



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA
DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
COOPERATIVA PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL PLÁTANO EN APOYO A
MADRES SOLTERAS ENTRE 15 Y 18 AÑOS DE EDAD EN LA
CIUDAD DE ESMERALDAS.”**

**PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO:
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

AUTORA:

ANDREA QUINTERO ESTRADA


DIRECTOR DE TESIS:

DRA. TAHIMI ACHILIE VALENCIA

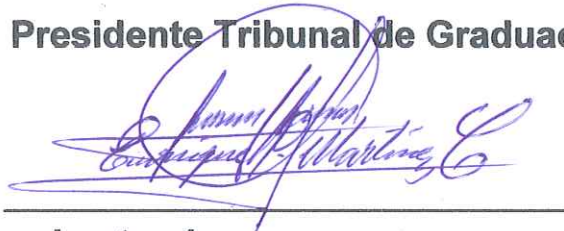
ESMERALDAS, DICIEMBRE – 2011

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría.

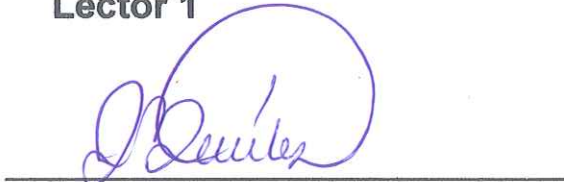
Para constancia firman:



Presidente Tribunal de Graduación

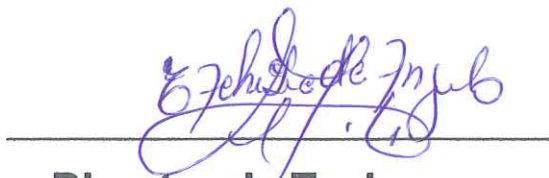


Lector 1



Lector 2

Decano de Escuela



Director de Tesis

DICIEMBRE/2011



AUTORÍA

Yo, Andrea Katherine Quintero Estrada, portadora de la cédula de ciudadanía N° 0803255165, declaro bajo juramento que la presente investigación es de mi total responsabilidad, respetando las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

Andrea Quintero Estrada
C.I 0803255165

DEDICATORIA

A mi Madre Beatriz Estrada y a mis papitos Angélica y Antonio Estrada, que durante toda mi vida me han dado lo mejor de sus enseñanzas y a ser perseverante día a día para alcanzar mis metas y objetivos, se han sacrificado para verme convertida en una profesional; y han creído en mí y son el apoyo de mi vida.

A mis profesores, familiares y amigos, quienes me han apoyado y brindado sabios consejos.

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme ayudado a pasar las adversidades y permitirme llegar a este momento anhelado, junto con mis familiares y amigos.

A mi Madre y Papitos, por el apoyo incondicional que siempre me han dado; a mi hermana Paola, por estar conmigo en los buenos y en los malos momentos.

A mis familiares, amigos y maestros porque cada uno de ellos hicieron de mi vida universitaria una aventura con lecciones que llevaré siempre en mis recuerdos.

A la Dra. Tahimí Achille, por ser mi guía y apoyo en el desarrollo de este proyecto.

A la Ing. Cecilia Velasco, por su asesoramiento, y esfuerzo desinteresado para ayudarme a cumplir esta meta.

ÍNDICE

AUTORÍA.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE.....	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2	OBJETIVOS.....	4
1.2.1	OBJETIVO GENERAL.....	4
1.2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.3	JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4	MARCO TEORICO.....	6
1.4.1	¿QUÉ ES UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD?.....	6
1.4.2	COOPERATIVAS.....	7
1.4.3	PRINCIPIOS DEL COOPERATIVISMO.....	8
1.4.4	EMBARAZOS EN LAS ADOLESCENCIAS.....	9
1.4.5	PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MADRES SOLTERAS.....	11
1.4.6	SOBRECARGA Y SOLEDAD.....	11
1.4.7	EL PLATANO MATERIA PRIMA.....	11
1.5	OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS TRABAJADORES QUE SEAN MENOR DE EDAD.....	12

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.	MATERIAL Y MÉTODOS.....	16
2.1.1.	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	16
2.1.2.	TÉCNICA DE ESTUDIO.....	17
2.1.3.	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	17
2.1.4.	FUENTES DE INVESTIGACIÓN.....	17
2.1.5.	ANÁLISIS DE DATOS.....	19
2.1.6.	NORMAS ÉTICAS.....	21
2.1.7.	FINANCIAMIENTO.....	21

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO.....	22
3.1.1.	EFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO.....	22
3.2.	FUNCIÓN DE LA DEMANDA.....	24
3.2.1.	LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO.....	24
3.2.2.	ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO.....	24



3.2.3.	NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA	26
3.2.4.	PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.....	26
3.2.5	DEMANDA ELÁSTICA.....	27
3.2.6	COMPETENCIA PERFECTA.....	28
3.2.7	MARGEN DE DURABILIDAD.....	28
3.2.	BIEN SUSTITUIDO.....	29
3.3.	OFERTA DEL PRODUCTO.....	29
3.3.1.	REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS.....	29
3.3.2	INCIDENCIA CLIMÁTICA PARA LA PRODUCCIÓN.....	29
3.3.3	PRODUCTOS SUSTITUIDOS EXISTENTES EN EL MERCADO	30
3.4	ESTUDIO DE MERCADO.....	30
3.4.1	MERCADO PROVEEDOR.....	30
3.4.2	MERCADO COMPETIDOR.....	32
3.4.3	POSICIÓN DE LA COOPERATIVA FRENTE A LA COMPETENCIA	33
3.4.4	ESTRATEGIA COMERCIAL	34
3.4.4.1	MERCADO DISTRIBUIDOR	35
3.4.4.2	VARIABLES EXTERNAS	37
3.4.4.3	ANÁLISIS FODA.....	38
3.4.4.4	ESTRATEGIAS DE VENTAS, PROMOCIÓN, PUBLICIDAD.....	40
3.4.5	PROYECCIÓN DE VENTAS.....	41
3.5	INGENIERÍA DE PROYECTO.....	48
3.5.1	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	48
3.5.2	PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	49
3.5.3	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	50
3.5.4	FLUJO DE PROCESO	53
3.5.5	SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN	54
3.5.5.1	FLUJO DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN.....	55
3.5.6	DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA.....	56
3.5.7	DISPONIBILIDAD DE CAPITAL.....	56
3.5.8	LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO	56
3.5.9	CROQUIS DE LA COOPERATIVA.....	58
3.5.10	TAMAÑO DE LA COOPERATIVA Y DISTRIBUCIÓN DE SU PLANTA	58
3.6	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	61
3.6.1	NOMBRE DE LA COOPERATIVA.....	61
3.6.2	LOGO	61
3.6.3	SLOGAN DE VENTA	62
3.6.5	CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE ORGANIZACIÓN	63
3.6.6	MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS	64
3.6.7	REQUERIMIENTO DE CAPITAL HUMANO.....	65
3.6.8	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN	66
3.6.9	TRÁMITES Y PERMISOS PARA FUNCIONAMIENTO	73
3.6.9.1	REQUISITOS PARA CERTIFICAR EL PRODUCTO	74
3.7	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	77
3.7.1	INVERSIÓN TOTAL INICIAL.....	77
3.7.2	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	77
3.7.3	INVERSIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS.....	78

3.7.4	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO	79
3.7.5	COSTOS Y GASTOS.....	79
3.7.5.1	COSTOS.....	79
3.7.5.2	GASTOS.....	80
1.7.6	PRONÓSTICOS DE COMPRA Y VENTAS	82
1.7.7	PUNTO DE EQUILIBRIO	84
3.7.8	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	86
3.7.9	COSTO DE CAPITAL.....	88
3.8	EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	88
3.8.1	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	89
3.8.1.1	VALOR ACTUAL NETO	90
3.8.1.2	TASA INTERNA DE RETORNO	91
3.8.1.3	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	92
3.8.1.4	RELACIÓN COSTO BENEFICIO.....	92
3.8.2	RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO.....	93

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE IMPACTOS

4.1	IMPACTO SOCIO – CULTURAL.....	97
4.2	IMPACTO ECONÓMICO	98
4.3	IMPACTO AMBIENTAL.....	99

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	CONCLUSIONES	101
5.2	RECOMENDACIONES.....	102

BIBLIOGRAFÍA	103
---------------------------	------------

ANEXOS.....	1
--------------------	----------

RESUMEN EJECUTIVO

Para determinar la factibilidad de la creación de una **Cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano en apoyo a madres solteras entre 15 y 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas**, se ha realizado un estudio de mercado que permita conocer la oferta y la demanda, las características técnicas del productos, el sistema de comercialización, como también la materia prima a utilizar en el proceso aprovechando las oportunidades que el mercado ofrece, con la finalidad de solucionar una problemática social emprendiendo un negocio innovador ya debido que en la ciudad no existen productoras y comercializadoras de CHIFLES al por mayor rigiéndose a todos los requerimientos tecnológicos y sanitarios para un proceso de producción adecuado, sino que hacen el proceso de producción de manera artesanal lo que es también muy consumido pero no posee el valor agregado que la cooperativa quiere ofrecerle a la ciudadanía esmeraldeña.

Para la realización de la investigación se utilizó el método inductivo; con el cual se pudo hacer el estudio de factibilidad para la creación de la cooperativa, el descriptivo para detallar, analizar y comparar los hechos de interés de la investigación.

La investigación dió como resultado que el 56% de la población consumen el **CHIFLE** y piensan que es bueno crear un establecimiento de este tipo, prefiriendo la calidad del producto y consumir lo que su ciudad produzca, teniendo precios comerciables para el mercado, siendo un negocio competitivo el nivel de ventas permitiría cubrir los costos operativos, administrativos y otros que se genere dentro del período dejando un saldo positivo de Valor Actual Neto (VAN) de \$ 207.016,10 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 41.78%; el Periodo de Recuperación (PRC) 2.19 años; el Costo Beneficio (C/B) es de 3.64, y otros indicadores que determinan este sea un proyecto factible.

La inversión en este proyecto llenará de gusto a sus socios puesto a que ayudar a la comunidad, satisfaciendo la demanda de un producto tan consumido en la colectividad esmeraldeña, es una labor que requiere de sacrificio y de constancia, proporcionando una fuente de ingreso a las madres de 15 a 18 años de edad en mejora de vida.

Feasibility study for the creation of a cooperative processing and marketing of products derived from banana to support single mothers between 15 and 18 years of age in the city of Esmeraldas

ABSTRACT

To determine the feasibility of creating a cooperative dedicated to the production and marketing of banana products to support single mothers between 15 and 18 years of age in the city of Esmeraldas, has conducted a market study designed to show supply and demand, the technical characteristics of products, marketing system, as well as the raw material used in the process taking advantage of the opportunities the market offers, in order to solve a social problem by undertaking an innovative business and because of that the city does not exist to whistle producing and marketing wholesale governed all technological and health requirements for a suitable production process but also make the production process using traditional methods which is also widely consumed but has no added value the cooperative wants to offer citizenship Esmeraldas.

To carry out the research they used the inductive method, with which it could do the feasibility study for the creation of the cooperative, descriptive detail, analyze and compare the relevant facts of the investigation.

The investigation showed that 56% of the population consume whistles and think it is good to create a facility of this kind, preferring the product quality and consume what they produce their town, having traded price for the market, being a business competitive level of sales would cover operating costs, administrative and others that arise during the period, leaving a positive balance of Net Present Value (NPV) of \$ 207,016.10 and an Internal Rate of Return (IRR) of 41.78%, the Recovery Period



(PRC) 2.19 years, the cost-benefit (C / B) is 3.64, and other indicators that determine this is a feasible project.

The investment in this project full of taste as partners to help the community, meeting the demand for a product as consumed in the Esmeralda community is a task that requires sacrifice and steadfastness, providing a source of income to mothers 15 to 18 years old at improving life.

INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Esmeraldas hay cooperativas de transporte, de ahorro y créditos entre otras, pero ninguna que se caracterice en apoyar a este segmento de la población como son las madres solteras adolescentes. Es aquí que realizando un estudio para crear un tipo de fuente de empleo en apoyo para ellas se incursiona en la idea de una cooperativa.

La particularidad que tienen las cooperativas es que son organizaciones de cooperación voluntaria diseñadas como modelo alternativo a la competencia capitalista. Además son organizaciones democráticas, la administración y gestión deben llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, todos los miembros deben tener los mismos derechos y el mismo poder dentro de la cooperativa y participar en la toma de decisiones.

Esta cooperativa sería un apoyo para las madres adolescentes para solventarse económicamente y cubrir las necesidades más primordiales para sí mismas y su hijo, y se caracterizaría en elaborar y comercializar productos derivados únicamente del plátano en especial el Chifle.

En Esmeraldas se consume mucho el plátano transformado en chifle sin embargo en la ciudad no hay lugares ni empresas productoras donde lo elaboran y vendan el producto con los debidos registros sanitarios y con el adecuado proceso de producción y se pueda disfrutar de una rica funda de chifle Esmeraldeña convertido en snaks, cabe recalcar que sólo hay tiendas comercializadoras que le distribuyen el producto desde otras partes y que lo venden al por menor o personas que elaboran el producto por pedidos.

Este producto ya transformado con las características antes mencionadas lo proveen desde la ciudad de Manabí, Guayaquil y Santo Domingo, aún siendo Esmeraldas una ciudad en donde sus habitantes por lo general son consumidores masivos del plátano y generadores del mismo.

El objetivo principal de esta investigación es determinar la factibilidad de crear una cooperativa dedicada a la producción y comercialización del Chifle en apoyo a madres adolescentes en la ciudad de Esmeraldas.

Cada capítulo es importante para este proyecto, la investigación realizada ha sido analizada y debidamente ordenada, de forma específica y clara para su entendimiento, la cual se detalla en forma de síntesis.

CAPÍTULO 1.- Consiste en el marco contextual donde se define el problema de la investigación narrando que es lo que acontece actualmente y que estudio se espera realizar, justificando como se desarrollaría el proyecto, junto al planteamiento de los objetivos útiles para conocer que metas se desean cumplir.

CAPÍTULO 2.- Se especifica la metodología de la investigación donde se hace constancia de los métodos, técnicas, forma y tipos de investigación, sin olvidar el análisis de datos y la determinación de la muestra punto central en todo proyecto.

CAPÍTULO 3.- Este capítulo contiene un estudio detallado del mercado, de los competidores, de la demanda y la oferta, necesario para determinar la factibilidad de la creación de la Cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos a base del plátano en apoyo a madres adolescentes.

CAPÍTULO 4.- En este capítulo se determina el nivel de impactos que provocará el proyecto de manera socio- cultural, económico y ambiental.

CAPÍTULO 5.- Se refiere a las conclusiones y recomendaciones finales de este proyecto de grado.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El embarazo en la adolescencia se ha vuelto un problema social en la ciudad de Esmeraldas, lo que procede a que estas chicas dejen de estudiar y sean rechazadas por sus familias, es por eso que se requiere una ayuda para esta segmentación de población como una fuente de empleo que impulse a su emprendimiento y su solvencia económica en esta nueva etapa de su vida.

La asociación de una cooperativa que se desempeñe en elaborar y comercializar productos a base de plátano, sería una solución que además de ser económica, les daría a las madres adolescentes la oportunidad de tener una fuente de empleo, proporcionar seguridad social y una visión clara de empresa.

Siendo Esmeraldas una de las ciudades pioneras en cosechar el plátano y con gran consumo, no hay un negocio que se dedique a comercializar productos derivados del mismo al por mayor y distribuirlo a las diferentes plazas comerciales, lo que hace que la problemática se desarrolle en que; aparte de una cooperativa que brinde oportunidades de generar empleos también sería una cooperativa de producción de productos a base del plátano como es "EL CHIFLE".

Bajo este contexto se hacen las siguientes interrogantes:

1. ¿Será factible la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de producto a base del plátano en la ciudad de Esmeraldas?
2. ¿La creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos a base del plátano en la ciudad de Esmeraldas, tendrá aceptación, lo cual permita generar fuente de empleo para las madres solteras de 15 a 18 años de edad?
3. ¿Se conoce el proceso de producción para la elaboración y comercialización de productos a base del plátano y sus requerimientos técnicos?
4. ¿Existe el recurso necesario para invertir en la creación de una cooperativa que produzca y comercialice productos a base del plátano en la ciudad de Esmeraldas?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano en apoyo a las madres solteras entre 15 y 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda del producto a elaborarse para su comercialización.

- Determinar los requerimientos necesarios para la creación de una cooperativa que elabore y comercialice productos a base de plátano en la ciudad de Esmeraldas
- Establecer los ingresos, costos y gastos que permita conocer el rendimiento económico y la búsqueda del financiamiento necesario para la creación de la cooperativa en la ciudad de Esmeraldas.

1.3 JUSTIFICACIÓN

La ciudad de Esmeraldas en la actualidad no tiene un tipo de negocio que se desenvuelva vendiendo el chifle de manera de snaks y distribuirlos a las diferentes plazas comerciales, solo hay microempresarias que venden el plátano ya transformado pero no con los debidos requerimientos tecnológicos necesarios para el proceso de producción, estos se hacen de manera artesanal, y por ende las personas que consumen "El CHIFLE" en un tipo de presentación de snaks, son productos que fabrican de otras ciudades que traen a Esmeraldas haciendo de nuestra ciudad un punto de distribución.

Con el estudio de la factibilidad para la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos a base del plátano, se logrará brindar apoyo a las madres solteras de 15 a 18 años que quieran emprender a su corta edad.

Al darle a las chicas emprendedoras el apoyo económico y seguimiento de su trabajo dentro de la cooperativa, podrá generar más beneficios para la comunidad, ya que se dará la oportunidad de apertura a más cooperativas o empresas que apoyen a este sector, lo cual aumentará la generación de empleo logrando así una mejora en la economía de la ciudad de Esmeraldas y en la problemática social que cada día va creciendo más.

Por eso es de interés fomentar y generar empleo hacia estas personas y en especial a las de escasos recursos, dándoles las herramientas para que se unan a un entorno en donde puedan laborar sin ser discriminadas por la edad, así puedan tener mayores oportunidades.

1.4 MARCO TEORICO

1.4.1 ¿QUÉ ES UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD? (Angelfire, 2011)

La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización, luego determinar si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos. La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que la empresa puede proporcionar, nunca deben definirse con recursos que la empresa no es capaz de dar.

Recursos de los estudios de Factibilidad

La determinación de los recursos para un estudio de factibilidad sigue el mismo patrón considerado por los objetivos vistos anteriormente, el cual deberá revisarse y evaluarse si se llega a realizar un proyecto, estos recursos se analizan en función de tres aspectos:

- Operativos.
- Técnicos.
- Económicos.

Factibilidad Operativa.

Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación

del proyecto. Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarla a cabo.

Factibilidad Técnica.

Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Generalmente nos referimos a elementos tangibles (medibles). El proyecto debe considerar si los recursos técnicos actuales son suficientes o deben complementarse.

Factibilidad Económica.

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee.

1.4.2 COOPERATIVAS

La Ley de Cooperativas del Ecuador, señala que:

Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social y colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros. (COOPJEP)

1.4.3 PRINCIPIOS DEL COOPERATIVISMO (COOPJEP)

Los principios cooperativos son lineamientos o parámetros para juzgar el comportamiento de los integrantes de la Institución y tomar decisiones.

Primer Principio:

Adhesión Abierta y Voluntaria: Que significa que todos los Socios tienen la posibilidad de acceder a los servicios que presta la Cooperativa, además No existe discriminación por género, raza, clase social, posición económica, política o religiosa, en la cual las personas deben estar dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva ser socio.

Segundo Principio:

Control democrático de los Socios: Se gobierna a través de una Asamblea, en la que los Socios Asambleaístas son electos mediante selección democrática, por lo cual todos los socios tienen derecho a elegir y ser elegidos.

Tercer Principio:

Participación económica de los Socios: Los socios contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la Cooperativa, siendo el capital propiedad común de los socios y los excedentes incrementan el patrimonio institucional.

Cuarto Principio:

Autonomía e Independencia: Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua que son controladas por sus Socios.

Quinto Principio:

Educación, Entrenamiento e Información: Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus socios, directivos y colaboradores. Las cooperativas informan a sus socios y al público en general, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo. La información relacionada con la Cooperativa, está disponible para todos los socios.

Sexto Principio:

Cooperación entre cooperativas: Las cooperativas sirven a sus socios más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

Séptimo Principio:

Compromiso con la comunidad: Las cooperativas trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad, región o áreas de influencia, por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

1.4.4 EMBARAZOS EN LAS ADOLESCENCIAS (Lovera Monica - 2009)

CAUSAS Y CONSECUENCIAS

CAUSAS

- La ausencia de una educación científica e integral tanto para los padres como para los hijos. el tema de la sexualidad en la mayoría de los hogares es considerado como un tabú como algo que no se puede hablar con los hijos porque es prohibido.

- La falta de consciencia de los hombres que no asumen su responsabilidad como padres. la concepción que existe en nuestras sociedades que al hombre “todo le está permitido” y de que entre más mujeres e hijos tengan, mayor es su virilidad.
- La promiscuidad familiar o el hacinamiento de familias numerosas en pequeñas viviendas.
- Las niñas llegan a la pubertad con la ignorancia acerca de su propia sexualidad y de un comportamiento sexual adecuado en esta etapa de su vida ya que muchas de sus familias son sobre-protectoras, y en vez de ayudar a sus hijas a tomar responsabilidades por sus acciones, las encierran en sus casas para evitar todo contacto con los hombres.

Estas causas junto a los problemas familiares y la crítica situación económica ayuda muchas veces al incremento de los casos de madres solteras.

CONSECUENCIAS

- La principal consecuencia es que deben abandonar sus estudios para buscar un empleo que les permita cubrir los gastos que conlleva un embarazo.
- La falta de trabajo en la mayoría de los casos y sin una ley que le brinde apoyo.
- Cuando consiguen trabajo estos suelen ser mal remunerados ofrecen poca seguridad laboral y escasos beneficios.

1.4.5 PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MADRES SOLTERAS (Lovera Mónica - 2009)

Muchos de los problemas más graves que se presentan en estas circunstancias, se debe precisamente a que su vida se desarrolla en una situación de dependencia de otras personas; económica, personal, afectiva y social. Esta situación de dependencia la obliga en ocasiones a asumir situaciones de maltrato abuso y explotación.

1.4.6 SOBRECARGA Y SOLEDAD (Lovera Mónica - 2009)

Las madres solteras deben asumir las responsabilidades del hogar en su mayoría sin el apoyo de su familia tales como: tareas domesticas, única fuente de ingreso de la familia y debido a que muchas de estas adolescentes se encuentran desempeñando el rol de estudiantes deben cubrir sus gastos y el de sus hijos.

1.4.7 EL PLATANO MATERIA PRIMA (MrChifles - 2009)

El Plátano Verde es un producto muy Nutritivo con alto contenido de sales y minerales naturales muy necesario para la salud, el plátano contiene propiedades medicinales tradicionales por ejemplo: retiene la disentería, complementa la dieta del bebe en caso de intolerancia a la leche así como de los adultos mayores, resumiendo es un producto de alto contenido proteico que ayuda a la alimentación sana del Humano.

Se conoce que además nos place de exquisito sabor para degustar en actividades culturales como acompañamiento y picadillo en tragos y otros. Este producto dado su estado de verde o maduro cambia de sabor y propiedades.

Propiedades del Plátano:

El plátano se caracteriza por su valor energético con un tenor alto en minerales y vitaminas. Su mayor aporte es en almidón, por eso se debe cocinar antes de ingerir.

Productos derivados del plátano:

Los productos que se comercializan de manera empaquetada son: Chifles, empanadas de verdes, colada de plátano entre otros.

1.5 OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS TRABAJADORES QUE SEAN MENOR DE EDAD. (DerechoLaboral - 2011)

Es necesario tener en cuenta los parámetros legales básicos, para la contratación laboral a menores de edad, y evitar de esta forma conflictos laborales, que en nada contribuyen ni al progreso de la economía, ni al bienestar del trabajador. Cabe recordar que la ignorancia no es excusa o justificativo para la transgresión de expresas normas legales, conforme lo establece el Art. 13 del Código Civil vigente. De allí la importancia de tener un conocimiento elemental, y en el caso en cuestión, sobre las regulaciones en materia laboral, que amparan al trabajador menor de edad, las mismas que muy someramente se las pasa a concretar:

Autorización escrita

Para el trabajo de menores de edad comprendidos entre los 15 y 18 años de edad, éstos requieren de la autorización escrita de su Representante Legal, esto es el de su padre a madre según corresponda, preferible y aconsejable que sean los dos padres los que extiendan la autorización, conforme lo estipula el Art. 35 del Código del Trabajo; si el menor está entre los 12 y 14 años de edad, se requiere adicionalmente de la licencia o autorización del Tribunal de Menores de la

jurisdicción donde va a laborar el menor de edad, conforme lo determina el Art. 134 del Código del Trabajo y Art. 157 del Código Jornada de trabajo de los menores

Jornada de Trabajo

En cuanto a la jornada de trabajo los menores entre 15 a 18 años de edad, laborarán máximo siete horas Art. 136 del Código del Trabajo.

Remuneración

En lo que tiene que ver con la remuneración, a los menores de edad se les debe pagar el mínimo unificado o del sectorial que corresponda y para aquellos casos de aprendizaje, no menor del 75% por ciento de la remuneración unificada. Esta remuneración se le debe pagar directamente al trabajador menor de edad. Art. 35 inciso final del Código del Trabajo Esta remuneración le debe ser pagada directamente al trabajador menor de edad. Art. 35 inciso final del Código del Trabajo.

Prohibiciones

Se prohíbe al menor de edad, cuales quiera sea su edad, el trabajo nocturno, en días de descanso obligatorio y fiestas cívicas, tampoco podrá realizar tareas consideradas como peligrosas o insalubres como por ejemplo, en fábrica de licores, de explosivos, vidriería, carga o descarga de navíos, trabajos subterráneos. Arts. 137, 150, 138 del Código del Trabajo. Está totalmente prohibido el trabajo para menores de 15 años de edad a bordo de barcos de pesca. Art. 146 C.T. Se prohíbe el trabajo de menores de edad para fuera del país. Art. 30 C.T.

Educación

En el caso que el menor de edad, no haya terminado su educación primaria, el empleador está obligado a dejarle libre dos horas diarias de las destinadas al trabajo para que concurra a una escuela. Art. 135 C.T.

Vacaciones

En lo que tiene que ver a vacaciones, los menores entre los 16 a los 18 años de edad, tendrán derecho a 18 días de vacaciones en el año, en tanto que los menores de 16 años tendrán derecho a 20 días de vacaciones en el año.

Pesos máximos

Para aquellos trabajos que impliquen carga o descarga de productos, se establece pesos máximos hasta los cuales los menores de edad lo pueden hacer, así: los varones de hasta 16 años de edad, hasta 35 libras; mujeres hasta 18 años de edad, hasta 20 libras, varones entre los 16 y 18 años hasta 50 libras, mujeres entre los 18 a 21 años, hasta 25 libras y mujeres de 21 años en adelante hasta 50 libras. Art. 139 del C.T.

Indemnizaciones

En lo que tiene que ver a indemnizaciones por accidente del trabajo, en una tarea que esté prohibida por la Ley, se le debe pagar una indemnización equivalente al doble de la ordinaria. Art. 149 C.T.

Violación de derechos laborales

En caso de violación a los derechos laborales del menor de edad, serán los empleadores sancionados hasta con tres salarios unificados impuestos por el Tribunal de Menores, sin perjuicio de las acciones legales ante los jueces competentes del trabajo, así como a las sanciones que establece el Art. 148 del C.T, esto es la imposición de una multa de hasta doscientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, por parte de Director o Subdirector del Trabajo, según el caso, previo informe del Inspector del Trabajo respectivo.

Obligación de un registro

El Art. 147 del C.T. establece la obligación de los empleadores de llevar un REGISTRO, en el que hará contar los nombres completos del trabajador menor de edad, clase de trabajo que ejecuta, la edad, la jornada que cumple, salario que percibe y la certificación de si ha cumplido a no la instrucción primaria o en su defecto la certificación de que está estudiando.

Mujeres trabajadores

En el caso de mujeres trabajadoras menores de edad aun en el caso que hayan ya llegado a su mayoría de edad, y que se encuentren embarazadas, se prohíbe su trabajo, dentro de las dos semanas anteriores y las diez semanas posteriores al parto. Art. 152 C.T.

Inspección del lugar de trabajo

Para verificar la situación en la que está laborando el menor de edad, y para determinar si se están respetando sus derechos, tanto los Inspectores del Trabajo así como los diferentes Tribunales de Menores, tienen la facultad de en cualquier momento y sin notificación previa, el de inspeccionar el lugar de trabajo, donde laboran menores de edad, conforme lo determina el Art. 151 del Código del Trabajo. Lo manifestado en los numerales anteriores, son las regulaciones que en el caso de trabajadores menores de edad, establecen nuestra norma sustantiva laboral, y que deben observarse para evitar conflictos.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MATERIAL Y MÉTODOS.

2.1.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Método Inductivo.- Con este método se pudo determinar qué tanto va creciendo el problema social dentro de la comunidad esmeraldeña. El método inductivo permitió hacer el estudio de la factibilidad para la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano en apoyo a las madres solteras, porque a través del análisis de la información recolectada se pudo determinar:

- Qué tanto se desarrolla la problemática social dentro de la ciudad de Esmeraldas y cuáles fueron sus causas y efectos.
- De cuan beneficiosa será la creación de una cooperativa con el objetivo de generar empleo a esta segmentación de población que representa esta problemática social.
- Qué tan efectivo es la idea de elaborar y comercializar productos derivados del plátano y sobre todo más que nada facilitarles el trabajo a las madres adolescentes en lo que es la elaboración del producto como es el Chifle ya que este producto tienen mucha salida dentro de la comunidad esmeraldeña.

2.1.2. TÉCNICA DE ESTUDIO

Técnica Descriptiva.- Se utilizó esta técnica para detallar, analizar y comparar los hechos de interés para esta investigación como son: La creación de fuente de empleo, la elaboración del producto a base del plátano, la salida del producto dentro del mercado, el cómo se desarrolla la problemática social dentro de la población esmeraldeña y las probabilidades de manejar esta problemática a través de una cooperativa que genere empleo a esta segmentación de población.

2.1.3. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Investigación de Campo.- Para ubicar cuál de los tipos de investigación corresponde al estudio en particular que se realizó, fue necesario determinar el estado de conocimiento existente respecto al tema en investigación, a partir de una completa revisión de lo que hasta aquí se ha presentado y se creyó conveniente utilizar la investigación de campo.

