esquema del entorno de COMPYTA

3.12. El precio de los insumos

3.12.1. Durante la etapa de las plantaciones de guarango.

Se adquirió 33 mil plantas de guarango provenientes de la ESPOCH, 5.500 Kg de Roca Fosfórica y 215 Kg de Hidroretenedor; las cuales fueron entregadas a las comunidades que forman parte del proyecto.

Tales como: Licto, Valparaíso, Langos San Andrés, Langos Los Elenes, La Providencia, San Vicente de Chapalay y San José de Gaushi.

El valor de los insumos se detalla en el cuadro N° 06.

Cuadro N° 06. El precio de los insumos

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR
Plantas de Guarango	33 mil	9900,00
Roca Fosfórica	5500 Kg	1432,50
Hidroretenedor	215 Kg	3235,68
TOTAL		14,568.18

FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

ELABORADO POR: MARÍA JARA

3.13. Identificación de los competidores

Se ha identificado al Comercial Montero como competidor directo en la provincia de Chimborazo, el mismo que se dedica a la recolección del fruto de diferentes comunidades del cantón Guano, existen también intermediarios que ofertan pequeños volúmenes de vaina de Guarango en las tenerías de la provincia de Tungurahua.

3.14. Comportamiento Histórico de la Oferta

Para el análisis histórico y actual de los precios que la oferta (competidores) maneja dentro del mercado se tomó en cuenta lo siguiente:

Precio por kg (sin tomar en cuenta el tipo de Empresa): Entre \$ 4 a \$ 8

Precio promedio por Kg (sin tomar en cuenta el tipo Empresa): \$ 6

El precio que será pago al productor se detalla en el cuadro N°07.

Cuadro N° 07. Precio pagado al productor por Kg de Vaina de Guarango.

AÑO	CANTIDAD	PRECIO EN DOLARES
1980	28 Kg	0,16
1990	28 Kg	0,20
2000	28 Kg	1,00-4,00
2011	28 Kg	6- 8 dólares

FUENTE: BIO-RECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

3.15 Oferta del Guarango

3.15.1 Oferta Actual

La empresa se encargará de la comercialización de vaina de guarango madura y seca, teniendo una participación activa en el mercado interno, vendiendo de forma directa a empresas exportadoras, evitando los intermediarios que pagan precios bajos a los productores.

Se buscará la internalización de la empresa que será la participación en nuevos y competitivos mercados extranjeros a través de la exportación de subproductos de la vaina del guarango, a países compradores como México, Japón, Perú entre otros.

En la Fig. 02 observamos los agentes que intervienen en la situación actual de la comercialización del fruto del guarango; desde los productores hasta los mercados externos; los mismos que corroboran que el beneficio es de los intermediarios y no de los propios productores que no tienen relación directa con las empresas procesadoras o exportadoras de guarango.

3.16 Proyecciones de la Oferta

En el cuadro N° 08, se detalla la cantidad de producto con la que podrá contar COMPYTA para la comercialización de vaina de guarango. Los niveles de oferta dentro de los cuatro años, no tienen una variación significativa, puesto que los proveedores, son productores que poseen conocimientos empíricos, que no aplican prácticas agrícolas que potencialicen la productividad de los árboles silvestres de los que provienen la vaina que se comercializa en el mercado local, incrementándose a partir del año cinco, debido a que se contará con la producción proveniente de 30 mil plantas de guarango manejadas técnicamente.

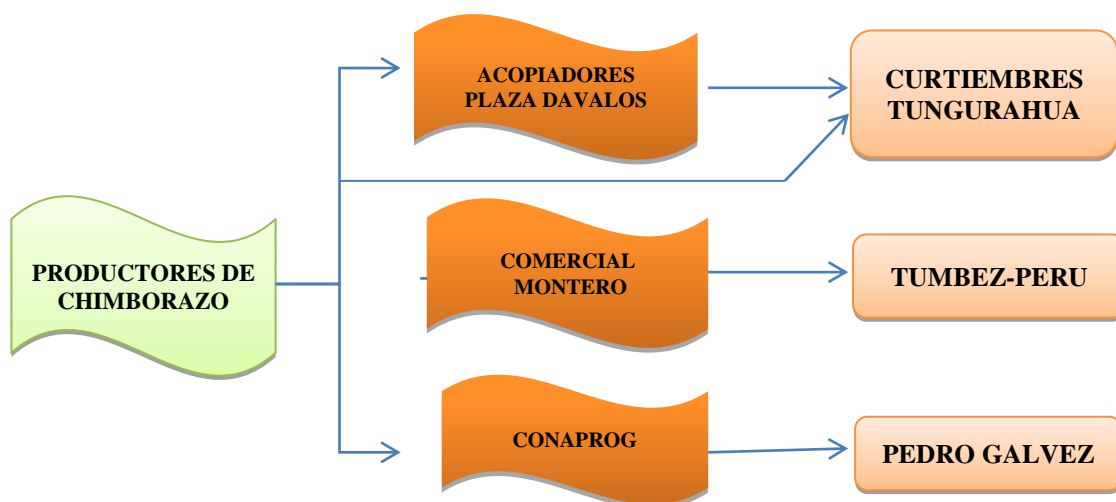


Fig. 02. Situación Actual de la Comercialización de la vaina

Cuadro N° 08. Proyección de la Oferta de Vaina de Guarango para ocho años.

Años	Cantidad Ofertada TM
2013	127,35
2014	127,35
2015	127,35
2016	127,35
2017	318,46
2018	366,24
2019	414,02
2020	461,80

FUENTE: BIO-RECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

CAPÍTULO IV

4. LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

El estudio de organización es aquel que permite a las empresas definir el manejo de los recursos empleados en el proyecto, especialmente de los recursos humanos”.

4.1. Base Legal

La base legal determinara los que se debe hacer para que el presente proyecto se pueda constituir legalmente en una empresa reconocida por los organismos reguladores pertinentes.

4.2. La Empresa

En la Provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, se constituirá la empresa COMPYTA; que será una empresa dedicada a la producción y comercialización de la vaina del guarango, en el mercado nacional y principalmente a la búsqueda de alianzas estratégicas para acceder a mercados internacionales de comercialización de dicho producto.

El domicilio será en el cantón y en la provincia antes mencionadas; la responsabilidad de los socios se limita a los valores que hayan suscrito: Esto es, el capital social y a las cantidades que estén obligados a aportar, sin perjuicio de que determinadas relaciones contractuales, adquieran una responsabilidad suplementaria.

Las actividades de ésta Asociación estarán normadas de acuerdo a lo que establece la Ley de Compañías, planteamos formar una empresa como Persona Jurídica, lo que está plenamente facultado por la Ley, lo cual viabiliza su estructuración y conformación.

Será registrada en la Súper Intendencia de Económica Popular y Solidaria (SEPS), adjuntando la documentación necesaria; en la que se describirá a dicha Cooperativa como una empresa dedicada a la comercialización y exportación de productos del guarango.

Las acciones conferirán a sus respectivos titulares derechos y obligaciones, salvo por lo expresamente previsto en el Estatuto de la empresa. Las participaciones se encontrarán sometidas a ciertas limitaciones en cuanto a su transferencia.

Para el tipo de empresa propuesta se considera pertinente la elaboración de un estatuto que regule su funcionamiento.

4.3. Constitución de la empresa

Reglamento a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria

Decreto No.1061

Registro Oficial Suplemento 648 de 27 de febrero de 2012

Estado: Vigente

Rafael Correa Delgado

PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPÚBLICA

Considerando: Que la Constitución de la República en su artículo 283 establece que el sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine; y, que la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios;

Que el artículo 147 de la Carta Magna dispone que es atribución y deber del Presidente Constitucional de la República el expedir los reglamentos necesarios para la aplicación de las leyes, sin contravenirlas ni alterarlas; Que de acuerdo con la Disposición Transitoria Décimo Séptima de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario el Presidente de la República debe dictar el reglamento a la ley; y, En ejercicio de la atribución conferida en el artículo 147, número 13 de la Constitución de la República,

Decreta: Expedir el siguiente REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO. Ver anexo 03.

4.4. Tipo de Empresa

COMPYTA será el tipo de empresa asociativa; la empresa se dedicara a la producción y comercialización de guarango en vaina.

La empresa comercializará 127,35 TM de vaina de guarango, proveniente de plantaciones existentes en las localidades descritas en el cuadro N° 01. A partir del quinto año se espera que la oferta sea de 318, 46 TM proveniente de las plantaciones de los socios productores.

Se debe tener en cuenta que la recolección del fruto se hace de manera formal y rudimentaria sin tener en cuenta los procedimientos de una buena cosecha por lo que con una adecuada sistematización desde la plantación hasta la comercialización se espera formar una verdadera cadena productiva que permita copar no menos del 90% de la demanda, con proyección a cubrir demandas en otros mercados nacionales e internacionales.

4.5. Razón Social, Logotipo, Slogan

4.5.1. Razón Social

Es el nombre y firma por los cuales una empresa es reconocida de forma colectiva, mixta o anónima. Es un atributo legal que constara en el acta de constitución de la empresa que permitirá que se la identifique de manera legal en el mercado.

La razón social de la empresa será:

Cooperativa de Microempresarios productores y Transformadores Agropecuarios de
Chimborazo

“COMPYTA CHIMBORAZO”

A través de la Asamblea general realizada con todos los socios del presente proyecto se pudo determinar la preferencia por este nombre para que identificase a la empresa dentro del mercado.

4.5.2. Logotipo

Un logotipo (coloquialmente conocido como logo) es un elemento gráfico, verbo visual o auditivo que identifica a una persona, empresa, institución o producto, que suele incluir símbolos claramente asociados a quienes representan.

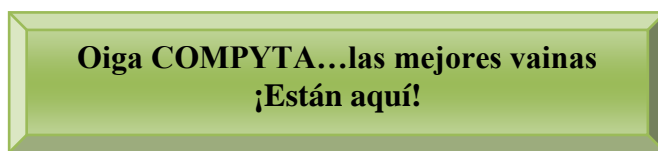
El logotipo de la empresa debe transmitir a los potenciales clientes una breve idea del tipo y clase de servicio que se va a brindar. Para la empresa el logotipo escogido y que va acorde a la razón social de la empresa se puede observar en el Anexo 04.

4.5.3. Slogan

Un lema publicitario o eslogan (anglicismo de slogan) es una frase memorable usada en un contexto comercial o político (en el caso de la propaganda) como expresión repetitiva de una idea o de un propósito publicitario para resumirlo y representarlo en un dicho.

Se considera el medio publicitario más efectivo para la atención sobre de un determinado producto; habitualmente remarca las cualidades o la calidad del mismo.

Con la intención de captar la atención de los potenciales hacia el servicio que se desea brindar el slogan para la empresa será:



4.6. Base Filosófica de la Empresa

4.6.1. Visión

Lograr sinergia de los diferentes actores de la cadena para incrementar la oferta

exportable y atender la demanda externa con equidad; facilitando la proposición de una oferta que posicione al guarango en el mercado internacional, en los próximos 10 años.

4.6.2. Misión

Integrar la cadena productiva del guarango desde la plantación hasta la industrialización y comercialización del producto, para esto se ofrecerá asistencia técnica para manejar e implementar plantaciones de guarango, con sistemas silvopastoriles y agroforestales, con atención directa a la comunidad. Utilizando equipo humano, tecnológico, competitivos logrando así elevar su nivel de vida.

4.7. Objetivos estratégicos

Los objetivos estratégicos que se plantean estas fundamentados y encaminados a que la empresa progrese constantemente.

- Ofrecer un producto de calidad que satisfaga las necesidades y requerimientos del cliente y se asegure su fidelidad con la empresa.
- Incrementar la participación dentro del mercado durante los cinco primeros años en forma gradual.
- Disponer de una administración basada en procesos.

4.9. Estrategia Empresarial

4.9.1. Estrategia del Negocio

Con la venta de vaina de guarango se pretende satisfacer las necesidades de la industria de cueros de la provincia de Tungurahua.

La cooperatividad de 60 productores de guarango en la provincia de Chimborazo, con acceso a asistencia y manejo tecnificado, permite la producción y comercialización directa de la vaina, teniendo una participación activa en el mercado interno y comercializando de forma directa a empresas exportadoras, evitando así a los intermediarios que pagan precios bajos a los productores, lo que

se traduce en rentabilidad para el socio.

Para lo que se buscará acercamientos con los gobiernos locales de la provincia de Chimborazo y otras instituciones para trabajar en la reforestación productiva con agricultores rurales ubicados en la provincia antes mencionada, identificando zonas donde existan las condiciones favorables para el desarrollo de esta especie.

Recalcando o haciendo énfasis en nuestras ventajas competitivas como son las siguientes.

- Acceso a mercado directo para la comercialización de la vaina de guarango
- Demanda del producto por parte de las tenerías y exportadoras.
- El producto se utiliza en industrias locales
- Áreas con potencial productivo para el guarango
- Existe investigación técnica y científica en el tema del guarango esto permite el desarrollo de una estrategia de manejo forestal adecuado.