Con la investigación de campo se llegó a las madres solteras adolescentes para estar al tanto de sus vivencias y también para poder ver si es probable que tenga salida el producto a base del plátano dentro de la comunidad esmeraldeña; con la finalidad de determinar cuan factible es la creación de una cooperativa que tenga fines sociales, donde se utilizó entrevistas, encuestas y observaciones, que a través de cuestionarios y fichas de observación permitirán tener una visión real.

2.1.4. FUENTES DE INVESTIGACIÓN.

Las fuentes es lo primordial y fundamental, en este proyecto se utilizó las fuentes primarias y fuentes secundarias, debido a que en estas se basa toda la redacción realizada.

2.1.4.1. FUENTES PRIMARIAS

Material de primera mano fueron las que permitieron conocer aspectos importantes para esta investigación, a través de encuestas, entrevista, observación y fichas técnicas, se llegó a las personas claves de esta investigación y plasmar en el proyecto sus opiniones, necesidades y expectativas acerca de la creación de una Cooperativa en apoyo a madres adolescentes solteras.

Se aplicaron las siguientes técnicas:

La observación, estuvo presente en todo el proceso investigativo de este proyecto, servirá de apoyo para las demás técnicas, en la obtención de información que se realizarán en la ciudad de Esmeraldas.

Se aplicó **la entrevista** con el fin de obtener información de parte del entrevistado, cuyas opiniones y criterios aportarían a la investigación de este proyecto.

Se aplicaron **encuestas** a los ciudadanos, entre las edades de 15 y 30 años, abarcando sus necesidades y expectativas sobre si es necesaria una cooperativa en apoyo a madres solteras dentro de la comunidad esmeraldeña, en lo que se dedicaría a elaborar y comercializar productos a base de plátanos.

2.1.4.2. FUENTES SECUNDARIAS

Se utilizó libros, manuales, revistas, catálogos, internet e enciclopedias, para obtener información basada en las fuentes primarias, que implican generalización, análisis, síntesis o evaluación de la información para la realización de este proyecto.

Se manejó las fuentes secundarias, debido a que la creación de un negocio no tiene una fórmula mágica, existen ciertos principios básicos, que se pueden aplicar para lograr encontrar el camino del éxito y ciertos trámites, que son requeridos por ley para que un negocio opere con formalidad.

2.1.5. ANÁLISIS DE DATOS.

Las entrevistas se realizó a las orientadoras sociales de las instituciones estudiantiles, al MIEES a la DINAPEN, que se dedica a tratar más con madres adolescentes y que estén más empapados sobre las causas y efectos de esta problemática social, también se vió apropiado realizar entrevistas a las madres adolescentes, además se hizo entrevistas a las personas que tienen experiencias en el mercado elaborando y comercializando Chifles, fueron pocas las personas entrevistadas, por lo que no fue necesario tomar muestras; las entrevistas fueron estandarizadas facilitando la obtención de conclusiones, además fueron debida y oportunamente planificadas. Se hizo uso de un cuestionario como herramienta para realizar las encuestas; el mismo que se entregó a hombres y mujeres entre 15 y 34 años de edad, luego de ser contestadas las preguntas, se procedió a su análisis.

Las proyecciones del último censo realizado por el INEC en el 2010 de la provincia de Esmeraldas, indicó que la población urbana de la provincia es 205,855 habitantes, y la población urbana del cantón Esmeraldas es de 125,034 habitantes (Ver anexo N° 1) es decir el 60.74% representa a la población urbana del cantón Esmeraldas de la provincia.

Tomando como referencia la proyección del 2010 de la provincia de Esmeraldas, realizada por el INEC, las personas en el rango de 15 a 34 años, (Ver anexo N° 2) son 126.008. Partiendo que el cantón tiene el mismo comportamiento de la provincia el 60,74% corresponde al total de personas del área urbana ubicadas en este mismo rango, es decir 54.994. Cabe recalcar que a las personas que pertenecen a este rango de edades son las que se le aplicaran las encuestas.

La población de la cantón Esmeraldas es de 125,034 habitantes está dividido en 5 parroquias urbanas que son Luís Tello que tiene 12,941 habitantes que corresponde a un 10.35% de la población, Bartolomé Ruíz con 20,631 habitantes que estima a un 16.50% de la población, Esmeraldas que tiene 23,381 habitantes que estima el

18.70%, 5 de Agosto con 26,882 habitantes que corresponde al 21.50% y Simón Plata Torres con 41,198 habitantes con un 32.95%. (Ver anexo N° 3)

DETERMINACIÓN DE MUESTRA PARA ENCUESTA A HOMBRES Y MUJERES.

$$N \cdot O^2 \cdot Z^2$$

$$n = \frac{N \cdot O^2 \cdot Z^2}{(N-1) \cdot e^2 + O^2 \cdot Z^2}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

N = Población.

Z = Nivel de Confianza.

95% $0.95/2 = 0.4750$ $Z = 1.96$

O = Varianza de población 0.50

e = Error de muestreo 0.05 (5%)

POBLACIÓN DE HOMBRES Y MUJERES= 124.034

$$(125.034) \cdot (0,50)^2 \cdot (1,96)^2$$

$$n = \frac{(125.034) \cdot (0,50)^2 \cdot (1,96)^2}{(125.034 - 1) \cdot (0,05)^2 + (0,50)^2 \cdot (1,96)^2}$$

122.545

$$n = \frac{122.545}{313.56} = 391 \text{ HOMBRES Y MUJERES A ENCUESTAR}$$

313.56

Siendo 391 la muestra para realizar las encuestas a continuación se detallan el número de encuestas que se debe hacer a cada parroquia del cantón Esmeraldas (Ver anexo N° 4):

PARROQUIAS CANTÓN ESMERALDAS	AREA URBANA
LUIS TELLO	41
BARTOLOME RUIZ	65
ESMERALDAS	73
5 DE AGOSTO	84
SIMON PLATA TORRES	128
TOTAL	391

Elaborado por: Andrea Quintero

2.1.6. NORMAS ÉTICAS

Yo Andrea Katherine Quintero Estrada, con cédula de ciudadanía N° 0803255165, garantizo un trabajo original que menciona debidamente la autoría de las ideas y el trabajo de otras personas.

Cuando se ha utilizado las palabras de otras personas se ha colocado las comillas, sangrías para indicar que el enunciado no es de mi propia autoría. Además la fuente aparece claramente indicada junto a la cita o el texto parafraseado, y no exclusivamente en la bibliografía.

Todos los cuadros, encuestas u otro trabajo similar, se garantiza han sido consultado a las fuentes debidas y conservado todas las maneras éticas para la presentación de este proyecto.

2.1.7. FINANCIAMIENTO

Los gastos que exija este proyecto de disertación serán financiados en su totalidad por la autora, Andrea Katherine Quintero Estrada.

CAPITULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO

3.1.1. EFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO

Este plan tiene como concepto de desarrollo humano enfatizar en la calidad de vida como un proceso de ampliación de oportunidades y capacidades humanas, orientado a satisfacer necesidades de diversa índole, como subsistencia, afecto, participación, libertad, identidad, creación, etc. La calidad de vida está dada por una vida larga y saludable, poder adquirir conocimientos y acceder a los recursos necesarios para tener un nivel de vida decente.

Como indica la SENPLADES la población en edades laborales y adultas aumentará, mientras que la población menor a quince años se irá contrayendo. Esto abriría la posibilidad de aprovechar la denominada "ventana de oportunidades", es decir aquel período en que el mayor crecimiento de la población de las edades laborales ofrece la posibilidad de aumentar la producción y la riqueza nacional a través de su adecuada y progresiva incorporación al trabajo.

“Es probable que, en el curso de los próximos 17 años, el crecimiento promedio anual de la demanda por bienes y servicios de la población menor de 15 años se torne negativo (-0,1%). Mientras tanto, la demanda que corresponde a la población entre 15 y 64 años aumentaría a una velocidad de 1,5% en promedio anual y la de los adultos mayores crecería a un ritmo, también promedio, 2,4 veces mayor que el anterior (3,8%). Lo que indica que habría más plazas de trabajos para la población en edades de 15 años en adelante.” **(Plan del Desarrollo Para el Buen Vivir SEMPLADES Página 47)**

Como lo dice el “objetivo tres de la SENPLADES de mejorar la calidad de vida de la población, al apoyar a las madres adolescentes ofreciéndoles una fuente de empleo por medio de la cooperativa que se encargue de elaborar y comercializar productos a base del plátano, para que tengan un apoyo económico cumpliendo el objetivo seis q es de garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas”. **(Plan del Desarrollo Para el Buen Vivir SEMPLADES Página 7)**

Por tanto al ver que la población cada día se interesa en la incorporación al trabajo, la SENPLADES apoya a la productividad que realizará la Cooperativa ya que genera fuentes de trabajo y es de mucho interés fomentar y generar empleo hacia esta segmentación de población como son las madres adolescentes en especial a las de escasos recursos, ofreciéndoles las herramientas para que se unan a tener mayores oportunidades y calidad de vida.

3.2. FUNCIÓN DE LA DEMANDA

3.2.1. LA NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

En Esmeraldas se consume mucho el plátano transformado en chifles al granel y las personas que se dedican a producir el Chifle lo hacen de manera artesanal. Este producto ya transformado utilizando como herramientas las maquinarias industriales y cumpliendo una serie de normas por lo general se los proveen desde la ciudad de Santo Domingo, Guayaquil y Manabí aún siendo Esmeraldas una ciudad en donde sus habitantes por lo general son consumidores masivos del plátano y generadores del mismo.

3.2.2. ESTRUCTURAS PREFERENCIALES Y GUSTOS DE LA DEMANDA DE CONSUMO

Se realizó un trabajo de campo a los ciudadanos Esmeraldeños, al preguntarles de los productos derivados del plátano cuales eran los que más consumen, supieron responder lo siguiente:

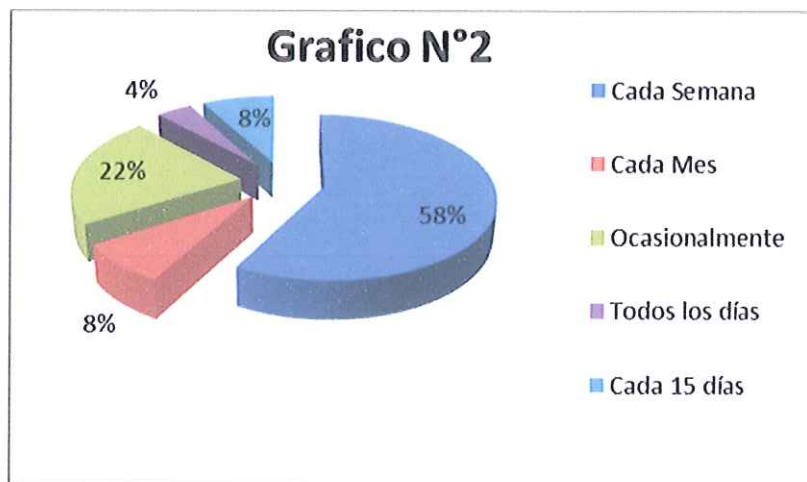


Fuente: Encuestas

Según el trabajo de campo realizado, las personas encuestadas supieron especificar cuál es el producto que más consume se detalla a continuación: Las

personas que consumen chifles conforman el 56%, las personas que consumen Empanadas descienden a un 31% y el 13% consumen Coladas, demostrando que existe una demanda potencial que consumen EL CHIFLE.

Obteniendo la información de que EL CHIFLE es el producto que más se consume en la ciudad de Esmeraldas, se realizó otro trabajo de campo para detallar con qué frecuencia acostumbran a consumir los productos derivados del plátano.



Fuente: Encuestas

El gráfico demuestra que el 58% de la personas acostumbran a consumir productos derivados del plátano cada semana, lo que indica que la cooperativa tendría un alto porcentaje de producción y venta del producto semanalmente. El 22% contestaron que consumen ocasionalmente, 8% lo consumen cada mes y cada 15 días

Además se observa que una mínima diferencia del 4% consumen los productos derivados del plátano todos los días por lo que la cooperativa deberá tener este producto siempre a disposición de los clientes.

Lo que se obtiene como conclusión es que de todas maneras el 100% de la población esmeraldeña consumen satisfactoriamente los productos derivados del plátano.

3.2.3. NIVEL DE INGRESOS DE LA DEMANDA

Según los datos proporcionados por el INEC al 30 de abril del 2011, el ingreso familiar disponible de 1.6 miembros perceptores de remuneración sectorial unificada es \$ 492,80 y la canasta básica es de \$555,27.

El poder adquisitivo de las personas encuestadas está relacionado directamente con el promedio que están dispuestos a consumir detallando también que en Esmeraldas el plátano verde según el índice del precio al consumidor (IPC) al 30 de abril del 2011 está por 208.81 lo que lo hace uno de los productos más consumidos de la canasta básica en la ciudad.

De las personas encuestadas el 100% respondieron que consumen los productos derivados del plátano de una u otra forma, para satisfacer las necesidades de los consumidores, la Cooperativa debe ofrecer productos acorde a la realidad económica que vive la ciudad de Esmeraldas.

3.2.4. PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

A continuación se presenta en la tabla, los nombres y los precios del producto derivado del plátano que más se consume en el mercado de la ciudad de Esmeraldas:

Chifles		
Nombre Del Producto	Cantidad	Precios
Don Chifle	1kg	\$ 0,30
	2kg	\$ 0,75
Tortolines	29g	\$ 0,35
	96g	\$ 1,00
Mr. Chifle	114 g	\$ 1,50
	225g	\$ 2,70
Doña Josefa	210 g	\$ 1,00
Cyber Espejo	220 g	\$ 1,00

Fuente: Entrevistas.

Cabe recalcar que Don Chifle, Mr. Chifle son chifles al granel que se los pueden hallar ya sea en Supermercados, Minimarkets, tiendas del barrio, lo mismo ocurre que los Tortolines solo que este producto al tener otro tipo de embalaje deja de ser chifles al granel pero vale mencionarlo porque es un producto convertido en chifle muy consumido, los chifles que vende Doña Josefa y Cyber Espejo son chifles en granel pero elaborados de manera artesanal lo que también los hacen muy consumidos en la ciudad de Esmeraldas.

3.2.5 DEMANDA ELÁSTICA.

El producto que se va ofertar en la Cooperativa tiene una demanda elástica, por la variación de precios que pueden existir durante el trascurso de tiempo, ya sea por el alza de cualquier recurso que se utilice para transformar el producto, en especial el plátano que es el más primordial.

La cantidad demandada, responderá de manera sensible al cambio de los precios, si el precio de los recursos que se utilicen para transformar el producto sube de manera significativa, subirá también el producto y se experimentará una disminución en la demanda porque las personas decidirán disminuir su consumo.

3.2.6 COMPETENCIA PERFECTA.

La esencia de la competencia en la venta del Chifle en la ciudad de Esmeraldas no está referida a la rivalidad, sino a la dispersión de la capacidad de control que los agentes económicos pueden ejercer sobre la marcha del mercado.

La Cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos derivado del plátano específicamente del chifle, se ubicará en una Competencia Perfecta del mercado, porque en Esmeraldas existe libre entrada y salida del producto ya que diferentes empresas de otras ciudades proveen el producto a las tiendas, supermercados, Minimarkets entre otros negocios que demandan del producto.

El producto estará dirigido para toda la comunidad esmeraldeña que lo quiera consumir, ya que se comercializará de manera abierta distribuyéndolo por toda la ciudad y también de modo personalizado, dicha forma será la que caracterizará de manera positiva su modalidad de ventas y forma de ofrecer un producto de calidad con un empaque en el que se lo diferenciara a los demás productos similares que se producen y comercializan dentro de la ciudad.

3.2.7 MARGEN DE DURABILIDAD.

La creación de una cooperativa de elaboración y comercialización de productos a base del plátano generadora de empleo para las madres adolescentes en la ciudad de Esmeraldas es un proyecto sustentable y durable. Será la primera cooperativa en ofrecer fuentes de empleo a esta segmentación de población como

son las madres adolescentes de la ciudad de Esmeraldas elaborando y comercializando productos a base del plátano. Las empresas que se han dedicado a esta actividad llevan algunos años en el mercado es por esta razón que la proyección de durabilidad es de 10 años.

3.2.8 BIEN SUSTITUIDO

El plátano se caracteriza por su valor energético con un tenor alto en minerales y vitaminas. Su mayor aporte es en almidón, por eso se debe cocinar antes de ingerir. Los productos derivados del plátano se convierten en un bien sustituido por los productos derivados de la harina.

3.3. OFERTA DEL PRODUCTO

3.3.1. REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS.

Las instalaciones de maquinarias necesarias optimizaran los procesos de transformación del producto, haciendo el trabajo más eficaz y da la oportunidad de ofrecer un producto de calidad, los implementos necesarios para rebanar, cocinar y empaquetar el chifle son muy indispensable por lo que las maquinarias tendrán tecnologías de punta para facilitar el trabajo de las chicas.

3.3.2 INCIDENCIA CLIMÁTICA PARA LA PRODUCCIÓN

El clima en la ciudad de Esmeraldas no afecta a la producción del producto porque el clima es tropical y húmedo, además que varia durante el año. En ese clima se desarrolla muy bien la planta del plátano que es la materia prima por tanto las condiciones climáticas para la producción del chifle no es impedimento para detener la producción.

3.3.3 PRODUCTOS SUSTITUIDOS EXISTENTES EN EL MERCADO

En el mercado existen muchos productos derivados de la harina que sustituyen a los productos derivados del plátano como por ejemplo: el pan y los snaks (papitas fritas, doritos, nachos etc.) todo está en las preferencias del consumidor.

3.4 ESTUDIO DE MERCADO

3.4.1 MERCADO PROVEEDOR

Para que la cooperativa pueda brindar un producto de calidad y buen servicio se necesitaran proveedores de diferentes lugares del país que se detallan a continuación:

	PROVEEDORES	UBICACIÓN	CARACTERISTICAS
Materia Prima: Plátano Verde	Los pequeños y grandes agricultores de la ciudad de Esmeraldas.	Mercado Municipal de la ciudad de Esmeraldas.	La mayoría de los pequeños agricultores se encargan de vender de manera personalizada el plátano en el mercado.
Aceite-Marca: Sabrofrito Bidón 20 litros	Distribuidora "LA CHORRERA"	Dirección: Olmedo entre salinas y Mejía. Esmeraldas-Ecuador	Es un aceite diseñado para utilizarse en procesos continuos de frituras por inmersión, ideal en restaurantes y cocinas industriales.

<p>Maquinarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rebanadora • Empaquetadora 	<p>ASTIMEC S.A</p>	<p>Dirección: Sabanilla Oe-5-233 y Machala Quito-Ecuador</p>	<p>Rebanadoras de chifles capacidad de 50 a 80kg por hora. Maquinaria empacadora automática con vasos volumétricos para embolsado de productos granulados</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Cocina Industrial • Canastillas para freidora • Escurredor de Aceite 	<p>EQUINDECA Cía. Ltda.</p>	<p>Dirección: Kennedy Av. San Jorge 3-28 y Av. Olimpo Guayaquil Ecuador</p>	<p>Cocina Industrial a gas multipropósito. Canastillas para freidoras acabado en níquel con revestimiento plástico en los mangos. Escurredor de Aceite elaboradas de acero inoxidable</p>
<p>Empaque del Producto</p>	<p>EMPAFLEX</p>	<p>Contacto: Sr José Cevallos Tel: 092-847672 045-110893 Guayaquil-Ecuador</p>	<p>Elaboran empaques de todo tipo y para cualquier procedimiento con el logotipo y marca del producto.</p>
<p>Suministros de Oficina</p>	<p>Súper Paco</p>	<p>Dirección: Av. Pedro Vicente Maldonado CC Multiplaza Esmeraldas-Ecuador</p>	<p>Papel Bond, Esferos, Papel de nota, protectores de hojas, carpetas,</p>

			engrapadoras, apretapapel, reglas, perforadoras, saca grapas, Borradores, lápices, Grapas, cinta adhesiva, clips, Sobres manila, correctores, marcadores permanente, Folders, etc.
Muebles de Oficinas	MOBLICENTRO "INDUMASTER"	Dirección: Calle Sucre s/n entre Salinas y Mejía Esmeraldas-Ecuador	Escritorios, sillas ejecutivas, sillas normales, Archivadores, modulares etc.
Equipos de Oficinas	Súper Paco	Dirección: Av. Pedro Vicente Maldonado CC Multiplaza Esmeraldas-Ecuador	Teléfonos Fax, Teléfonos normales, impresoras, computadoras, calculadoras, etc.

Elaborado por: Andrea Quintero Estrada

3.4.2 MERCADO COMPETIDOR

La Cooperativa tiene competencias fuertes ya que las empresas que distribuyen sus productos en la ciudad de Esmeraldas junto con las personas que transforman el producto pero de manera artesanal tienen el posicionamiento del mercado ya que se valen de sus estrategias comerciales para captar sus clientes.

A continuación se detalla un cuadro explicativo sobre nombre, precio cantidad y ubicación de la competencia.

Chifles			
Nombre Del Producto	Ubicación	Cantidad	Precios
Don Chifle	Santo	1kg	\$ 0,30
	Domingo	2kg	\$ 0,75
Tortolines	Guayaquil	29g	\$ 0,35
		96g	\$ 1,00
Mr. Chifle	Manabí	114 g	\$ 1,50
		225g	\$ 2,70
Doña Josefa	Esmeraldas	210 g	\$ 1,00
Cyber Espejo	Esmeraldas	220 g	\$ 1,00

Fuente: Entrevistas

Cabe recalcar que las dos empresas Don chifle, Tortolines y Mr. chifle son la competencia más directa hacia la cooperativa ya que se dedican hacer producción masiva de Chifles al granel y lo distribuyen a todo el Ecuador. Doña Josefa y Cyber Espejo son chifles que se dedican a la producción de chifles al granel pero de una manera artesanal y están situadas en la ciudad de Esmeraldas.

3.4.3 POSICIÓN DE LA COOPERATIVA FRENTE A LA COMPETENCIA

Un aspecto muy importante es que sería la primera cooperativa dedicada a esta actividad en apoyo a madres adolescentes lo que la hace una organización sin fin de lucro, eso se dará también a conocer a la comunidad esmeraldeña.

La Cooperativa ofrecerá una comercialización de manera directa. La estrategia es ofrecer el producto a pequeños microempresarios dándoles un descuento si compran al por mayor, también distribuirlo a las tiendas Minimarkets y supermercados, realizar publicidad con pequeñas muestras del producto para darlo a conocer y obtener la captación de los clientes.

3.4.4 ESTRATEGIA COMERCIAL

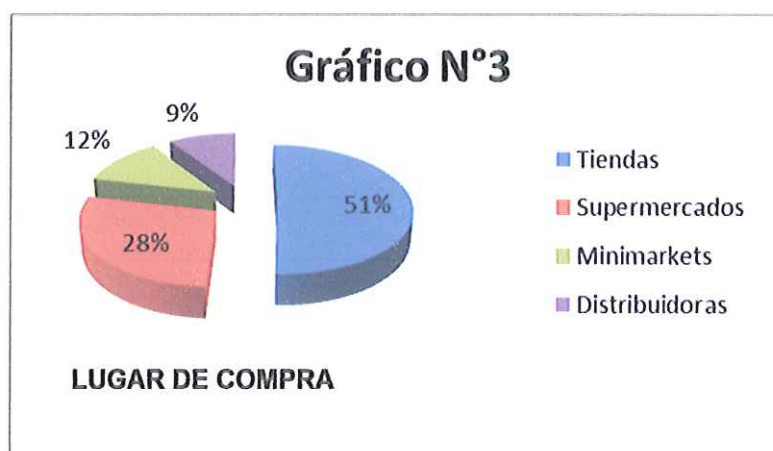
Con el propósito de generar ventajas competitivas la Cooperativa, diseñará estrategias de diferenciación que permita competir y posicionarse en el mercado, la satisfacción de los clientes es únicamente una forma de obtener beneficio ofreciéndola de la siguiente manera:

- Atención personalizada a cada uno de los clientes que soliciten el producto, y poder satisfacer su requerimiento consistirá en hacer llegar el producto de manera rápida en caso de pedidos y satisfaciendo las exigencias del cliente.
- Motivar a los clientes que consuman los productos elaborados brindando la absoluta seriedad y responsabilidad al momento de los pedidos.
- Dándoles una muestra del producto a los posibles clientes para que puedan palpar y saborear la calidad del mismo.
- Dando a conocer a la ciudadanía esmeraldeña que el objetivos primordial de la cooperativa es el de apoyar a las madres adolescentes generándoles empleo.
- Realizar un sistema de presentación escolar para los niños al momento de su lunch.

- Para obtener preferencia de consumo se desarrollará la estrategia de precios bajos, mayor volumen y calidad del producto lo que dará una ventaja en la diferenciación del producto ante la competencia
- Realizar una página web sobre la cooperativa para ofrecer los productos, suministrando las características del mismo y brindando las facilidades para que los compradores de cualquier parte de la provincia puedan adquirirlos promocionando servicios y especialidades.
- Lograr alianzas estratégicas con los Supermercados, Minimarkets y tiendas de la ciudad de Esmeraldas para dar a conocer el producto y tenga mayor plaza de distribución por medio de las ventas que se den dentro de los mismos.

3.4.4.1 MERCADO DISTRIBUIDOR

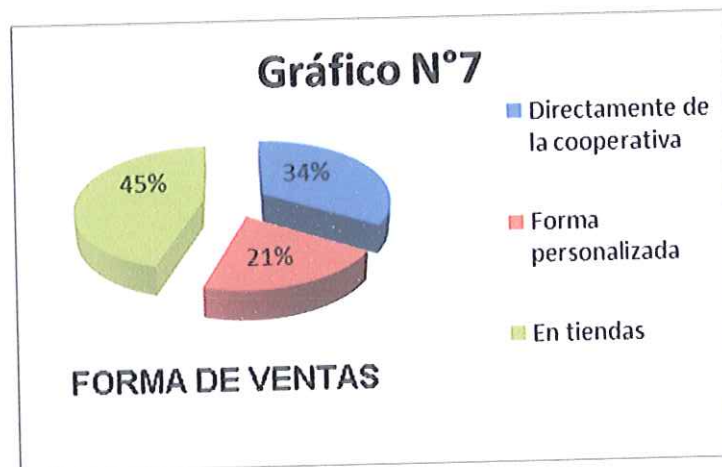
Las personas encuestadas de la ciudad de Esmeraldas, en un 56% compran los productos derivados del plátano en especial El Chifle en tiendas que quedan cercas de sus domicilios, un 28% de la población los compran en los supermercados como son el Gran Aki y el Súper Tía, el 12% los adquieren en Minimarkets como el Mas x Menos, Ricky, El Goloso (en las Palmas) entre otros y un 9% lo adquieren en distribuidoras compran fuera de la ciudad de Esmeraldas.



Fuente: Encuestas

Este estudio de mercado nos demuestra que en donde mas salida tiene el producto son en tiendas de barrios. Analizando que las personas de la comunidad esmeraldeña el 56% adquieren los productos derivados del plátano en tiendas del barrio, se hizo otro trabajo de campo para detallar como le gustaría a las personas adquirir estos productos

Así mismo se encuestó a la ciudadanía esmeraldeña, el 39% especifico que los quisieran adquirir directamente de la cooperativa, el 21% lo prefiere de forma personalizada y el 45% de la población considera que la forma y mejor adquirible es en tiendas del barrio.

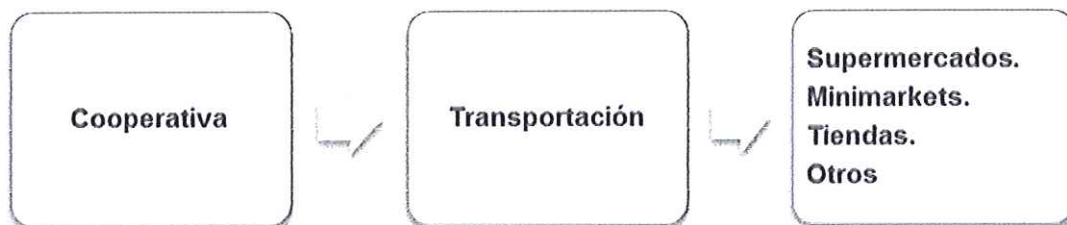


Fuente: Encuestas

La Cooperativa, utilizará un canal directo de comercialización a los clientes, ofreciendo sus servicios al consumidor final, por medio de publicidades y promoción del mismo en especial a lugares que requieren del producto de manera cotidiana como son los sitios que venden encebollados, también se hará la distribución a supermercados, Minimarkets y tiendas del barrio.

La publicidad que se realizará para la Cooperativa será por medio de la radio, televisión, revistas, trípticos, las cuales permitirán a los clientes conocer el producto y sobre todo el objetivo y fin de la cooperativa que es de ayudar a las madres adolescentes.

Se utilizarán los recursos necesarios de transportación para hacer llegar el producto de manera rápida y eficaz.



3.4.4.2 VARIABLES EXTERNAS

Las variables externas influyen de manera directa en el desenvolvimiento de la actividad comercial de las características que se quiere implementar, entre las principales se pueden nombrar:

Política Fiscal: En el Ecuador, existen varios cambios en las leyes por lo que si se realiza un cambio en el que no autoricen la creación de nuevas cooperativas será una gran desventaja porque afectaría a la viabilidad del proyecto.

Empleo: En lo que tiene que ver con la remuneración, a los menores de edad se les debe pagar el mínimo unificado o del sectorial que corresponda y para aquellos casos de aprendizaje, no menor del 75% por ciento de la remuneración unificada. Esta remuneración se le debe pagar directamente al trabajador menor de edad. Art. 35 inciso final del Código del Trabajo. Aún así las chicas que contrate la Cooperativa ganaran la remuneración unificada y cumplir con los beneficios de ley para los trabajadores.

Económica: La inflación del 2010 se situó en el 4.89%, frente a la estimación de "por debajo del 10%" lo que quiere decir que si se da otra inflación los consumidores puedan perder poder adquisitivo al no poder consumir el producto de manera constante.

Crediticia: La tasa referencial activa según el Banco Central, hasta junio del 2011 para los créditos de empresas productoras que es el sector donde se ubicaría la Cooperativa es del 11,00%.

En el Banco de Guayaquil se ubica en el 17.92% la tasa activa y 14.00% la tasa pasiva, si se decide aplicar un crédito en este Banco, para obtener un crédito que ayude a solventar el capital de trabajo que necesita la Cooperativa para iniciar sus operaciones; deberá pagarse un interés referente a la tasa. Si las tasas del crédito llegaran a crecer el interés a pagar referente a la tasa aumentará de valor.

3.4.4.3 ANALISIS FODA

Para el diseño de la matriz FODA se realiza un revelamiento de las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de personas que se dedican a la actividad de producir y comercializar chifles dentro de la ciudad de Esmeraldas. Es necesario aclarar que el proceso de producción que utilizan estas personas es de manera artesanal y que la matriz sitúa a la organización desde el punto de vista estratégico en un momento determinado.

Para la confección de la matriz se lleva a cabo una evaluación tanto de los factores internos, como los externos de las personas que se dedican a dicha actividad, para determinar qué tipo de estrategia se deben de utilizar en la cooperativa para obtener mejores resultados.

A continuación se detalla el FODA de la competencia de la Cooperativa

FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento del mercado • Canales de Distribución • Ventas en paquetes que contiene grandes cantidades del producto a bajos precios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura inadecuada • Falta de tecnología para el proceso de producción • Pocas estrategias comerciales • Embalaje artesanal (Manual)
FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión a otros mercados • Convenios con microempresarios • Recursos Económicos para instalar mejores acondicionamientos 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia formal e informal • Aumento de los costos de la materia prima • Escases de la materia prima

Elaborado por: Andrea Quintero

3.4.4.4 ESTRATEGIAS DE VENTAS, PROMOCIÓN, PUBLICIDAD

- Como motivación para los futuros clientes se entregaran pequeñas muestras del producto para que prueben su calidad.
- Para una mejor promoción y publicidad de la Cooperativa hará uso de los medios de comunicación que es una de las formas de llegar a más personas a través de la publicidad tanto en radio como en televisión promoviendo la compra del producto ofertado.
- Se generará una página web de la Cooperativa, cabe recalcar que en la actualidad es mucho el uso del internet y porque no aprovecharlo para que más personas conozcan el propósito de la cooperativa.
- Además se entregaran a las personas trípticos, dípticos, folletos, volantes, anuncios y boletines para que conozcan el fin de la cooperativa y del producto que oferta.
- Una buena manera de medir el resultado de las acciones comerciales, es hacer entrevistas a los clientes para estar informados si están satisfechos.
- El producto que ofrecerá la cooperativa tendrá un empaque muy semejante a los de los snaks donde detallara peso, fecha de caducidad, precio de venta al público, cuadro nutricional entre otros.
- La comercialización se la hará de manera personalizada, la cooperativa se caracterizará por esa estrategia de venta, también se utilizara canales de distribución ya sea a los supermercados, Minimarkets, tiendas etc. para que el producto pueda estar al consumo de todos los esmeraldeños.

- Se propondrá a los pequeños microempresarios realizar convenios y promociones aplicando descuentos según la cantidad de compra del producto, realizando así la fidelización de clientes.
- Lograr alianzas estratégicas con los supermercados, Minimarkets presentes de la ciudad de Esmeraldas, de esta manera el producto se llegara a conocer más, esta estrategia es muy común ya que se unen dos o más empresas para incrementar los niveles de eficiencia, efectividad, productividad y rentabilidad, en este caso los grandes supermercados, Minimarkets y tiendas se encargarían de dar paso a la venta del producto dentro de sus establecimientos dándose a conocer y a la vez, ellos también ganaran un porcentaje de aquellas ventas de esta manera funcionaria las alianzas estratégicas y ninguno de los involucrados pierden.

3.4.5 PROYECCIÓN DE VENTAS.

En la proyección de ventas se parte de la referencia de la necesidad, deseo y dinero para el consumo del Chifle, a continuación se detalla un cuadro especificando los porcentajes:

	SI	NO
NECESIDAD	78%	22%
DESEO	34%	66%
DINERO	75%	25%

Gráfico 2 (estudio de mercado)

Gráfico 7 (estudio de mercado)

$$(8.40\% + 66,90) = 75.30\%$$

$$78\% * 34\% * 75\% = 19.89\% \text{ Demanda Potencial}$$

Explicando el cuadro se detalla que en la **necesidad** el 78% de la población esmeraldeña consume frecuentemente el chifle, tomando esta información de la pregunta dos del estudio de mercado ya realizado (ver Gráfico 2), **el deseo** se tomo el 34% tomando como referencia la pregunta siete de el estudio de mercado como desearía adquirir el producto (ver Grafico 7) y por último **en dinero** se utilizo la información que proporciono el INEC indicando que el 8.4% de la población viven bien y el 66.90% viven más o menos bien, como es un producto adquirible para todos se sumo estos porcentajes dando como resultado el 75%.

Con estos datos se pudo hallara el porcentaje de la **demanda potencial** multiplicándolos entre sí dando como resultado un **19.89%**.

Para el consumo se lo hará por persona y en edades de 5 - 19 años de la zona urbana de la ciudad de Esmeraldas.

	Área Urbana
De 5 a 9 años	18.026
De 10 a 14 años	19.301
De 15 a 19 años	17.298
De 20 a 24 años	14.943
TOTALES	69.568

Fuente: INEC

Se harán dos proyecciones de ventas debido a que son dos presentaciones de un mismo producto, y se tomaran dos rangos de edades distintos, pero antes hay que hallar el número de personas que sería la demanda potencial por cada proyección

- 5-19 años = $54.625 * 19.89\%$ Demanda Potencial = 10.865 personas
- 20-24 años= $14.943 * 19.89\%$ Demanda Potencial = 2.972 personas

Cabe recalcar que solo el 56% de la población esmeraldeña consume solamente Chifles (ver Grafico 1) lo que se procederá a calcular dicho porcentaje.

- 5-19 años = 10.865 personas * 56% = 6.084 personas
- 20-24 años = 2.972 personas * 56% = 1.664 personas

Lo que hace un total de 7.748 personas el consumo de chifles aparente por persona.

Se procederá a hallar las dos proyecciones de ventas con los datos en tres escenarios de consumo de frecuencia en una optimista, moderado y pesimista.

ESCENARIO OPTIMISTA

PRIMERA PROYECCIÓN DE VENTAS

Chifle: 50 gramos Precio: \$0,35 N° de Personas: 6.084

Edades: 5-19 años

FRECUENCIA DE CONSUMO	PORCENTAJE	CONSUMO APARENTE POR PERSONA	CONSUMO PERSONAL MENSUAL UNIDADES	CONSUMO APARENTE MENSUAL	CONSUMO APARENTE ANUAL
Cada Semana	58%	3.529	15.291	5.351,89	64.222,70
Cada Mes	30%	1.825	1.825	638,82	7.665,84
Todos los días	4%	243	4.462	1.561,56	18.738,72
Cada 15 días	8%	487	973	340,70	4.088,45
TOTALES	100%	6.084	22.551	7.892,98	94.715,71

SEGUNDA PROYECCIÓN DE VENTAS

Chifle: 150 gramos

Precio: \$1,10

N° de Personas: 1.664

Edades: 20-24 años

FRECUENCIA DE CONSUMO	PORCENTAJE	CONSUMO APARENTE PERSONAL	CONSUMO PERSONAL MENSUAL UNIDADES	CONSUMO APRANTE MENSUAL	CONSUMO APARENTE ANUAL
Cada Semana	58%	965	4.182	4.600,41	55.204,86
Cada Mes	30%	499	499	549,12	6.589,44
Todos los días	4%	67	1.220	1.342,29	16.107,52
Cada 15 días	8%	133	266	292,86	3.514,37
TOTALES	100%	1.664	6168	6.784,68	81.416,19

TOTAL DE PRONOSTICO DE VENTAS MENSUAL	\$ 14.677,66
TOTAL DE PRONOSTICO DE VENTAS ANUAL	\$ 176.131,90
TOTAL DE CONSUMO FAMILIAR MENSUAL POR UNIDADES	28.719

El estudio de mercado del proyecto indica que del 100% de la población solo el 56% consumen solamente chifles como productos derivados del plátano. Entonces se tomó solo ese 56% de la población haciéndolo el 100% de frecuencias de consumo para poder hallar una proyección de ventas en un escenario optimista.

ESCERARIO MODERADO

PRIMERA PROYECCIÓN DE VENTAS

Chifle: 50 gramos Precio: \$0,35 N° de Personas: 6.084

Edades: 5-19 años

FRECUENCIA DE CONSUMO	PORCENTAJE	CONSUMO APARENTE POR PERSONA	CONSUMO PERSONAL MENSUAL UNIDADES	CONSUMO APRANTE MENSUAL	CONSUMO APARENTE ANUAL
Cada Semana	48%	2.920	12.655	4.429,15	53.149,82
Cada Mes	30%	1.825	1.825	638,82	7.665,84
Todos los días	4%	243	4.462	1.561,56	18.738,72
Cada 15 días	8%	487	973	340,704	4.088,45
TOTALES	90%	6.084	19.915	\$ 6.970,24	\$ 83.642,83

SEGUNDA PROYECCIÓN DE VENTAS

Chifle: 150 gramos Precio: \$1,10 N° de Personas: 1.664

Edades: 20-24 años

FRECUENCIA DE CONSUMO	PORCENTAJE	CONSUMO APARENTE POR PERSONA	CONSUMO PERSONAL MENSUAL UNIDADES	CONSUMO APRANTE MENSUAL	CONSUMO APARENTE ANUAL
Cada Semana	48%	799	3.461	3.807,23	45.686,78
Cada Mes	30%	499	499	549,12	6.589,44
Todos los días	4%	67	1.220	1.342,29	16.107,52
Cada 15 días	8%	133	266	292,864	3.514,37
TOTALES	90%	1.664	5447	\$ 5.991,51	\$ 71.898,11

TOTAL DE PRONOSTICO DE VENTAS MENSUAL	\$ 12.961,75
TOTAL DE PRONOSTICO DE VENTAS ANUAL	\$ 155.540,94
TOTAL DE CONSUMO FAMILIAR MENSUAL POR UNIDADES	25.362

El estudio de mercado del proyecto indica que del 100% de la población solo el 56% consume solo chifles como productos derivados del plátano. Entonces se tomó solo ese 56% de la población haciéndolo el 100% en frecuencia de consumo en el escenario optimista para poder hallar una proyección de ventas, en el escenario moderado se lo castigó con una diferencia del 10% en frecuencia ya no siendo el 100% que consumiría el chifle sino el 90% de la población

ESCENARIO PESIMISTA

PRIMERA PROYECCIÓN DE VENTAS

Chifle: 50 gramos Precio: \$0,35 N° de Personas: 6.084

Edades: 5-19 años

FRECUENCIA DE CONSUMO	PORCENTAJE	CONSUMO APARENTE POR PERSONA	CONSUMO PERSONAL MENSUAL UNIDADES	CONSUMO APRANTE MENSUAL	CONSUMO APARENTE ANUAL
Cada Semana	45%	2.738	11.864	4.152,33	49.827,96
Cada Mes	25%	1.521	1.521	532,35	6.388,20
Todos los días	3%	183	3.346	1.171,17	14.054,04
Cada 15 días	7%	426	852	298,116	3.577,39
TOTALES	80%	6.084	17.583	\$ 6.153,97	\$ 73.847,59

SEGUNDA PROYECCIÓN DE VENTAS

Chifle: 150 gramos

Precio: \$1,10

N° de Personas: 1.664

Edades: 20-24 años

FRECUENCIA DE CONSUMO	PORCENTAJE	CONSUMO APARENTE POR PERSONA	CONSUMO FAMILIAR PERSONAL UNIDADES	CONSUMO APRANTE MENSUAL	CONSUMO APRANTE ANUAL
Cada Semana	45%	749	3.245	3.569,28	42.831,36
Cada Mes	25%	416	416	457,6	5.491,20
Todos los días	3%	50	915	1.006,72	12.080,64
Cada 15 días	7%	116	233	256,256	3.075,07
TOTALES	80%	1.664	4.809	\$ 5.289,86	\$ 63.478,27

TOTAL DE PRONOSTICO DE VENTAS MENSUAL	\$ 11.443,82
TOTAL DE PRONOSTICO DE VENTAS ANUAL	\$ 137.325,86
TOTAL DE CONSUMO FAMILIAR MENSUAL POR UNIDADES	22.392

El estudio de mercado del proyecto indica que del 100% de la población solo el 56% consume solo chifles como productos derivados del plátano. Entonces se tomó solo ese 56% de la población haciéndolo el 100% en frecuencia de consumo en el escenario optimista se castigó un 10% en el moderado y para poder hallar una proyección de ventas en el escenario pesimista se lo castigó con una diferencia del 20% en frecuencia ya no siendo mi 100% que me consumiría sino el 80% (se han castigado las frecuencias de las proyecciones de ventas en intervalos de 10%)

3.5 INGENIERÍA DE PROYECTO

3.5.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- La cooperativa brindará un producto de calidad 100% natural, los nutrientes más representativos del plátano en especial de los chifles son el potasio, el magnesio el ácido fólico y su elevado aporte en fibra.
- Los principales ingredientes que tendrá el producto son: Plátano, aceite vegetal, agua y sal, sus presentaciones serán en paquetes de 50 gramos y de 150 gramos, el producto estará empacado de manera polipropileno biorientado
- De forma nutricional el plátano contiene tres azúcares naturales: sacarosa, fructosa y glucosa que combinados con la fibra natural de la fruta, nos proporciona una abundancia inmediata de energía.

El valor nutritivo en 50 gramos de plátano hecho chifles:

✓ Agua	37.04%
✓ Proteínas	0.60%
✓ Carbohidratos	11.20%
✓ Vitamina A	
✓ Vitamina B1	0.031 miligramos
✓ Vitamina B2	0.088 miligramos
✓ Vitamina C	3.05 miligramos
✓ Calcio	3.5 miligramos
✓ Fósforos	14 miligramos
✓ Hierro	0.21 miligramos
✓ Calorías	48%

El valor nutritivo en 150 gramos de plátano hecho chifles:

✓ Agua	111.12%
✓ Proteínas	1.80%
✓ Carbohidratos	33.60%
✓ Vitamina A	
✓ Vitamina B1	0.093 miligramos
✓ Vitamina B2	0.264 miligramos
✓ Vitamina C	9.15 miligramos
✓ Calcio	10.5 miligramos
✓ Fósforos	42 miligramos
✓ Hierro	0.63 miligramos
✓ Calorías	144%

3.5.2 PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

La materia prima será proveída de pequeños agricultores que por lo general son comerciantes de su cosecha, luego de ser receptada la materia prima en la cooperativa se procede a la selección del plátano, pelado, lavado y secado.

Luego se lo traslada a la maquina rebanadora que estará graduada según el grosor que se cortará el chifle y caerán en las canastillas, luego pasara a las canastillas escurridoras de aceite para proceder a seleccionar los chifles que estén aptos para el empaclado.

Pronto de seleccionar el chifle pasara a la maquina empacadora en donde se empacara de manera unitario, y luego se empacara en cajas en donde contendrán 100 unidades para su almacenaje,

Para su comercialización el cliente llama a la cooperativa para indicar cuantas unidades requiere, cuando quiere que se le entregue el producto dando dirección y

a nombre de quien iría la factura si en caso el cliente es nuevo. Y si es cliente fijo no necesitara dar estos datos pues ya la cooperativa los tiene se procederá a entregar el pedido.

En el punto 3.5.3 y 3.5.5 se detallan paso a paso el proceso de producción y comercialización

3.5.3 DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

CHIFLE AL GRANEL DE SAL

RECEPCIÓN MATERIA PRIMA.

El proceso inicia con la recepción de la materia prima, aquí, se selecciona el plátano verde (barraganete) que estén en buen estado cada plátano.



PELADO.

El barraganete es pelado manualmente y será depositado en gavetas plásticas para ser trasladado a la rebanadora.



REBANADO.

Se cortará con dos rebanadoras industriales ubicadas a los costados de la freidora, se calibra el grosor del chifle, el barraganete rebanado caerá directamente a las canastillas que se encontraran dentro de la freidora.



FRITURA.

La freidora contendrá 50 litros de aceite vegetal de marca Sabrofrito, que se encuentra a 80 ° C de temperatura, permanece por un tiempo de entre 5 a 6 minutos.



SALADO.

Pasa a otra canastilla de acero inoxidable en donde se escurre el aceite y se clasifica y se procede al salado.



TRASLADO.

Una vez escurrido el aceite y de pasar por el proceso del salado se lleva el chifle a la empacadora.

EMPACADO UNITARIO.

La empacadora se encuentra en un cuarto frío donde sube a un sistema de balanzas donde es pesado de acuerdo al tamaño de la funda, cae al formador y es sellado automáticamente.

EMPACADO EN CAJAS.

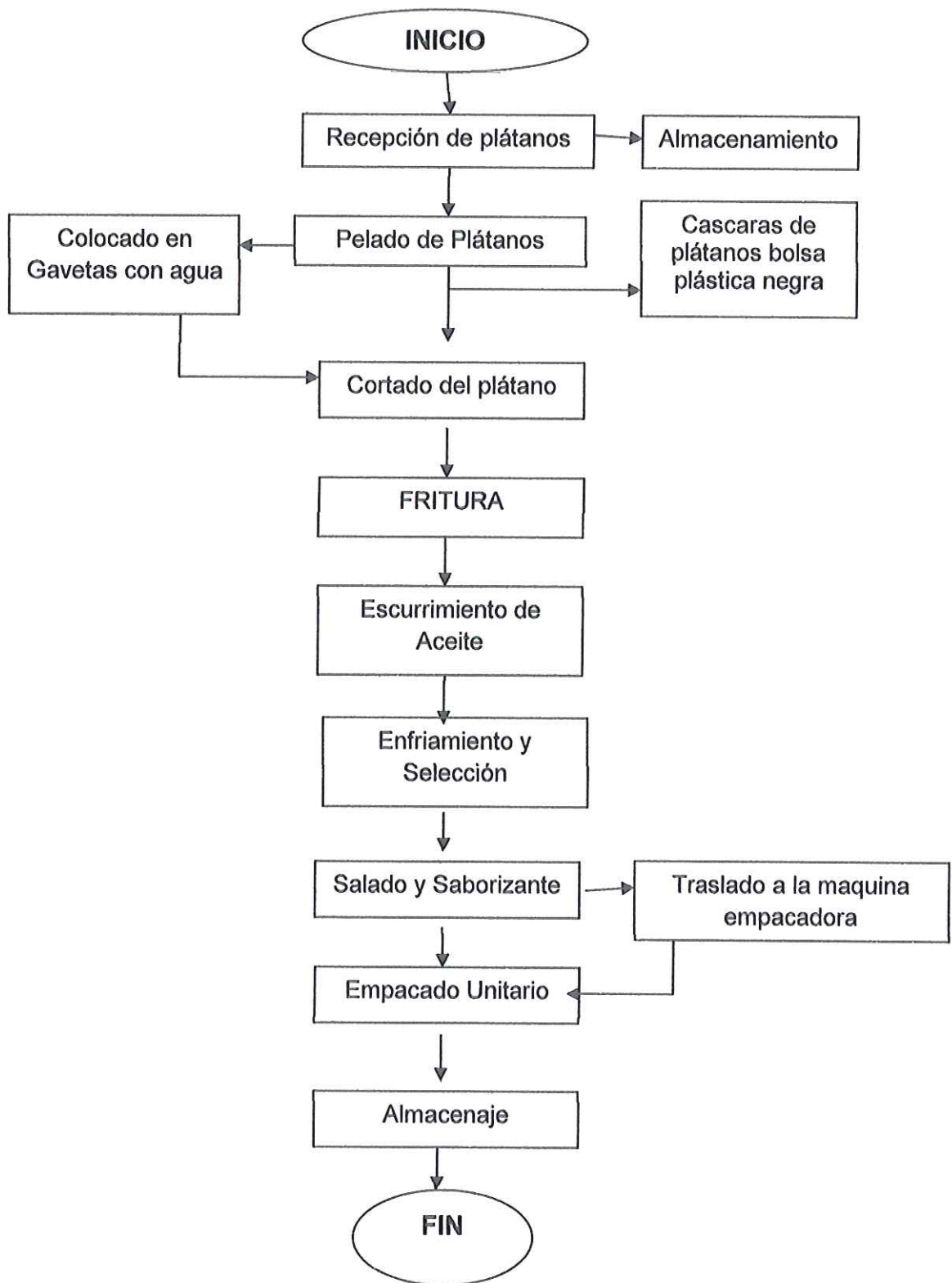
Se procederá a empacar algunas unidades por caja para el conteo más rápido del producto al momento del pedido y poder mantener un inventario.



ALMACENAJE.

Una vez sellada la caja pasa a la bodega donde es almacenado hasta su distribución.

3.5.4 FLUJO DE PROCESO



3.5.5 SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

En lo que respecta a la comercialización de chifles que va a producir la cooperativa las estrategias de comercialización serian las siguientes:

Contacto del cliente

Cliente llama a la cooperativa si es nuevo informa cuanto es su pedido a nombre de quien se haría la factura cuando lo desearía, dirección de entrega del producto, todo estos datos serán ingresados en la base de datos de clientes de la cooperativa, si es cliente fijo ya estará en la base de datos lo único que tendrá q confirmar es su pedido de cuántas unidades desea y cuando desea recibir el producto

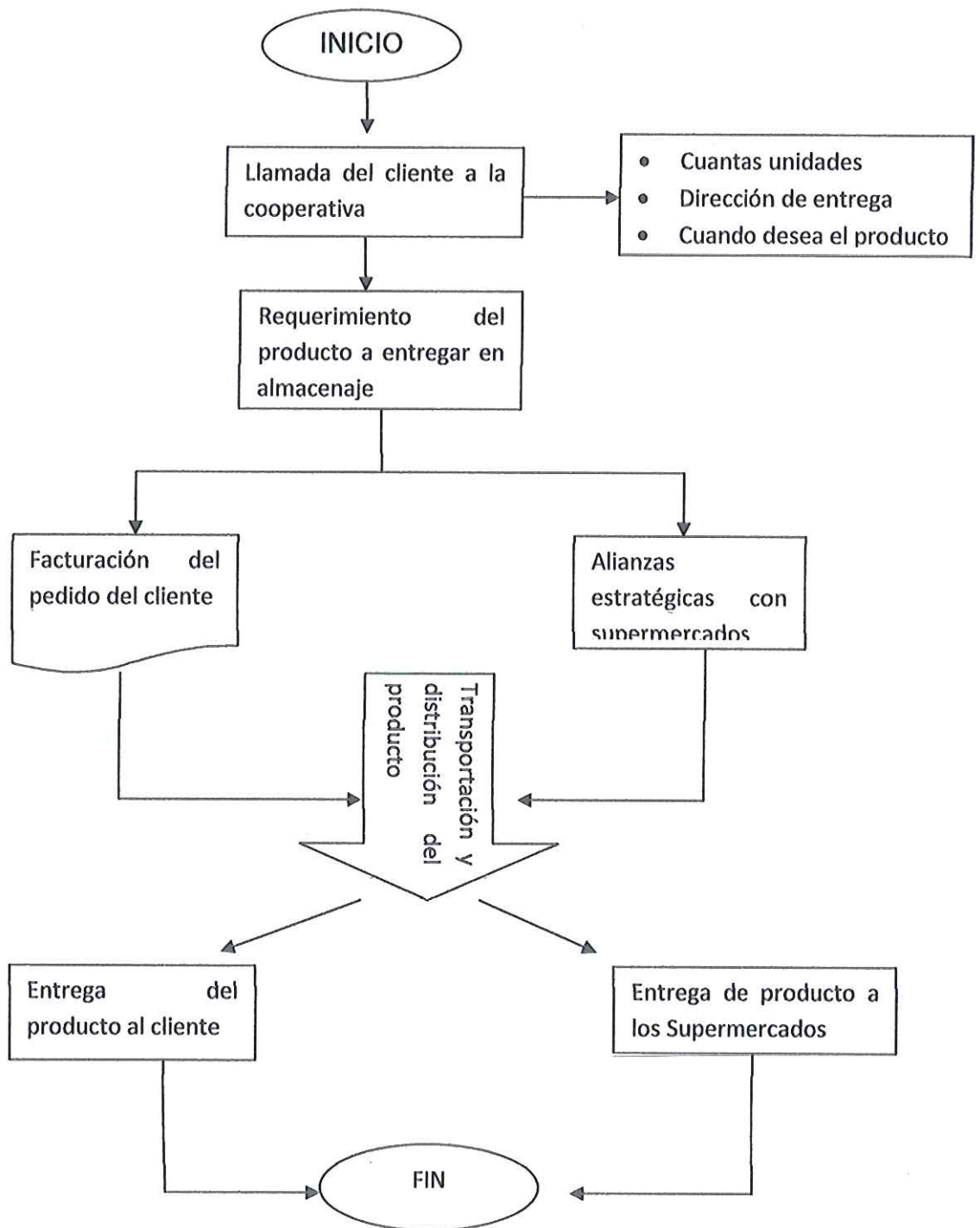
Requerimiento del Producto:

Se saca el producto de almacenaje se procede hacer el conteo de los requerimientos que hicieron los cliente, se hace la factura y se procede a la distribución.

Alianzas estratégicas con Supermercados

Se basara en que el Súper Tía y el Gran Aki se ofrezcan el producto en sus establecimientos permitiendo publicitar el producto dentro del local con las ventas que se den del producto ellos obtendrán un 15% del porcentaje de las ventas del mismo, en esto se basa las alianzas estratégicas.

3.5.5.1 FLUJO DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



3.5.6 DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA

Para la producción del Chifle se necesitara saber si hay la disponibilidad de la materia prima durante todo el año para que no intervenga en el proceso de producción y comercialización y no haya eventualidades. Cabe recalcar que la materia prima es la parte fundamental para el proceso de producción y por ende hay que estudiar si existe la disponibilidad.

La cooperativa se dedicara a realizar chifles por tanto la materia prima seria el plátano verde, como se puede reiterar el plátano es muy consumido en la ciudad de Esmeraldas y es fácil de adquirir ya que lo comercializan en el mercado municipal de la ciudad.

3.5.7 DISPONIBILIDAD DE CAPITAL

La cooperativa dedicada a la elaboración comercialización de chifles en apoyo a madres adolescentes tendrá una inversión inicial de \$ **78.346,98** la cooperativa estará conformada por socios quienes aportaran con el 58% de la inversión y el 42% será financiado por un crédito de producción al Banco Central del Ecuador, las tasas referenciales de este crédito son; la pasiva de 4,53% y la activa de 11,00%.

3.5.8 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

Cada día la localización se relaciona más estrechamente con la comercialización de productos. Su importancia es fundamental y sobre todo en el producto que se pretende elaborar y comercializar.

Para efectos de elegir la mejor ubicación de la Cooperativa se tendrá en cuenta el trabajo de campo que se ha realizado en el que se le preguntó a la comunidad

esmeraldeña en qué lugar consideran estratégico que este ubicada la Cooperativa.



Fuente: Encuestas

En el grafico se puede apreciar que el 47% de la ciudadana esmeraldeña considera el lugar estratégico el centro de la ciudad, el 34% indicó que sería más apropiado en el sur y el 19% apuntó que sea al Norte de la ciudad.

Tomando como referencia la investigación de campo para proceder hacer el estudio de la ubicación de la Cooperativa se propone ubicar la Cooperativa en la Calle 24 de Mayo y Eloy Alfaro por las siguientes razones:

- Esta cerca de los Supermercados Minimarkets y tiendas de barrios que quedan situados en el centro y norte de la ciudad.
- Rápida adquisición de la materia prima ya que se está muy cerca del mercado municipal.

3.5.9 CROQUIS DE LA COOPERATIVA



3.5.10 TAMAÑO DE LA COOPERATIVA Y DISTRIBUCIÓN DE SU PLANTA

Es importante determinar el alcance de la Cooperativa dado que dentro de la misma se hará la producción y la comercialización.

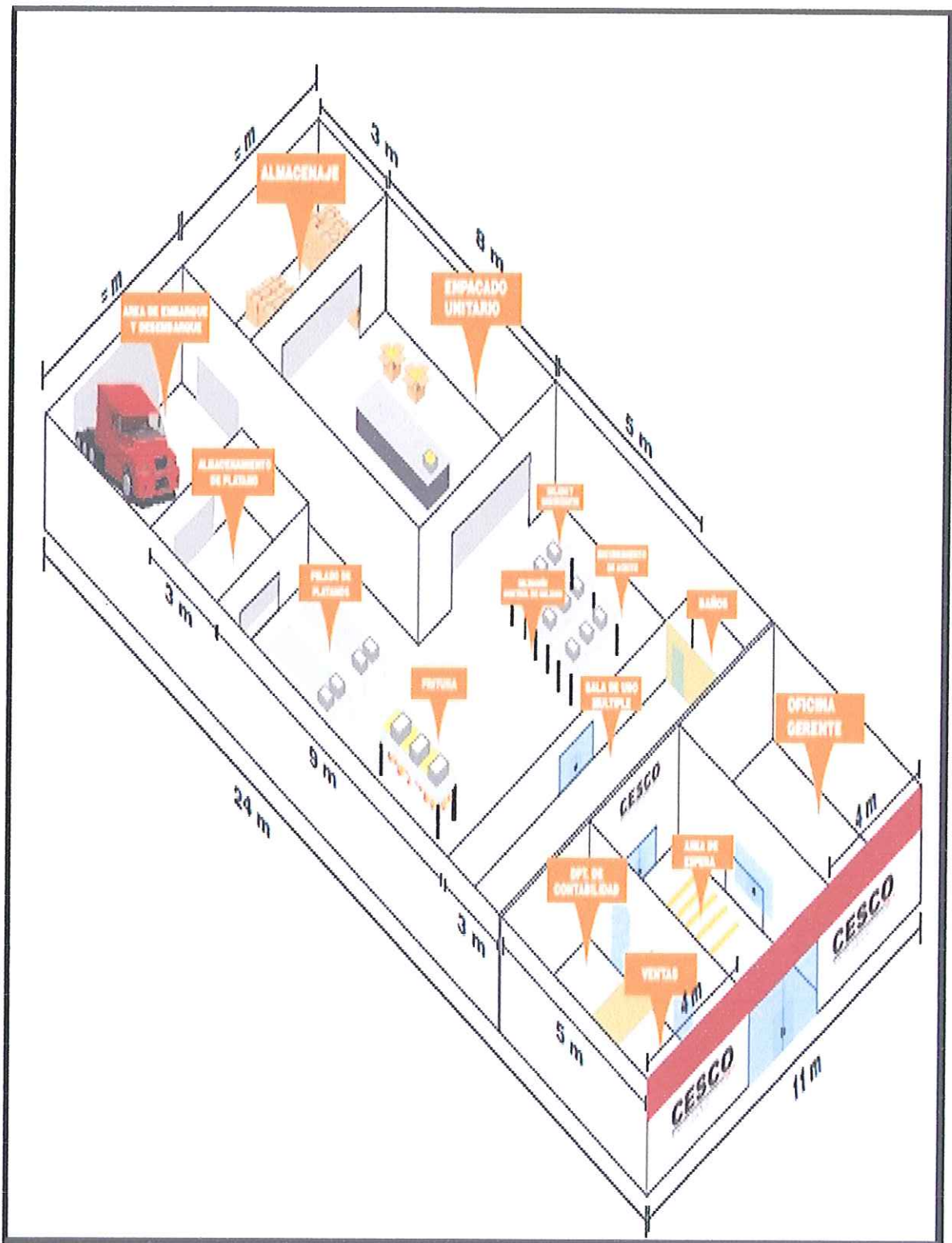
Todo tendrá una ubicación lógica, siguiendo con el orden del proceso de producción teniendo el espacio suficiente para el desenvolvimiento de las chicas al momento de realizar la transformación del producto. Ahí mismo quedaran las oficinas para la atención al público.