4.8.1.1. Determinación del Precio

Actualmente el productor vende al intermediario quien le paga entre \$ 0,21 y 0,29 por Kg de vaina; el Comité de Comercialización pagará el precio de \$ 0,32/Kg de vaina cosechada, a beneficiarios del proyecto de forestación; \$0,29/Kg de vaina cosechada, a productores no beneficiarios y \$0,25/Kg de vaina en árbol.

El precio oficial para las empresas mayoristas será de \$ 0,40/Kg en el centro de acopio de la Asociación, el transporte corre cuenta del Comité.

4.8.1.6. Determinación del Pago

COMPYTA será un modelo para que la comercialización se sintetice en la formalización del mercado, a través de acuerdos de compra-venta entre los productores organizados y asociados, y las empresas exportadoras, evitando así la intermediación por parte de otros agentes, favoreciendo el incremento de los beneficios a los agricultores productores del guarango.

El tesorero del Comité de Comercialización será el encargado de pagar en efectivo y al contado la vaina de guarango comprada.

El promotor-Coordenador será el encargado de cobrar en efectivo o cheque, al contado el producto vendido.

La empresa iniciará la comercialización de vaina de guarango con las Tenerías de la provincia de Tungurahua, Comercial Montero y con el CONAPROG por ser las empresas interesadas en la compra del producto. El pago por parte de estos clientes será al contado.

4.8.1.7. Determinación de las Operaciones

Para iniciar se pretende comprar vaina de guarango en los dos ciclos productivos del año en el Cantón Guano, posterior buscar más producción en el Cantón Alausí; lo que permitirá ofrecer a las Tenerías dos veces por año en los meses de Julio-Agosto y Diciembre-Enero; se ofrecerá guarango de calidad lo que se constituirá en una fortaleza del Comité.

4.8.1.8. Estrategia de Distribución

Antes del envío se almacenará la vaina en lugares adecuados, libres de humedad evitando mezclarse con otros materiales extraños al producto, estos locales deben reunir ciertas condiciones de limpieza y salubridad; pues aquí se verificará que el producto esté en condiciones aptas para la entrega: óptimo contenido de humedad, porcentaje % de pureza y peso acordado.

La empresa contará con servicio de transporte desde el centro de acopio hacia los compradores, para así asegurar el buen trato del producto para reducir las pérdidas por trituración de vaina en el proceso de embarque y desembarque del producto.

4.8.1.9. Promoción

Para dar a conocer la vaina de guarango; las visitas comerciales en las que se obsequiaran muestras gratis del producto para probar la calidad de nuestra vaina, acompañadas de la propuesta comercial de la Asociación, entrega de un video

institucional en el que se resaltarán aspectos importantes de la empresa; tratos preferenciales a clientes que adquieran mayores volúmenes y paguen al contado, creación de un sitio web para brindar información clara y detallada del proceso de producción, tarjetas de presentación y participación en ferias; son herramientas de promoción que le ayudarán a situarse en el mercado a COMPYTA.

4.9. Principios y Valores

4.9.1. Principios

La cooperativa, en el ejercicio de sus actividades, además de los principios constantes en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y las prácticas de buen gobierno cooperativo que constarán en el reglamento interno, cumplirá con los siguientes principios universales del cooperativismo:

1. Membresía abierta y voluntaria;
2. Control democrático de los miembros;
3. Participación económica de los miembros;
4. Autonomía e independencia;
5. Educación, formación e información;
6. Cooperación entre cooperativas; y,
7. Compromiso con la comunidad.

La cooperativa no concederá privilegios a ninguno de sus socios, ni aún a pretexto de ser directivo, fundador o benefactor, ni los discriminará por razones de género, edad, etnia, religión o de otra naturaleza.

4.9.2. Valores

Define el conjunto de principios, creencias, reglas que regulan la gestión de la organización. Constituyen la filosofía institucional y el soporte de la cultura organizacional.

Los principios y valores que el empresa aplicara y podrá en práctica están dirigidos hacia el servicio y el bienestar de todos sus clientes.

4.9.3. Valores Empresariales

- **Eficiencia**

Tener la capacidad de producción y comercialización de acuerdo a las especificaciones del cliente evitando contratiempos, tardanzas y si se presentare el caso, solucionar un problema efectivamente.

- **Responsabilidad**

Responder a las exigencias de nuestros clientes de acuerdo a nuestras capacidades y cumpliendo cabalmente los contratos que la empresa tenga.

- **Puntualidad**

Saber estar en el momento indicado a la hora precisa. La puntualidad al momento de entregar el producto será una característica básica de esta empresa.

- **Seguridad**

Brindar la confianza a nuestros clientes al momento de entregar nuestro producto.

- **Honestidad**

Manejar este negocio encaminado al servicio al cliente poniendo todos nuestros recursos a su disposición para que encuentre todo lo que busca en un solo lugar.

- **Servicio Personalizado**

Tener la capacidad de comprender la diversidad de gustos que cada cliente pueda tener y adaptarse a las necesidades y exigencias de cada cliente, convirtiéndose en un nuevo reto para la empresa cada nuevo proyecto o contrato que emprenda.

4.10. La Organización

La Cooperativa de Producción Agrícola Microempresarios, productores y Transformadores de guarango de Chimborazo “COMPYTA”, será una empresa social conformada por 60 socios de tres localidades de dicha provincia; cuyo objetivo mediante la comercialización, ligándola al mercado en forma directa; es que las

condiciones técnicas y de negociación se reviertan a favor de los agricultores, los cuales obtendrán mayores beneficios de la actividad, favoreciendo la revaloración de su trabajo e incrementando sus ingresos.

Existen hasta el momento 33 mil plantas de guarango establecidas en 50 hectáreas de cultivo, cuyo destino es la producción técnica de vaina, para su comercialización en el mercado nacional; siendo la oferta potencial de 318,46 TM al año a partir del 2015 con un incremento anual del 15% en la productividad.

4.11. Organigrama Estructural

En la Fig. 03 observamos la estructura participativa de COMPYTA Chimborazo estará conformada inicialmente por dos localidades del cantón Guano y una localidad del Cantón Riobamba con un total de 60 socios quienes son productores de guarango. Se tiene previsto la incorporación de más socios, agricultores de la zona y de la provincia.

Estará organizada de la siguiente manera:

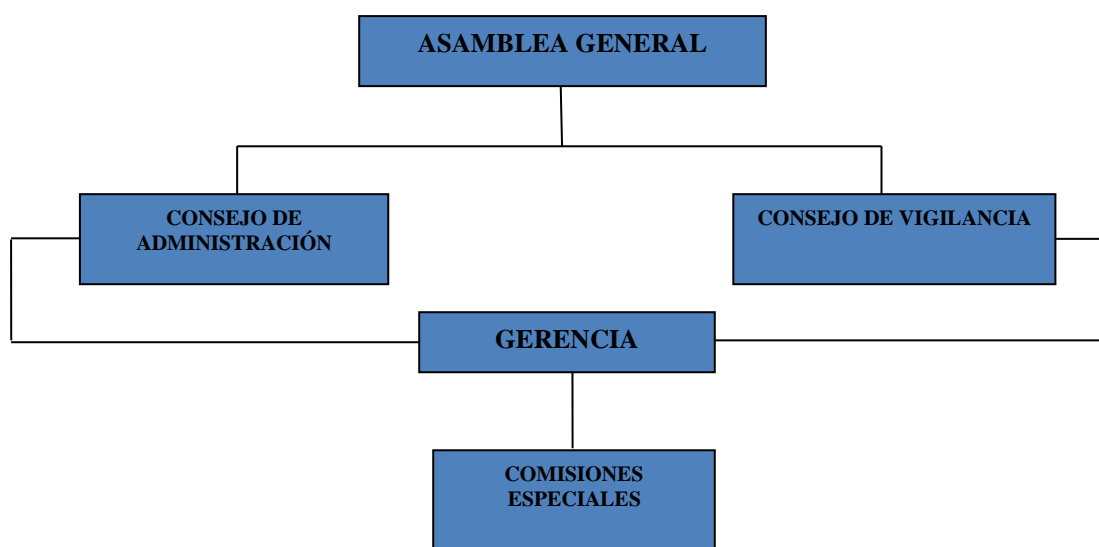


Fig. 03. Estructura Organizativa del COMPYTA

4.11.2. Análisis del Organigrama Estructural

Estructura Interna: El gobierno, dirección, administración y control Interno de la Cooperativa, se ejercerán por medio de los siguientes organismos:

1. Asamblea General de Socios o de Representantes;
2. Consejo de Administración;
3. Consejo de Vigilancia;
4. Gerencia; y,
5. Comisiones Especiales

El organigrama estructural de la empresa COMPYTA no será muy extenso, posee las áreas básicas de acuerdo a su Cadena de Valor, cada área tiene un responsable y en conjunto las actividades de la empresa gira en torno a esas áreas.

El personal cumplirá con los perfiles profesionales previamente determinados y de acuerdo a las funciones que desempeñará dentro de la organización.

4.12. Descripción de funciones

COMPYTA estará compuesta por:

Asamblea General

Atribuciones: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y las que constaren en el Reglamento Interno, la Asamblea General, tendrá las siguientes atribuciones:

1. Aprobar y reformar el Estatuto Social, el Reglamento Interno y el Reglamento de Elecciones;
2. Elegir a los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia;
3. Remover a los miembros de los Consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
4. Aprobar o rechazar los estados financieros, el balance social y los informes de los Consejos y de Gerencia. La resolución de remoción de los directivos por rechazo de los informes de gestión, será tomada, previo ejercicio del derecho a la defensa, dentro de la misma asamblea.

5. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con sus respectivos presupuestos;
6. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la Cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el Reglamento Interno
7. Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;
8. Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución;
9. Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios;
10. Aprobar el Reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación del Presidente y directivos, que en conjunto, no podrán exceder, del 10% del presupuesto para gastos de administración de la cooperativa;
11. Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación;
12. Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor interno, la Asamblea General procederá a designar su reemplazo, dentro de treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales;
13. Conocer las tablas de remuneraciones y de los ingresos que, por cualquier concepto, perciban el Gerente y los ejecutivos de la organización;
14. Autorizar la emisión de obligaciones de libre negociación en el mercado de valores, aprobando las condiciones para su redención.

Consejo de Administración

Atribuciones: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y el Reglamento Interno de la cooperativa, son atribuciones y deberes del Consejo de Administración, los siguientes:

1. Cumplir y hacer cumplir los principios establecidos en el artículo 4 de la ley y los valores y principios del cooperativismo;
2. Planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa;
3. Aprobar políticas institucionales y metodologías de trabajo;

4. Proponer a la asamblea reformas al estatuto social y reglamentos que sean de su competencia;
5. Dictar los reglamentos de administración y organización internos, no asignados a la Asamblea General;
6. Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de socios;
7. Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. La sanción con suspensión de derechos, no incluye el derecho al trabajo. La presentación del recurso de apelación, ante la Asamblea General, suspende la aplicación de la sanción;
8. Designar al Presidente, Vicepresidente y Secretario del Consejo de Administración; y comisiones o comités especiales y removerlos cuando inobservaren la normativa legal y reglamentaria;
9. Nombrar al Gerente y Gerente subrogante y fijar su retribución económica;
10. Fijar el monto y forma de las cauciones, determinando los obligados a rendirlas;
11. Autorizar la adquisición de bienes muebles y servicios, en la cuantía que fije el Reglamento Interno;
12. Aprobar el plan estratégico, el plan operativo anual y su presupuesto y someterlo a conocimiento de la Asamblea General;
13. Resolver la afiliación o desafiliación a organismos de integración representativa o económica;
14. Conocer y resolver sobre los informes mensuales del Gerente;
15. Resolver la apertura y cierre de oficinas operativas de la cooperativa e informar a la Asamblea General;
16. Autorizar el otorgamiento de poderes por parte del Gerente;
17. Informar sus resoluciones al Consejo de Vigilancia;
18. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la cooperativa con sus respectivos presupuestos;
19. Señalar el número y valor mínimos de certificados de aportación que deban tener los socios y autorizar su transferencia, que sólo podrá hacerse entre socios o a favor de la Cooperativa;
20. Fijar el monto de las cuotas ordinarias y extraordinarias para gastos de administración u otras actividades, así como el monto de las multas por inasistencia injustificada a la Asamblea General.