La entrada contará con un lugar de espera y recepción a lado izquierdo estará las oficinas de ventas, contabilidad y control de calidad y la derecha con la oficina de

la gerencia, de la recepción se da paso a la entrada donde se realizan los procesos de transformación del producto en donde está colocado en un orden específico para la obtener mayor eficiencia.

En la parte de atrás de la cooperativa habrá una puerta donde permita la entrada de la metería prima y por la misma entrada se hará los despachos del producto para su distribución.

Se contara con depósito de almacenaje de la materia prima y otro para el producto. Todo esto se muestra con la ilustración de cómo será la cooperativa CESCO a continuación:



3.6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.6.1 NOMBRE DE LA COOPERATIVA



El nombre que se propone para la Cooperativa es CESCO que sus siglas corresponde al significado de "Cooperativa de Emprendimiento Social Chifle de Oro", ya que encierra las características fundamentales que diferencia a esta cooperativa de las otras teniendo como objetivo el emprendimiento de las jóvenes generándole fuentes de empleos y cumpliendo con un fin social por medio de la elaboración y comercialización de Chifle.

3.6.2 LOGO

El logo indicará el nombre de la cooperativa en la parte superior del nombre del producto, indicara el nombre del producto que se llamara Chifles de Oro teniendo una combinación de colores: verde debido a que será derivado del plátano verde, tiene amarillo y naranja logrando una combinación para obtener un destello de oro, el logotipo del producto se muestra a continuación:



Nuestra excelencia está en el sabor!!!

3.6.3 SLOGAN DE VENTA

La propuesta de venta será CHIFLES DE ORO, “Nuestra excelencia esta en el Sabor..!!”. Es un lema que llama la atención al consumidor y le causará curiosidad en probar el producto.

3.6.4 MODELO DE EMPAQUE

El empaque tendrá un color llamativo como es el amarillo verdoso, en la parte frontal tendrá el nombre de la Cooperativa, más abajo el logotipo con su eslogan del producto y en la parte inferior el gramo que contiene la unidad. En la parte de atrás del empaque tendrá la tabla nutricional, la dirección en donde estará ubicada la cooperativa y los ingredientes del producto como se muestra a continuación:



3.6.5 CARACTERÍSTICAS Y TIPO DE ORGANIZACIÓN: (Ley de Economía Popular Solidaria – 2011) (Estatutos legales Cooperativa Salinas de Bolívar)

La organización en el cual encajaría la Cooperativa CESCO es una sociedad que tiene las siguientes características:

- Responsabilidad limitada.- La responsabilidad de la cooperativa está limitada a su patrimonio social, constituido por los certificados de aportación y a la de sus socios, personalmente al capital que hubieren suscrito y pagado con la entidad.
- En cuanto a su naturaleza jurídica, no son ni sociedades comerciales ni civiles, aunque jurisprudencialmente, se las ha reconocido como sujetos de derecho comercial.
- Según su fin hay sociedades cooperativas agrarias, de consumidores, de ahorro, de transporte, de vivienda, de enseñanza, de préstamo de turismo, de ahorro, de crédito, etcétera CESCO se identifica por ser una cooperativa de producción y trabajo y mantener y consolidar los principios de economía solidaria que ha originado su actividad productiva de desarrollo comunitario como es el generar fuentes de empleos a las madres solteras adolescentes este es una de los principales fines que tendrá la cooperativa como lo indica en los estatutos.
- Como lo dice la Ley de Cooperativas deberá estar constituidos por mínimo once miembros cualquier persona puede integrar la cooperativa, no se admiten restricciones en su ingreso, basados en discriminación. Tampoco puede obligarse a nadie a integrarla. Quien desee integrar una cooperativa debe presentar ante el Consejo de Administración una solicitud escrita, donde se comprometa a cumplir las normas estatutarias y reglamentarias, y suscribir las cuotas sociales. Todas las cuotas sociales son del mismo valor, los asociados pueden suscribir una o más cuotas. Estas cuotas se representan en acciones nominativas, que se transfieren solamente entre asociados., y con acuerdo del Consejo de Administración.

- Cada socio tiene un voto, y todos pueden participar en las decisiones de la sociedad. La elección de los administradores debe ser acordada por los socios. Los socios solo podrán ser excluidos por el Consejo de Administración cuando incumplan las normas reglamentarias o estatutarias o si cometen algún acto contra la cooperativa.
- Distribución de los excedentes.- Hechas las deducciones indicadas, cuando menos un veinte por ciento de los excedentes netos se destinarán a incrementar el fondo irrepartible de reserva, hasta igualar el monto del capital social; y, una vez conseguida esta igualación, el incremento se hará con por lo menos el 10% de los excedentes. Otro 5% de los mismos se destinará a fondo de educación y un 5% más para previsión y asistencia social, a la cual ingresarán también todos los valores pagados por los socios que no tengan un destino específico. El 15% por concepto de utilidades se pagará a los empleados de la cooperativa, de acuerdo al Código de Trabajo, el restante se distribuirá entre los socios, como lo establece el artículo 61 de la Ley de Cooperativas.**(Ver Estatuto Legal Anexo 24)**
- Los principios que gobiernan una empresa cooperativa son los de igualdad, libertad, solidaridad, justicia, cooperación. Si bien persigue la satisfacción de los intereses de los asociados, no deben jamás oponerse a intereses comunitarios.

3.6.6 MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS

VISIÓN

“En tres años ser una Cooperativa de producción y trabajo renombrada en todo el país por su actividad de generar empleos a las jóvenes adolescentes para logran en este segmento de población un emprendimiento social”

MISIÓN

“Ser una Cooperativa muy prestigiosa en la ciudad de Esmeraldas, líderes en producción y comercialización de chifles sorprendiendo a los consumidores con su exquisito sabor”

OBJETIVO GENERAL

- Generar fuentes de empleos a las madres adolescentes solteras por medio de la producción y comercialización del Chifle contribuyendo con el desarrollo de la provincia.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Satisfacer la demanda esmeraldeña con un producto de calidad y precios módicos.
- Contar con un personal competente.
- Ampliar las posibilidades de expansión hacia otros mercados.

3.6.7 REQUERIMIENTO DE CAPITAL HUMANO.

La Cooperativa contará con la Gerencia que será gestionada por una persona.

Se requerirá de un contador que también cumpla con la función de administrador, la llevará una persona que este apta para administrar los recursos humanos y capitales de la cooperativa.

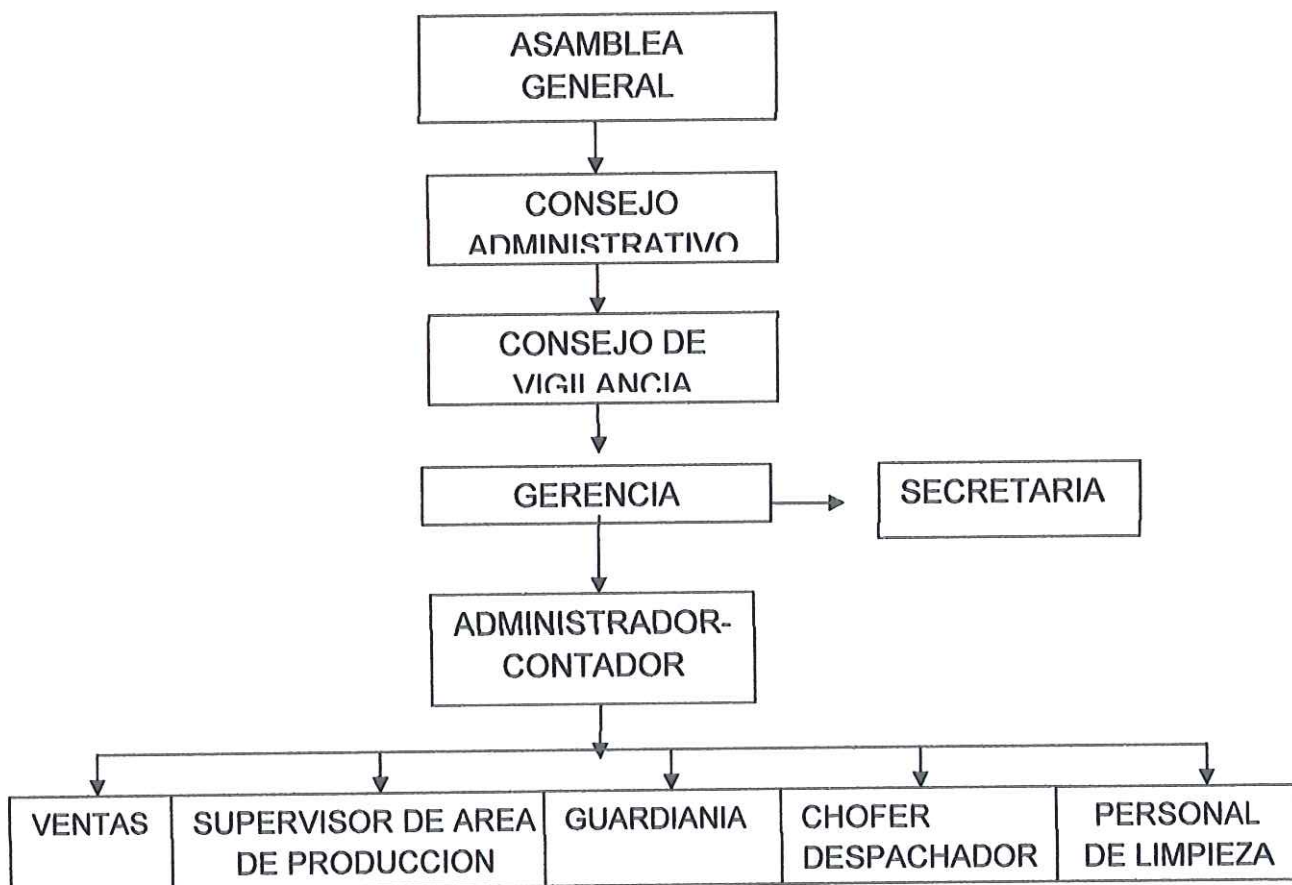
El departamento de Ventas será mandada también por una persona que sea bien desenvuelta y amable para poder atender los clientes. Se necesitará una secretaria para que lleve el control de archivos y papeleos. También se requerirá de un chofer para la distribución del producto. Un supervisor tendrá a su mando el personal de producción que será 8 chicas que tendrá que controlar su trabajo de las cuales será distribuida de la siguiente manera:

Recepción de la materia prima	1 personas
Pelado de la materia prima	2 personas
Lavado Secado de la materia Prima	1 personas
Cocinar, escurrir y selección de calidad	2 personas
Empacar	1 personas
Almacenaje	1 personas

Habr  1 chica que se encargaran de la limpieza del área de producción y administrativa de la cooperativa. La cooperativa también contara con servicios de Guardianía.

Contabilizando en capital humano, la cooperativa contara con 16 personas de los cuales 8 son las chicas dedicadas a la producción del Chifle, 1 supervisor del proceso de producción, 1 chica se encargaran del aseo, 4 personas aptas se harán cargo de la Administración de la Cooperativa, 1 se dedicar  a la Guardianía y 1 chofer sin especificar las personas que formaran el organismo de la institución es decir los socios.

3.6.8 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA ORGANIZACIÓN



ASAMBLEA GENERAL

La asamblea general, es la máxima autoridad de la cooperativa, sus decisiones y resoluciones son obligatorias tanto para los organismos de la cooperativa como para todos los socios de la entidad, siempre que las mismas no impliquen violación de la Ley de Cooperativas, su reglamento general (ver Anexo 24 Estatuto legal Capítulo V)

CONSEJO ADMINISTRATIVO

El Consejo de Administración, es el organismo directivo de la cooperativa y estará integrado de acuerdo a lo establecido en el artículo 35 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas. Sus miembros serán elegidos por la asamblea general y durarán dos años en sus funciones. De igual manera se elegirán a los vocales suplentes, quienes subrogarán a los principales en orden de elección. El Gerente General asistirá a sus reuniones con voz pero sin voto y actuará como Secretario del Consejo (ver Anexo 24).

CONSEJO DE VIGILANCIA

El Consejo de Vigilancia es el organismo fiscalizador y de control de la cooperativa. Estará formado de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 35 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas, se compondrá de los vocales principales que establecen la Ley de Cooperativas y su reglamento. El Gerente General asistirá a sus reuniones con voz pero sin voto y actuará como Secretario del Consejo, de no existir Secretario nombrado para el efecto.

De entre los vocales electos se elegirá al Presidente quien durará dos años en sus funciones y podrá ser reelegido (Ver Anexo 24).

CARGO: GERENTE

Finalidad del cargo: Responsable del correcto funcionamiento del establecimiento

FUNCIONES:

- Dirigir al personal a cargo
- Supervisar la ejecución de las labores propias de la cooperativa
- Representar la cooperativa
- Responsable por los ingresos y egresos de la Cooperativa
- Responder por bienes, maquinarias y equipos del lugar.
- Coordinar las actividades de operación, logística, producción y mantenimiento.
- Coordinar las estrategias de mercado, servicio y fidelización trazadas por los directivos.
- Atender quejas y reclamos por parte de los clientes.
- Tomar las decisiones adecuadas para el bien estar de la cooperativa.

REQUERIMIENTOS:

- ✓ **Estudios:** Profesional en administración de empresas o carreras a fines
- ✓ **Conocimientos:** Relaciones públicas, servicio al cliente, mercado, manejo de sistemas.
- ✓ **Experiencia:** Mínimo de 3 años como Administrador.

CARGO: SECRETARIA

Finalidad del Cargo: Brindar apoyo llevando un control de archivos y trámites al departamento de ventas, contable y Gerencia.

FUNCIONES:

- Recibir, revisar, registrar, clasificar y distribuir la documentación que ingresa y sale

- Redactar y transcribir documentación confidencial de acuerdo con las instrucciones requeridas
- Revisar y preparar la documentación para la firma del Gerente.
- Archivar y llevar el control ordenado de la documentación de la Gerencia.
- Organizar y coordinar reuniones con el Gerente.
- Atender a los funcionarios y público en general que deseen coordinar una reunión con el Gerente.
- Atender las llamadas telefónicas.
- Solicitar, recibir y distribuir los útiles de oficina.

REQUERIMIENTOS:

- ✓ **Estudios:** Secretariado
- ✓ **Conocimiento:** Llevar control y orden de archivos y documentación
- ✓ **Experiencia:** Mínimo 1 año

CARGO: ADMINISTRADOR CONTADOR

Finalidad del Cargo: Mantener la información actualizada sobre el estado financiero y presupuestario del negocio facilitando así la gestión comercial.

FUNCIONES:

- Clasificar y organizar toda la información financiera y contable que se maneja en la empresa.
- Controlar los inventarios
- Elaborar informe mensual
- Mantener informado al jefe inmediato sobre la situación del negocio
- Realizar cuadros de cuentas de facturación
- Realizar y diligenciar todos los documentos correspondientes al establecimiento.
- Realizar conciliación bancaria
- Elaborar nominas y planillas de pago al personal.

- Elaborar balances general y estados financieros anuales o cuando se requieran
- Realizar declaraciones al SRI
- Las demás que sean asignadas por su jefe inmediato.

REQUERIMIENTOS:

- ✓ Estudios: Profesional en contaduría pública
- ✓ Conocimientos: Manejo de sistemas contables.
- ✓ Experiencia: Mínima de 2 años como contador.

CARGO: JEFE DE VENTAS

Finalidad del cargo: Guiarlos a través del proceso de venta para que los clientes adquieran el producto brindando una atención personalizada

FUNCIONES:

- Atender a los clientes
- Guiarlos a través del proceso de venta
- Ofrecer el producto
- Cumplir con las políticas de servicio al cliente y puntualidad.
- Atender quejas y reclamos por parte de los clientes.
- Facturar pedidos.
- Mantener actualizada la base de datos de clientes con información completa como la frecuencia de compra, valor, etc.
- Seguimiento a clientes antiguos y nuevos.
- Los demás que sean asignados por su jefe inmediato

REQUERIMIENTOS:

- ✓ **Estudios:** En curso o ya terminados en Administración o a fines.
- ✓ **Conocimientos:** Ventas, relaciones públicas, manejo de Sistema de facturación y base de datos.
- ✓ **Experiencia:** Mínimo de 1 año en ventas.

CARGO: SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN

Finalidad del cargo: Fiscalizar los procesos de producción

FUNCIONES:

- Coordinar la producción estableciendo parámetros obtenidos en los cronogramas de actividades y seguimiento, los cuales son elaborados con la asesoría del área de compra, para lograr un excelente rendimiento y no se ocasionen pérdidas de tiempo.
- Organizar la producción ejerciendo un estricto control sobre cada empleada, observando su rendimiento, su gasto de insumos y materiales, su forma de utilización de los recursos, etc. Para tal efecto se realizaran reuniones extraordinarias en las cuales se estudien las falencias y se fortalezcan
- Servir de nexo entre el departamento de producción y el área administrativa para así poder rendir informes en los cuales se especifique el rendimiento de los empleados, para analizar y evaluar el de cada uno de ellos.
- Liquidar las planillas del área de producción verificando las planillas que manejan los bodegueros, para así buscar los horarios de entrada y salida de insumos y productos ya terminados.
- Hacer un balance de producción con los registros de información de cada una de las planillas ya nombradas.

REQUERIMIENTOS:

- ✓ **Estudios:** En carreras a fines Productividad
- ✓ **Conocimientos:** En manejos de Procesos de producción
- ✓ **Experiencia:** Mínima de 2 años

CARGO: GUARDIANIA

Finalidad del Cargo: Brindar seguridad a la Cooperativa

FUNCIONES:

- Salvaguardar la seguridad de las personas que conforman la cooperativa y de sus clientes o visitantes contra delincuentes.
- Cumplir con las políticas de la cooperativa
- Puntualidad
- Las demás que sean asignadas por su jefe inmediato.

REQUERIMIENTOS:

- ✓ **Estudios:** Bachiller
- ✓ **Conocimientos:** Seguridad física y manejo de armas.
- ✓ **Experiencia:** Mínimo 1 año como guardia de seguridad.

CARGO: CHOFER DESPACHADOR

Finalidad del Cargo: Distribuir el producto a los diferentes puntos de ventas y movilizarse según los requerimientos que necesite la cooperativa ya sea en el área de producción o administrativa.

REQUERIMIENTOS:

- ✓ **Estudios:** Mínimo Bachiller
- ✓ **Conocimiento:** Saber conducir y tener licencia mínimo tipo B
- ✓ **Experiencia:** Mínimo 1 año

3.6.9 TRÁMITES Y PERMISOS PARA FUNCIONAMIENTO

1. Reunir los socios para constituir la cooperativa mínimo 11 socios.
2. Inscribir la Cooperativa CESCO, toda cooperativa en el País se les concede personería jurídica y se las registra. La fecha de inscripción en el Registro, que se llevará en la Dirección Nacional de Cooperativas, fijará el principio de la existencia legal de la cooperativa.
3. Verificar en la dirección nacional de Cooperativas Nacional que no exista un nombre o similar al de la Cooperativa.
4. Realizar asamblea de constitución donde se manifieste la voluntad de crear la cooperativa, se apruebe el estatuto y se nombren los órganos de dirección y control de la cooperativa con la aceptación de cargos.
5. Registro de inscripción ante la Cámara de Comercio cumpliendo con los documentos establecidos.
6. La entidad debe presentar su solicitud de inscripción de libros en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde va tener su domicilio principal. La inscripción se puede solicitar en cualquier tiempo, siempre que la entidad se encuentre registrada en la Cámara de Comercio.

Requisitos para solicitar el registro de libros: Presente una solicitud escrita firmada por el representante legal de la entidad que contenga lo siguiente:

- Fecha de solicitud
 - Nombre completo de la entidad a quien pertenezcan los libros.
 - Nombre o destinación de los libros que solicita inscribir.
 - Cantidad de hojas útiles de cada libro y en que numeración comienza y en cual numeración termina. Ejemplo: 10 hojas, desde la hoja 11 a la hoja 20.
 - Código de cada libro, si es de hojas continuas
7. Envío de documentación para el control de legalidad ante la Superintendencia de la Economía Solidaria, incluyendo el certificado de representación Legal.

Entidades sin ánimo de lucro creadas para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad, por medio de la distribución o producción de bienes o servicios. Deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar compuestas mínimo por 11 asociados.
- Pagar por lo menos el 25% de los aportes iniciales.
- Los asociados que la constituyan deben tener 20 horas de educación cooperativa.

8. Las cooperativas en general tienen un tratamiento tributario similar a los demás contribuyentes los requisitos son los siguientes:

- Fotocopia de la cédula de identidad vigente de los socios y del representante legal.
- Fotocopia autenticada de la escritura de constitución, con el reconocimiento de la Personería Jurídica e inscripción en el Registro Público de Comercio.
- Fotocopia de contrato de alquiler, boleta de inmobiliario o una copia de factura de un servicio público (agua, luz o teléfono).
- Las cooperativas acompañarán copia de la autorización de funcionamiento, expedida por el Instituto Nacional de Cooperativismo (INCOOP) y Estatutos.

9. Son también responsables de los demás impuestos de carácter municipal como predial o de rodamiento por los bienes de su propiedad. (Ver Anexo N° 24 Estatuto legal de la Cooperativa)

3.6.9.1 REQUISITOS PARA CERTIFICAR EL PRODUCTO

PROCESO DE PRODUCCIÓN EN BASE A LOS LINEAMIENTOS DE ISO 9002 CALIDAD TOTAL.

La norma ISO 9002 es un Modelo para el Aseguramiento de la Calidad en Producción e Instalación.

Procesos Comunes: son aquellas etapas de la producción las cuales estará 100% bajo control, esto quiere decir que una vez supervisadas o inspeccionadas no alterarán la calidad del producto terminado.

Procesos especiales: Se trata de procesos en lo que no es posible verificar por completos los resultados con inspecciones y pruebas subsecuentes y en lo que por ejemplo, las deficiencias de proceso sólo serían aparentes después del uso del producto. Por lo tanto, es necesaria la supervisión constante y el cumplimiento de especificaciones, las que servirán para documentar los procedimientos y aseguramiento que satisfacen los requisitos específicos del cliente.

Para lograr el aseguramiento de la calidad en la producción de acuerdo a la norma ISO 9002 hay que seguir las siguientes condiciones:

- Reunir una serie de documentación en donde se encuentre bien especificadas las instrucciones que demuestren la manera de realizar los procesos de producción.
- Utilizar equipo apropiado de producción (alta tecnología).
- Monitorear y controla los parámetros de los procesos de producción y características del producto durante la manufactura y montaje.
- Criterios de trabajo que es necesario estipular, al mayor grado práctico posible, a través de normas por escrito o a través de muestras representativas.
- Mantenimiento del equipo, esto con el fin de evitar conformidades.

Control del Proceso:

Entrenamiento del personal. Todo el personal que labora en las líneas de producción cuenta con el entrenamiento necesario para realizar su operación.

Materiales. Todos los materiales utilizados en producción son inspeccionados antes de reutilizarlos para asegurarse que cumplan con las especificaciones de calidad.

Plan de calidad. Todas las líneas de producción cuentan con este plan que indica la forma de controlar las operaciones e inspecciones críticas e proceso mediante instrucciones de trabajo, instructivos de prueba, mantenimiento preventivo y controles requeridos.

Diagrama de flujo: Indica la secuencia en las cuales se deben realizar las operaciones en el proceso.

Instrucciones de operación y prueba. Indica la forma de realizar las operaciones e inspecciones en el proceso.

Mantenimiento preventivo. Indica el tiempo y forma de realizar el mantenimiento a las máquinas para evitar que fallen durante el proceso de producción.

Control estadístico del proceso. Se utiliza para aprobar a los procesos y equipos de manufactura, inspección y prueba del producto. Control de cambio en el proceso. Todos los cambios realizados en el proceso de producción son analizados y aprobados por los departamentos de producción, ingeniería y calidad antes de ser liberados a producción.

3.7 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

3.7.1 INVERSIÓN TOTAL INICIAL

Este proyecto requiere de una inversión inicial de \$78.346,98 para llevarse a cabo, de los cuales \$44.918,63 constituyen la inversión en activos fijos, \$21.802,64 al capital de trabajo en el que incluye los rubros de la materia prima, gastos de constitución \$600,00; como imprevisto se maneja un porcentaje del 2%, es decir \$1536,22

RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL INICIAL	
Inversión de Activos Fijos	44.918,63
Capital de Trabajo	31.292,14
Gastos de Constitución	600,00
Subtotal de Inversión Inicial	76.810,77
Imprevistos 2%	1.536,22
TOTAL INVERSIÓN	78.346,98

Elaborado por: Andrea Quintero

3.7.2 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Para la ejecución de este proyecto se necesitará una inversión en Activos Fijos, destinados para desarrollar las actividades de la cooperativa, como se detalla a continuación para mayor detalle ver Anexo N° 14:

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCION	TOTAL
EQUIPOS INFORMÁTICOS	\$ 2.769,88
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 262,03
MUEBLES Y ENSERES	\$ 4.152,81
VEHÍCULO	\$ 28.395,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 9.338,91
TOTAL	\$ 44.918,63

Elaborado por: Andrea Quintero

3.7.3 INVERSIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Se invertirá en gastos originados por la constitución de la cooperativa, tales como honorarios del abogado y demás que se especifican en el siguiente cuadro ilustrativo:

GASTO DE CONSTITUCIÓN	
Honorarios de Abogado	\$ 300,00
Registro de la Escritura de Constitución en la Notaria Pública	\$ 130,00
Inscripción en el Registro Mercantil	\$ 100,00
Permiso de Funcionamiento del Municipio de Esmeraldas	\$ 50,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	\$ 20,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 600,00

Elaborado por: Andrea Quintero

La tabla de amortización de los gastos de constitución se encuentran en el Anexo N° 15

3.7.4 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo que se detalla a continuación, considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización del producto y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras este es el Capital adicional con el que contará la Cooperativa para que comience a funcionar el Proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos. (Ver Anexo N° 16)

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCION	MESUAL	TRIMESTRAL
SUELDOS Y REMUNERACIONES	6.447,39	19.342,16
MATERIA PRIMA	3.163,17	9.489,50
SERVICIOS BÁSICOS	144,75	434,25
SUMINISTROS DE OFICINA	11,72	35,16
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	12,53	37,58
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	110,00	330,00
SUMINISTROS DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO	12,50	37,50
GASTOS DE ARRIENDOS	500,00	1500,00
SERVICIO BANCARIO	28,67	86,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	10.430,72	31.292,14
Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses		31.292,14

Elaborado por: Andrea Quintero.

3.7.5 COSTOS Y GASTOS

Los costos y gastos que incurrirá el proyecto son los siguientes:

3.7.5.1 COSTOS

En el siguiente cuadro se pormenorizan los costos en los que se debe incurrir la Cooperativa para que sea posible la producción del negocio; como la materia prima, la mano de obra a pagarse que se puede visualizar en el Anexo N° 17, los costos indirectos de fabricación donde están incluido el gas y la sal a utilizarse durante el proceso de producción del chifle.

RESUMEN DE PRESUPUESTO DE COSTOS ANUAL	
DESCRIPCION	VALOR
Materia Prima	37.958,00
Mano de Obra Directa	38.454,70
Costos Indirectos de Fabricación	326,40
Total de Costos de Producción	76.739,10

Elaborado por: Andrea Quintero

En el resumen de presupuesto se detallan los rubros sumados del requerimiento de la materia prima que se detalla en el siguiente cuadro:

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Racimos de verdes	15.429	2,00	30.858,00
Aceite por Litros	200	35,50	7.100,00
TOTALES			37.958,00

Elaborado por: Andrea Quintero

3.7.5.2 GASTOS

Los gastos en los que incurrirá la Cooperativa ascienden a \$ 67.283,59, los cuales son los desembolsos que hará para el desarrollo de las diferentes actividades de la misma, como se demuestra en el siguiente cuadro:

PRESUPUESTO DE GASTOS ANUAL	
DESCRIPCION	VALOR
Sueldos	29.736,00
IESS patronal	3.612,92
Luz	792,00
Agua	345,00
Teléfono	600,00
Publicidad	1.320,00
Pago de intereses crédito	3.549,85
Suministros de Aseo y Limpieza	150,30
Suministros de Oficina	140,62
Mantenimiento. De Maquinarias, Equipos e instalaciones	150,00
Depreciación de Activos Fijos	7.179,90
Servicios Bancarios	344,00
Décimo Tercer Sueldo	2478,00
Décimo Cuarto Sueldo	1.848,00
Provisión Años de Servicio y Vacaciones.	1239,00
Empaque del producto	5000,00
Fondo de Reserva	2.678,00
Gastos de Arriendos	6.000,00
Gastos de Constitución	120,00
TOTAL GASTOS ANUAL	67.283,59

Elaborado por: Andrea Quintero

En el anexo N°18 se puede ver el sueldo del personal administrativo que percibirá cada miembro de la cooperativa incluyendo los beneficios sociales dispuestos en la ley.

En el Anexo N° 19, se detallan los suministros de limpieza y oficina. A continuación se presenta el resumen general de las depreciaciones, y en el Anexo N° 20 constan los equipos y mobiliarios con su respectiva depreciación por el método de línea recta.

RESUMEN DE DEPRECIACIONES					
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR DE RESCATE
MUEBLES Y ENSERES	10	4.152,81	31,15	373,75	415,28
VEHICULO	5	28.395,00	425,93	5.111,10	2.839,50
EQUIPOS DE OFICINA	10	262,03	1,97	23,58	26,20
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	2.769,88	69,25	830,96	276,99
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	9.338,91	70,04	840,50	933,89
TOTAL		44.918,63	598,33	7.179,90	4.491,86

Elaborado por: Andrea Quintero

1.7.6 PRONÓSTICOS DE COMPRA Y VENTAS

En el pronóstico de ventas detalla la estimación de los ingresos del producto durante determinado período futuro. La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un grupo de consumidores. El crecimiento de los ingresos (ventas), ocurrirá de acuerdo al índice de crecimiento poblacional que es el 4.33%, muestra que los costos y gastos se incrementaran a partir del segundo año de acuerdo al índice inflacionario anual que es el 3.30% para los escenarios propuestos a continuación:

PRONÓSTICO DE COMPRAS Y VENTAS ESCENARIO OPTIMISTA					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		14.677,66	INCREM. COSTOS Y GASTOS		3,30%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		4,33%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	176.131,90	76.739,10	99.392,81	67.283,59	32.109,22
2	183.758,42	79.271,49	104.486,93	69.503,95	34.982,98
3	191.715,15	81.887,45	109.827,71	71.797,58	38.030,13
4	200.016,42	84.589,73	115.426,69	74.166,90	41.259,79
5	208.677,13	87.381,19	121.295,94	76.614,41	44.681,53
6	217.712,85	90.264,77	127.448,08	79.142,68	48.305,40
7	227.139,82	93.243,51	133.896,31	81.754,39	52.141,92
8	236.974,97	96.320,54	140.654,43	84.452,29	56.202,14
9	247.235,99	99.499,12	147.736,87	87.239,21	60.497,65
10	257.941,31	102.782,59	155.158,71	90.118,11	65.040,61
TOTAL	2.147.303,97	891.979,49	1.255.324,47	782.073,12	473.251,35

Elaborado por: Andrea Quintero

PRONÓSTICO DE COMPRAS Y VENTAS ESCENARIO MODERADO					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		12.961,75	INCREM. COSTOS Y GASTOS		3,30%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		4,33%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	155.540,94	76.739,10	78.801,85	67.283,59	11.518,26
2	162.275,87	79.271,49	83.004,38	69.503,95	13.500,43
3	169.302,41	81.887,45	87.414,97	71.797,58	15.617,39
4	176.633,21	84.589,73	92.043,48	74.166,90	17.876,57
5	184.281,42	87.381,19	96.900,23	76.614,41	20.285,82
6	192.260,81	90.264,77	101.996,04	79.142,68	22.853,35
7	200.585,70	93.243,51	107.342,19	81.754,39	25.587,80
8	209.271,06	96.320,54	112.950,52	84.452,29	28.498,23
9	218.332,50	99.499,12	118.833,38	87.239,21	31.594,16
10	227.786,30	102.782,59	125.003,70	90.118,11	34.885,60
TOTAL	1.896.270,23	891.979,49	1.004.290,74	782.073,12	222.217,62

Elaborado por: Andrea Quintero

PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS ESCENARIO PESIMISTA					
VENTAS MENSUALES PROMEDIO		11.840,41	INCREM. COSTOS Y GASTOS		3,30%
			INCREMENTO DE LAS VENTAS		4,33%
AÑOS	VENTAS VALOR	COSTOS VALOR	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
1	142.084,90	76.739,10	65.345,81	67.283,59	- 1.937,78
2	148.237,18	79.271,49	68.965,69	69.503,95	- 538,26
3	154.655,85	81.887,45	72.768,41	71.797,58	970,82
4	161.352,45	84.589,73	76.762,72	74.166,90	2.595,82
5	168.339,01	87.381,19	80.957,82	76.614,41	4.343,41
6	175.628,09	90.264,77	85.363,32	79.142,68	6.220,63
7	183.232,78	93.243,51	89.989,28	81.754,39	8.234,88
8	191.166,76	96.320,54	94.846,22	84.452,29	10.393,93
9	199.444,29	99.499,12	99.945,16	87.239,21	12.705,95
10	208.080,22	102.782,59	105.297,63	90.118,11	15.179,52
TOTAL	1.732.221,54	891.979,49	840.242,05	782.073,12	58.168,93

Elaborado por: Andrea Quintero.

1.7.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos fijos y variables; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

El fin del cálculo de equilibrio es para identificar el nivel de ingresos o las unidades mínimas de ventas con las que la cooperativa no gane ni pierda. (Ver Anexo N°21) por medio de la siguiente fórmula se obtendrá el resultado:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos} / 1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})$$

PUNTO DE EQUILIBRIO ESCENARIO OPTIMISTA		
	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	14.677,66	176.131,90
GASTOS FIJOS TOTALES	5.080,30	60.963,59
COSTOS VARIABLES TOTALES	6.921,59	83.059,10
PUNTO DE EQUILIBRIO	9.614,01	115.368,11
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	13.261	159.128

Elaborado por: Andrea Quintero

Esto significa que en el escenario optimista lo mínimo que se debe vender para no ganar ni perder es de \$ 9.614,01 mensual en dólares pero en unidades es de 13.261 mensuales lo que significa que la cooperativa tendría que distribuir 553 unidades diarias por toda la ciudad.

PUNTO DE EQUILIBRIO ESCENARIO MODERADO		
	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	12.961,75	155.540,94
GASTOS FIJOS TOTALES	5.080,30	60.963,59
COSTOS VARIABLES TOTALES	6.921,59	83.059,10
PUNTO DE EQUILIBRIO	10.901,96	130.823,58
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	15.037	180.446

Elaborado por: Andrea Quintero

Esto significa que en el escenario moderado lo mínimo que se debe vender para no ganar ni perder es de \$10.901,96 mensual en dólares pero en unidades es de 15.307 mensuales lo que significa que la cooperativa tendría que distribuir 627 unidades diarias por toda la ciudad.

PUNTO DE EQUILIBRIO ESCENARIO PESIMISTA		
	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	11.840,41	142.084,90
GASTOS FIJOS TOTALES	5.080,30	60.963,59
COSTOS VARIABLES TOTALES	6.921,59	83.059,10
PUNTO DE EQUILIBRIO	12.229,12	146.749,47
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	16.868	202.413

Elaborado por: Andrea Quintero

Esto significa que en el escenario pesimista lo mínimo que se debe vender para no ganar ni perder es de \$ 12.229,12 mensual en dólares pero en unidades es de 16.868 mensuales lo que significa que la cooperativa tendría que distribuir 703 unidades diarias por toda la ciudad.

3.7.8 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El estado de situación financiera mostrará cuáles son los activos o derechos con los que cuenta la cooperativa al inicio de la operación de acuerdo al total de la inversión que es \$78.346,98, así como las obligaciones y capital contable. Cabe recalcar que dentro de la cuenta banco están unificados los rubros del capital de trabajo junto a los imprevistos del proyecto y materia prima.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACTIVO	PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES	PASIVO CORRIENTE	
Banco	Prestamos bancario a C/P	1.927,77
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	1.927,77
		2%
		2%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	PASIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)	Prestamos bancario a L/P	31.209,66
Equipos Informáticos	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	31.209,66
Equipos Oficinas		40%
Mobiliarios y Enseres	TOTAL PASIVOS	33.137,43
Maquinaria y Equipo		42%
Vehículo	PATRIMONIO	
	Capital social	45.209,55
	TOTAL PATRIMONIO	45.209,55
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		58%
OTROS ACTIVOS		58%
Gatos de Constitución		
TOTAL OTROS ACTIVOS		
TOTAL ACTIVO	PASIVO MAS PATRIMONIO	78.346,98

3.7.9 COSTO DE CAPITAL

El proyecto será financiado por socios que aportaran con el 58% de la inversión inicial (\$45.209,55) y el 42% que queda por cubrir de la inversión (\$33.137,43) se realizará un préstamo amortizados a 10 años, con una tasa activa referencia del 11.00% anual en el Banco Central del Ecuador y el gasto será el que se incurrirá al pagar los intereses. La tabla de amortización de capital con sus respectivos intereses se presenta en el Anexo N° 22

FUENTES DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL						
FUENTES		%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
TOTAL APORTE SOCIO	45.209,55	58%	Tasa Pasiva	4,53	0,0453	2,61%
DEUDA	33.137,43	42%	TASA ACTIVA	11,00	0,11	4,65%
TOTAL INVERSION	78.346,98	100%	TASA DE RENTABILIDAD			7,27%
					Riesgo país	10,00%
						17,27%

Elaborado por: Andrea Quintero

3.8 EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

En el Anexo N°23, se presenta los flujos de caja para los tres escenarios, proyectados cada uno para 10 años. Se podrá apreciar que durante los 10 años se obtiene un flujo neto positivo en el escenario optimista, moderado y pesimista y se aprecia que los valores van ascendiendo a medida que va pasando los años equitativamente como se puede observar en la siguiente tabla:

AÑOS	ESCENARIO OPTIMISTA	ESCENARIO MODERADO	ESCENARIO PESIMISTA
1	26.114,68	12.812,92	4.120,32
2	30.051,03	16.173,31	7.167,86
3	33.371,47	18.848,02	9.421,11
4	36.680,72	21.482,47	11.577,21
5	40.386,54	24.483,12	14.117,57
6	43.043,24	26.402,94	15.556,39
7	47.171,35	29.761,05	18.411,89
8	51.525,38	33.310,51	21.436,14
9	56.115,68	37.060,13	24.636,98
10	71.282,46	39.781,22	28.022,50
TOTALES	357.395,57	181.768,71	76.120,98

Elaborado por: Andrea Quintero.

El valor de rescate tomado de las tablas de depreciaciones que está incluido al final en el flujo de caja de los 3 escenarios indica que no es ingreso pero debe constar en el flujo puesto que los inversionistas del proyecto debe visualizar que además de recibir el flujo neto de caja anual, será también dueño del activo invertido en el negocio (Ver Anexo N°23)

3.8.1 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

Optimista: El escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo.

Moderado: Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

Pesimista: Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

Así podremos darnos cuenta el grado de riesgo y las utilidades se pueden comportar de manera muy diferente, por lo que debemos analizarlas por su nivel de incertidumbre, pero también por la posible ganancia que representan

Se ha realizado los tres escenarios en este proyecto por lo tanto cada escenario ha sido castigado en intervalos del 10% entre ellos lo que es la frecuencia de consumo del producto para sacar el pronóstico de ventas es decir el 100% optimista, el 90% escenario moderado y el 80% el escenario pesimista.

3.8.1.1 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto es importante para la inversión de un proyecto, si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable en este caso el VAN que arroja la Cooperativa en los tres escenarios son mayores a cero si el proyecto se desarrolla con la tasa menor pero si en caso se desarrolla con la tasa mayor solo es viable en los escenarios optimistas y moderados, en el pesimista, puesto debido a que en cuanto menos sea la tasa mayor es la rentabilidad lo que hace un proyecto viable en los tres escenarios con la tasa menor pero si en caso se desarrolla con la tasa mayor solo es viable para los escenarios moderados y optimista; en el grafico se muestra los resultados que arrojó el VAN. (Ver Anexo N°23)

VALOR ACTUAL NETO		
ESCENARIOS	TASA MENOR	TASA MAYOR
ESCENARIO OPTIMISTA	207.016,10	98.387,40
ESCENARIO MODERADO	90.381,51	24,585,04
ESCENARIO PESIMISTA	18,752,87	-21.701,81

Elaborado por: Andrea Quintero.

3.8.1.2 TASA INTERNA DE RETORNO

La TIR dió como resultado con la tasa menor en el escenario optimista 41.78%; el escenario moderado 23.88% y en el pesimista 11.01% lo que indica que en los tres escenarios el TIR es mayor a la tasa de interés activa del Banco Central del Ecuador que es del 11.00%; es decir que el rendimiento que obtendrían los inversionistas al crear la cooperativa es mayor, por tanto, si conviene realizar la inversión, pero si en caso el proyecto se llega a realizar con la tasa mayor obviamente dan el mismo TIR pero en los escenarios optimistas y moderado ya que el VAN en el escenario pesimista arrojó un resultado negativo por tanto los demás indicadores también son negativos y no es viable el proyecto con la tasa mayor en el escenario pesimista, como se refleja en el Anexo N°23.

TASA INTERNA DE RETORNO		
ESCENARIOS	TASA MENOR	TASA MAYOR
ESCENARIO OPTIMISTA	41,78%	41,78%
ESCENARIO MODERADO	23,88%	23,88%
ESCENARIO PESIMISTA	11,01%	-

Elaborado por: Andrea Quintero.

3.8.1.3 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El PRC permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

PERIODO DE RECUPERACIÓN	
ESCENARIO OPTIMISTA	2,19
ESCENARIO MODERADO	4,31
ESCENARIO PESIMISTA	8,07

Elaborado por: Andrea Quintero

En el escenario optimista la inversión se recuperaría en el tiempo de 2 años y 8 meses, en cambio en el escenario moderado la inversión se recuperaría en lapso de 4 años y 5 meses aproximadamente y en el escenario pesimista en un periodo casi de 8 años.

3.8.1.4 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

La relación costo beneficio se la obtiene dividiendo el valor actual por la inversión es igual a los siguientes resultados reflejados en la tabla en los diferentes escenarios

COSTO BENEFICIO		
ESCENARIOS	TASA MAYOR	TASA MENOR
ESCENARIO OPTIMISTA	3,64	2,26
ESCENARIO MODERADO	2,15	1,31
ESCENARIO PESIMISTA	1,24	-

Elaborado por: Andrea Quintero.

Con la tasa menor en el escenario optimista muestra que por cada dólar que se invierta se obtendría un beneficio neto de \$ 2,64 en el escenario moderado \$ 1,15 y en el pesimista \$ 0,24 lo que indica que en los tres escenarios que se dé el proyecto si se podría alcanzar a cubrir los costos y se obtendría beneficios netos por cada dólar invertido. Si en caso que el proyecto se dé con la tasa mayor en escenario optimista mostrará que por cada dólar que invierta tendrá una ganancia de \$ 1,26; en el moderado \$0,31 y en el escenario pesimista no obtendrá beneficios.

3.8.2 RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO

RAZONES FINANCIERAS DEL PROYECTO	
INDICE DE ENDEUDAMIENTO PASIVO CORRIENTE + PASIVO LARGO PLAZO/TOTAL DE ACTIVOS	42%
INDICE DE LIQUIDEZ ACTIVOS CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	17,03
CAPITAL DE TRABAJO NETO ACTIVO CORRIENTE - PATRIMONIO	30.900,58
INDICE DE APALANCAMIENTO ACTIVOS TOTAL / PATRIMONIO	1,73

El **índice de endeudamiento** que tendrá el proyecto es del 42% indica que la cooperativa no está en manos de los prestamistas porque el 58% de las acciones de la cooperativa pertenece a la cooperativa pero aun así el índice de endeudamiento esta alto pero esto se debe a que es una empresa que recién comienza su movimiento económico.

La operatividad de la cooperativa dependerá de la liquidez que tenga para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, para adquirir materia prima, etc. **El índice de liquidez** del proyecto es de 17,03 y esto indica que la cooperativa tiene capacidad para cubrir con sus obligaciones a corto plazo con el dinero disponible que tiene.

El capital de trabajo neto es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. En este caso la cooperativa tendría \$ 30.900,58; es un buen capital de trabajo para desarrollar sus actividades económicas.

El índice de apalancamiento, muestra la participación de terceros en el capital de la empresa; es decir compara el financiamiento originado por tercero con los recursos de los accionistas, socios o dueños, para establecer cuál de las dos partes corre mayor riesgo. La cooperativa tendrá un índice de apalancamiento de 1,73; entre más alto sea el índice es mejor teniendo en cuenta que las utilidades sean positivas, lo que indica que los activos financiados produzcan una rentabilidad superior a los intereses que se adeudan en la cooperativa.

INDICE DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO

INDICE DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO			
INDICES	ESCENARIO OPTIMISTA	ESCENARIO MODERADO	ESCENARIO PESIMISTA
MARGEN NETO DE VENTAS UTILIDAD NETA / VENTAS NETA	12%	0,05	-0,01
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO UTILIDAD NETA/PATRIMONIO	46%	16%	-3%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO UTILIDAD NETA/ACTIVO TOTAL	0,26	9%	-2%

En los **índices de rentabilidad** el escenario optimista muestra que va a tener un margen neto de ventas de 0,12 y en moderado un 0,05 en los dos escenarios se aprecian que arrojan un margen ventas positivo, lo que no ocurre en el escenario pesimista que da como margen de ventas -0,01 pero eso es durante el primer año de la cooperativa.

La **rentabilidad del patrimonio** muestra la rentabilidad de la inversión de los socios de la cooperativa como se puede apreciar en la tabla el escenario optimista es del 46% siendo una rentabilidad más o menos alta; dado que si el proyecto se realizará en el escenario moderado la rentabilidad bajaría obviamente a un 16%; y en el escenario pesimista daría un -3% pero durante el primer año de la cooperativa ya que no generaría pérdida durante ese año.

En la **rentabilidad del activo**; muestra que tanto es la capacidad del activo en la generación de utilidades en el escenario optimista muestra que el del 26%; el moderado el 9% y el pesimista -2% (será negativo durante el primer año)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE IMPACTOS

A continuación se menciona en forma general lo positivo y beneficioso que este proyecto generará en diferentes ámbitos, los mismos que para una mejor interpretación se los analizará sobre la base de matrices de impactos que tiene la siguiente metodología:

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	IMPACTO ALTO NEGATIVO
-2	IMPACTO MEDIO NEGATIVO
-1	IMPACTO BAJO NEGATIVO
0	NO HAY IMPACTO
1	IMPACTO BAJO POSITIVO
2	IMPACTO MEDIO POSITIVO
3	IMPACTO ALTO POSITIVO

Se ha establecido rangos o niveles de impactos que van con valores numéricos desde menos 3 hasta más 3; se ubican horizontalmente el rango de impactos establecidos en el cuadro anterior y verticalmente se colocan la serie de indicadores que determinan el nivel de impacto asignando un valor para cada indicador, para luego realizar la sumatoria total que se será dividida para el número de indicadores que permitirá encontrar el nivel de impacto generado en ese ámbito.

4.1 IMPACTO SOCIO – CULTURAL

IMPACTO SOCIO – CULTURAL							
NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
	Socialización con la comunidad						
Mejor calidad de vida						X	
Solución de problemas domésticos							X
TOTAL						2	6

Elaborado por: Andrea Quintero.

NIVEL DE IMPACTO SOCIO-CULTURAL=

Sumatoria de indicadores/ Numero de indicadores

$8/3 = 2,66 = 3$ **NIVEL DE IMPACTO ALTO POSITIVO**

La creación de la cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos a base del plátano en apoyo a madres adolescentes, provocará un impacto socio – cultural alto positivo, para la colectividad esmeraldeña debido a que se comercializará un producto netamente esmeraldeño y de calidad.

La creación de un negocio de estas características, permitirá mejorar la calidad de vida de las madres adolescentes que a su corta edad quieren ser parte de esta cooperativa en donde uno de los objetivos es el de crearles fuentes de empleo a esta segmentación de población, solucionándoles sus problemas domésticos y evitando que sean explotadas por la necesidad.

4.2 IMPACTO ECONÓMICO

IMPACTO ECONÓMICO							
NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Dinamización del aparato económico							X
Fuentes de Empleo							X
Generación de utilidades							X
TOTAL							9

Elaborado por: Andrea Quintero

NIVEL DE IMPACTO ECONÓMICO=

Sumatoria de indicadores/ Numero de indicadores

$9/3 = 3$ NIVEL DE IMPACTO ALTO POSITIVO

La creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos a base del plátano en apoyo a madres adolescentes tendría un impacto económico alto positivo para la comunidad esmeraldeña, porque pondrá al descubierto un producto con una presentación innovadora a comercializarse como es el chifle, que no está muy bien explotado por los comerciantes, puesto a que en la realidad los negocios que se dedican a esta actividad en la ciudad de esmeraldas no poseen los requerimientos necesarios para el proceso de producción adecuado, por lo que la creación de la cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de producto derivado del plátano incentivaría a la

venta de su producto ya que cumpliría con todo lo antes mencionado lo que dinamizaría el aparato económico de la ciudad generando utilidades para el beneficio de los socios y de las madres adolescentes.

Muy aparte del producto que ofrecerá la cooperativa también creará fuentes de empleo a las madres adolescentes para que tengan una mejor calidad de vida reconociéndoles todos sus beneficios que deben de percibir.

Hay que recordar que el éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda de sus consumidores. Ellos son los protagonistas principales y el factor más importante que interviene en el juego de los negocios por eso hay que brindarles una atención y un producto de calidad que los oriente a ser clientes potenciales.

Todos los esfuerzos estarán orientados a satisfacer la demanda de consumidores del producto, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa.

4.3 IMPACTO AMBIENTAL

IMPACTO AMBIENTAL							
NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Creación de ruido						X	
Emanación de gases tóxicos							X
Producción de desechos						X	
TOTAL						4	3

Elaborado por: Andrea Quintero.

NIVEL DE IMPACTO AMBIENTAL =

Sumatoria de indicadores/ Numero de indicadores

$7/3 = 2,33 = 2$ **NIVEL DE IMPACTO MEDIO POSITIVO**

La cooperativa tendría un impacto ambiental medio positivo debido a que ofrecerá un producto como es el chifle y para el proceso de producción del chifle no se requiere de grandes maquinarias por lo que no existiría la creación de exagerados ruidos o la emanación de gases tóxicos, en ese sentido no causaría ninguna molestia a la comunidad esmeraldeña, pero la cooperativa es más que obvio que tendrá producción de desechos como es el aceite que se ha utilizado durante el proceso de producción; pero a este se le dará el debido procedimiento para que no afecte al medio ambiente de la colectividad esmeraldeña y se realizaran los estudios necesarios para la recuperación del aceite de la fritura del chifle.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Se pudo notar que en la ciudad de Esmeraldas, el 56% de la población urbana consume el chifle lo que hace de esto más de la mitad de la población, esta oportunidad se puede aprovechar ya que existe una gran oferta del producto, se podrá lograr entrar al mercado captando mayor porcentaje de éste y logrando a la vez un posicionamiento en el mercado como un producto netamente esmeraldeño.
- Para poder poner en marcha la cooperativa se deberá de tener todos los recursos tecnológicos y humanos, la disponibilidad de la materia prima, una infraestructura adecuada, buenas estrategias de ventas, los debidos trámites y permisos para su funcionamiento.
- La inversión para poner en marcha el negocio será de \$ **78.346,98** de los cuales el 58% de la inversión representa el aporte de socios y el 42% la cooperativa está comprometida con una deuda bancaria. El análisis de sensibilidad económica -financiera se lo ha realizado con dos tasas para el cálculo de los indicadores, es decir una Tasa menor que equivale a 7,27% y Tasa Mayor que equivale al 17,27% considerando un 10% de incertidumbre o riesgo país ,bajo tres escenarios (optimista , pesimista, moderado) que demuestra un VAN de \$ 207.016,10; TIR 41,78%; PRC 2,19; B/C 3.64; entre otros indicadores que manifiesta que es viable el proyecto, considerando el

análisis de los impactos y de manera especial el Económico Financiero que manifiesta que hay impacto ALTO POSITIVO en la comunicad esmeraldeña para la puesta en marcha del proyecto.

5.2 RECOMENDACIONES

- Poner en marcha este proyecto considerando que la mayoría de la población urbana de la ciudad de Esmeraldas consumen el Chifle pues es una ventaja para la cooperativa y deberá obtener el posicionamiento del mercado esmeraldeño dando el valor agregado al producto, incentivando a la comunidad que consuman un producto original de esta tierra pues de esta manera se podrá dinamizar el aparato económico de la ciudad logrando una rotación del dinero.
- Se debe conservar en la cooperativa una estructura organizacional que permita la optimización de las funciones administrativas y de producción; y que admita el desarrollo de nuevas estrategias de ventas; para asegurar la durabilidad y el éxito de la cooperativa bajo este tipo de negocio.
- Realizar las gestiones necesarias de financiamiento, que permita la puesta en marcha del proyecto considerando los estudios reflejados en el análisis de sensibilidad económica financiera donde demuestra que mediante los indicadores una factibilidad considerando los tres escenarios presentado en el estudio sumándose los I análisis de impacto. Es importante que los socios de la cooperativa se comprometan con la idea del cooperativismo y no con la idea de un negocio que solamente genere utilidades, sino que beneficie y contribuya con el desarrollo de la comunidad esmeraldeña,

BIBLIOGRAFÍA

POSSO Yopez, Miguel Ángel, "Metodología para el trabajo de grado", Segunda Edición, Ibarra-Ecuador 2005.

GUTIERREZ Martínez, "Curso de métodos de investigación", Ed. Don Bosco, Cuarta Edición 1992.

OCHOA Setzar Guadalupe Angélica, "Administración Financiera", McGraw Hill, Primera Edición.

KINNEAR Thomas C. **TAYLOR**, James R. "Investigación de mercados". 5ED

ANZIL Federico, "Criterios de Decisión" Econlink.com.ar Textos de análisis Económico 2005.

Diccionario de la lengua Española, Vigésima segunda Edición.

AGUILAR, José Joaquín, "Reflexiones Sociológicas entorno al fenómeno delictivo", Revista de Política Criminal N.2, Dirección General de Política Criminal.

ALBAN ESCOBAR Fernando, Dr. "Derecho de la Niñez y Adolescencia". Primera y Segunda Edición.- Quito 2003.

ARMIJOS Sancho, Giber. "Manual de Derecho Procesal Penal Juvenil". San José, Investigaciones Jurídicas, 1998

DONOSO Arturo Dr. "El Derecho Penal en materia de menores en el Ecuador", folleto de seminario, Universidad Técnica Luís Vargas torres.

ORBE F. Héctor, "Derecho de Menores", ediciones de la Pontifica Universidad Católica del Ecuador, 1995

BECKWITH S. L, "Planes completos de publicidad" Segunda edición 2.004

FERRER E. "La publicidad textos y conceptos" segunda Edición 1982.

HAIR J.F "Investigación de Mercados". Segunda Edición 2004

HERNANDEZ R. "Metodología de la investigación". Tercera edición 2003

TELLIS G.J y **REDONDO** J "Estrategias de la publicidad y promoción". Primera edición 2002.

SENPLADES, Plan Nacional para el Buen Vivir – 2009 - 2013

PUCESE, Instructivo de Grados PUCESE - 2011

LINKOGRAFÍAS

www.infa.gov.ec/micasa

http://coopera.wikia.com/wiki/organizarse_en_cooperativas

http://www.cнна.gov.ec/_upload/Plan_Preencion_Embarazo_Adolescente

<http://www.coopjep.fin.ec/cooperativismo/que-es-una-cooperativa>
<http://www.coopjep.fin.ec/cooperativismo/que-es-cooperativismo>
<http://www.coopjep.fin.ec/cooperativismo/que-es-cooperativismo>
<http://www.coopjep.fin.ec/cooperativismo/principios-cooperativismo>
<http://www.euroresidentes.com/Alimentos/definiciones/platano-macho.htm>
http://www.guimun.com/ver_seccion
<http://www.neticoop.org.l>
<http://www.derechoecuador.com/index>
http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno
<http://pymesfuturo.com/pri.htm>
http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net
http://www.angelfire.com/dragon2/informatica/estudio_de_factibilidad.htm

ANEXOS

ANEXO N° 1

PROYECCIÓN DE LA POBLACION ECUATORIANA POR ÁREA Y AÑOS CALENDARIOS, SEGÚN PROVINCIAS Y CANTONES. PERIODO 2010.

PROVINCIA Y CANTÓN	AÑO 2010		
	TOTAL	ÁREA URBANA	ÁREA RURAL
Provincia de Esmeraldas	460.668	205.855	254.813
Cantón Esmeraldas	188.694	125.034	63.660

FUENTE: INEC

ANEXO N° 2

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN POR ÁREAS SEGÚN GRUPOS DE EDADES DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS

RANGOS DE EDADES	AÑO 2010		
	AREA URBANA	URBANA RURAL	TOTAL
De 15 a 19 años	17.298	22.979	40.277
De 20 a 24 años	14.943	19.854	34.797
De 25 a 29 años	11.350	15.209	26.559
De 30 a 34 años	10.403	13.972	24.375
TOTALES	53.994	72.014	126.008

FUENTE: INEC

ANEXO N° 3

PROYECCION DE LA POBACION ECUATORIANA POR ÁREA Y AÑOS CALENDARIOS, SEGÚN PROVINCIAS, CANTONES Y PARROQUIAS. PERIODO 2010.

PARROQUIAS CANTÓN ESMERALDAS	AÑO 2010	
	PORCENTAJE	ÁREA URBANA
LUIS TELLO	10,35%	12.941
BARTOLOMÉ RUIZ	16,50%	20.631
ESMERALDAS	18,70%	23.381
5 DE AGOSTO	21,50%	26.882
SIMÓN PLATA TORRES	32,95%	41.199
TOTAL	100%	125.034

FUENTE: INEC

ANEXO N° 4

NÚMERO DE ENCUESTAS A REALIZAR A HOMBRES Y MUJERES POR PARROQUIAS DEL CANTÓN DE ESMERALDAS SEGÚN EL RESULTADO DE LA DETERMINACIÓN DE MUESTRA.

PARROQUIAS CANTÓN ESMERALDAS	AÑO 2010	
	PORCENTAJE	NÚMEROS DE ENCUESTAS POR PARROQUIAS
LUIS TELLO	10,35%	41
BARTOLOME RUIZ	16,50%	65
ESMERALDAS	18,70%	73
5 DE AGOSTO	21,50%	84
SIMON PLATA TORRES	32,95%	128
TOTAL	100%	391

ANEXO N°5

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

PRESUPUESTO DE RECURSOS

RECURSOS HUMANOS:

Asesor de Disertación	\$ 500.32
SUBTOTAL	\$ 500.32

RECURSOS MATERIALES:

Flash Memory	\$ 50.00
CD's	\$ 10.00
Empastados	\$ 25.00
Anillados	\$ 10.00
Copias	\$ 25.00
Materiales de oficinas	\$ 15.00
Resmas de papel A4 para impresión	\$ 30.00
Cartuchos de Tinta canon para impresión	\$ 150.00
Fotografías	\$ 20.00
SUBTOTAL	\$ 335.00

OTROS:

Viáticos	\$ 150.00
Transportación	\$ 100.00
Servicio de Internet	\$ 150.00
SUBTOTAL	\$ 400.00
TOTAL PARCIAL	\$ 1.235.32
Imprevistos (15%)	\$ 185.30
TOTAL	\$ 1.420.62

ANEXO N° 6

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	2011																			
	PRIMER MES					SEGUNDO MES				TERCER MES				CUARTO MES			QUINTO MES			
MESES SEMANAS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ACTIVIDADES Y SEMANAS	1																			
1.- MARCO TEORICO																				
1.1.Revision Bibliográfica																				
1.2.Analisis de la información																				
1.3.Redacción del Marco																				
2.-DIAGNOSTICO																				
2.1.Diseño de Instrumentos																				
2.2.Aplicación de Instrumentos																				
2.3.Tabulación de la Información																				
2.4.Analisis de la Información																				
3. PROPUESTA																				
3.1.Administrativa																				

ANEXO N° 7

Pontificia Universidad Católica del Ecuador



Sede Esmeraldas

Objetivo: Determinar la viabilidad del proyecto de Estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos a base del plátano en apoyo a madres solteras entre 15 y 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas, previo a la obtención del título de Ingeniera Contabilidad y Auditoría.

El tratamiento que se dará a esta información es para uso académico, tendrá el carácter de confidencial por lo que solicito a Usted, por favor responda con total libertad.

ENCUESTAS DIRIGIDAS A: POSIBLES CONSUMIDORES DE PRODUCTOS A BASE DEL PLATANO

1. ¿De los productos derivados del plátano cuál es el que más consume?