Consejo de Vigilancia

ATRIBUCIONES: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y el Reglamento Interno, son atribuciones y deberes del Consejo de Vigilancia, los siguientes:

1. Nombrar de su seno al Presidente y Secretario del Consejo;
2. Controlar las actividades económicas de la cooperativa;
3. Vigilar que la contabilidad de la cooperativa se ajuste a las normas técnicas y legales vigentes;
4. Realizar controles concurrentes y posteriores sobre los procedimientos de contratación y ejecución, efectuados por la cooperativa;
5. Efectuar las funciones de auditoría interna, hasta cuando la cooperativa exceda de 200 socios o 500.000 dólares de activos;
6. Vigilar el cumplimiento de las recomendaciones de auditoría, debidamente aceptadas;
7. Presentar a la Asamblea General un informe conteniendo su opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros, balance social y la gestión de la cooperativa;
8. Proponer ante la Asamblea General, la terna para la designación de auditor interno y externo;
9. Observar cuando las resoluciones y decisiones del Consejo de Administración y del Gerente, en su orden, no guarden conformidad con lo resuelto por la Asamblea General, contando previamente con los criterios de la gerencia;
10. Informar al Consejo de Administración y a la Asamblea General, sobre los riesgos que puedan afectar a la cooperativa;
11. Solicitar al Presidente que se incluya en el orden del día de la próxima Asamblea General, los puntos que crea conveniente, siempre y cuando estén relacionados directamente con el cumplimiento de sus funciones;
12. Efectuar arquezos de caja, periódica u ocasionalmente, y revisar la contabilidad de la cooperativa, a fin de verificar su veracidad y la existencia de sustentos adecuados para los asientos contables;
13. Elaborar el expediente, debidamente sustentado y motivado, cuando pretenda solicitar la remoción de los directivos o Gerente y notificar con el mismo a los implicados, antes de someterlo a consideración de la Asamblea General;

14. Instruir el expediente sobre infracciones de los socios, susceptibles de sanción con exclusión, cuando sea requerido por el Consejo de Administración, aplicando lo dispuesto en el Reglamento Interno;

15. Recibir y tramitar denuncias de los socios, debidamente fundamentadas, sobre violación a sus derechos por parte de Directivos o Administradores de la Cooperativa; y, formular las observaciones pertinentes en cada caso.

Sin perjuicio de las observaciones que pueda formular el Consejo de Vigilancia, el Consejo de Administración podrá ejecutar sus resoluciones bajo su responsabilidad, no obstante lo cual, esta decisión deberá ser, obligatoriamente, puesta en conocimiento de la siguiente Asamblea General.

Gerente

Atribuciones.- Además de las previstas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y las que constaren en el Reglamento Interno, son atribuciones y responsabilidades del Gerente:

- 1.** Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la Ley, su Reglamento y el presente Estatuto Social;
- 2.** Proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa;
- 3.** Presentar al Consejo de Administración el plan estratégico, el plan operativo y su proforma presupuestaria; los dos últimos máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente;
- 4.** Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al Consejo de Administración;
- 5.** Contratar, aceptar renuncias y dar por terminado contrato de trabajadores, cuya designación o remoción no corresponda a otros organismos de la cooperativa y de acuerdo con las políticas que fije el Consejo de Administración;
- 6.** Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa, en base a la disponibilidad financiera;
- 7.** Mantener actualizado el registro de certificados de aportación;
- 8.** Informar de su gestión a la Asamblea General y al Consejo de Administración;

9. Suscribir los cheques de la cooperativa, individual o conjuntamente con el Presidente, conforme lo determine el Reglamento Interno. Cuando el Reglamento Interno disponga la suscripción individual, podrá delegar esta atribución a administradores de sucursales o agencias, conforme lo determine la normativa interna;
10. Cumplir y hacer cumplir las decisiones de los órganos directivos;
11. Contraer obligaciones a nombre de la cooperativa, hasta el monto que el Reglamento Interno o la Asamblea General le autorice;
12. Suministrar la información personal requerida por los socios, órganos internos de la cooperativa o por la Superintendencia;
13. Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa;
14. Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa;
15. Asistir, obligatoriamente, a las sesiones del Consejo de Administración, con voz informativa, salvo que dicho consejo excepcionalmente disponga lo contrario; y, a las del Consejo de Vigilancia, cuando sea requerido;
16. Ejecutar las políticas sobre precios de bienes y servicios que brinde la cooperativa, de acuerdo con los lineamientos fijados por el Consejo de Administración;

Comisiones Especiales

Integración: Las Comisiones especiales serán permanentes u ocasionales. Las designará el Consejo de Administración con tres vocales que durarán un año en sus funciones, pudiendo ser reelegidos por una sola vez y removidos en cualquier tiempo.

Las comisiones especiales permanentes cumplirán las funciones determinadas en el Reglamento Interno. Las comisiones ocasionales, cumplirán las funciones que el Consejo de Administración les encargue.

Presidente

Atribuciones: El Presidente del Consejo de Administración, lo será también de la cooperativa y de la Asamblea General, durará dos años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal en dicho consejo y, además de las atribuciones constantes en las normas jurídicas que rigen la organización y funcionamiento de la cooperativa; tendrá las siguientes:

1. Convocar, presidir y orientar las discusiones en las Asambleas Generales y en las reuniones del Consejo de Administración;
2. Dirimir con su voto los empates en las votaciones de Asamblea General;
3. Presidir todos los actos oficiales de la cooperativa;
4. Suscribir los cheques conjuntamente con el Gerente, siempre y cuando el Reglamento Interno así lo determine.
5. Representar a la cooperativa ante organismos de integración representativa o autoridades gubernamentales;
6. Resolver los asuntos urgentes e impostergables, de competencia del Consejo de Administración, debiendo informar, en la primera sesión de dicho consejo o de Asamblea General.

El Vicepresidente cumplirá las funciones que le sean encargadas por el Presidente y las delegaciones dispuestas por el Consejo de Administración. En caso de renuncia, ausencia, inhabilidad del Presidente, o encargo de la Presidencia, asumirá todos los deberes y atribuciones del Presidente.

Secretarios

Funciones: Los Secretarios de los Consejos y Comisiones serán elegidos obligatoriamente de entre los vocales de dichos organismos, con excepción del secretario del Consejo de Administración, quien será o no socio, pudiendo actuar también como Secretario de la cooperativa, formando parte de la nómina de sus empleados.

Además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, los

Secretarios tendrán las siguientes:

1. Elaborar las actas de las sesiones y conservar los libros correspondientes;
2. Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente del Consejo o Comisión que corresponda;
3. Tener la correspondencia al día;
4. Llevar un registro de resoluciones, de la Asamblea General y de los Consejos de Administración, Vigilancia o Comisiones, según corresponda;

5. Custodiar y conservar ordenadamente el archivo; y,
6. Notificar las resoluciones.

Además de las atribuciones y deberes señalados, el Secretario del Consejo de Administración y de la Asamblea General, tendrá las siguientes:

1. Registrar la asistencia a sesiones de la Asamblea General y del Consejo de Administración;
2. Llevar el registro actualizado de la nómina de socios, con sus datos personales;
3. Desempeñar otros deberes que le sean asignados por la Asamblea General o el Consejo de Administración, siempre que no violen disposiciones de la Ley, su Reglamento, el presente Estatuto o su Reglamento Interno.

4.12.1. Perfiles profesionales

Del Gerente

Requisitos: Para ser designado Gerente de la Cooperativa, el postulante deberá acreditar experiencia en gestión administrativa preferentemente acorde con el objeto social de la cooperativa; y, capacitación en economía social y solidaria y cooperativismo, además de la condiciones previstas en el reglamento interno.

El Gerente deberá rendir caución previo al registro de su nombramiento.

El Gerente, sea o no socio de la cooperativa, es el representante legal de la misma, su mandatario y administrador general. Será contratado bajo el Código Civil sin sujeción a plazo, debiendo ser afiliado al Seguro Social, sin que ello implique relación laboral.

Consejos de Administración y Vigilancia

Requisitos: Para que un socio o representante, sea designado vocal de los consejos debe por lo menos cumplir los siguientes requisitos:

1. Tener al menos dos años como socio en la cooperativa;

2. Acreditar al menos veinte horas de capacitación en el área de sus funciones, antes de su posesión;
3. Estar al día en sus obligaciones económicas con la cooperativa;
4. Acreditar la formación académica necesaria, cuando el nivel en que la cooperativa sea ubicada, así lo demande;
5. No haber sido reelegido en el periodo inmediato anterior; y,
6. No tener relación de parentesco, hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, ni relación conyugal o unión de hecho con otro de los vocales ni con el Gerente.

El período de duración de los vocales de los consejos, regirá a partir del registro del nombramiento en la Superintendencia, hasta tanto, continuarán en funciones, los vocales cuyo período haya fenecido.

En la medida de lo posible, los consejos respetarán la equidad de género.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Es una síntesis cuantitativa que demuestra con un margen razonable de seguridad, la puesta en marcha del proyecto con los recursos programados y la capacidad de pago que la empresa puede tener.

El Estudio Financiero es una metodología para medir la rentabilidad del proyecto, la estructura financiera futura de la empresa tomando en cuenta dos escenarios, el primero con inversión propia y el segundo con financiamiento de terceros.

5.1. Presupuestos

Se le llama presupuesto al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

Elaborar un presupuesto permite a las empresas, los gobiernos, las organizaciones privadas o las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos.”

5.1.1. Presupuesto de Inversión

Dentro del Presupuesto de Inversión del proyecto se detallan sus Activos Fijos como maquinaria y equipo, Activos Intangibles o pre operacionales y el Capital de Trabajo Inicial que la empresa requiere para el inicio de sus operaciones.

Es todo cuanto la empresa requiere para iniciar sus actividades respondiendo a los requerimientos del mercado y a la capacidad de producción esperada. La mayor inversión se realizara en maquinarias y equipos como se demuestra en el cuadro N°09.

Cuadro N° 09. : Presupuesto de Inversiones

COMPYTA CHIMBORAZO				
PRESUPUESTO DE INVERSION				
1. MANO DE OBRA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	%
PERSONAL ADMINISTRATIVO	1	3.800,00	3.800,00	
TECNICO DE CAMPO	1	2.000,00	2.000,00	
BODEGUEROS ESTIVADORES	1	1.268,26	1.268,26	
	TOTAL	7.068,26	7.068,26	20.2%
2. MAQUINARIA Y EQUIPO				
EQUIPOS	1	3.835,00	3.835,00	
MATERIAL FUNGIBLE	1	4.470,90	4.470,90	
MATERIALES E INSTRUMENTOS	1	5.116,99	5.116,99	
GASTOS DE COMERCIALIZACION(TRANSPORTE Y DISTRIBUCION)	1	1.293.63	1.293.63	
	TOTAL	14.716,52	14.716,52	42.%
3. ADECUACIONES				
OFICINA	1	180,00	180,00	
BODEGA	1	500,00	500,00	
CENTRO DE ACOPIO	1	500,00	500,00	
	TOTAL	1.180,00	1.180,00	3.37%
4. MUEBLES ENSERES Y OTRAS INVERSIONES				
MOBILIARIO PARA ADMINISTRACION	1	1.490,00	1.490,00	
MOBILIARIO PARA BODEGA	1	900,00	900,00	
	TOTAL	2.390,00	2.390,00	6.8%
5. DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES				
GASTOS DE CONSTITUCION	1	2.000,00	2.000,00	
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	1	1.500,00	1.500,00	
MARKETING	1	1.268,26	1.268,26	
GASTOS IMPREVISTOS	1	1.466,21	1.466,21	
	TOTAL	6.234,47	6.234,47	17.8%
CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			3.410,75	9.83%
INVERSION TOTAL INICIAL		35.000,00	35.000,00	100%

FUENTE: BIORECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

5.1.1.1. Activos Fijos

Los activos Fijos son todos aquellos bienes inmobiliarios o propiedades de carácter estable de una empresa que no están destinados para su venta sino para la producción de bienes y servicios que dicha empresa ofrece.

Los Activos Fijos de COMPYTA son:

1. Maquinaria y equipo
2. Adecuaciones
3. Muebles, enseres y otras inversiones

En el Cuadro N° 10 se detalla el presupuesto de los Activos Fijos de COMPYTA Chimborazo.

Cuadro N° 10. Activos Fijos de COMPYTA

COMPYTA			
PRESUPUESTO DE INVERSIONES ACTIVOS FIJOS			
1. MANO DE OBRA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PERSONAL ADMINISTRATIVO	1	3800,00	3800,00
TECNICO DE CAMPO	1	2000,00	2000,00
BODEGUEROS ESTIVADORES	1	1268,26	1268,26
	TOTAL	7068,26	7068,26
2. MAQUINARIA Y EQUIPO			
EQUIPOS	1	3835,00	3835,00
MATERIAL FUNGIBLE	1	4470,90	4470,90
MATERIALES E INSTRUMENTOS	1	5116,99	5116,99
GASTOS DE COMERCIALIZACION(TRANSPORTE Y DISTRIBUCION)	1	1293,63	1293,63
	TOTAL	14716,52	14716,52
3. ADECUACIONES			
OFICINA	1	180,00	180,00
BODEGA	1	500,00	500,00
CENTRO DE ACOPIO	1	500,00	500,00
	TOTAL	1180,00	1180,00
4. MUEBLES ENSERES Y OTRAS INVERSIONES			
MOBIILIARIO PARA ADMINISTRACION	1	1490,00	1490,00
MOBILIARIO PARA BODEGA	1	900,00	900,00
	TOTAL	2.390,00	2.390,00

FUENTE: BIORECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

5.1.1.2. Activos Intangibles

Son bienes de naturaleza no corporal o física que la empresa necesita adquirir para el inicio de su actividad económica.

Dentro de los Activos Intangibles de COMPYTA, se encuentran los gastos diferidos y amortizables de la empresa como se detalla en el Cuadro N° 11.

Cuadro N°11. Activos intangibles de COMPYTA

COMPYTA			
PRESUPUESTO DE INVERSIONES -ACTIVOS FIJOS			
DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCION	1	2.000,00	2.000,00
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	1	1.500,00	1.500,00
MARKETING		1.268,26	1.268,26
GASTOS IMPREVISTOS	1	1.466.21	1.466.21
	TOTAL	6.234,47	6.234,47

FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA

ELABORADO POR: MARÍA JARA

5.1.1.3.Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo representa todos los recursos que la empresa necesita para desarrollar sus actividades durante un periodo de corto plazo.

Se concluye que para el inicio de sus operaciones la empresa “COMPYTA” debe contar con un Capital de Trabajo inicial de \$ **3.410,75** al inicio de sus operaciones.

5.1.1.4.Cronograma de Inversiones

Para el presente proyecto, la línea de tiempo se proyecta a 10 años, de cada uno de sus activos de acuerdo a su naturaleza y a la normatividad contable que los rige. Dentro del valor de salvamento se encuentran el valor residual de los activos al término de su vida útil.

En el Cuadro N° 12 se detalla la inversión inicial que hará COMPYTA Chimborazo para iniciar con la comercialización de su producto.

Cuadro N° 12. Cronograma de Inversión.

Detalle	Valor Anual							
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
1. MANO DE OBRA								
PERSONAL ADMINISTRATIVO	3.800,00	3.914,00	4.031,42	4.152,36	4.276,93	4.405,24	4.537,40	4.673,52
TECNICO DE CAMPO	2.000,00	206,00	2.121,80	2.185,45	2.251,02	2.318,55	2.388,10	2.459,75
BODEGUEROS ESTIVADORES	1.268,26	1.306,31	1.345,50	1.385,86	1.427,44	1.470,26	1.514,37	1.559,80
2. MAQUINARIA Y EQUIPO								
EQUIPOS	3.835,00	3.950,05	4.068,55	4.190,61	4.316,33	4.445,82	4.579,19	4.716,57
MATERIAL FUNGIBLE	4.470,90	4.605,03	4.743,18	4.885,47	5.032,04	5.183,00	5.338,49	5.498,64
MATERIALES E INSTRUMENTOS	5.116,99	5.270,50	5.428,61	5.591,47	5.759,22	5.931,99	6.109,95	6.293,25
GASTOS DE COMERCIALIZACION(TRANSPORTE Y DISTRIBUCION)	1.293,63	1332,44	1.372,41	1.413,58	1.455,99	1.499,67	1.544,66	1.591,00
3. ADECUACIONES								
OFICINA	180,00	185,40	190,96	196,69	202,59	208,67	214,93	221,38
BODEGA	500,00	515,00	530,45	546,36	562,75	579,64	597,03	614,94
CENTRO DE ACOPIO	500,00	515,00	530,45	546,36	562,75	579,64	597,03	614,94
4. MUEBLES ENSERES Y OTRAS INVERSIONES								
MOBILIARIO PARA ADMINISTRACION	1.490,00	1.534,70	1.580,74	1.628,16	1.677,01	1.727,32	1.779,14	1.832,51
MOBILIARIO PARA BODEGA	900,00	927,00	954,81	983,45	1.012,96	1.043,35	1.074,65	1.106,89
5. DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES								
GASTOS DE CONSTITUCION	2.000,00	2.060,00	2.121,80	2.185,45	2.251,02	2.318,55	2.388,10	2.459,75
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	1.500,00	1.545,00	1.591,35	1.639,09	1.688,26	1.738,91	1.791,08	1.844,81
MARKETING	1.268,26	1.306,31	1.345,50	1.385,86	1.427,44	1.470,26	1.514,37	1.559,80
GASTOS IMPREVISTOS	1.466,21	1.510,20	1.555,50	1.602,17	1.650,23	1.699,74	1.750,73	1.803,25
TOTAL	31.589,25	30.682,94	33.513,04	34.518,39	35.553,98	36.620,61	37.719,22	38.850,80

FUENTE: BIORECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

5.1.1.5.Presupuestos de Operación

El presupuesto de operación contempla todos los egresos de la empresa destinados a la producción del servicio y la estimación de ingresos que la empresa obtendrá por brindar el servicio de venta de vaina de guarango.

5.1.2. Presupuesto de Ingreso

El presupuesto de ingresos de la empresa está compuesto por el total de ventas locales y nacionales que realice anualmente, considerando un porcentaje de desperdicio (perdida) de materia prima.

“COMPYTA”, tendría los siguientes ingresos esperados:

Los ingresos principales para la empresa se derivan de la venta de vaina de guarango, la prestación del servicio antes, durante la entrega del producto representa un ingreso complementario para la empresa. Como se detalla en el cuadro N°13.

5.1.3. Presupuesto de Egresos

Los egresos iniciales están conformados por la inversión inicial necesaria que la empresa debe realizar, se toma en cuenta el capital de trabajo y el total de inversión en el año cero ya que estos montos van a ser utilizados para poner en marcha las actividades diarias de la empresa con el fin de generar ventas y resultados al final del periodo contable.

Dentro de los egresos más representativos que la empresa presenta son la Mano de Obra directa que suman anualmente \$ **7068,26** y la Materia Prima y/o Materiales Directos que para la empresa representan \$ **23547,80** al año. Que se detalla en el cuadro N° 14.

5.1.3.1.Amortizaciones

La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

Cuadro N°13. Ingresos Proyectados por la venta de vaina de Guarango.

Año	Cantidad de Vaina Kg	Margen de Utilidad Kg	Ingresos Proyectados \$
2013	126826	0,08	10.146,06
2014	126826	0,08	10.146,06
2015	126826	0,08	10.146,06
2016	126826	0,08	10.146,06
2017	317064	0,08	25.365,15
2018	364624	0,08	29.169,92
2019	419318	0,08	33.545,41
2020	482215	0,08	38.577,22

FUENTE: BIO-RECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

Se emplea referido a dos ámbitos diferentes casi opuestos: la amortización de un activo y la amortización de un pasivo. En ambos casos se trata de un valor, con una duración que se extiende a varios periodos o ejercicios, para cada uno de los cuales se calcula una amortización, de modo que se reparte ese valor entre todos los periodos en los que permanece.

Amortizar es el proceso financiero mediante el cual se extingue, gradualmente, una deuda por medio de pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

En las amortizaciones de una deuda, cada pago o cuota que se entrega sirve para pagar los intereses y reducir el importe de la deuda. Se detalla en el cuadro N°15.

5.1.3.2. Depreciaciones

El término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

Cuadro N° 14. Presupuesto de Egresos

Detalle	Valor Anual								
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
1. MANO DE OBRA									
PERSONAL ADMINISTRATIVO		3.800,00	3914	4.031,42	4.152,36	4.276,93	4.405,24	4.537,40	4.673,52
TECNICO DE CAMPO		2.000,00	2060	2.121,80	2.185,45	2.251,02	2.318,55	2.388,10	2.459,75
BODEGUEROS ESTIVADORES		1.268,26	1.306,31	1.345,50	1.385,86	1.427,44	1.470,26	1.514,37	1.559,80
2. MAQUINARIA Y EQUIPO									
EQUIPOS	3.835,00	3.835,00	3.950,05	4.068,55	4.190,61	4.316,33	4.445,82	4.579,19	4.716,57
DEPRECIACIÓN ANUAL DE EQUIPOS DE OFICINA		1.278,33	1.316,68	1.356,18	1.396,87	1.438,77	1.481,93	1.526,39	1.572,18
MATERIAL FUNGIBLE		4.470,90	4.605,03	4.743,18	4.885,47	5.032,04	5.183,00	5.338,49	5.498,64
MATERIALES E INSTRUMENTOS		5.116,99	5.270,50	5.428,61	5.591,47	5.759,22	5.931,99	6.109,95	6.293,25
GASTOS DE COMERCIALIZACION(TRANSPORTE Y DISTRIBUCION)		1.293,63	1.332,44	1.372,41	1.413,58	1.455,99	1.499,67	1.544,66	1.591,00
3. ADECUACIONES									
OFICINA		180,00	185,4	190,962	196,69	202,59	208,67	214,93	221,38
BODEGA		500,00	515,00	530,45	546,36	562,75	579,64	597,03	614,94
CENTRO DE ACOPIO		500,00	515,00	530,45	546,36	562,75	579,64	597,03	614,94
4. MUEBLES ENSERES Y OTRAS INVERSIONES									
MOBILIARIO PARA ADMINISTRACION	2.390,00	1.490,00	1.534,70	1.580,741	1.628,16	1.677,01	1.727,32	1.779,14	1.832,51
MOBILIARIO PARA BODEGA		900,00	927,00	954,81	983,45	1.012,96	1.043,35	1.074,65	1.106,89
DEPRECIACIÓN ANUAL DE OTROS		239,00	246,17	253,56	261,16	269,00	277,07	285,38	293,94
5. DIFERIDAS Y OTRAS AMORTIZABLES									
GASTOS DE CONSTITUCION		2.000,00	2.060,00	2.121,80	2.185,45	2.251,02	2.318,55	2.388,10	2.459,75
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA		1.500,00	1.545,00	1.591,35	1.639,09	1.688,26	1.738,91	1.791,08	1.844,81
MARKETING		1.268,26	1.306,31	1.345,50	1.385,86	1.427,44	1.470,26	1.514,37	1.559,80
GASTOS IMPREVISTOS		1.466,21	1.510,20	1.555,50	1.602,17	1.650,23	1.699,74	1.750,73	1.803,25
TOTAL	(6.225,00)	33.106,58	34.099,78	35.122,77	36.176,46	37.261,75	38.379,60	39.530,99	40.716,91

**FUENTE: BIORCOLTE 2012
ELABORADO POR: MARÍA JARA**

Cuadro N° 15. Amortizaciones

COMPYTA CHIMBORAZO						
TABLA DE AMORTIZACION						
PRESTAMO ENTREGADO			35.000			
TASA DE INTERES ANUAL			16%			
PLAZO EN MESES			60			
PAGOS			ANUAL			
FECHA DE ENTREGA						
N°	Fecha de vencimiento	Saldo Inicial	Interés	Capital	A. Técnica	VALOR CUOTA
1	26-abr-13	35.000,00	5600,00	5.089,33	-	10.689,33
2	26-abr-14	29.910,67	4.785,71	5.903,62	-	10.689,33
3	26-abr-15	24.007,05	3.841,13	6.848,20	-	10.689,33
4	26-abr-16	17.158,85	2.745,42	7.943,91	-	10.689,33
5	26-abr-17	9.214,94	1.474,39	9.214,94	-	10.689,33

FUENTE: INVESTIGACIÓN

PROPIA

ELABORADO POR: MARÍA JARA

La depreciación es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público. Su distribución debe hacerse empleando los criterios de tiempo y productividad, mediante uno de los siguientes métodos: línea recta, suma de los dígitos de los años, saldos decrecientes, número de unidades producidas o número de horas de funcionamiento, o cualquier otro de reconocido valor técnico, que debe revelarse en las notas a los estados contables.

En el cuadro N°14. Se detalla la depreciación de activos fijos de COMPYTA.

5.1.3.3.Estructura de Financiamiento

Para financiar el 90.25% de la inversión total del presente proyecto, la empresa aplicara a un crédito directo en la Cooperativa Riobamba con una tasa de interés anual del 16% a cinco años plazo.

El servicio de deuda para “COMPYTA”, quedaría estructurado como se detalla en el cuadro N° 15.

El total de la inversión a financiarse a través de crédito es de **\$ 35.000** generando un interés total de **\$ 18.446,65** durante todo el periodo de vigencia del crédito.

5.1.3.4. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas en el cual la empresa equilibra el valor de la producción con los gastos necesarios para realizarla; es decir, en el punto de equilibrio los costos totales son iguales a los ingresos totales. En otros términos es el punto donde la empresa ni pierde ni gana dinero. Las utilidades solo empiezan a percibirse cuando los ingresos por ventas superan el nivel de ese punto de equilibrio.

La deducción del punto de equilibrio es útil para estudiar las relaciones entre costos fijos, costos variables y los beneficios. En la práctica se utiliza ante todo para calcular el volumen mínimo de producción al que puede operarse sin ocasionar pérdidas y sin obtener utilidades.

El análisis del punto de equilibrio también es útil para:

- Orientar la decisión sobre el tamaño inicial y la tecnología a emplear (capacidad instalada).
- Realizar programaciones teniendo en cuenta la capacidad utilizada.
- Redefinir precios o tarifas para hacer factible el proyecto.

El punto de equilibrio para el presente proyecto esta determina en base a sus costos fijos y variables y las unidades monetarias totales que debe conseguir la empresa dentro de un periodo determinado para igualar sus costos de producción con los gastos incurridos al momento de brindar el servicio; o a su vez establecer el número de unidades (producción) que debe la empresa vender para alcanzar una equidad entre sus costos y gastos.