Chifles () Coladas () Empanadas ()

2. ¿Con qué frecuencia consume o consumiría Usted los productos derivados del plátano?

Todos los días () Cada semana () Cada mes ()
Ocasionalmente () Cada 15 días ()

3. ¿En dónde usted adquiere los productos derivados del plátano?

En tienda () _____ Supermercados () _____
Minimarkets () _____ Distribuidoras () _____

4. ¿Te gustaría formar parte de una cooperativa dedicada a la producción y comercialización de productos derivados del plátano?

SI () NO ()

5. ¿Cree Ud. que esta cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano sería una generadora de empleo para apoyar a madres adolescentes?

Si () No () Tal vez ()

6. ¿En qué lugar estratégico de la ciudad consideras q debe ser ubicada la cooperativa comercializadora de productos a base del plátano en apoyo a madres solteras?

NORTE () CENTRO () SUR ()

7. ¿Cómo le gustaría adquirir el producto?

Directamente en la cooperativa () Forma personalizada () En tiendas ()

8. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un producto que esté derivado del plátano?

Funda de Chifles 50g	0.25 ()	0.50 ()
Funda de Chifles 150g	1.00 ()	1.50 ()

9. ¿Cuál medio considera Usted el más adecuado para dar a conocer este producto? ¿Qué medio utiliza más para informarse?

Página Web _____

Hojas volantes _____

Revistas y diarios _____

Comunicación televisiva _____

ANEXO N° 8

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERLDAS

FORMULARIO DE ENTREVISTAS

Objetivo: Obtener información para conocer el Estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización *de productos a base del plátano* en apoyo a madres solteras entre 15 y 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas, previo a la obtención del título de Ingeniera Contabilidad y Auditoría.

ORIENTADORA SOCIAL

1. ¿El problema social del embarazo en la adolescencia se debe a la poca información que se debe generar en las instituciones y hogares?
2. Si es obvia esta problemática social ¿Cuál es la forma o el método que utilizan para orientar a los estudiantes?

MIEES

1. ¿Tienen algún programa en que apoyen a madres adolescentes?
2. ¿En que se basa el apoyo?
3. ¿Solo apoyan a mujeres de bajos recursos o también pueden pedir el respaldo del MIEES adolescentes que han sido exiliadas de sus hogares?

DINAPEN

1. ¿Es emancipación cuando una menos de edad sale embarazada?
2. ¿Qué clase de programa en ayuda tiene la DINAPEN para esta problemática social y si la tiene con qué frecuencia lo hacen?

ANEXO N° 9

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

ENTREVISTAS A LOS VENDEDORES

Banco de preguntas va dirigida a los vendedores de productos a bases del plátano en la ciudad de Esmeraldas con el propósito de recopilar información para ver la factibilidad que tiene” La Creación de una Cooperativa para la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano en apoyo a madres solteras entre 15 a 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas”

1. **¿Qué productos derivados del plátano son los q comercializa?**
2. **¿Qué productos derivados del plátano es lo que más se consume en la ciudad de Esmeraldas?**
3. **¿Hace qué tiempo se dedica en la actividad de vender productos derivados del plátano?**
4. **¿Esta actividad le produce utilidades?**
5. **¿Cómo comercializa los productos derivados del plátano?**
6. **¿Cuáles son los costos de los productos derivados del plátano que usted comercializa?**
7. **¿Utiliza algún tipo de publicidad para promocionar los productos derivados del plátano en su negocio?**
8. **¿Cuál es el total de sus ventas diarias en productos derivados del plátano?**

ANEXO N° 10

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

Entrevistas a mujeres que son madres en su adolescencia

Banco de preguntas va dirigida a **mujeres que han pasado por el embarazo en la adolescencia** en la ciudad de Esmeraldas con el propósito de recopilar información para ver la factibilidad que tiene "La Creación de una Cooperativa para la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano en apoyo a madres solteras entre 15 a 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas"

1. ¿Cómo te llamas?
2. ¿Cuántos Años tienes?
3. ¿A qué edad saliste embarazada?
4. ¿Qué consecuencias trajo tu embarazo?
5. ¿Cómo tomo tu familia que salieras embarazada?
6. ¿Tienes el apoyo de tu familia y del padre del bebe?
7. ¿Tienes más responsabilidades ahora? de que tipo?
8. ¿Trabajas? ¿en que trabajas?
9. ¿Se te hace/hizo fácil encontrar empleo?
10. ¿Crees positivo una fuente de empleo que ayude únicamente a chicas embarazadas en la adolescencia?
11. ¿Aparte de todo el sacrificio que consecuencias positivas trajo tu bebe?
12. ¿Crees que el embarazo te ha hecho madurar rápido?
13. ¿Cómo ves tu vida de aquí a 10 años?
14. ¿Estudias (si es que no) tienes pensado acabar el colegio?
15. ¿Le podrías dar un consejo a jóvenes como tú, que han quedado embarazadas a muy temprana edad?

ANEXO N° 11

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

ENTREVISTAS DIRIGIDAS A INSTITUCIONES FINANCIERAS CON LA FINALIDAD DE TENER UN CONOCIMIENTO SOBRE COMO SERIA EL FUNCIONAMIENTO DE LA COOPERATIVA

1. ¿Cuáles son los parámetros legales y constitutivos para la creación de una Cooperativa en la ciudad de Esmeraldas?
2. ¿Cuánto costaría crear una cooperativa en apoyo a madres adolescentes, dedicada a la elaboración y comercialización de Chifles?
3. ¿Qué impacto tendría la creación de una cooperativa en apoyo a madres adolescentes, dedicada a la elaboración y comercialización de chifles?

ANEXO N° 12

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS	FUENTES	PREGUNTAS
Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa para la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano en apoyo a las madres solteras entre 15 y 18 años de edad en la ciudad de Esmeraldas	Situación Social Económica	Mujeres solteras entre 15 a 18 años de edad	Encuestas y Entrevistas	Mujeres y Hombres del Cantón de Esmeraldas (encuestas) Orientadoras sociales, INFA, DINAPEN, chicas que son madre en su adolescencia (entrevistas)	¿Cree Ud. que esta cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano sería una generadora de empleo para apoyar a madre solteras? SI () NO () TAL VEZ () ¿Te gustaría formar parte de una cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano? SI () NO ()

Elaborado por: Andrea Quintero Estrada

ENTREVISTAS A LAS RESPECTIVAS PERSONAS

ORIENTADORA SOCIAL

1. ¿El problema social del embarazo en la adolescencia se debe a la poca información que se debe generar en las instituciones y hogares?
2. Si es obvia esta problemática social ¿Cuál es la forma o el método que utilizan para orientar a los estudiantes?

MIEES

4. ¿Tienen algún programa en que apoyen a madres adolescentes?
5. ¿En que se basa el apoyo?
6. ¿Solo apoyan a mujeres de bajos recursos o también pueden pedir el respaldo del MIEES adolescentes que han sido exiliadas de sus hogares?

DINAPEN

3. ¿Es emancipación cuando una menos de edad sale embarazada?
4. ¿Qué clase de programa en ayuda tiene la DINAPEN para esta problemática social y si la tiene con qué frecuencia lo hacen?

ENTREVISTAS A MUJERES QUE SON MADRES EN SU ADOLESCENCIA

1. ¿Cómo te llamas?
2. ¿Cuántos Años tienes?
3. ¿A qué edad saliste embarazada?
4. ¿Qué consecuencias trajo tu embarazo?
5. ¿Cómo tomo tu familia que salieras embarazada?
6. ¿Tienes el apoyo de tu familia y del padre del bebe?
7. ¿Tienes más responsabilidades ahora? ¿De qué tipo?
8. ¿Trabajas? ¿en que trabajas?
9. ¿Se te hace/hizo fácil encontrar empleo?
10. ¿Crees positivo una fuente de empleo que ayude únicamente a chicas embarazadas en la adolescencia?
11. ¿Aparte de todo el sacrificio que consecuencias positivas trajo tu bebe?
12. ¿Crees que el embarazo te ha hecho madurar rápido?
13. ¿Cómo ves tu vida de aquí a 10 años?
14. ¿Estudias (si es que no) tienes pensado acabar el colegio?
15. ¿Le podrías dar un consejo a jóvenes como tú, que han quedado embarazadas a muy temprana edad?

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS	FUENTES	PREGUNTAS
Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y la demanda del producto a elaborarse para su comercialización	Identificar la oferta y la demanda	Producto a elaborarse para su elaboración y comercialización. Gustos y preferencias precios.	Encuestas y Entrevistas	Consumidores del producto (encuestas) Vendedores del producto (entrevistas)	<p>¿De los productos derivados del plátano cuál es el que más consume? Chifles () Coladas () Empanadas ()</p> <p>¿Con qué frecuencia consume o consumiría Usted los productos derivados del plátano? Cada semana () Cada mes () Ocasionalmente () Cada 15 días ()</p> <p>¿En dónde usted adquiere los productos derivados del plátano? En tienda () Supermercados () Minimarkets () Distribuidoras ()</p> <p>¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un producto que esté derivado del plátano? Funda de Chifles 50g 0.25 () 0.50 () Funda de Chifles 150g 1.00 () 1.50 ()</p>

Elaborado por: Andrea Quintero Estrada

ENTREVISTAS A LOS VENDEDORES

- 1. ¿Qué productos derivados del plátano son los que comercializa?**
- 2. ¿Qué productos derivados del plátano es lo que más se consume en la ciudad de Esmeraldas?**
- 3. ¿Hace qué tiempo se dedica en la actividad de vender productos derivados del plátano?**
- 4. ¿Esta actividad le produce utilidades?**
- 5. ¿Cómo comercializa los productos derivados del plátano?**
- 6. ¿Cuáles son los costos de los productos derivados del plátano que usted comercializa?**
- 7. ¿Utiliza algún tipo de publicidad para promocionar los productos derivados del plátano en su negocio?**
- 8. ¿Cuál es el total de sus ventas diarias en productos derivados del plátano?**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS	FUENTES	PREGUNTAS
<p>Determinar los requerimientos necesarios para la creación de una cooperativa que elabore y comercialice productos a base de plátano en la ciudad de Esmeraldas</p>	<p>Creación de una cooperativa</p>	<p>Financiamientos Accionistas Leyes de Cooperativas.</p>	<p>Encuestas</p>	<p>Consumidor es del cantón Esmeraldas</p>	<p>¿Crees Ud. que esta cooperativa dedicada a la elaboración y comercialización de productos derivados del plátano sería una generadora de empleo para apoyar a madres adolescentes? Si () No () Tal vez ()</p> <p>¿En qué lugar estratégico de la ciudad consideras q debe ser ubicada la cooperativa comercializadora de productos a base del plátano en apoyo a madres solteras? NORTE () CENTRO () SUR ()</p> <p>¿Cuál medio considera Usted más adecuado para dar a conocer este producto? Que medio utiliza mas para informarse? Página Web ___ Hojas volantes ___ Revistas y diarios ___ Comunicación televisiva ___</p>

Elaborado por: Andrea Quintero Estrada

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS	FUENTES	PREGUNTAS
<p>Establecer los costos, gastos e ingresos para el financiamiento necesario que se requiera en la creación de la cooperativa en la ciudad de Esmeraldas.</p>	<p>Financiamientos necesarios</p>	<p>Costos Gastos Ingresos</p>	<p>Entrevistas</p>	<p>Financieras Instituciones públicas con fines sociales</p>	<p>¿Cuáles son los parámetros legales y constitutivos para la creación de una Cooperativa en la ciudad de Esmeraldas? ¿Cuánto costaría crear una cooperativa en apoyo a madres adolescentes, dedicada a la elaboración y comercialización de Chiffles? ¿Qué impacto tendría la creación de una cooperativa en apoyo a madres adolescentes, dedicada a la elaboración y comercialización de chiffles?</p>

Elaborado por: Andrea Quintero Estrada

MAQUINARIAS



EQUINDECA Cía. Ltda.
Soluciones para Hotelería y Gastronomía

9/6/2011			Empresa: <i>Andrés Contreras</i>	PROF: 3871	
			Atención:	Ciudad:	
			Teléfono: <i>092 857 027</i>	VENDEDOR: EG	
#	COD.	CANT.	DESCRIPCIÓN	P. LISTA	TOTAL
1	*010102	1	FREIDORA ABIERTA A gas. Modelo GFT4SD, Multipropósito. Capacidad de aceite: 15 - 20 l. Control tipo milivoltio. 100,000 BTU/hr. -Peso 115 lb. Áreas de freír 30,5 x 38,1 cm. Frente, puerta y pozo en ace. inox. Medidas exteriores: 40,3 x 71,4 x 102,9	1,988.63	1,988.63
2	200135	1	CANASTILLA PARA FREIDORA Acabado en níquel plateado. -Mango con revestimiento plástico. -Medidas exteriores: 30.76 x 16.03 x 13.49	29.68	29.68
				SUB TOTAL	2,018.31
				IVA 12%	242.20
				Total	2,260.51

stock

CONDICIONES GENERALES

- Precios en dólares americanos.
 - Validez de la oferta: 8 días.
 - Esta oferta no incluye costo de transporte. El costo de transporte de Cuenca hasta QUIL el cliente paga la mercadería de acuerdo a su peso.
 - Forma de pago
 - a) Contado
 - b) Para artículos de importación: 60% anticipo, 40% contra entrega, tiempo e entrega 60 días laborables.
 - d) Aceptamos todas las tarjetas de crédito en corriente o diferido.
 - Equipos tienen un año de garantía contra defectos de fabricación.
 - Entrega: de acuerdo a stock. Lo disponible se entrega de inmediato. Lo de importación se entrega luego de 60 días de su confirmación y pago.
- SERVICIO TECNICO Y REPUESTOS EN STOCK**
Si requiere información adicional por favor comunicarse, será un placer atenderlo.

EQUINDECA VENTAS.
2389754-369874 EXT# 102

MATRIZ CUENCA: Mariscal Lamar 24-205 y Av. de las Américas • Telf: (593) 7 2625555 • Fax: (593) 7 2838888
SUCURSAL GUAYAQUIL: Kennedy Av. San Jorge 3-28 y Av. Olimpo • Telf: (593) 04 2286676 • Cel: 099 770442 • Fax: (593) 04 2286679
SUCURSAL QUITO: Av Amazonas N° 47-105 entre Endera e Indanza • Telf: (593) 02 2256374 • Cel: 099 770444 • Fax: (593) 02 2256373
www.equindeca.com

SUMINISTROS Y EQUIPOS DE OFICINA, EQUIPOS DE COMPUTACION



v. Colón E4-81 y Av. 9 de Octubre - Matriz Telf. (02) 2557300
QUITO - ECUADOR

Símbolos : PA-CO GENERALCASA
Dirección : Av. PEDRO VICENTE MALDONADO CC. MULTIPLAZA 014-5
Teléfono : 0957830 0

PROFORMA: 030-002-000001233
RUC : 1790040275001
Fecha : 1 DE JUNIO DEL 2011
Fecha Entrega: DE MES: DEL
Existen Sist.: 11/06/01 10:25:19
No. Control : 17-PR-00001233
Cliente : 9999 ANDREA G. INTERO
Dirección : 24 DE MAYO Y EL OJ. ALFA40 No:
Teléfono : 2721671 Ciudad :
RUC/Cédula : 0903255165

Producto: 107-PR-0001700 Vendedor: 999-GENERAL Usuario: hcalator Autoriza: rtillera

Página: 1 de 2

SC, COD., BARRAS	PRODUCTO REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNT.	T. PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	DESEJ
------------------	---------------------	-------	----------	------	--------------------	--------------	-------

11706701102519

ANEXO N° 14

ACTIVOS FIJOS

EQUIPOS INFORMÁTICOS			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
4	COMPUTADORES COMPLETOS	639,47	2.557,88
1	IMPRESORAS MULTIFUNCIONALES	212,00	212,00
	TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		2.769,88
EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	TELÉFONO FAX PANASONIC	133,59	133,59
2	TELÉFONO INALAMBRICO	45,00	90,00
4	CALCULADORA CASIO	9,61	38,44
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		262,03
MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	MODULAR EN "L" DE 2 GAVETAS DE 1,50X1,50	327,00	327,00
2	SILLAS DE ESPERA X 3	39,92	79,84
3	ESCRITORIOS MASTER DE 2 GAVETAS	136,00	408,00
4	SILLAS GIRATORIAS	129,00	516,00
2	ARCHIVADOR DE 3 GAVETAS	212,00	424,00
1	LETRERO DE LA COOPERATIVA	680,00	680,00
2	DISPENSADOR DE AGUA	200,00	400,00
2	AIRES ACONDICIONADOS	524,00	1.048,00
3	VENTILADORES	89,99	269,97
	TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES		4.152,81
VEHÍCULO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	CAMIONETA DE UNA CABINA CHEVROLET	28.395,00	28.395,00
	TOTAL VEHÍCULOS		28.395,00

Elaborado por: Andrea Quintero

MAQUINARIA Y EQUIPO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	MAQUINARIA PARA EMPAQUADO UNITARIO	5.250,00	5.250,00
4	CANASTILLAS PARA FREIDORA	29,68	118,72
4	CANASTILLAS PARA ESCURRIMIENTO	35,80	143,20
2	REBANADORA DEL PLATANO	890,00	1.780,00
1	FREIDORA ABIERTA A GAS (COCINA INDUSTRIAL)	1.988,63	1.988,63
2	BALANZA DE PESO	29,18	58,36
	TOTAL MAQUINARIA		9.338,91
	TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		44.918,63

ANEXO N°15

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Amortización	Valor Actual	%	Años	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Constitución	\$ 600,00	20%	5	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Depreciación Anual				120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Depreciación Mensual				10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

ANEXO N° 16

CAPITAL DE TRABAJO

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
SUELDOS Y REMUNERACIONES		77.368,62
Sueldos y salarios del personal fijo	35.301,00	
Sueldos y salarios del personal eventual	34.938,00	
IESS PATRONAL		
Sueldos y salarios del personal fijo	3.612,92	
Sueldos y salarios del personal eventual	3.516,70	
SERVICIOS BÁSICOS		1.737,00
Energía Eléctrica	792,00	
Agua	345,00	
Telecomunicación	600,00	
SUMINISTROS DE OFICINA		140,62
SUMINISTROS DE LIMPIEZA		150,30
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		1.320,00
SUMINISTROS DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO		150,00
GASTOS DE ARRIENDOS	500	6.000,00
SERVICIO BANCARIO		344,00
MATERIA PRIMA		37.958,00
SUBTOTAL		125.168,54
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO		125.168,54
Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses		31.292,13

Elaborado por: Andrea Quintero.

ANEXO N° 17

NOMINA DE RECURSOS HUMANOS DE COSTOS (PRODUCCIÓN)

NÓMINA LABORAL DEL PRIMER AÑO													
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA A TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION ANOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION		
8	Departamento de Producción	264,00		2112,00	176,00	176,00			88,00	440,00	2552,00		
1	Supervisor	300,00		300,00	25,00	22,00			12,50	59,50	359,50		
9	TOTAL	564,00	0,00	2412,00	201,00	198,00	0,00	0,00	100,50	499,50	2911,50		
		MENSUAL	ANUAL										
TOTAL IESS PATRONAL		293,06	3516,696								\$ 38.454,70		

Elaborado por: Andrea Quintero.

NÓMINA LABORAL DEL SEGUNDO AÑO													
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERACION UNIFICADA A TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10° TERCERO	10° CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION ANOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION		
8	Departamento de Producción	264,00		2112,00	176,00	176,00	176,00	44,00	88,00	660,00	2772,00		
1	Supervisor	300,00		300,00	25,00	22,00	25,00	6,25	12,50	90,75	390,75		
9	TOTAL	564,00	0,00	2412,00	201,00	198,00	201,00	50,25	100,50	750,75	3162,75		
		MENSUAL	ANUAL										
TOTAL IESS PATRONAL		293,06	3516,696								\$ 41.469,70		

Elaborado por: Andrea Quintero.

ANEXO N° 18

NÓMINA DE RECURSOS HUMANOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

NOMINA LABORAL DEL PRIMER AÑO												
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	1º TERCERO	1º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION	
1	Gerencia	600,00		600,00	50,00	22,00			25,00	97,00	697,00	
1	Secretaria	300,00		300,00	25,00	22,00			12,50	59,50	359,50	
1	Administrador Contador	400,00		400,00	33,33	22,00			16,67	72,00	472,00	
1	Personal de Ventas	300,00		300,00	25,00	22,00			12,50	59,50	359,50	
1	Guardiania	300,00		300,00	25,00	22,00			12,50	59,50	359,50	
1	Chofer - Despachador	300,00		300,00	25,00	22,00			12,50	59,50	359,50	
1	Personal de Limpieza	278,00		278,00	23,17	22,00			11,58	56,75	334,75	
7	TOTAL	2478,00	0,00	2478,00	206,50	154,00	0,00	0,00	103,25	463,75	\$ 2.941,75	
		MENSUAL	ANUAL									
	TOTAL IESS PATRONAL	301,08	3612,924								\$ 38.913,92	

Elaborado por: Andrea Quintero.

NOMINA LABORAL DEL SEGUNDO AÑO

CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	10º TERCERO	10º CUARTO	FONDO DE RESERVA	LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACION
1	Gerencia	750,00		750,00	62,50	22,00	62,50	15,63	31,25	193,88	943,88
1	Secretaria	300,00		300,00	25,00	22,00	25,00	6,25	12,50	90,75	390,75
1	Administrador Contador	450,00		450,00	37,50	22,00	37,50	9,38	18,75	125,13	575,13
1	Personal de Ventas	300,00		300,00	25,00	22,00	25,00	6,25	12,50	90,75	390,75
1	Guardiana	300,00		300,00	25,00	22,00	25,00	6,25	12,50	90,75	390,75
1	Chofer - Despachador	300,00		300,00	25,00	22,00	25,00	6,25	12,50	90,75	390,75
1	Personal de Limpieza	278,00		278,00	23,17	22,00	23,17	5,79	11,58	85,71	363,71
7	TOTAL	2678,00	0,00	2678,00	223,17	154,00	223,17	55,79	111,58	767,71	\$ 3.445,71
		MENSUAL	ANUAL								
	TOTAL IESS PATRONAL	325,38	3904,524								\$ 45.253,02

Elaborado por: Andrea Quintero.

ANEXO N° 19

GASTOS DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
25	FUNDA DE BASURA	\$ 1,00	\$ 25,00
48	DE PAPEL HIGIENICO	\$ 0,35	\$ 16,80
6	JABONES DE TOCADOR	\$ 1,50	\$ 9,00
10	PINOKLIN	\$ 1,60	\$ 16,00
10	AMBIENTALES	\$ 1,35	\$ 13,50
2	ESCOBAS	\$ 4,00	\$ 8,00
5	TACHOS DE BASURA	\$ 5,50	\$ 27,50
2	RECOGEDOR DE BASURA	\$ 3,50	\$ 7,00
2	TRAPEADORES	\$ 5,00	\$ 10,00
3	VALDES	\$ 2,00	\$ 6,00
2	GUANTES DE LANA	\$ 1,00	\$ 2,00
1	ESCOBILLON	\$ 4,50	\$ 4,50
5	FRANELAS	\$ 1,00	\$ 5,00
	TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		\$ 150,30

Elaborado por: Andrea Quintero.

GASTOS DE SUMINISTROS DE OFICINA.

SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
2	BOLIGRAFOS	\$ 4,00	\$ 8,00
3	CLIP Y MARIPOSAS PEQUEÑAS	\$ 1,29	\$ 3,87
2	TINTAS DE IMPRESORA CANON	\$ 25,00	\$ 50,00
2	SELLOS	\$ 4,00	\$ 8,00
20	CARPETAS DE CARTON	\$ 0,20	\$ 4,00
10	CARPETAS ARCHIVADORES	\$ 2,97	\$ 29,70
3	GRAPADORA	\$ 5,30	\$ 15,90
3	PERFORADORA	\$ 4,98	\$ 14,94
2	TIJERAS	\$ 1,80	\$ 3,60
3	SACAGRAPA	\$ 0,87	\$ 2,61
	TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		\$ 140,62

Elaborado por: Andrea Quintero.

ANEXO N° 20

DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS.

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		VEHICULO	
COSTO		28.395,00	
VIDA UTIL		5 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	2.839,50
DEPRECIACION ANUAL			5.111,10
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			28.395,00
1	5.111,10	5.111,10	23.283,90
2	5.111,10	10.222,20	18.172,80
3	5.111,10	15.333,30	13.061,70
4	5.111,10	20.444,40	7.950,60
5	5.111,10	25.555,50	2.839,50
	25.555,50		

Elaborado por: Andrea Quintero

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
COSTO		2.769,88	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	276,99
DEPRECIACION ANUAL			830,96
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			2.769,88
1	830,96	830,96	1.938,92
2	830,96	1.661,93	1.107,95
3	830,96	2.492,89	276,99
	2.492,89		

Elaborado por: Andrea Quintero.

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		4.152,81	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	415,28
DEPRECIACION ANUAL			373,75
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			4.152,81
1	373,75	373,75	3.779,06
2	373,75	747,51	3.405,30
3	373,75	1.121,26	3.031,55
4	373,75	1.495,01	2.657,80
5	373,75	1.868,76	2.284,05
6	373,75	2.242,52	1.910,29
7	373,75	2.616,27	1.536,54
8	373,75	2.990,02	1.162,79
9	373,75	3.363,78	789,03
10	373,75	3.737,53	415,28
	3.737,53		

Elaborado por: Andrea Quintero.

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		262,03	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	26,20
DEPRECIACION ANUAL			23,58
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			262,03
1	23,58	23,58	238,45
2	23,58	47,17	214,86
3	23,58	70,75	191,28
4	23,58	94,33	167,70
5	23,58	117,91	144,12
6	23,58	141,50	120,53
7	23,58	165,08	96,95
8	23,58	188,66	73,37
9	23,58	212,24	49,79
10	23,58	235,83	26,20
	235,83		

Elaborado por: Andrea Quintero.

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPOS	
COSTO		9.338,91	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	933,89
DEPRECIACION ANUAL			840,50
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			9.338,91
1	840,50	840,50	8.498,41
2	840,50	1.681,00	7.657,91
3	840,50	2.521,51	6.817,40
4	840,50	3.362,01	5.976,90
5	840,50	4.202,51	5.136,40
6	840,50	5.043,01	4.295,90
7	840,50	5.883,51	3.455,40
8	840,50	6.724,02	2.614,89
9	840,50	7.564,52	1.774,39
10	840,50	8.405,02	933,89
	8.405,02		

Elaborado por: Andrea Quintero.

DEPRECIACION ACUMULADA	
AÑOS	DEPR. ACUM
1	7.179,90
2	7.179,90
3	7.179,90
4	6.348,94
5	6.348,94
6	1.237,84
7	1.237,84
8	1.237,84
9	1.237,84
10	1.237,84
TOTALES	40.426,77

Elaborado por: Andrea Quintero.