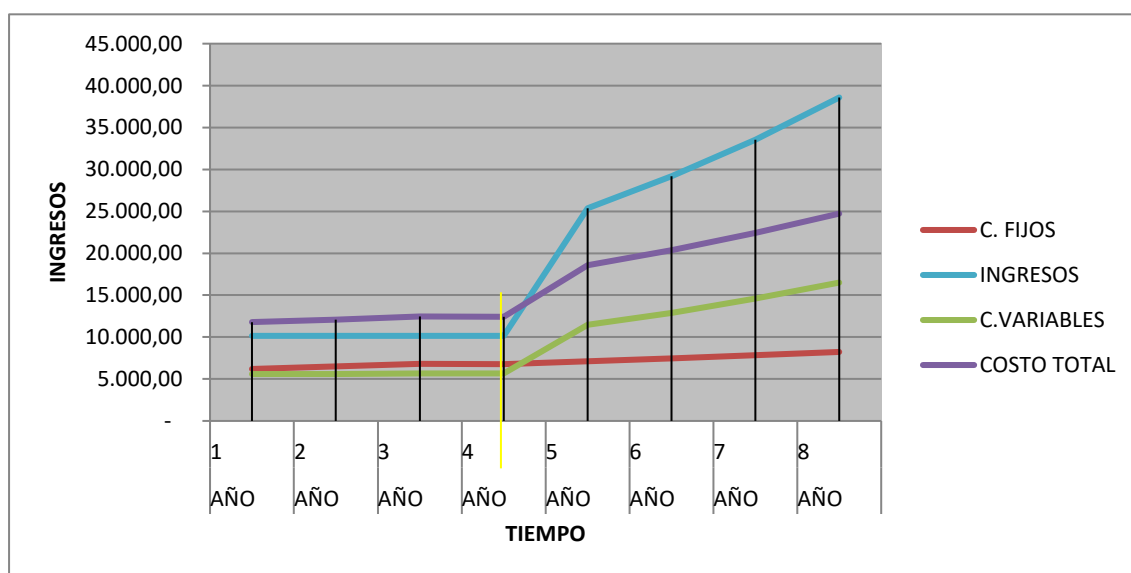
En el Cuadro N° 16 se detalla los valores que se grafican en la Fig. 04; donde punto de equilibrio lo tenemos a partir del cuarto año, lo que significa que a partir del quinto obtendremos rentabilidad o ganancia, por un incremento del 150% en las ventas.

Cuadro N° 16. Cuadro del Punto de Equilibrio de la empresa.

Periodo	Ingresos	Costos Fijos	Costos Variables	Costo Total	Excedente
AÑO 1	10.146,06	6.198,33	5.592,78	11.791,11	-1.645,05
AÑO 2	10.146,06	6.488,33	5.592,78	12.081,11	-1.935,05
AÑO 3	10.146,06	6.792,83	5.648,11	12.440,94	-2.294,88
AÑO 4	10.146,06	6.779,23	5.648,11	12.427,33	-2.281,27
AÑO 5	25.365,15	7.114,94	11.451,41	18.566,35	6.798,80
AÑO 6	29.169,92	7.467,43	12.887,72	20.355,15	8.814,77
AÑO 7	33.545,41	7.837,55	14.600,47	22.438,02	11.107,39
AÑO 8	38.577,22	8.226,18	16.499,98	24.726,16	13.851,06

FUENTE: BIORECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA



FUENTE: BIORECOLTE 2012

ELABORADO POR: MARÍA JARA

Fig. 04. Gráfico del punto de equilibrio

5.2. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite determinar la factibilidad de un proyecto y si éste es conveniente para el inversionista, luego de haber determinado la inversión inicial neta y los flujos de fondos.

La decisión de seleccionar una inversión se la puede realizar mediante la aplicación de los diversos métodos de evaluación como los Métodos Dinámicos o de Descuento.

5.2.1. Determinación de las tasas de descuento

Para determinar la tasa de descuento del proyecto se toma en cuenta tres factores fundamentales como son:

- Tasa de inflación 3%
- Prima al riesgo 5%
- Promedio tasa pasiva 4.53%

5.2.2.1. Valor Actual Neto

V.A.N.

El valor actual neto corresponde a \$ 10.044,77 lo que significa que el valor es mayor a 1 y la empresa es rentable.

5.2.2.2. Tasa Interna de Retorno

T.I.R.

El valor de la tasa interna de retorno es del 13%, lo que significa que es mayor al costo de oportunidad del dinero que es del 12%.

Después de haber realizado el análisis financiero podemos llegar a la conclusión de que la comercialización de la vaina de guarango es un negocio rentable.

Se recomienda que se incursione en el mercado internacional con la comercialización de subproductos del guarango; como el polvo y la goma cuyos potenciales tanto industriales como ecológicos generarán mayor rentabilidad y un

posicionamiento internacional de la COMPYTA Chimborazo.

5.2.2.3. Período de Recuperación de la Inversión

Es el tiempo estimado en el cual el proyecto recupera su inversión inicial. El periodo de repago del proyecto es de cuatro años aproximadamente.

5.2.2.4. Relación Beneficio/Costo

La razón B/C indica la ganancia que produzca el proyecto por cada unidad monetaria invertida.

Para el presente proyecto, la relación B/C es: \$ 1,67

Esto nos indica que por cada dólar invertido en la generación del servicio que la empresa brinda, se recupera \$ 1,67

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

- La investigación de campo nos demuestra que en las comunidades Langos San Andrés, Valparaíso, San José de Gaushi, Carrera Ambato, Santa Rosa de Guano, San Gerardo, La Providencia, Pungales, Guanando, San José de Chocón, Chingazo Alto, Chingazo Bajo, Libertad la Dolorosa, Alacao; la pobreza es extrema, los servicios básicos son muy limitados, sin embargo hay condiciones adecuadas para el cultivo del guarango, la ubicación favorece la comercialización de grandes volúmenes de producción.
- Existe potencial para desarrollar el cultivo del guarango en el cantón Guano, si se considera que la demanda interna insatisfecha es de 262,10 Tm, lo que significa incorporar por lo menos 100 hectáreas a su producción y aún más si se conoce que existe una demanda insatisfecha del 80% de harina de guarango a nivel mundial, Perú es el país que más harina exporta y representa aproximadamente el 20% de la demanda.
- Persiste el sistema clásico de comercialización, en donde el intermediario es el más beneficiado, los diferentes eslabones de la cadena productiva se han articulado informalmente. Las fortalezas y oportunidades del sector deben ser potencializadas adecuadamente a través de la conformación de asociaciones productoras de guarango, que integren las incipientes organizaciones existentes.
- En cuanto a los puntos críticos y ventajas comparativas se han determinado las siguientes: El cultivo de guarango no es inmediato, por lo menos se requiere cuatro años para iniciar con las primeras cosechas, lo que dificulta respuesta inmediata a los productores. El guarango es un cultivo perenne, tiene un tiempo de vida útil superior a los 60 años. Es un cultivo multipropósito (PMP), no solo es una fuente

natural de taninos, sino que es un componente ideal a ser incluido en sistemas agroforestales que modifica el clima, mejora el suelo, dinamiza el paisaje convirtiéndose en un atractivo turístico, capta CO₂, entre otras bondades que no están siendo aprovechadas convenientemente.

- La Investigación de Mercado permitió conocer expectativas de los potenciales clientes como sus requerimientos para comprar la vaina de guarango, que la empresa debe brindar seguridad, un buen servicio y productos de calidad a un precio razonable.
- De acuerdo a la ponderación que arrojó el Estudio de Mercado se conoció que el nombre con más aceptación para la nueva empresa sería Cooperativa de Microempresarios productores y Transformadores Agropecuarios de Chimborazo “COMPYTA”.
- Después de desarrollada la Evaluación Financiera del presente proyecto se demostró que, la TIR representa un 13%; en consecuencia, es rentable si el proyecto se financia a través de un préstamo pues de esta manera el riesgo de inversión se reduce.
- El tiempo de recuperación de la inversión desde el punto de vista del Proyecto es de 4 años. En este caso el periodo de recuperación de la inversión es menor a la duración del proyecto por lo que se garantiza la recuperación de la inversión.

6.2. RECOMENDACIONES

- Promover la asociatividad de los pequeños agricultores, en organizaciones gremiales en el sector de influencia del proyecto al fin de que logren conquistas ante los gobiernos seccionales para mejorar las condiciones de vida mediante la provisión de los servicios básicos; así como el fortalecimiento del cultivo y sistemas de comercialización del guarango.
- Consolidar la cadena productiva con la participación de todos los actores, donde los productores sean dueños de sus empresas comunitarias, dentro del marco de la economía social y solidaria.
- Interesar a los gobiernos locales y nacionales sobre la necesidad de emprender proyectos dentro de la línea de Conservación.
- Se recomienda que la empresa maneje un precio de venta que esté dentro del rango de \$12 a \$15 por saco de vaina de 28 kg, este precio responde al ingreso promedio mensual de los potenciales clientes y a la aceptación del mismo.
- La “Cooperativa de Microempresarios Productores y Transformadores Agropecuarios de Chimborazo” deberá ubicarse en la ciudad de Riobamba, por reunir todas las condiciones logísticas (cercanía con productores, potenciales clientes, acceso a servicios básicos, facilidad para ser identificados, entre otras) óptimas para el inicio de sus operaciones empresariales.
- Dotar a la empresa de vaina en buen estado, de buena calidad y con garantía; personal calificado de acuerdo a cada perfil desarrollado, para de esta manera brindar un excelente servicio que sepa cumplir las expectativas de sus potenciales clientes.
- Crear un canal directo de comunicación interna a fin de transmitir la Misión, Visión, Valores y Principios empresariales a todos sus colaboradores (empleados) y que estos a su vez sepan transmitir esta información a todos los clientes y se encuentren comprometidos con el cumplimiento de los objetivos empresariales.
- Aplicar un crédito directo a través de la Cooperativa Riobamba para financiar el 90,25% (\$35.000) del total de la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto, ya

que de esta manera el proyecto se vuelve más rentable y reduce su riesgo al diversificar su inversión total.

- Crear compromisos y convenios con productores para mantener los precios de la vaina a largo plazo y de esta manera proteger la rentabilidad del proyecto en el caso de variaciones inesperadas en los precios.

RESUMEN

El protagonismo de la *Caesalpinia spinosa* radica en que su vaina es un extraordinario producto de exportación como materia prima para la obtención de ácido tánico y de goma. La industria de la curtiembre constituye el principal mercado de la vaina de guarango debido a su alto contenido de taninos (60%). El Ecuador aporta solo con el 0,33% de la demanda mundial insatisfecha de guarango, correspondiente a una producción básicamente de bosques naturales.

De esta premisa nace la idea de crear la Asociación de Productores de guarango de Chimborazo “COMPYTA”, una empresa social conformada por 60 socios de tres localidades de dicha provincia; cuyo objetivo mediante la comercialización, ligándola al mercado en forma directa; es que las condiciones técnicas y de negociación se reviertan a favor de los agricultores, los cuales obtendrán mayores beneficios de la actividad, favoreciendo la revaloración de su trabajo e incrementando sus ingresos. Dicha empresa estará dirigida por la Asamblea General de Socios o de Representantes; Consejo de Administración; Consejo de Vigilancia; Gerencia; y, Comisiones Especiales

En el mercado nacional, la demanda de vaina de guarango es de 939,45 TM, siendo la oferta actual 127,35 TM proveniente de 2.445 árboles distribuidos silvestremente en la provincia de Chimborazo.

Se estima que para el 2015 la demanda potencial sea de 1.129,51 TM, lo que conlleva a la estrategia de fomentar la forestación productiva del guarango con ayuda de Gobiernos de turno y ONG's, para poder atender a dicha demanda.

El análisis financiero de la empresa indica que tendremos el punto de equilibrio en el año cuarto y a partir del año quinto se obtiene rentabilidad. Argumento que se sustenta con valores de \$ 10.044,77 para el VAN y de 13% para la T.I.R, lo que convierte a la COMPYTA en una empresa rentable.

Ing. Fernando Romero C.

SUMMARY

The leading role of *Caesalpinia spinosa* outstands because its pods are an extraordinary exportation product used as raw matter for getting tannic acid and glue. Tannery industry has become the greatest market for guarango pods because of its tannins high percentage (60%). Ecuador contributes with only 0.33% of the world unsatisfied demand of guarango which is basically produced in natural forests.

This premise has fostered the idea of creating “COMPYTA” (Chimborazo Guarango Producers Association). This is a company with 60 associates belonging to three different places of Chimborazo Province. Their objective is to improve associates living standards through the upgrading of technical and negotiation conditions by increasing their income and revaluing their work. This company is managed by associates or representatives General Assembly, Board of Directors, Supervisory Board, Manager and Special Committees.

In the national Market, the demand for guarango pods is 939.45 TM; the current demand is 127.35 TM which comes from 2,445 trees that grow in the wild in the Province of Chimborazo.

It is estimated that by 2015, the potential demand for guarango pods will be 1,129.51 TM which means there should be a strategy to promote productive forestry of guarango. It should be carried out with the help of the Government and different NGOs in order to fulfill such demand.

The company financial analysis Shows a breakeven point in the fourth year, and profit will show starting year five. This is supported by some values such as: USD 10,044.77 for NPV and 13% for IRR which make COMPYTA a profitable company.

BIBLIOGRAFIA

- NUÑEZ, J. 2005. Estudio de factibilidad sobre el procesamiento y comercialización del guarango *Caesalpinia spinosa*, en la Provincia de Chimborazo.
- BIORECOLTE, 2012. Estudio de la cadena productiva del guarango (*caesalpinia spinosa* (mol.) o.kuntz, en el cantón guano, Provincia de Chimborazo, para contribuir al mejoramiento socio económico del sector.
- Constitución de la República del Ecuador 2008, Arts. 105
- Código civil (LIBRO IV), Arts. 1462, 1463
- IDESI- AYACUCHO, 2006.
- CORTEZ, Y. 2012, Obtención de extracto tánico y extracto gálico a partir de la harina de vaina de guarango (*caesalpinia spinosa*) (mol.) o. kuntz, a escala laboratorio. pág. viii.
- Ariza & Lozada, 2004.
- TERRA INCOGNITA, 2008.
- ALNICOLSA, 2012.
- CAMACHO, *et al.* 2006
- WIKIPEDIA, 2012.
- MERCADEO, 2012.
- VECO, 2012.
- TRACEY, 2004.
- PROMPEX, 2009.
- John Tracey-White [1] Planificación y diseño de mercados rurales, FAO, Roma, 2004.

- Sosa Sállico, Mariano (4-7-2006), "*Sistema Organizacional. Estructura Organizacional. Conceptos Afines*", Recursos Humanos en wikilearning.com
Mariano Sosa Salico. Estructura organizacional. Wikilearning [17-11-2007]
- Haslam, 1966.




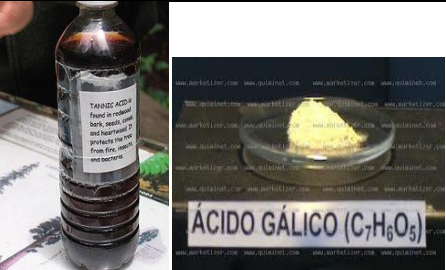
BIBLIOGRAFIA INTERNET

- http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Chimborazo
- http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_de_trabajo_asociado
- <http://www.buenastareas.com/ensayos/Empresas-Asociativas-De-Trabajo/1715336.html>
- http://www.ruralfinance.org/fileadmin/templates/rflc/documents/1185554797019_emars2006_3.pdf
- http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/produccion-industrial.html?x=20080802klpgeogec_17.Kes&ap=1
- http://www.cig.org.ec/archivos/documentos/__sector_industrial_web.pdf
- <http://taninos.tripod.com/goma.htm>
- http://www.terraecuador.net/revista_54/54_guarango.html
- http://www.fonag.org.ec/doc_pdf/6.pdf
- <http://taninos.tripod.com/>
- <http://www.tumercadeo.com/2010/02/que-es-comercializacion.html>
- <http://www.veco.org.ec/index.php?id=85>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_de_trabajo_asociado
- <http://www.cctumaco.org/como-crear-su-empresa.html>
- <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Empresa%20y%20Asociatividad-Quito%20TONELLO.pdf>
- <http://definicion.de/empresa/>
- <http://www.misrespuestas.com/que-es-una-empresa.html>
- www.desarrollosocial.gob.ec/wp.../download.php?id
- http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_regla2.pdf
- http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/1_ley_y_reglamento_EPS.pdf
- http://www.seps.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=4d879bbc-2bbc-47db-a27d-09642ef8a0c7&groupId=10157
- <http://www.seps.gob.ec/web/guest/leyes>
- <http://fundoverdesa.wordpress.com/2011/11/05/guarango-en-polvo-2/>

- http://cybertesis.upnorte.edu.pe/upnorte/2012/chico_cha/pdf/chico_cha-TH.7.pdf
- <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2259/1/T-ESPE-018601.pdf>
- <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/1359/1/33T0095%20PATI%C3%91O%20MERCEDDES.pdf>

ANEXOS

Anexo N° 1. Descripción gráfica de los productos y subproductos del guarango

Producto	Descripción gráfica
Vaina de guarango	 A photograph showing several guarango pods, which are elongated, reddish-brown, and have a ribbed texture. Some pods are whole, while others are broken open, revealing dark brown, oval-shaped seeds.
Harina	 A photograph of a conical pile of fine, light-colored powder, which is guarango flour, set against a light blue background.
Hidrocoloides	 A close-up photograph of numerous small, white, irregular granules of guar gum, which are used as hydrocolloids.
Taninos a. Ácido Tánico b. Ácido gálico	 A photograph showing a bottle of tannic acid on the left and a petri dish containing a yellowish powder on the right. The petri dish is labeled "ÁCIDO GÁLICO (C ₇ H ₆ O ₅)". The bottle label includes the text: "TANNIC ACID", "From natural", "and has been", "produced by the", "From the", "and".

Anexo N° 2. La producción industrial del guarango



Anexo N° 3. Estatutos de Constitución de COMPYTA

CONSTITUCIÓN

**ESTATUTO DE LA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA
“MICROEMPRESARIOS, PRODUCTORES Y TRANSFORMADORES
AGROPECUARIOS DE CHIMBORAZO”**

TÍTULO PRIMERO

GENERALIDADES Y PRINCIPIOS

Art. 1.- CONSTITUCION: Se constituye la Cooperativa de Producción Agrícola “Microempresarios, Productores y Transformadores Agropecuarios de Chimborazo”, que se registrará por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las Resoluciones de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y del ente regulador, el presente Estatuto, los Reglamentos Internos y las normas jurídicas que le fueren aplicables, en razón de su actividad.

Artículo 2.- DOMICILIO, RESPONSABILIDAD, DURACIÓN: El domicilio principal de la Cooperativa es el Cantón Guano, Provincia de Chimborazo y, cuando su actividad así lo demande, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la cooperativa podrá abrir oficinas operativas en cualquier parte del territorio nacional.

La cooperativa será de responsabilidad limitada a su capital social; la responsabilidad personal de sus socios estará limitada al capital que aportaren a la entidad.

La cooperativa será de duración ilimitada, sin embargo, podrá disolverse y liquidarse por las causas y el procedimiento previstos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Artículo 3.- OBJETO SOCIAL: La Cooperativa tendrá como objeto social, la realización de actividades de producción, transformación y comercialización de bienes, servicios y productos agrícolas, sea mediante el trabajo colectivo de sus socios o con el aporte individual de cada uno de ellos, en busca de su desarrollo social y económico.

Artículo 4.- ACTIVIDADES: Sin perjuicio de las actividades complementarias que le fueren autorizadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la cooperativa podrá efectuar todo acto o contrato lícito, tendiente al cumplimiento de su objeto social, especialmente, los siguientes:

1. Adquirir, administrar, arrendar, enajenar importar y exportar, toda clase de bienes muebles, inmuebles, vehículos, maquinaria, equipos, semillas, fertilizantes, insumos y herramientas, necesarios para la producción agrícola y el cumplimiento de su objeto social;
2. Transformar, industrializar o comercializar la producción agrícola entregada por sus socios;
3. Proporcionar a sus socios equipos, maquinaria, herramientas, semillas, fertilizantes, insumos y otros bienes necesarios para la explotación agrícola, en las condiciones fijadas en el Reglamento Interno;
4. Adquirir, arrendar o administrar, frigoríficos, fábricas de abonos, vehículos y otros bienes para la conservación, transformación y transporte de la producción agrícola de sus socios;
5. Contratar, por cuenta de sus socios, toda clase de seguros relacionados con sus actividades agrícolas;
6. Capacitar a sus socios tanto en la actividad agrícola, como en la doctrina y administración de la empresa cooperativa;
7. Integrarse al movimiento cooperativo nacional e internacional;
8. Propender a la integración del joven y la mujer a la organización cooperativa, entre otras formas, mediante la creación de programas productivos, actividades socio-culturales.
9. Procurar la integración socio-económica y su participación activa en la vida del país. Mantener la solidaridad entre los cooperados, como medio para preservar la paz, la armonía y la tranquilidad en el seno de la Cooperativa.

Artículo 5.- VALORES Y PRINCIPIOS: La cooperativa, en el ejercicio de sus actividades, además de los principios constantes en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y las prácticas de buen gobierno cooperativo que constarán en el reglamento interno, cumplirá con los siguientes principios universales del cooperativismo:

1. Membresía abierta y voluntaria;
2. Control democrático de los miembros;
3. Participación económica de los miembros;
4. Autonomía e independencia;
5. Educación, formación e información;
6. Cooperación entre cooperativas; y,
7. Compromiso con la comunidad.

La cooperativa no concederá privilegios a ninguno de sus socios, ni aún a pretexto de ser directivo, fundador o benefactor, ni los discriminará por razones de género, edad, etnia, religión o de otra naturaleza.

TÍTULO SEGUNDO DE LOS SOCIOS

Artículo 6.- SOCIOS: Son socios de la cooperativa, las personas naturales legalmente capaces y las personas jurídicas, que cumplan con el vínculo común de costumbres y tradiciones, con intereses y aspiraciones comunes; además dedicados a la producción y comercialización del Guarango y otros productos Agropecuarios; además de los requisitos y procedimientos específicos de ingreso que constarán en el Reglamento Interno.

El ingreso como socio de la cooperativa lleva implícita la aceptación voluntaria de las normas del presente estatuto y su adhesión a las disposiciones contenidas en el mismo.

Artículo 7.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS SOCIOS: Son obligaciones y derechos de los socios, además de los establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y el Reglamento Interno, los siguientes:

- 1.** Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, el presente estatuto, los reglamentos internos y las disposiciones de los órganos de gobierno, dirección y administración;
- 2.** Cumplir fiel y puntualmente con las obligaciones derivadas de las designaciones para cargos directivos y los compromisos económicos contraídos con la Cooperativa;
- 3.** Asistir a los cursos de educación y capacitación cooperativista previstos en los planes de capacitación de la organización;
- 4.** Abstenerse de difundir rumores falsos que pongan en riesgo la integridad e imagen de la cooperativa o de sus dirigentes;
- 5.** Participar en los eventos educativos, culturales, deportivos y más actos públicos que fueren organizados o patrocinados por la Cooperativa;
- 6.** Adquirir los productos y utilizar los servicios que la cooperativa brinde a sus socios dentro del cumplimiento de su objeto social;
- 7.** Participar en las elecciones de representantes o asambleas generales de socios, con derecho a un solo voto, independientemente del número y valor de certificados de aportación suscritos y pagados que posea;
- 8.** Elegir y ser elegido a las vocalías de los consejos, comités y comisiones especiales;
- 9.** Recibir, en igualdad de condiciones con los demás socios, los servicios y beneficios que otorgue la Cooperativa, de conformidad con la reglamentación que se dicte para el efecto;
- 10.** Requerir informes sobre la gestión de la cooperativa, siempre, por intermedio de la presidencia y en asuntos que no comprometan la confidencialidad de las operaciones institucionales o personales de sus socios;
- 11.** No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento; y,
- 12.** Abstenerse de utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propias o de terceros.

Los socios se obligan a acudir a la mediación, como mecanismo previo de solución de los conflictos en que fueren parte al interior de la cooperativa, sea con otros socios o con sus órganos directivos.

Artículo 8.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE SOCIO: La calidad de socio de una cooperativa se pierde por las siguientes causas:

1. Retiro voluntario;
2. Exclusión;
3. Fallecimiento; o,
4. Pérdida de la personalidad jurídica.

Artículo 9.- RETIRO VOLUNTARIO: El socio de la cooperativa podrá solicitar al Consejo de Administración, en cualquier tiempo, su retiro voluntario. En caso de falta de pronunciamiento por parte del Consejo de Administración, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurridos treinta días desde su presentación.

Artículo 10.- EXCLUSIÓN: Previa instrucción del procedimiento sancionador, iniciado por el Consejo de Vigilancia, que incluirá las etapas acusatoria, probatoria y de alegatos, que constarán en el reglamento interno, y sin perjuicio de las acciones legales que correspondan, la exclusión será resuelta por la Asamblea General, mediante el voto secreto de al menos las dos terceras partes de los asistentes, en los siguientes casos:

1. Incumplimiento o violación de las normas jurídicas que regulan la organización y funcionamiento de la cooperativa, poniendo en riesgo su solvencia, imagen o integridad social;
2. Incumplimiento reiterado de las obligaciones económicas adquiridas frente a la cooperativa;
3. Disposición arbitraria de fondos de la entidad, determinada por la autoridad competente y no justificada dentro del plazo concedido para ello;
4. Presentación de denuncias falsas o agresión de palabra u obra en contra de los dirigentes, socios o administradores de la Cooperativa, por asuntos relacionados con su gestión;
5. Realizar operaciones ficticias o dolosas que comprometan el buen nombre de la Cooperativa, o servirse de la Organización para explotar o engañar a los socios o al público;
6. Ejercer actividades idénticas al objeto social de la cooperativa, en los términos caracterizados como competencia desleal en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento Interno.

De la resolución de exclusión el o los afectados podrán apelar ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, dentro del término de 5 días contados a partir de la suscripción del Acta de Imposibilidad de Mediación.

Artículo 11.- LIQUIDACIÓN DE HABERES: En caso de pérdida de la calidad de socio, por cualquiera de las causas previstas en el presente estatuto, la Cooperativa liquidará y entregará los haberes que le correspondan, previa las deducciones contempladas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su Reglamento General, dentro de los 90 días siguientes a la pérdida de dicha calidad y dentro del límite del 5% del capital social de la cooperativa.

La liquidación de haberes incluirá la cuota a que tenga derecho el socio en los bienes inmuebles adquiridos con aportaciones de los socios.

Los valores que, por concepto de liquidación de haberes de ex – socios, excedieren el 5% del capital social, serán presupuestados como cuenta por pagar para el ejercicio económico del año siguiente.