ANEXO N° 21

RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES						
DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL ANUAL	ANUALES		TOTAL MENSUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	2.478,00		2.478,00	29.736,00		29.736,00
IESS patronal	301,08		301,08	3.612,92		3.612,92
Luz	66,00		66,00	792,00		792,00
Agua	28,75		28,75	345,00		345,00
Teléfono	50,00		50,00	600,00		600,00
Publicidad		110,00	110,00		1.320,00	1.320,00
Pago de intereses crédito	295,82		295,82	3.549,85		3.549,85
Suministros de Aseo y Limpieza	12,53		12,53	150,30		150,30
Suministros de Oficina	11,72		11,72	140,62		140,62
Mantenimiento De Maquinarias, Equipos e instalaciones	12,50		12,50	150,00		150,00
Depreciación de Activos Fijos	598,33		598,33	7.179,90		7.179,90
Servicios Bancarios	28,67		28,67	344,00		344,00

Décimo Tercer Sueldo	206,50		206,50	2.478,00		2.478,00
Décimo Cuarto Sueldo	154,00		154,00	1.848,00		1.848,00
Provisión Años de Servicio y Vacac.	103,25		103,25	1.239,00		1.239,00
Fondo de Reserva	223,17		223,17	2.678,00		2.678,00
Empaque del producto		416,67	416,67		5.000,00	5.000,00
Gastos de Constitución	10,00		10,00	120,00		120,00
Gastos de Arriendos	500,00		500,00	6.000,00		6.000,00
Materia Prima		3.163,17	3.163,17		37.958,00	37.958,00
Mano de Obra Directa		3.204,56	3.204,56		38.454,70	38.454,70
Costos Indirectos de Fabricación		27,20	27,20		326,40	326,40
TOTAL	5.080,30	6.921,59	12.001,89	60.963,59	83.059,10	144.022,69

Elaborado por: Andrea Quintero Estrada

ANEXO N° 22

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL CRÉDITO BANCARIO				
METODO		CUOTA FIJA		
CAPITAL		12		
33.137,43	PAGO CADA		1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL		11,00%	PERIODOS	120
PLAZO		10	AÑOS	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0,92%	PAGO PERIODICO		456,47
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				33.137,43
1	456,47	303,76	152,71	32.984,72
2	456,47	302,36	154,11	32.830,61
3	456,47	300,95	155,52	32.675,09
4	456,47	299,52	156,95	32.518,15
5	456,47	298,08	158,39	32.359,76
6	456,47	296,63	159,84	32.199,92
7	456,47	295,17	161,30	32.038,62
8	456,47	293,69	162,78	31.875,84
9	456,47	292,20	164,27	31.711,57
10	456,47	290,69	165,78	31.545,79
11	456,47	289,17	167,30	31.378,49
12	456,47	287,64	168,83	31.209,66
TOTAL	5.477,62	3.549,85	1.927,77	
13	456,47	286,09	170,38	31.039,28
14	456,47	284,53	171,94	30.867,34
15	456,47	282,95	173,52	30.693,82
16	456,47	281,36	175,11	30.518,71
17	456,47	279,75	176,71	30.342,00
18	456,47	278,13	178,33	30.163,67
19	456,47	276,50	179,97	29.983,70
20	456,47	274,85	181,62	29.802,08
21	456,47	273,19	183,28	29.618,80
22	456,47	271,51	184,96	29.433,84
23	456,47	269,81	186,66	29.247,18
24	456,47	268,10	188,37	29.058,81
TOTAL	5.477,62	3.326,77	2.150,85	
25	456,47	266,37	190,10	28.868,71
26	456,47	264,63	191,84	28.676,87
27	456,47	262,87	193,60	28.483,28
28	456,47	261,10	195,37	28.287,91
29	456,47	259,31	197,16	28.090,74
30	456,47	257,50	198,97	27.891,77
31	456,47	255,67	200,79	27.690,98
32	456,47	253,83	202,63	27.488,35

33	456,47	251,98	204,49	27.283,86
34	456,47	250,10	206,37	27.077,49
35	456,47	248,21	208,26	26.869,23
36	456,47	246,30	210,17	26.659,06
TOTAL	5.477,62	3.077,87	2.399,74	
37	456,47	244,37	212,09	26.446,97
38	456,47	242,43	214,04	26.232,93
39	456,47	240,47	216,00	26.016,93
40	456,47	238,49	217,98	25.798,95
41	456,47	236,49	219,98	25.578,98
42	456,47	234,47	221,99	25.356,98
43	456,47	232,44	224,03	25.132,95
44	456,47	230,39	226,08	24.906,87
45	456,47	228,31	228,16	24.678,72
46	456,47	226,22	230,25	24.448,47
47	456,47	224,11	232,36	24.216,11
48	456,47	221,98	234,49	23.981,62
TOTAL	5.477,62	2.800,18	2.677,44	
49	456,47	219,83	236,64	23.744,99
50	456,47	217,66	238,81	23.506,18
51	456,47	215,47	240,99	23.265,19
52	456,47	213,26	243,20	23.021,98
53	456,47	211,03	245,43	22.776,55
54	456,47	208,79	247,68	22.528,87
55	456,47	206,51	249,95	22.278,91
56	456,47	204,22	252,24	22.026,67
57	456,47	201,91	254,56	21.772,11
58	456,47	199,58	256,89	21.515,22
59	456,47	197,22	259,25	21.255,98
60	456,47	194,85	261,62	20.994,35
TOTAL	5.477,62	2.490,35	2.987,27	
61	456,47	192,45	264,02	20.730,33
62	456,47	190,03	266,44	20.463,89
63	456,47	187,59	268,88	20.195,01
64	456,47	185,12	271,35	19.923,67
65	456,47	182,63	273,83	19.649,83
66	456,47	180,12	276,34	19.373,49
67	456,47	177,59	278,88	19.094,61
68	456,47	175,03	281,43	18.813,17
69	456,47	172,45	284,01	18.529,16
70	456,47	169,85	286,62	18.242,54
71	456,47	167,22	289,24	17.953,30
72	456,47	164,57	291,90	17.661,40
TOTAL	5.477,62	2.144,66	3.332,95	
73	456,47	161,90	294,57	17.366,83
74	456,47	159,20	297,27	17.069,56
75	456,47	156,47	300,00	16.769,56
76	456,47	153,72	302,75	16.466,81

77	456,47	150,95	305,52	16.161,29
78	456,47	148,15	308,32	15.852,97
79	456,47	145,32	311,15	15.541,82
80	456,47	142,47	314,00	15.227,82
81	456,47	139,59	316,88	14.910,94
82	456,47	136,68	319,78	14.591,15
83	456,47	133,75	322,72	14.268,44
84	456,47	130,79	325,67	13.942,76
TOTAL	5.477,62	1.758,98	3.718,64	
85	456,47	127,81	328,66	13.614,10
86	456,47	124,80	331,67	13.282,43
87	456,47	121,76	334,71	12.947,72
88	456,47	118,69	337,78	12.609,94
89	456,47	115,59	340,88	12.269,06
90	456,47	112,47	344,00	11.925,06
91	456,47	109,31	347,16	11.577,90
92	456,47	106,13	350,34	11.227,57
93	456,47	102,92	353,55	10.874,02
94	456,47	99,68	356,79	10.517,23
95	456,47	96,41	360,06	10.157,17
96	456,47	93,11	363,36	9.793,81
TOTAL	5.477,62	1.328,66	4.148,96	
97	456,47	89,78	366,69	9.427,11
98	456,47	86,42	370,05	9.057,06
99	456,47	83,02	373,45	8.683,62
100	456,47	79,60	376,87	8.306,75
101	456,47	76,15	380,32	7.926,43
102	456,47	72,66	383,81	7.542,62
103	456,47	69,14	387,33	7.155,29
104	456,47	65,59	390,88	6.764,41
105	456,47	62,01	394,46	6.369,95
106	456,47	58,39	398,08	5.971,87
107	456,47	54,74	401,73	5.570,15
108	456,47	51,06	405,41	5.164,74
TOTAL	5.477,62	848,55	4.629,07	
109	456,47	47,34	409,12	4.755,61
110	456,47	43,59	412,88	4.342,74
111	456,47	39,81	416,66	3.926,08
112	456,47	35,99	420,48	3.505,60
113	456,47	32,13	424,33	3.081,27
114	456,47	28,24	428,22	2.653,04
115	456,47	24,32	432,15	2.220,89
116	456,47	20,36	436,11	1.784,78
117	456,47	16,36	440,11	1.344,68
118	456,47	12,33	444,14	900,54
119	456,47	8,25	448,21	452,32
120	456,47	4,15	452,32	0,00
TOTAL	5.477,62	312,88	5.164,74	
	54.776,18	21.638,75	33.137,43	

ANEXO N° 23

FLUJOS DE CAJAS

ESCENARIO OPTIMISTA

INGRESOS	AÑO 0	VIDA UTIL DEL PROYECTO										TOTAL
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
Ventas		176.131,90	183.758,42	191.715,15	200.016,42	208.677,13	217.712,85	227.139,82	236.974,97	247.235,99	257.941,31	2.147.303,97
Inversión de Activos Fijos	44.918,63											
Gastos de Constitución	600,00											
Capital de Trabajo	31.292,13											
Imprevistos	1.536,22											
TOTAL INGRESOS		176.131,90	183.758,42	191.715,15	200.016,42	208.677,13	217.712,85	227.139,82	236.974,97	247.235,99	257.941,31	2.147.303,97
COSTO DE VENTA												
Costo de producción		76.739,10	76.739,10	79.271,49	81.887,45	84.589,73	87.381,19	90.264,77	93.243,51	96.320,54	99.499,12	865.955,99
TOTAL COSTO DE VENTA		76.739,10	76.739,10	78.657,57	80.624,01	82.639,61	84.705,60	86.823,24	88.993,82	91.218,67	93.499,14	840.639,87
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		99.392,81	107.019,32	113.057,68	119.392,41	126.037,52	133.007,25	140.316,57	147.981,15	156.017,32	164.442,17	1.306.664,10
GASTOS OPERACIONALES												
Gastos de Administración												
Sueldos		29.736,00	30.479,40	31.241,39	32.022,42	32.822,98	33.643,55	34.484,64	35.346,76	36.230,43	37.136,19	333.143,76
IESS patronal		3.612,92	3.703,25	3.795,83	3.890,72	3.987,99	4.087,69	4.189,88	4.294,63	4.402,00	4.512,05	40.476,97
Luz		792,00	811,80	832,10	852,90	874,22	896,08	918,48	941,44	964,98	989,10	8.873,08
Agua		345,00	353,63	362,47	371,53	380,82	390,34	400,09	410,10	420,35	430,86	3.865,17
Teléfono		600,00	615,00	630,38	646,13	662,29	678,84	695,82	713,21	731,04	749,32	6.722,03
Publicidad		1.320,00	1.353,00	1.386,83	1.421,50	1.457,03	1.493,46	1.530,80	1.569,07	1.608,29	1.648,50	14.788,46
Suministros de Aseo y Limpieza		150,30	154,06	157,91	161,86	165,90	170,05	174,30	178,66	183,13	187,70	1.683,87
Suministros de Oficina		140,62	144,14	147,74	151,43	155,22	159,10	163,08	167,15	171,33	175,62	1.575,42

Manten. De Maquinarias, Equipos e instalaciones	150.00	153.75	157.59	161.53	165.57	169.71	173.95	178.30	182.76	187.33	1.660,51
Depreciación de Activos Fijos	7.179,90	7.179,90	7.179,90	6.348,94	6.348,94	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	40.426,77
Servicios Bancarios	344,00	352,60	361,41	370,45	379,71	389,20	398,93	408,91	419,13	429,61	3.853,96
Décimo Tercer Sueldo	2.478,00	2.539,95	2.603,45	2.668,53	2.735,25	2.803,63	2.873,72	2.945,56	3.019,20	3.094,68	27.751,98
Décimo Cuarto Sueldo	1.848,00	1.894,20	1.941,56	1.990,09	2.039,85	2.090,84	2.143,11	2.196,69	2.251,61	2.307,90	20.703,85
Provisión Años de Servicio y Vacac.	1.299,00	1.269,98	1.301,72	1.334,27	1.367,62	1.401,81	1.436,86	1.472,78	1.509,60	1.547,34	13.880,99
Decimo Tercer sueldo	2.678,00	2.744,95	2.813,57	2.883,91	2.956,01	3.029,91	3.105,66	3.183,30	3.262,88	3.344,46	30.002,66
Empaque del producto	5.000,00	5.125,00	5.253,13	5.384,45	5.519,06	5.657,04	5.798,47	5.943,43	6.092,01	6.244,31	56.016,91
Gastos de Arriendos	6.000,00	6.150,00	6.303,75	6.461,34	6.622,88	6.788,45	6.958,16	7.132,11	7.310,42	7.493,18	67.220,29
Gastos de Constitución	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00						600,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	63.733,75	65.144,59	66.590,71	67.242,02	68.761,34	65.087,55	66.683,79	68.319,94	69.997,00	71.715,98	673.276,67
Gastos Financieros											
Intereses Bancarios	3.549,85	3.326,77	3.077,87	2.800,18	2.490,35	2.144,66	1.758,98	1.328,66	848,55	312,88	21.638,75
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	3.549,85	3.326,77	3.077,87	2.800,18	2.490,35	2.144,66	1.758,98	1.328,66	848,55	312,88	21.638,75
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	67.283,59	68.471,36	69.668,58	70.042,19	71.251,69	67.232,22	68.442,77	69.648,61	70.845,55	72.028,85	694.915,41
UTILIDAD OPERACIONAL	32.109,22	38.547,96	43.389,00	49.350,22	54.785,83	65.775,03	71.873,80	78.332,54	85.171,77	92.413,32	611.748,68
15% Participación trabajadores	15%	4.816,38	5.782,19	6.074,92	6.226,79	6.382,46	6.542,02	6.705,57	6.873,21	7.045,04	62.375,34
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	27.292,83	32.765,77	37.462,25	43.275,30	48.559,04	59.392,57	65.331,78	71.626,97	78.298,56	85.368,27	549.373,34
24% Impuesto a la Renta	24%	6.550,28	7.863,78	8.990,94	10.386,07	11.654,17	14.254,22	15.679,63	17.190,47	18.791,65	131.849,60
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	20.742,55	24.901,98	28.471,31	32.889,23	36.904,87	45.138,35	49.652,15	54.436,50	59.506,91	64.879,89	417.523,74
Pago de cuota bancaria	1927,77	2.150,85	2.399,74	2.677,44	2.987,27	3.332,95	3.718,64	4.148,96	4.629,07	5.164,74	33.137,43
RESERVAS	18.814,78	22.751,13	26.071,57	30.211,79	33.917,60	41.305,40	45.933,51	50.287,54	54.877,84	70.044,63	394.715,79
Depreciación de Activos Fijos	7.179,90	7.179,90	7.179,90	6.348,94	6.348,94	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	40.426,77
Gastos de Amortización	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00						600,00
VALOR DE RESCATE											
FLUJO NETO	-78.346,98	26.114,68	33.371,47	36.680,72	40.386,54	43.043,24	47.171,35	51.525,38	56.115,66	71.282,46	357.395,57

ESCENARIO MODERADO

INGRESOS	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO										TOTAL	
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9		AÑO 10
Ventas		155.540,94	162.275,87	169.302,41	176.633,21	184.281,42	192.260,81	200.585,70	209.271,06	218.332,50	227.786,30	1.896.270,23
Inversión de Activos Fijos	44.918,63											
Gastos de Constitución	600,00											
Capital de Trabajo	31.292,13											
Imprevistos	1.536,22											
TOTAL INGRESOS		155.540,94	162.275,87	169.302,41	176.633,21	184.281,42	192.260,81	200.585,70	209.271,06	218.332,50	227.786,30	1.896.270,23
COSTO DE VENTA												
Costo de producción		76.739,10	76.739,10	79.271,49	81.887,45	84.589,73	87.381,19	90.264,77	93.243,51	96.320,54	99.499,12	865.335,99
TOTAL COSTO DE VENTA		76.739,10	76.739,10	79.657,57	80.624,01	82.639,61	84.705,60	86.823,24	88.993,82	91.218,67	93.499,14	840.639,87
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		78.801,85	85.536,77	90.644,84	96.009,19	101.641,81	107.555,21	113.762,46	120.277,24	127.113,83	134.287,16	1.055.630,36
GASTOS OPERACIONALES												
Gastos de Administración												
Sueldos		29.736,00	30.479,40	31.241,39	32.022,42	32.822,98	33.643,55	34.484,64	35.346,76	36.230,43	37.136,19	333.143,76
IESS patronal		3.612,92	3.703,25	3.795,83	3.890,72	3.987,99	4.087,69	4.189,88	4.294,63	4.402,00	4.512,05	40.476,97
Luz		792,00	811,80	832,10	852,90	874,22	896,08	918,48	941,44	964,98	989,10	8.873,08
Agua		345,00	353,63	362,47	371,59	380,82	390,34	400,09	410,10	420,35	430,86	3.865,17
Teléfono		600,00	615,00	630,38	646,13	662,29	678,84	695,82	713,21	731,04	749,32	6.722,03
Publicidad		1.320,00	1.353,00	1.386,83	1.421,50	1.457,03	1.493,45	1.530,80	1.569,07	1.608,29	1.648,50	14.785,46
Útiles de Aseo y Limpieza		150,30	154,06	157,91	161,86	165,90	170,05	174,30	178,66	183,13	187,70	1.693,87
Útiles de Oficina		140,62	144,14	147,74	151,43	155,22	159,10	163,08	167,15	171,33	175,62	1.575,42
Manten. De Maquinarias Equipos e Instalaciones		150,00	153,75	157,59	161,53	165,57	169,71	173,95	178,30	182,76	187,33	1.680,51
Depreciación de Activos Fijos		7.179,90	7.179,90	7.179,90	6.348,94	6.348,94	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	40.426,77

Servicios Bancarios	344,00	352,60	381,41	370,45	379,71	389,20	398,93	408,91	419,13	429,61	3.853,96
Décimo Tercer Sueldo	2.478,00	2.539,95	2.603,45	2.666,53	2.735,25	2.803,63	2.873,72	2.945,56	3.019,20	3.094,68	27.761,93
Décimo Cuarto Sueldo	1.848,00	1.894,20	1.941,56	1.990,09	2.039,85	2.090,84	2.143,11	2.196,89	2.251,61	2.307,90	20.703,85
Provisión Años de Servicio y Vacac.	1.239,00	1.269,98	1.301,72	1.334,27	1.367,62	1.401,81	1.436,86	1.472,78	1.509,60	1.547,34	13.880,99
Decimo Tercer sueldo	2.678,00	2.744,95	2.813,57	2.883,91	2.956,01	3.029,91	3.105,66	3.183,30	3.262,88	3.344,46	30.002,66
Empaque del producto	5.000,00	5.125,00	5.253,13	5.384,45	5.519,06	5.657,04	5.798,47	5.943,43	6.092,01	6.244,31	56.016,91
Gastos de Arriendos	6.000,00	6.150,00	6.303,75	6.461,34	6.622,88	6.788,45	6.958,16	7.132,11	7.310,42	7.493,18	67.220,29
Gastos de Constitución	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00						600,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	63.733,75	65.144,59	66.590,71	67.242,01	68.761,34	65.087,55	66.683,79	68.319,94	69.997,00	71.715,98	673.276,67
Gastos Financieros											
Intereses Bancarios	3.549,85	3.326,77	3.077,87	2.800,18	2.490,35	2.144,66	1.758,98	1.328,66	848,55	312,88	21.638,75
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	3.549,85	3.326,77	3.077,87	2.800,18	2.490,35	2.144,66	1.758,98	1.328,66	848,55	312,88	21.638,75
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	67.283,59	68.471,36	69.668,58	70.042,19	71.251,69	67.232,22	68.442,77	69.648,61	70.845,55	72.028,85	694.915,41
UTILIDAD OPERACIONAL	11.518,25	17.065,41	20.976,26	25.967,00	30.390,12	40.322,99	45.319,69	50.628,63	56.268,28	62.256,31	360.714,95
15% Participación trabajadores	1.727,74	2.559,81	2.623,81	2.689,40	2.756,64	2.825,55	2.896,19	2.968,60	3.042,81	3.118,88	27.209,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	9.790,52	14.505,60	18.352,45	23.277,60	27.633,48	37.497,44	42.423,49	47.660,04	53.225,47	59.139,42	333.505,51
24% Impuesto a la Renta	2.349,72	3.481,34	4.404,59	5.586,62	6.632,04	8.999,38	10.181,64	11.438,41	12.774,11	14.193,46	80.041,32
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	7.440,79	11.024,26	13.947,86	17.690,97	21.001,45	28.498,05	32.241,86	36.221,63	40.451,36	44.945,96	253.464,19
Pago de cuota bancaria	1927,77	2.150,85	2.399,74	2.677,44	2.987,27	3.332,95	3.718,64	4.148,96	4.629,07	5.164,74	33.137,43
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	5.513,02	8.873,41	11.548,12	15.013,54	18.014,18	25.165,10	28.523,22	32.072,67	35.822,29	39.781,22	220.326,76
Depreciación de Activos Fijos	7.179,90	7.179,90	7.179,90	6.348,94	6.348,94	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	1.237,84	40.426,77
Gastos de Amortización	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00						600,00
VALOR DE RESCATE											
FLUJO NETO	78.346,98	12.812,92	16.173,31	21.482,47	24.483,12	26.402,94	29.761,05	33.310,51	37.060,13	39.781,22	181.768,71

ESCENARIO PESIMISTA

INGRESOS	VIDA UTIL DEL PROYECTO										TOTAL	
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9		AÑO 10
Ventas		142.084,90	148.237,18	154.655,85	161.352,45	168.339,01	175.628,09	183.232,78	191.166,76	199.444,29	208.080,22	1.732.221,54
Inversion de Activos Fijos	44.918,63											
Gastos de Constitución	600,00											
Capital de Trabajo	31.292,13											
Imprevistos	1.536,22											
TOTAL INGRESOS		142.084,90	148.237,18	154.655,85	161.352,45	168.339,01	175.628,09	183.232,78	191.166,76	199.444,29	208.080,22	1.732.221,54
COSTO DE VENTA												
Costo de producción		76.739,10	76.739,10	79.271,49	81.887,45	84.589,73	87.381,19	90.264,77	93.243,51	96.320,54	99.499,12	865.935,99
TOTAL COSTO DE VENTA		76.739,10	76.739,10	78.657,57	80.624,01	82.639,61	84.705,60	86.823,24	88.993,82	91.218,67	93.499,14	840.639,87
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		65.345,81	71.498,08	75.998,28	80.728,44	85.699,40	90.922,49	96.409,54	102.172,94	108.225,62	114.581,09	891.581,67
GASTOS OPERACIONALES												
Gastos de Administración												
Sueldos		29.796,00	30.479,40	31.241,39	32.022,42	32.822,98	33.643,55	34.484,64	35.346,76	36.230,43	37.136,19	333.143,76
IESS patronal		3.612,92	3.703,25	3.795,83	3.890,72	3.987,99	4.087,69	4.189,88	4.294,63	4.402,00	4.512,05	40.476,97
Luz		792,00	811,80	832,10	852,90	874,22	896,08	918,48	941,44	964,98	989,10	8.873,08
Agua		945,00	953,63	962,47	971,53	980,82	990,34	1.000,09	1.010,10	1.020,35	1.030,86	8.865,17
Teléfono		600,00	615,00	630,38	646,13	662,29	678,84	695,82	713,21	731,04	749,32	6.722,03
Publicidad		1.320,00	1.353,00	1.386,83	1.421,50	1.457,03	1.493,46	1.530,80	1.569,07	1.608,29	1.648,50	14.788,46
Pago de intereses crédito												
Utiles de Aseo y Limpieza		150,30	154,06	157,91	161,86	165,90	170,05	174,30	178,66	183,13	187,70	1.683,87
Utiles de Oficina		140,62	144,14	147,74	151,43	155,22	159,10	163,08	167,15	171,33	175,62	1.575,42
Manten. De Maquinarias, equipos e instalaciones		150,00	153,75	157,59	161,53	165,57	169,71	173,95	178,30	182,76	187,33	1.680,51

ANEXO N° 23

INDICADORES DE EVALUACIÓN DE PROYECTO

ESCENARIO OPTIMISTA

INVERSION INICIAL		78.346,98		TASA MENOR DEL PROYECTO		TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL		4,53		0,0727		0,1727	
TASA ACTIVA REFERENCIAL		11,00					
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS				0,1	
		VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MENOR			VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MAYOR		
AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION N DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL
0	-78.346,98						
1	26.114,68	24345,60	24345,60	-52.232,30	22269,51	22269,51	-52.232,30
2	30.051,03	26117,46	50463,06	-22.181,26	21853,01	44122,52	-22.181,26
3	33.371,47	27038,50	77501,56	11.190,20	20694,41	64816,93	11.190,20
4	36.680,72	27706,45	105208,01	47.870,93	19397,31	84214,24	47.870,93
5	40.386,54	28439,07	133647,08	88.257,47	18212,36	102426,60	88.257,47
6	43.043,24	28256,57	161903,65	131.300,70	16552,38	118978,98	131.300,70
7	47.171,35	28868,79	190772,44	178.472,06	15468,91	134447,89	178.472,06
8	51.525,38	29397,28	220169,72	229.997,43	14408,82	148856,71	229.997,43
9	56.115,68	29847,36	250017,09	286.113,11	13381,89	162238,60	286.113,11
10	71.282,46	35346,00	285363,08	357.395,57	14495,79	176734,38	357.395,57
	357.395,57	285363,08			176734,38		

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	285.363,08	176.734,38
INVERSION INICIAL	78.346,98	78.346,98
VAN	207.016,10	98.387,40
PRC	2,19	2,19
TIR	41,78%	41,78%
R.C.B.	3,64	2,26
RENTABILIDAD SIMPLE	45,62	12,56

ESCENARIO MODERADO

INVERSION INICIAL		78.346,98			TASA MENOR DEL PROYECTO		TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL		4,53			0,0727		0,1727	
TASA ACTIVA REFERENCIAL		11,00						
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS					0,1	
		VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MENOR			VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MAYOR			
AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL	
0	-78.346,98							
1	12.812,92	11944,94	11944,94	-65.534,06	10926,33	10926,33	-65.534,06	
2	16.173,31	14056,28	26001,22	-49.360,75	11761,17	22687,50	-49.360,75	
3	18.848,02	15271,19	41272,41	-30.512,73	11688,09	34375,59	-30.512,73	
4	21.482,47	16226,59	57499,00	-9.030,26	11360,25	45735,84	-9.030,26	
5	24.483,12	17240,32	74739,33	15.452,86	11040,69	56776,53	15.452,86	
6	26.402,94	17332,72	92072,05	41.855,79	10153,31	66929,84	41.855,79	
7	29.761,05	18213,72	110285,76	71.616,85	9759,55	76689,39	71.616,85	
8	33.310,51	19004,97	129290,74	104.927,36	9315,12	86004,51	104.927,36	
9	37.060,13	19711,91	149002,65	141.987,49	8837,72	94842,23	141.987,49	
10	39.781,22	19725,85	168728,50	181.768,71	8089,79	102932,02	181.768,71	
	181.768,71	168728,50			102932,02			

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	168.728,50	102.932,02
INVERSION INICIAL	78.346,98	78.346,98
VAN	90.381,51	24.585,04
PRC	4,31	4,31
TIR	23,88%	23,88%
R.C.B.	2,15	1,31
RENTABILIDAD SIMPLE	23,20	3,14

ESCENARIO PESIMISTA

INVERSION INICIAL		78.346,98			TASA MENOR DEL PROYECTO		TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL		4,53			0,0727		0,1727	
TASA ACTIVA REFERENCIAL		11,00						
VIDA UTIL PROYECTO		10 AÑOS					0,1	
		VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MENOR			VALOR ACTUAL NETO DE LA TASA MAYOR			
AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION N DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO	VALOR PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL	
0	-78.346,98							
1	4.120,32	3841,20	3841,20	-74.226,66	3513,64	3513,64	-74.226,66	
2	7.167,86	6229,61	10070,81	-67.058,80	5212,44	8726,08	-67.058,80	
3	9.421,11	7633,24	17704,05	-57.637,69	5842,24	14568,32	-57.637,69	
4	11.577,21	8744,74	26448,79	-46.060,49	6122,20	20690,52	-46.060,49	
5	14.117,57	9941,19	36389,99	-31.942,92	6366,33	27056,86	-31.942,92	
6	15.556,39	10212,30	46602,28	-16.386,53	5982,25	33039,10	-16.386,53	
7	18.411,89	11268,05	57870,33	2.025,36	6037,81	39076,92	2.025,36	
8	21.436,14	12230,17	70100,50	23.461,50	5994,51	45071,43	23.461,50	
9	24.636,98	13104,16	83204,66	48.098,47	5875,17	50946,60	48.098,47	
10	28.022,50	13895,19	97099,85	76.120,98	5698,57	56645,17	76.120,98	
	76.120,98	97099,85			56645,17			

TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	97.099,85	56.645,17
INVERSION INICIAL	78.346,98	78.346,98
VAN	18.752,87	-21.701,81
PRC	8,07	
TIR	11,01%	
R.C.B.	1,24	
RENTABILIDAD SIMPLE	9,72	

ANEXO N° 24

ESTATUTOS DE LA COOPERATIVA DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL CHIFLE DE ORO Cia. Ltda.

CAPITULO I

DE LA CONSTITUCION, DOMICILIO Y OBJETO SOCIAL

Art. 1. Constitución y domicilio.- Constitúyase con domicilio en la parroquia Bartolomé Ruíz, cantón Esmeraldas, provincia de Esmeraldas, la Cooperativa de Emprendimiento Social Chifles de Oro Cia Ltda, de ilimitado número de socios, la misma que se registrá por la Ley de Cooperativas, su reglamento general, los principios y normas del cooperativismo universal, el presente estatuto y los reglamentos internos que se dictaren.

La Cooperativa de Emprendimiento Social Chifles de Oro Cia Ltda. es una persona jurídica abierta, de responsabilidad limitada.

Art. 2. Responsabilidad limitada.- La responsabilidad de la cooperativa está limitada a su patrimonio social, constituido por los certificados de aportación y a la de sus socios, personalmente al capital que hubieren suscrito y pagado con la entidad.

Art. 3. Duración.- La duración de la cooperativa será indefinida, sin embargo, podrá disolverse o liquidarse por cualquiera de las causales previstas en la Ley de Cooperativas o en el presente estatuto.

Art. 4. Fines de la cooperativa.- Son fines de la cooperativa:

- a) Mantener y consolidar los principios de economía solidaria que ha originado su actividad productiva de desarrollo comunitario como es el generar fuente de empleos a las madres solteras adolescentes;
- b) Desarrollar todas las actividades que se consideren necesarias para la producción, transformación y mercadeo de productos y derivados del plátano;
- c) Participar activamente en redes y consorcios con cooperativas afines por actividades y criterios solidarios;
- d) Explotar técnicamente la producción del Chifle y propender a la industrialización de la misma; con el respeto cuidadoso de la naturaleza;
- e) Fomentar por todos los medios lícitos el comercio de los productos, derivados del plátano, así como organizar técnicamente la venta de los mismos, tanto de los socios como de la entidad cooperativa, de acuerdo a un programa especial y su reglamento interno;

- f) Actuar como agente de retención, una vez efectuado el procesamiento industrial y el mercadeo de la producción entregada por sus asociados y proveedores, para cubrir las obligaciones económicas que éstos hubieren contraído con la Cooperativa de Emprendimiento Social Chifles de Oro Cia Ltda., otras instituciones financieras, cooperativas locales relacionadas y otros;
- g) Contratar préstamos con entidades de derecho público, privado, nacionales para el financiamiento de sus necesidades y ampliar oportunidades económicas de sus asociados;
- h) Impulsar el mejoramiento de la calidad de vida de las madres solteras adolescentes que van a ser empleadas por la cooperativa;
- i) Participar activamente en los proyectos de desarrollo local que se implementaren en el área;
- j) Promover la vinculación entre los asociados con fines de solidaridad, comprensión y la realización de servicios tanto para el mejoramiento de los miembros que van a conformar la cooperativa como de la comunidad en que actúa;
- k) Incorporar en todas sus actividades, elementos orientados al respeto del medio-ambiente, disminuir la inequidad de género y étnica e impulsar la interculturalidad; y,
- l) Desarrollar cuantas actividades sean necesarias para el mejor cumplimiento de sus finalidades permitidas por la ley.

CAPITULO II

DE LOS PRINCIPIOS COOPERATIVOS QUE RIGEN LA COOPERATIVA

Art. 5. Principios cooperativos que rigen la cooperativa.- La cooperativa regulará sus actividades de acuerdo a los siguientes principios universales que rigen el cooperativismo:

- a) Igualdad de derechos de los socios;
- b) Libre acceso y retiro voluntario;
- c) Derecho de cada socio a votar, elegir y ser elegido;
- d) Interés limitado sobre los certificados de aportación que en ningún caso será mayor de lo estipulado en las leyes correspondientes;
- e) Distribución de los excedentes en conformidad a la decisión tomada por la asamblea general;
- f) Indiscriminación y neutralidad política, religiosa y social; y,
- g) Variabilidad del capital social.

CAPITULO III

DE LOS SOCIOS

Art. 6. Socios fundadores y nuevos socios.- Son socios de la cooperativa las personas que hayan suscrito el acta de constitución de la entidad y las que posteriormente sean aceptadas como miembros por el Consejo de Administración; que permanezcan afiliados y no hayan manifestado su voluntad de separarse, ni se hubiera ejecutado una liquidación a su favor; y estén dispuestos a ofrecer ayuda desinteresada sin fin de lucro a las madres adolescentes solteras promoviendo el consumo de un producto elaborado de manera tecnificada como es el Chifle.

Art. 7. Pueden ser socios:

- a) Las personas naturales legalmente capaces; y,
- b) Las personas jurídicas de derecho privado.

Art. 8. Requisitos para ser socio:

Para ser socio de la cooperativa se requiere:

- a) Ser legalmente capaz, ser mayor de 18 años
- b) Suscribir y pagar los certificados iniciales de aportación;
- c) Cancelar la cuota de ingreso, misma que no es reembolsable y será determinada por el Consejo de Administración;
- d) Presentar solicitud de ingreso al Consejo de Administración y merecer su respectiva aceptación;
- e) Tener conocimientos básicos del proceso histórico de economía solidaria y del cooperativismo en general;
- f) No pertenecer a otra cooperativa de la misma clase y línea;
- g) Ser residente en la, provincia de Esmeraldas, y tener actividades acordes a los objetivos de la cooperativa;

Art. 9. No pueden ser socios:

- a) Los declarados legalmente incapaces;
- b) Las personas que hubieren defraudado a cualquier institución pública o privada o que hayan sido expulsadas de otra cooperativa por falta de honestidad o probidad; y,
- c) Aquellas personas que en su nombre o en el de su cónyuge pertenezcan a otra cooperativa de la misma clase o línea.