Artículo 12.- FALLECIMIENTO: En caso de fallecimiento de un socio, los haberes que le correspondan, por cualquier concepto, serán entregados a sus herederos de conformidad con lo dispuesto en el Código Civil y cumpliendo la asignación efectuada por la autoridad competente salvo que el reglamento interno prevea algún mecanismo de sustitución del fallecido por uno de sus herederos.

TÍTULO TERCERO

ORGANIZACIÓN Y GOBIERNO.

Artículo 13.- ESTRUCTURA INTERNA: El gobierno, dirección, administración y control Interno de la Cooperativa, se ejercerán por medio de los siguientes organismos:

1. Asamblea General de Socios o de Representantes;
2. Consejo de Administración;

3. Consejo de Vigilancia;
4. Gerencia; y,
5. Comisiones Especiales

CAPÍTULO PRIMERO

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Artículo 14.- ASAMBLEA GENERAL: La Asamblea General es el máximo órgano de gobierno de la cooperativa y sus decisiones obligan a todos los socios, directivos y demás órganos de la cooperativa, siempre que no sean contrarias a las normas jurídicas que rigen la organización, funcionamiento y actividades de la cooperativa.

Para participar en la asamblea general, los socios deben encontrarse al día en el cumplimiento de sus obligaciones económicas de cualquier naturaleza, adquiridas frente a la cooperativa o, dentro de los límites de mora permitidos por el Reglamento Interno.

Cuando la cooperativa supere los 200 socios, la Asamblea General se efectuará con Representantes elegidos en un número no menor de 30, ni mayor de 100, por votación personal, directa y secreta de cada uno de los socios, de conformidad con el Reglamento de Elecciones aprobado por la Asamblea General de Socios, que contendrá los requisitos y prohibiciones para ser elegido representante y el procedimiento de su elección, acorde con lo dispuesto en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento General.

Artículo 15.- ELECCIÓN DE REPRESENTANTES: Los representantes durarán 2 años en sus funciones, pudiendo ser reelegidos en forma inmediata, por una sola vez. Se elegirán dos representantes suplentes por cada principal.

Si un representante a la Asamblea General es elegido como vocal del Consejo de Administración o Vigilancia, perderá su condición de representante y se principalizará al respectivo suplente.

Los vocales de los Consejos de Administración y de Vigilancia son miembros natos de la Asamblea General y tendrán derecho a voz y voto, sin que puedan ejercer este último, en aquellos asuntos relacionados con su gestión.

Artículo 16.- SUPLENTE: La calidad y ejercicio de la representación es indelegable. Si por razones debida y oportunamente justificadas, al menos con 48 horas de anticipación y por escrito, un representante no pudiere asistir a una Asamblea General, se principalizará a su respectivo suplente, hasta la conclusión de la misma.

Artículo 17.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA ASAMBLEA GENERAL: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y las que constaren en el Reglamento Interno, la Asamblea General, tendrá las siguientes atribuciones:

1. Aprobar y reformar el Estatuto Social, el Reglamento Interno y el Reglamento de Elecciones;
2. Elegir a los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia;
3. Remover a los miembros de los Consejos de Administración, Vigilancia y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes;
4. Aprobar o rechazar los estados financieros, el balance social y los informes de los Consejos y de Gerencia. La resolución de remoción de los directivos por rechazo de los informes de gestión, será tomada, previo ejercicio del derecho a la defensa, dentro de la misma asamblea.
5. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con sus respectivos presupuestos;
6. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles de la Cooperativa, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el Reglamento Interno
7. Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa;
8. Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución;
9. Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios;

10. Aprobar el Reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación del Presidente y directivos, que en conjunto, no podrán exceder, del 10% del presupuesto para gastos de administración de la cooperativa;
11. Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación;
12. Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor interno, la Asamblea General procederá a designar su reemplazo, dentro de treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales;
13. Conocer las tablas de remuneraciones y de los ingresos que, por cualquier concepto, perciban el Gerente y los ejecutivos de la organización;
14. Autorizar la emisión de obligaciones de libre negociación en el mercado de valores, aprobando las condiciones para su redención.

Artículo 18.- CONVOCATORIA: Las convocatorias para asambleas generales, serán efectuadas por el Presidente, por su propia iniciativa; mandato estatutario; petición del Consejo de Vigilancia, Gerente o petición de la tercera parte de los socios o representantes. En caso de falta de convocatoria oportuna según lo dispuesto en el Reglamento Interno, podrá convocarla el vicepresidente o, en su defecto, el presidente del Consejo de Vigilancia. De persistir la falta de convocatoria, los peticionarios podrán solicitar al Superintendente que ordene la convocatoria bajo prevención de las sanciones a que hubiere lugar.

En la convocatoria constarán por lo menos: lugar, fecha, hora y el orden del día de la Asamblea; y se pondrá a disposición de los socios, los documentos a ser conocidos.

Artículo 19.- CLASES Y PROCEDIMIENTO DE ASAMBLEAS: Las Asambleas Generales serán ordinarias, extraordinarias e informativas y su convocatoria, quórum, delegación de asistencia y normas de procedimiento parlamentario, se regirán por lo dispuesto por el órgano regulador.

CAPÍTULO SEGUNDO

DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Artículo 20.- INTEGRACIÓN: El Consejo de Administración es el órgano de dirección de la cooperativa y estará integrado tres Vocales y sus respectivos suplentes, elegidos en Asamblea General por votación secreta, previo cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento Interno de la Cooperativa.

Los Vocales durarán en sus funciones dos años y podrán ser reelegidos para el mismo cargo, por una sola vez consecutiva; cuando concluya su segundo período no podrán ser elegidos vocales de ningún consejo hasta después de transcurrido un período.

Artículo 21.- NOMBRAMIENTO: El Consejo de Administración se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección para nombrar de entre sus miembros un Presidente, un Vicepresidente y un Secretario, quienes lo serán también de la Asamblea General.

Artículo 22.- ATRIBUCIONES: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y el Reglamento Interno de la cooperativa, son atribuciones y deberes del Consejo de Administración, los siguientes:

1. Cumplir y hacer cumplir los principios establecidos en el artículo 4 de la ley y los valores y principios del cooperativismo;
2. Planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa;
3. Aprobar políticas institucionales y metodologías de trabajo;
4. Proponer a la asamblea reformas al estatuto social y reglamentos que sean de su competencia;
5. Dictar los reglamentos de administración y organización internos, no asignados a la Asamblea General;
6. Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de socios;
7. Sancionar a los socios de acuerdo con las causas y el procedimiento establecidos en el Reglamento Interno. La sanción con suspensión de derechos, no incluye el derecho al trabajo. La presentación del recurso de apelación, ante la Asamblea General, suspende la aplicación de la sanción;

8. Designar al Presidente, Vicepresidente y Secretario del Consejo de Administración; y comisiones o comités especiales y removerlos cuando inobservaren la normativa legal y reglamentaria;
9. Nombrar al Gerente y Gerente subrogante y fijar su retribución económica;
10. Fijar el monto y forma de las cauciones, determinando los obligados a rendirlas;
11. Autorizar la adquisición de bienes muebles y servicios, en la cuantía que fije el Reglamento Interno;
12. Aprobar el plan estratégico, el plan operativo anual y su presupuesto y someterlo a conocimiento de la Asamblea General;
13. Resolver la afiliación o desafiliación a organismos de integración representativa o económica;
14. Conocer y resolver sobre los informes mensuales del Gerente;
15. Resolver la apertura y cierre de oficinas operativas de la cooperativa e informar a la Asamblea General;
16. Autorizar el otorgamiento de poderes por parte del Gerente;
17. Informar sus resoluciones al Consejo de Vigilancia;
18. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la cooperativa con sus respectivos presupuestos;
19. Señalar el número y valor mínimos de certificados de aportación que deban tener los socios y autorizar su transferencia, que sólo podrá hacerse entre socios o a favor de la Cooperativa;
20. Fijar el monto de las cuotas ordinarias y extraordinarias para gastos de administración u otras actividades, así como el monto de las multas por inasistencia injustificada a la Asamblea General.

CAPÍTULO TERCERO DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Artículo 23.- INTEGRACIÓN: El Consejo de Vigilancia es el órgano de control de los actos y contratos que autorizan el Consejo de Administración y la gerencia. Estará integrado por tres Vocales con sus respectivos suplentes, elegidos en Asamblea General, en votación secreta, de entre los socios que cumplan los requisitos previstos en el Artículo 26 del presente estatuto y acrediten formación académica o experiencia en

áreas relacionadas con auditoría o contabilidad, según el nivel en que se encuentre ubicada la cooperativa.

Los Vocales durarán en sus funciones dos años y podrán ser reelegidos para el mismo cargo, por una sola vez consecutiva y cuando concluya su segundo período, no podrán ser elegidos vocales de ningún consejo, hasta después de un período.

Artículo 24.- NOMBRAMIENTO: El Consejo de Vigilancia se instalará dentro de los ocho días siguientes a su elección, para nombrar, de entre sus miembros, un Presidente y un Secretario.

Artículo 25.- ATRIBUCIONES: Además de las establecidas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y el Reglamento Interno, son atribuciones y deberes del Consejo de Vigilancia, los siguientes:

1. Nombrar de su seno al Presidente y Secretario del Consejo;
2. Controlar las actividades económicas de la cooperativa;
3. Vigilar que la contabilidad de la cooperativa se ajuste a las normas técnicas y legales vigentes;
4. Realizar controles concurrentes y posteriores sobre los procedimientos de contratación y ejecución, efectuados por la cooperativa;
5. Efectuar las funciones de auditoría interna, hasta cuando la cooperativa exceda de 200 socios o 500.000 dólares de activos;
6. Vigilar el cumplimiento de las recomendaciones de auditoría, debidamente aceptadas;
7. Presentar a la Asamblea General un informe conteniendo su opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros, balance social y la gestión de la cooperativa;
8. Proponer ante la Asamblea General, la terna para la designación de auditor interno y externo;
9. Observar cuando las resoluciones y decisiones del Consejo de Administración y del Gerente, en su orden, no guarden conformidad con lo resuelto por la Asamblea General, contando previamente con los criterios de la gerencia;
10. Informar al Consejo de Administración y a la Asamblea General, sobre los riesgos que puedan afectar a la cooperativa;

11. Solicitar al Presidente que se incluya en el orden del día de la próxima Asamblea General, los puntos que crea conveniente, siempre y cuando estén relacionados directamente con el cumplimiento de sus funciones;
12. Efectuar arquezos de caja, periódica u ocasionalmente, y revisar la contabilidad de la cooperativa, a fin de verificar su veracidad y la existencia de sustentos adecuados para los asientos contables;
13. Elaborar el expediente, debidamente sustentado y motivado, cuando pretenda solicitar la remoción de los directivos o Gerente y notificar con el mismo a los implicados, antes de someterlo a consideración de la Asamblea General;
14. Instruir el expediente sobre infracciones de los socios, susceptibles de sanción con exclusión, cuando sea requerido por el Consejo de Administración, aplicando lo dispuesto en el Reglamento Interno;
15. Recibir y tramitar denuncias de los socios, debidamente fundamentadas, sobre violación a sus derechos por parte de Directivos o Administradores de la Cooperativa; y, formular las observaciones pertinentes en cada caso.

Sin perjuicio de las observaciones que pueda formular el Consejo de Vigilancia, el Consejo de Administración podrá ejecutar sus resoluciones bajo su responsabilidad, no obstante lo cual, esta decisión deberá ser, obligatoriamente, puesta en conocimiento de la siguiente Asamblea General.

CAPITULO CUARTO

DISPOSICIONES COMUNES PARA LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACION Y VIGILANCIA

Artículo. 26.- REQUISITOS: Para que un socio o representante, sea designado vocal de los consejos debe por lo menos cumplir los siguientes requisitos:

1. Tener al menos dos años como socio en la cooperativa;
2. Acreditar al menos veinte horas de capacitación en el área de sus funciones, antes de su posesión;
3. Estar al día en sus obligaciones económicas con la cooperativa;

4. Acreditar la formación académica necesaria, cuando el nivel en que la cooperativa sea ubicada, así lo demande;
5. No haber sido reelegido en el periodo inmediato anterior; y,
6. No tener relación de parentesco, hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, ni relación conyugal o unión de hecho con otro de los vocales ni con el Gerente.

El período de duración de los vocales de los consejos, regirá a partir del registro del nombramiento en la Superintendencia, hasta tanto, continuarán en funciones, los vocales cuyo período haya fenecido.

En la medida de lo posible, los consejos respetarán la equidad de género.

Artículo 27.- SESIONES: Los consejos sesionarán, ordinariamente, por lo menos, una vez al mes y extraordinariamente, cuando lo convoque su presidente. Las convocatorias se realizarán con tres días de anticipación, por iniciativa del Presidente o de al menos, dos de sus miembros.

En la convocatoria constarán el lugar, fecha y hora de la sesión, los asuntos a tratarse; y, el detalle de los adjuntos que se remitan con la convocatoria, de ser el caso.

Las resoluciones se adoptarán con el voto conforme de más de la mitad de sus miembros, excepto en los casos en que tenga tres vocales, en que se requerirá unanimidad. En caso de empate, el asunto se someterá nuevamente a votación y de persistir el mismo, se tendrá por rechazado; los votos de los vocales serán a favor o en contra y no habrán abstenciones.

De las sesiones de los consejos se levantarán actas suscritas por el Presidente y el Secretario o quienes actúen como tales.

Artículo 28.- RESPONSABILIDADES: Los vocales de los Consejos son responsables por las decisiones tomadas con su voto, incluyendo los suplentes transitoriamente en funciones y responderán por violación de la Ley, su Reglamento General, el Estatuto o los Reglamentos Internos. Solo pueden eximirse por no haber participado en las

reuniones en que se hayan adoptado las resoluciones o existiendo constancia de su voto en contra, en el acta correspondiente.

Artículo 29.- CAUSAS DE REMOCIÓN DE MIEMBROS DE CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN Y DE VIGILANCIA: La Asamblea General podrá remover, en cualquier tiempo, previo ejercicio del derecho a la defensa, a uno o varios vocales del Consejo de Administración o del Consejo de Vigilancia, por una de las siguientes causas:

1. Por recomendación u observaciones debidamente fundamentadas, que consten en informes de los organismos de control o auditoría;
2. Por irregularidades debidamente comprobadas;
3. Por rechazo a sus informes de gestión; en este caso la remoción será adoptada por las dos terceras partes de los socios o representantes asistentes a la Asamblea General, acorde lo dispuesto en el artículo 31 del presente estatuto.

Art. 30.- REMOCIÓN POR NEGLIGENCIA: Se presumirá negligencia de los miembros que injustificadamente no asistan a tres sesiones consecutivas o seis en total durante un año, perdiendo automáticamente su calidad y se deberá proceder, obligatoriamente, a su reemplazo. En ausencia total de suplentes, se convocará de inmediato, a asamblea general para elegir nuevos vocales que llenen las vacantes de acuerdo con el Estatuto y el Reglamento interno.

Artículo 31.- PROCEDIMIENTO DE REMOCIÓN DE MIEMBROS DE CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, VIGILANCIA Y GERENTE: Para resolver la remoción de los miembros de los Consejos de Administración, de Vigilancia o del Gerente, por rechazo de sus informes, se seguirá el procedimiento previsto en el Reglamento Interno de la cooperativa.

CAPÍTULO QUINTO DE LAS COMISIONES ESPECIALES

Artículo 32.- INTEGRACIÓN: Las Comisiones especiales serán permanentes u ocasionales. Las designará el Consejo de Administración con tres vocales que durarán

un año en sus funciones, pudiendo ser reelegidos por una sola vez y removidos en cualquier tiempo.

Las comisiones especiales permanentes cumplirán las funciones determinadas en el Reglamento Interno. Las comisiones ocasionales, cumplirán las funciones que el Consejo de Administración les encargue.

CAPITULO SEXTO DEL PRESIDENTE

Artículo 33.- ATRIBUCIONES: El Presidente del Consejo de Administración, lo será también de la cooperativa y de la Asamblea General, durará dos años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal en dicho consejo y, además de las atribuciones constantes en las normas jurídicas que rigen la organización y funcionamiento de la cooperativa; tendrá las siguientes:

1. Convocar, presidir y orientar las discusiones en las Asambleas Generales y en las reuniones del Consejo de Administración;
2. Dirimir con su voto los empates en las votaciones de Asamblea General;
3. Presidir todos los actos oficiales de la cooperativa;
4. Suscribir los cheques conjuntamente con el Gerente, siempre y cuando el Reglamento Interno así lo determine.
5. Representar a la cooperativa ante organismos de integración representativa o autoridades gubernamentales;
6. Resolver los asuntos urgentes e impostergables, de competencia del Consejo de Administración, debiendo informar, en la primera sesión de dicho consejo o de Asamblea General.

El Vicepresidente cumplirá las funciones que le sean encargadas por el Presidente y las delegaciones dispuestas por el Consejo de Administración. En caso de renuncia, ausencia, inhabilidad del Presidente, o encargo de la Presidencia, asumirá todos los deberes y atribuciones del Presidente.

CAPITULO SEPTIMO DE LOS SECRETARIOS

Artículo 34.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: Los Secretarios de los Consejos y Comisiones serán elegidos obligatoriamente de entre los vocales de dichos organismos, con excepción del secretario del Consejo de Administración, quien será o no socio, pudiendo actuar también como Secretario de la cooperativa, formando parte de la nómina de sus empleados.

Además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, los Secretarios tendrán las siguientes:

1. Elaborar las actas de las sesiones y conservar los libros correspondientes;
2. Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente del Consejo o Comisión que corresponda;
3. Tener la correspondencia al día;
4. Llevar un registro de resoluciones, de la Asamblea General y de los Consejos de Administración, Vigilancia o Comisiones, según corresponda;
5. Custodiar y conservar ordenadamente el archivo; y,
6. Notificar las resoluciones.

Además de las atribuciones y deberes señalados, el Secretario del Consejo de Administración y de la Asamblea General, tendrá las siguientes:

1. Registrar la asistencia a sesiones de la Asamblea General y del Consejo de Administración;
2. Llevar el registro actualizado de la nómina de socios, con sus datos personales;
3. Desempeñar otros deberes que le sean asignados por la Asamblea General o el Consejo de Administración, siempre que no violen disposiciones de la Ley, su Reglamento, el presente Estatuto o su Reglamento Interno.

CAPITULO OCTAVO

DEL GERENTE

Artículo 35.- REQUISITOS: Para ser designado Gerente de la Cooperativa, el postulante deberá acreditar experiencia en gestión administrativa preferentemente acorde con el objeto social de la cooperativa; y, capacitación en economía social y solidaria y cooperativismo, además de la condiciones previstas en el reglamento interno.

El Gerente deberá rendir caución previo al registro de su nombramiento.

El Gerente, sea o no socio de la cooperativa, es el representante legal de la misma, su mandatario y administrador general. Será contratado bajo el Código Civil sin sujeción a plazo, debiendo ser afiliado al Seguro Social, sin que ello implique relación laboral.

Artículo 36.- ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES.- Además de las previstas en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, su Reglamento General y las que constaren en el Reglamento Interno, son atribuciones y responsabilidades del Gerente:

1. Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la cooperativa de conformidad con la Ley, su Reglamento y el presente Estatuto Social;
2. Proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa;
3. Presentar al Consejo de Administración el plan estratégico, el plan operativo y su proforma presupuestaria; los dos últimos máximo hasta el treinta de noviembre del año en curso para el ejercicio económico siguiente;
4. Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la cooperativa e informar mensualmente al Consejo de Administración;
5. Contratar, aceptar renuncias y dar por terminado contrato de trabajadores, cuya designación o remoción no corresponda a otros organismos de la cooperativa y de acuerdo con las políticas que fije el Consejo de Administración;
6. Diseñar y administrar la política salarial de la cooperativa, en base a la disponibilidad financiera;
7. Mantener actualizado el registro de certificados de aportación;

8. Informar de su gestión a la Asamblea General y al Consejo de Administración;
9. Suscribir los cheques de la cooperativa, individual o conjuntamente con el Presidente, conforme lo determine el Reglamento Interno. Cuando el Reglamento Interno disponga la suscripción individual, podrá delegar esta atribución a administradores de sucursales o agencias, conforme lo determine la normativa interna;
10. Cumplir y hacer cumplir las decisiones de los órganos directivos;
11. Contraer obligaciones a nombre de la cooperativa, hasta el monto que el Reglamento Interno o la Asamblea General le autorice;
12. Suministrar la información personal requerida por los socios, órganos internos de la cooperativa o por la Superintendencia;
13. Definir y mantener un sistema de control interno que asegure la gestión eficiente y económica de la cooperativa;
14. Informar a los socios sobre el funcionamiento de la cooperativa;
15. Asistir, obligatoriamente, a las sesiones del Consejo de Administración, con voz informativa, salvo que dicho consejo excepcionalmente disponga lo contrario; y, a las del Consejo de Vigilancia, cuando sea requerido;
16. Ejecutar las políticas sobre precios de bienes y servicios que brinde la cooperativa, de acuerdo con los lineamientos fijados por el Consejo de Administración;

Artículo. 37.- PROHIBICIÓN: No podrá designarse como Gerente a quien tenga la calidad de cónyuge, conviviente en unión de hecho, o parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad, con algún vocal de los consejos.

TITULO CUARTO

REGIMEN ECONOMICO

Artículo 38.- PATRIMONIO Y CAPITAL SOCIAL: El patrimonio de la cooperativa estará integrado por el capital social, el Fondo Irrepartible de Reserva Legal y las reservas facultativas que, a propuesta del Consejo de Administración, fueren aprobadas por la Asamblea General.

El capital social de las cooperativas será variable e ilimitado, estará constituido por las aportaciones pagadas por sus socios, en numerario, bienes o trabajo debidamente evaluados por el Consejo de Administración. Las aportaciones de los socios estarán

representadas por certificados de aportación, nominativos y transferibles entre socios o a favor de la cooperativa. Cada socio podrá tener aportaciones de hasta el equivalente al diez por ciento (10%) del capital social.

Los certificados de aportación entregados a los socios serán de un valor de \$25,44 cada uno; en su diseño incluirá el nombre de la cooperativa; el número y fecha de registro; la autorización de funcionamiento otorgada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; el valor de las aportaciones representadas en los certificados; el nombre del socio titular de dichas aportaciones y la firma de Presidente y Gerente.

Artículo 39.- FONDO IRREPARTIBLE DE RESERVA: El Fondo Irrepartible de Reserva Legal, estará constituido y se incrementará anualmente con al menos el 50% de las utilidades, al menos el 50% de excedentes y, las donaciones y legados, una vez cumplidas las obligaciones legales; y no podrá distribuirse entre los socios, ni incrementar sus certificados de aportación, bajo ninguna figura jurídica. En caso de liquidación de la cooperativa, la Asamblea General determinará la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria del fondo y que tendrá como objeto social, una actividad relacionada con el sector de la economía popular y solidaria.

Artículo 40.- CONTABILIDAD Y BALANCES: La Cooperativa aplicará las normas contables establecidas en el Catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Los estados financieros y el balance social anuales, serán aprobados por la Asamblea General, y remitidos a la Superintendencia hasta el 31 de marzo de cada año.

En los registros contables de la cooperativa se diferenciarán, de manera clara, los resultados financieros provenientes de las actividades propias del objeto social y los que sean producto de actividades complementarias, así como las utilidades y los excedentes.

Artículo 41.- CONSERVACIÓN DE ARCHIVOS: La cooperativa mantendrá, obligatoriamente, por un período mínimo de siete años contados a partir de la fecha de

cierre del ejercicio, los archivos de la documentación contable que sustente los eventos económicos reflejados en sus estados financieros.

La documentación sobre los antecedentes laborales de los empleados de la cooperativa, se mantendrá en archivo durante todo el tiempo que dure la relación laboral y hasta tres años después de terminada, de no haberse iniciado acción judicial contra la organización.

TÍTULO QUINTO

DE LA FUSIÓN, ESCISIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Artículo 42.- FUSIÓN Y ESCISIÓN: La cooperativa podrá fusionarse con otra u otras de la misma clase o escindirse en dos o más cooperativas de la misma o distinta clase, en cualquier tiempo, por decisión de las dos terceras partes de los socios o representantes de la Asamblea General convocada especialmente para ese efecto, debiendo en los dos casos, ser aprobada mediante resolución emitida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

En la Asamblea General que resuelva la fusión, se aprobarán los estados financieros, se resolverán las transferencias de activos, pasivos y patrimonio, además de la distribución de los certificados de aportación y las compensaciones que se acordaren, sean en numerario, bienes o sustitución de pasivos.

Artículo 43.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN: La cooperativa se disolverá y liquidará, por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de los socios o representantes, en Asamblea General convocada especialmente para el efecto, o por resolución de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria de acuerdo con las causales establecidas en la Ley y su Reglamento.

TÍTULO SEXTO

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Las infracciones, el procedimiento para aplicación de sanciones y resolución de conflictos, constarán en el Reglamento Interno de la Cooperativa, en el

que se garantizará el debido proceso que incluye el derecho a conocer las infracciones acusadas; a la defensa; a presentar pruebas de descargo y apelar ante el órgano interno correspondiente, todo conflicto podrá someterse a mediación ante un Centro debidamente calificado por la Superintendencia.

La exclusión será susceptible de apelación ante la Superintendencia, adjuntando copia certificada del Acta de Imposibilidad de Mediación, otorgada luego del proceso correspondiente.

SEGUNDA.- Se entienden incorporadas al presente estatuto y formando parte del mismo, las disposiciones de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las dictadas por el ente regulador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

TERCERA.- Los directivos, socios, administradores y empleados de la cooperativa, brindarán, obligatoriamente, las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías y entregarán la información que fuere requerida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, los organismos encargados de la prevención de lavado de activos y financiamiento de delitos y otros organismos de control, caso contrario, las sanciones que pudieran imponerse a la cooperativa serán de su responsabilidad.

CUARTA.- El Secretario de la cooperativa será responsable, civil y penalmente, en los términos previstos en el artículo 178 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, por las certificaciones y declaraciones que otorgue, en el ejercicio de sus funciones.

.....
Sr.
SECRETARIO
C.I.

Anexo N° 4. Logotipo de COMPYTA



“COMPYTA CHIMBORAZO”