Art. 10. De la responsabilidad y obligaciones de los socios.- Los socios serán responsables de las obligaciones contraídas por la entidad con el límite señalado en el artículo 2do. del presente estatuto. Así también, deberán cubrir la cuota de ingreso fijada por el Consejo de Administración periódicamente.

Art. 11. Obligaciones de los socios:

Son obligaciones de los socios:

- a) Suscribir y pagar el mínimo de certificados de aportación ordinarios y extraordinarios que determine el Consejo Administrativo;
- b) Desempeñar responsable y fielmente las dignidades para las que haya sido designado;
- c) Asistir a los cursos de educación y capacitación cooperativa;
- d) Asumir en forma proporcional las pérdidas de la cooperativa, de conformidad con la ley;
- e) Acatar las disposiciones de la Ley de Cooperativas, de su reglamento general, del presente estatuto, de los reglamentos internos que se dictaren y de las resoluciones de la asamblea general y del Consejo de Administración;
- f) Cumplir con sus compromisos económicos para con la entidad en el plazo que determine el Consejo de Administración y la asamblea general;
- g) Asistir a las asambleas generales y a las demás reuniones donde que fueren legalmente convocados;
- h) Cumplir con las comisiones y demás trabajos que se les encomendaren;
- i) Comunicar oportunamente su cambio de domicilio;
- j) Poner en conocimiento de los organismos de la cooperativa, por escrito y con evidencia suficiente, las infracciones cometidas por los socios, funcionarios o empleados de la entidad;

Art. 12. Derechos de los socios:

Son derechos de los socios:

- a) Gozar de todos los beneficios y servicios que otorga la cooperativa;
- b) Participar en igualdad de condiciones con los demás socios en las actividades de la entidad y gozar de todos los servicios que ésta brinda;
- c) Elegir y ser elegido para los cargos que les encomienden la asamblea general o el Consejo de Administración, a los organismos de dirección y representación;
- d) Solicitar informes sobre la marcha económica y administrativa de la entidad a los organismos pertinentes;
- e) Acceder a información oportuna y veraz sobre la marcha de la institución;

- f) Solicitar al Presidente de la cooperativa, convoque a asamblea general, petición que deberá ser firmada por la tercera parte de los socios por lo menos;
- g) Asistir a las sesiones de Asamblea General, cuando ostente la calidad de delegado o directivo;
- h) Tener prioridad como proveedor de la cooperativa de acuerdo a los requerimientos de ésta;
- i) Presentar al Consejo de Administración, cualquier proyecto o iniciativa que tienda al mejoramiento de la institución; y,
- j) Ejercer todos los derechos que les conceden la Ley de Cooperativas, su reglamento general y el presente estatuto.

Art. 13. Pérdida de la calidad de socio:

La calidad de socios se pierde:

- a) Por retiro voluntario;
- b) Por la pérdida de alguno o algunos de los requisitos indispensables para tener la calidad de socio;
- c) Por exclusión;
- d) Por expulsión;
- e) Por fallecimiento; y,
- f) Disolución y liquidación de las personas jurídicas que tengan la calidad de socio.

Art. 14. Retiro de los socios.- El socio de la cooperativa podrá retirarse voluntariamente, en cualquier tiempo, para lo cual deberá presentar por escrito, una solicitud al Consejo de Administración, el mismo que podrá negar dicho pedido cuando aquel proceda por confabulación o cuando el peticionario haya sido previamente sancionado con pena de exclusión o expulsión en primera instancia, ya sea por el Consejo de Administración o por la asamblea general.

Art. 15. De la solicitud de retiro voluntario.- La solicitud de retiro voluntario deberá presentarse por duplicado, la cooperativa devolverá la copia al peticionario con fe de presentación suscrita por el Secretario del Consejo de Administración o su delegado.

Art. 16. Aceptación tácita del retiro voluntario.- La fecha en que el socio presente la solicitud de retiro voluntario ante el Consejo de Administración, es la que regirá para los fines legales correspondientes, aún cuando dicha solicitud haya sido aceptada en una fecha posterior o no se haya comunicado resolución alguna al interesado en un plazo de quince días, contados desde la fecha de presentación de tal solicitud. En este caso se tomará como aceptación tácita.

Art. 17. Pérdida de requisitos para conservar la calidad de socio.- En caso de pérdida de alguno o algunos de los requisitos indispensables para tener la calidad de socio y conservándose como tal,

el Consejo de Administración notificará al afectado para que en el plazo de treinta días cumpla con el requisito o requisitos y obligaciones que le faltaren por cumplir, y si no lo hiciera dispondrá su separación ordenando la liquidación de sus haberes de acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Cooperativas. La asamblea general podrá ampliar el plazo antedicho, en casos excepcionales.

Art. 18. Separación automática del socio.- En caso de retiro o cesión de la totalidad de los certificados de aportación, automáticamente quedará el socio separado de la entidad y se ordenará la liquidación de los haberes que le correspondan de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes.

Art. 19. Liquidación de haberes del socio fallecido.- Cuando falleciere un socio, los haberes que le correspondan serán entregados a sus herederos, conforme lo dispone el Código Civil, la Ley de Cooperativas, su reglamento general y demás disposiciones pertinentes.

Art. 20. Causales de exclusión.- La exclusión del socio será acordada por el Consejo de Administración o la asamblea general, en los siguientes casos:

a) Por infringir en forma reiterada, las disposiciones legales constantes tanto en la Ley de Cooperativas y su reglamento, como en el presente estatuto, siempre que no sea motivo para la expulsión; y,

b) Por incumplimiento en el pago del valor o saldos del certificado de aportación, luego de haber sido requerido, por más de tres ocasiones y por escrito, por parte del Gerente.

Art. 21. Causales de expulsión.- El Consejo de Administración y la asamblea general, podrán resolver la exclusión por expulsión de un socio, previa comprobación suficiente y por escrito, de los cargos establecidos contra el acusado, en los siguientes casos:

a) Por actividad política y religiosa en el seno de cooperativa;

b) Por mala conducta notoria, por distracción de fondos de la entidad o delitos contra la propiedad, el honor o la vida de las personas, siempre que exista sentencia judicial ejecutoriada;

c) Por agresión de palabra u obra a los dirigentes de la cooperativa, siempre que la misma se deba a asuntos relacionados con la entidad;

d) Por ejecución de procedimientos desleales a los fines de la cooperativa; así como, por dirigir actitudes disociadoras en perjuicio de la misma; siempre que exista sentencia judicial ejecutoriada;

e) Por operaciones ficticias o dolosas realizadas en perjuicio de la cooperativa, de los socios o terceros; siempre que exista sentencia judicial ejecutoriada; y,

f) Por haber utilizado a la cooperativa como forma de explotación o engaño, siempre que exista sentencia ejecutoriada.

Art. 22. Las causales para exclusión o expulsión constarán en el reglamento general de la cooperativa y la resolución que adopte el Consejo de Administración será motivada y sujeta de apelación ante la asamblea general, en el término de treinta días.

Art. 23. Observancia de la Ley para la Exclusión o Expulsión:

Para excluir o expulsar a un socio, los organismos de la cooperativa deberán someterse estrictamente a las disposiciones de la Ley de Cooperativas y su reglamento general.

Art. 24. Trámite de exclusiones o expulsiones.- El Consejo de Administración y la asamblea general antes de resolver sobre la exclusión o expulsión de un socio, notificará a éste, para que haga uso de su derecho de defensa. La resolución de exclusión o expulsión dictada por el Consejo de Administración será apelada ante la asamblea general cuya resolución será definitiva.

Cuando sea la asamblea general la que excluya o expulse a un socio, éste podrá apelar ante la Dirección Nacional de Cooperativas, de cuya decisión no habrá recurso.

Art. 25. Comprobación de delitos.- La distracción de fondos de la entidad, delitos contra la propiedad, el honor o la vida de las personas, solamente podrán comprobarse con sentencia judicial ejecutoriada dictados por los jueces comunes en los pertinentes juicios penales seguidos para el efecto.

Art. 26. Presunción no es causal de expulsión.- No será causa de exclusión o expulsión la simple presunción de que un directivo o socio ha incurrido en el delito de defraudación en contra de la entidad.

Art. 27. Expulsión por resoluciones de fiscalizaciones.- Para que se proceda a la expulsión de un socio por defraudación sobre la base de un informe de fiscalización, será indispensable la expedición de la sentencia judicial ejecutoriada, dictada por los jueces correspondientes, en los pertinentes juicios penales seguidos para el efecto.

Art. 28. Otra causal de expulsión.- El Consejo de Administración o la asamblea general podrán resolver la expulsión de un socio, cuando se halle incurrido en la disposición contenida en el artículo 149 de la Ley de Cooperativas.

CAPITULO IV

ESTRUCTURA INTERNA Y ADMINISTRATIVA

Art. 29. Organismos de la institución:

Son organismos de la cooperativa, los siguientes:

- a) La Asamblea General;
- b) El Consejo de Administración;
- c) El Consejo de Vigilancia;
- d) La Gerencia General;
- e) Auditoría Interna; y,

f) Las comisiones especiales.

CAPITULO V

DE LA ASAMBLEA GENERAL

Art. 30. Máxima autoridad.- La asamblea general, es la máxima autoridad de la cooperativa, sus decisiones y resoluciones son obligatorias tanto para los organismos de la cooperativa como para todos los socios de la entidad, siempre que las mismas no impliquen violación de la Ley de Cooperativas, su reglamento general, el presente estatuto y los reglamentos internos que se dictaren.

Son miembros natos de la asamblea general con derecho a voz, sin voto, los vocales de los consejos de Administración y de Vigilancia.

La asamblea general se realizará en el domicilio principal de la cooperativa.

Art. 31. Tipos de asambleas.- Las asambleas generales podrán ser de dos clases: ordinarias y extraordinarias.

Las ordinarias se realizarán por lo menos dos veces al año en los meses de agosto y febrero de cada año, en ella se conocerá y resolverá sobre los informes de: Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia, Gerencia General, Auditoría Interna y cualquier otro asunto fijado en la convocatoria.

Art. 32. Petición y firma de las convocatorias.- Las convocatorias para las asambleas generales, serán suscritas por el Presidente de la cooperativa. Estas convocatorias podrán hacerse por propia iniciativa del Presidente o quien lo reemplace, a solicitud del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, del Gerente o por lo menos la tercera parte de los socios, para tratar específicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Cuando el Presidente de la cooperativa se negare a firmar la convocatoria para la asamblea general, sin causa justificada, esta convocatoria podrá ser firmada por el Presidente de la Federación Nacional o por el Director Nacional de Cooperativas.

Las decisiones que adopte la asamblea general, serán tomadas mediante voto escrito y por mayoría absoluta, siempre que se cumpla con el quórum mínimo establecido en el Art. 34 de este estatuto; del escrutinio y resultado de las votaciones se dejará constancia en una acta suscrita por el Presidente y el Gerente General, quien actuará como Secretario.

Art. 33. De las sesiones de la asamblea general se levantarán actas suscritas por el Presidente y el Secretario.

Art. 34. La convocatoria de asamblea general se notificará por escrito a todos sus miembros. Sin embargo se lo podrá hacer mediante publicación en uno de los medios de comunicación escrita de mayor circulación nacional. Además se colocarán carteles conteniendo el texto de la convocatoria en el domicilio donde funciona la cooperativa.

Entre la fecha de la notificación o publicación de la convocatoria y la realización de la asamblea general, mediarán por lo menos ocho días. En el período determinado no se contará ni el día de la notificación o publicación, ni el de la celebración de la asamblea general.

La convocatoria contendrá:

- a) Llamamiento a los miembros;
- b) Llamamiento al Consejo de Administración, al Consejo de Vigilancia y auditor interno;
- c) Dirección exacta del lugar en que se celebrará la asamblea que deberá estar ubicado dentro del domicilio principal de la cooperativa;
- d) Fecha y hora de la asamblea;
- e) Indicación clara, específica y precisa del orden de los asuntos a tratarse;
- f) Indicación del lugar en que se encuentran a disposición de los miembros los documentos a ser conocidos, tratándose de asamblea general ordinaria; y,
- g) Nombre del Presidente del Consejo de Administración o de quien lo subrogue, de conformidad con la ley y el estatuto.

Art. 35. Anticipación, contenido e inamovilidad de convocatorias.- Las convocatorias para las asambleas generales, deberán hacerse con ocho días de anticipación por lo menos, a aquel en que deba realizarse la reunión. En dicha convocatoria se señalará: el orden del día, el lugar, fecha y hora en el que debe tener lugar la asamblea.

En el transcurso de la asamblea no podrán conocerse sino aquellos puntos que consten en el orden del día y en el punto "asuntos varios", sólo podrá leerse la correspondencia dirigida a la cooperativa.

Art. 36. Quórum de instalación.- El quórum para las asambleas generales, se conformará con un número igual a la mitad más uno de los socios activos de la entidad, tratándose de la primera convocatoria. En caso de no verificarse su instalación, mediante la respectiva lista de asistentes, podrá llevarse a efecto en una segunda convocatoria, la que no demorará más de treinta días contados desde la fecha fijada para la primera reunión y deberá realizarse mediante nueva notificación o aviso por la prensa, de acuerdo a lo siguiente:

- a) Cuando se trate de la segunda convocatoria se hará constar que en caso de no verificarse el quórum requerido, la asamblea podrá instalarse una hora más tarde de la fijada con el número de socios activos presentes; y,
- b) En la segunda convocatoria no podrá modificarse el objeto de la reunión.

Art. 37. Delegación del voto.- Cuando un socio no pueda concurrir personalmente a una asamblea general por motivos justificados, podrá delegar por escrito su representación a otro socio; pero en ningún caso, un socio podrá representar a más de un cooperado.

Art. 38. Deberes y atribuciones de la asamblea general:

Son deberes y atribuciones de la asamblea general:

- a) Reformar el estatuto;
- b) Aprobar el plan de trabajo anual y el presupuesto de la cooperativa presentado por el Consejo de Administración;
- c) Autorizar la adquisición de bienes, la enajenación o gravamen total o parcial de ellos;
- d) Conocer los balances semestrales y los informes relativos a la marcha de la cooperativa y aprobarlos o rechazarlos;
- e) Autorizar la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley y Reglamento General de Cooperativas y el presente estatuto;
- f) Elegir o remover con causa justa, a los miembros del Consejo de Administración y Vigilancia, de las comisiones especiales y a cualquier otro delegado que deba designar la cooperativa ante entidades de integración del sistema cooperativo;
- g) Remover de sus funciones al Gerente General, con causa justa;
- h) Acordar la disolución de la cooperativa, su fusión con otra u otras y su afiliación a cualquiera de las organizaciones de integración cooperativa cuya afiliación no sea obligatoria;
- i) Autorizar la emisión de certificados de aportación;
- j) Resolver sobre las reclamaciones o conflictos de los socios entre sí o de éstos con cualquiera de los organismos de la cooperativa; y,
- k) Cumplir con las demás obligaciones y derechos contemplados en la Ley de Cooperativas, su reglamento general, en el presente estatuto y en los reglamentos que se dictaren.

Art. 39. Dirección de asambleas generales.- La asamblea general estará presidida por el Presidente del Consejo de Administración y en caso de falta o impedimento de éste, por uno de los vocales en orden de su elección; en caso de ausencia o vacante de todos ellos, los hará un miembro elegido de entre los concurrentes.

Actuará en la Secretaría, el Secretario de la cooperativa y/o el Gerente General y a falta de éstos el Pro-Secretario y a falta de uno y otro se nombrará un Secretario ad-hoc, designado por el Presidente de la asamblea.

En todo caso las actas serán suscritas por quienes actuaron en la asamblea.

Art. 40. Elección de consejos.- Los vocales de los consejos de Administración y de Vigilancia serán elegidos por la asamblea general ordinaria, quienes entrarán de inmediato en el ejercicio de sus

funciones. Cada Consejo en sesiones aparte, elegirán a sus presidentes y secretarios. El Consejo de Administración a su vez nombrará al Gerente.

Art. 41. Mecanismos para solucionar conflictos: Las dificultades y controversias surgidas entre el Consejo de Vigilancia y cualquiera de sus socios o entre los socios, serán resueltas por el Consejo de Administración. Si los conflictos surgieren entre los socios y el Consejo de Administración, serán resueltos por el Consejo de Vigilancia. Tanto los fallos del Consejo de Administración, como del Consejo de Vigilancia serán susceptibles de apelación ante la asamblea general.

CAPITULO VI

DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

Art. 42. Número de componentes y duración.- El Consejo de Administración, es el organismo directivo de la cooperativa y estará integrado de acuerdo a lo establecido en el artículo 35 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas. Sus miembros serán elegidos por la asamblea general y durarán dos años en sus funciones. De igual manera se elegirán a los vocales suplentes, quienes subrogarán a los principales en orden de elección. El Gerente General asistirá a sus reuniones con voz pero sin voto y actuará como Secretario del Consejo.

El Consejo de Administración se reunirá inmediatamente después de la elección, con el objeto de designar entre ellos al Presidente, que a la vez lo será de la cooperativa.

Art. 43. Los directivos solo pueden ser socios:

Para ser miembro del Consejo de Administración se requiere ser socio de la cooperativa. Cualquier circunstancia que implique la pérdida de la calidad de socio hará cesar de inmediato el mando del consejero afectado, el mismo que será reemplazado por el suplente por el resto del período para el cual haya sido nombrado.

Art. 44. Facultad y atribuciones del Consejo de Administración.

Son facultades y obligaciones del Consejo de Administración:

- a) Sancionar a los socios, que infrinjan las disposiciones legales, estatutarias o reglamentarias;
- b) Nombrar al Gerente de la cooperativa y a los vocales de las comisiones especiales de desarrollo de producción y capacitación para ventas;
- c) Nombrar y remover, con causa justa, al Gerente, subgerentes, administradores, jefes de oficina y empleados caucionados;
- d) Elaborar y aprobar el Reglamento Interno de la Cooperativa;
- e) Presentar para la aprobación de la asamblea general la memoria anual y los balances semestrales de la cooperativa;

- f) Fijar las cauciones que deban rendir tanto el Gerente General como los demás empleados que manejen fondos de la cooperativa;
- g) Fijar anualmente la política de remuneraciones de los empleados de la institución;
- h) Autorizar los contratos que, según el reglamento interno, le correspondan en atención a la cuantía de los mismos;
- i) Conocer y resolver los informes y resoluciones del Consejo de Vigilancia;
- j) Aceptar o rechazar las solicitudes de admisión o retiro de los socios;
- k) Autorizar los pagos, cuya aprobación le corresponda de acuerdo al reglamento interno;
- l) Elaborar con la Gerencia General, la pro forma presupuestaria anual y someterla a consideración y aprobación de la asamblea general;
- m) Resolver sobre la exclusión o expulsión de los socios, previo cumplimiento de las disposiciones legales vigentes;
- n) Autorizar la transferencia de los certificados de aportación entre los socios o con la cooperativa;
- o) Elaborar el proyecto de reformas al presente estatuto, para estudio y resolución de la asamblea general;
- p) Sesionar por lo menos una vez cada dos meses;
- q) Dictar las medidas administrativas, para la mejor marcha de la entidad; y,
- r) Cumplir con las obligaciones y derechos consignados en la Ley de Cooperativas, su reglamento general, el presente estatuto y demás disposiciones vigentes.

El voto y presencia de los vocales en las deliberaciones de Consejo de Administración, son indelegables.

Art. 45. Quórum decisorio en consejos.- Las resoluciones del Consejo de Administración, se las tomarán por mayoría simple, el Presidente no gozará de voto dirimente, como lo gozará en la asamblea general.

CAPITULO VII DEL PRESIDENTE Y DEL SECRETARIO

Art. 46. Atribuciones del Presidente de la cooperativa:

Son atribuciones del Presidente de la cooperativa:

- a) Presidir las asambleas generales y las sesiones del Consejo de Administración y orientar las discusiones;

- b) Informar a los socios de la marcha de los asuntos de la cooperativa;
- c) Convocar a las asambleas generales ordinarias y extraordinarias y a las reuniones del Consejo de Administración;
- d) Dirimir con su voto los empates en las votaciones que se realicen en las asambleas generales;
- e) Abrir con el Gerente General las cuentas bancarias en las que se depositarán los fondos de la entidad y girar, firmar y cancelar cheques;
- f) Suscribir con el Gerente General los certificados de aportación;
- g) Presidir todos los actos oficiales de la cooperativa;
- h) Firmar la correspondencia de la cooperativa; e,
- i) Agilitar conjuntamente con el Gerente General las inversiones de fondos aprobados por la asamblea general y el Consejo de Administración;

Art. 47. Voto dirimente del Presidente.- Las resoluciones en la asamblea general serán aprobadas por mayoría, esto es, por los votos de la mitad más uno de los concurrentes. El Presidente gozará de voto dirimente en casos de empate, es decir, su voto valdrá por dos.

Art. 48. Forma de reemplazar al Presidente.- En caso de faltar el Presidente, lo reemplazarán en sus funciones los vocales del Consejo de Administración en el orden en que hayan sido elegidos.

Art. 49. Funciones del Secretario de la cooperativa.- El Secretario es nombrado por el Consejo de Administración, pudiendo ser o no ser socios de la cooperativa y sus funciones son las siguientes:

- a) Llevar los libros de actas de la asamblea general y del Consejo de Administración;
- b) Tener la correspondencia al día;
- c) Certificar con su firma los documentos de la cooperativa;
- d) Conservar ordenadamente el archivo;
- e) Llevar actualizada la lista de socios de la cooperativa; y,
- f) Desempeñar otros deberes que le asigne el Consejo de Administración, siempre que no violen las disposiciones del estatuto u otra norma legal.

CAPITULO VIII

DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Art. 50. Organismo de control y número de miembros.- El Consejo de Vigilancia es el organismo fiscalizador y de control de la cooperativa. Estará formado de acuerdo a lo dispuesto en el artículo

35 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas, se compondrá de los vocales principales que establece la Ley de Cooperativas y su reglamento. El Gerente General asistirá a sus reuniones con voz pero sin voto y actuará como Secretario del Consejo, de no existir Secretario nombrado para el efecto.

De entre los vocales electos se elegirá al Presidente quien durará dos años en sus funciones y podrá ser reelegido.

Art. 51. Facultades y atribuciones del Consejo de Vigilancia:

- a) Dictar políticas y normas para las inversiones económicas de la cooperativa;
- b) Supervisar todas las inversiones económicas que realice la cooperativa;
- c) Dictar normas para el manejo y elaboración de la contabilidad;
- d) Conocer de los balances semestrales y presentar el informe anual para la consideración de la asamblea general;
- e) Dar el visto bueno a los actos o contratos en que se comprometan bienes o créditos de la cooperativa o vetarlos con justa causa, cuando no estén de acuerdo con los intereses de la institución o pasen del monto establecido en el estatuto o normas emitidas;
- f) Verificar si las actuaciones del Consejo de Administración, Gerencia o comisiones especiales son llevadas de conformidad con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias;
- g) Revisar periódicamente la contabilidad de la cooperativa, incluyendo los estados de cuenta bancarios y cuentas de asociados;
- h) Recomendar la realización de auditorías por lo menos una vez al año y exámenes especiales según necesidades;
- i) Conocer y elaborar informes sobre las reclamaciones de los socios, en contra del Consejo de Administración o Gerencia de la entidad;
- j) Preparar los informes cuando proceda la expulsión de los socios; y,
- k) Ejercer las demás facultades y cumplir las obligaciones que ordenan las leyes pertinentes.

Art. 52. Responsabilidad solidaria con el Gerente.- Los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia son personal y solidariamente responsables con el Gerente, por el manejo de los fondos de la cooperativa.

CAPITULO IX

DE LA GERENCIA

Art. 53. Protegido por el Código de Trabajo y Seguro Social.- El Gerente General es nombrado por el Consejo de Administración y puede ser o no, socio de la cooperativa y será el representante legal de la entidad.

El Gerente General está obligado a rendir caución en forma previa al ejercicio de su cargo por el monto que fije el Consejo de Administración, monto que estará en función de su responsabilidad en la cooperativa; dicha caución se constituirá en póliza de fidelidad o garantía de una institución financiera.

En todo caso será caucionado y remunerado y estará amparado por las leyes laborales y del seguro social; durará un año en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente en concordancia con las normas del Código de Trabajo. Su nombramiento deberá ser registrado en la Dirección Nacional de Cooperativas.

Para ser nombrado Gerente General de la cooperativa, preferentemente deberá ser una persona que tenga título universitario, otorgado en el país o en el extranjero, en administración, economía, finanzas o ciencias afines y acreditar una experiencia mínima de dos años en la administración o dirección de instituciones públicas privadas. Sin embargo el Consejo de Administración nombrará a la persona que reúna el perfil requerido y adecuado por la cooperativa.

Art. 54. Atribuciones y deberes del Gerente:

Son funciones y atribuciones del Gerente:

- a) Entregar dentro de los primeros treinta días posteriores a su designación, la caución fijada por el Consejo de Administración;
- b) Representar legalmente, tanto judicial como extrajudicialmente a la cooperativa,
- c) Organizar y dirigir la administración técnica de la cooperativa, conforme a las disposiciones emitidas por el Consejo de Administración y demás disposiciones vigentes;
- d) Cumplir y hacer cumplir a los socios las disposiciones emanadas de la asamblea general y del Consejo de Administración;
- e) Controlar y dirigir la contabilidad de la entidad, conforme a las regulaciones y directivas impartidas por el Consejo de Vigilancia;
- f) Realizar las inversiones y gastos de mayor cuantía aprobados por la asamblea general en el respectivo presupuesto;
- g) Sancionar a los socios, de conformidad con el reglamento interno de la entidad,
- h) Elaborar las ternas para nombramiento de empleados que deban manejar fondos de la cooperativa;
- i) Nombrar y remover a los empleados, excepto lo establecido por el Art. 33, literal d) del Reglamento General de la Ley de Cooperativas;

- j) Asistir a las sesiones del Consejo de Administración con voz informativa;
- k) Elaborar, actualizar y mantener bajo su responsabilidad y custodia los inventarios de bienes de la entidad;
- l) Mantener actualizado el registro de certificados de aportación de los socios de la cooperativa y sus correspondientes transferencias; y,
- m) Cumplir con las demás obligaciones inherentes a su cargo y ejercer los demás derechos contemplados en las leyes de la materia.

Art. 55. Obligación de rendir caución.- Sin rendir la caución fijada por el Consejo de Administración, ni el Gerente General ni los demás empleados que manejen fondos de la cooperativa podrán iniciar el ejercicio de sus funciones y cargos.

Art. 56. Limitado para otorgar garantías.- El Gerente General no puede garantizar sus obligaciones personales con los bienes de la cooperativa. Tampoco podrá garantizar obligaciones personales de los directivos o socios con los bienes sociales.

Sin embargo, con autorización de los concejos de Administración y Vigilancia, podrán garantizar las obligaciones que contraiga la cooperativa con las instituciones públicas o privadas, en la consecución de préstamos para atender necesidades de los socios.

Art. 57. Ausencia del Gerente.- En caso de ausencia del Gerente General titular, lo reemplazará la persona que designe el Consejo de Administración, si la ausencia se prolongare por más de treinta días, el cargo quedará vacante

CAPITULO X

DE LAS COMISIONES ESPECIALES

Art. 58. Para garantizar la vigencia y promoción de los principios universales del cooperativismo y la práctica solidaria de sus asociados, el Consejo de Administración contará con el apoyo de las comisiones de: Desarrollo de Producción y Capacitación de Ventas.

Art. 59. Clases de comisiones.- La cooperativa designará las siguientes comisiones especiales permanentes:

- a) Comisión de Desarrollo de Producción;
- b) Comisión para Capacitación de Ventas.

Art. 60. Número de miembros.- Cada una de las comisiones especiales permanentes, que expresa en este artículo, se conformará de tres miembros elegidos por el Consejo de Administración. Durarán un año en sus funciones y de entre sus miembros se elegirá un Presidente y un Secretario. Sus facultades y atribuciones específicas se determinarán en el reglamento interno de la entidad.

Art. 61. Otras clases de comisiones.- Sin embargo, de lo dispuesto en el Art. 58 del presente estatuto, la asamblea general o el Consejo de Administración pueden designar otras comisiones para fines específicos.

CAPITULO XI

REGIMEN ECONOMICO

Art. 62. Del capital social.- El capital de la cooperativa estará compuesto de los siguientes rubros:

- a) Las aportaciones de los socios;
- b) Las multas y cuotas de ingresos,
- c) Del fondo irrepartible de reserva y de los destinados a educación, previsión y asistencia social;
- d) De las subvenciones, donaciones, legados y herencias que reciba, debiendo esta última aceptarse como beneficio de inventarios; y,
- e) En general de todos los bienes muebles e inmuebles que por cualquier otro concepto adquiera la cooperativa.

Art. 63. De los certificados de aportación.- Las aportaciones de los socios estarán representadas por certificados de aportación nominativos, indivisibles, y de un valor de un dólar cada uno, que serán transferibles entre socios o con la cooperativa, previa autorización del Consejo de Administración.

Art. 64. Intereses sobre certificados de aportación.- Los certificados de aportación devengarán un interés no mayor del 6% (seis por ciento) anual, que se pagarán de los excedentes si los hubiere.

Art. 65. Prohibición de usar el capital social en provecho personal.- Ningún socio podrá enajenar, ceder, hipotecar, gravar o explotar en provecho personal todo o parte del capital social. Tampoco, podrá compensar sus deudas a la cooperativa con certificados de aportación salvo en el caso de separación del miembro o liquidación de la cooperativa.

Art. 66. Responsabilidad limitada del socio.- La responsabilidad personal de cada socio queda limitada a su respectivo capital suscrito, pagado y contabilizado.

Art. 67. Notificación de retiro de los socios.- Los socios deberán notificar con noventa días de anticipación como mínimo al Gerente General, la intención de retirar la totalidad de sus haberes. Ningún socio podrá retirar el dinero de su cuenta sin antes deducirle un valor igual al de sus deudas con la cooperativa, en calidad de deudor, garante o fiador sin previo consentimiento del Consejo de Administración de conformidad con la ley.

Art. 68. Ejercicio económico.- El año económico de la cooperativa comenzará el uno de enero y finalizará el treinta de diciembre de cada año, pero los balances y memorias se elaborarán semestralmente y serán sometidos a consideración de la asamblea general para su aprobación, previo el visto bueno del Consejo de Administración y el de vigilancia. Estos documentos estarán a

Art. 76. Reglamentos internos.- Para que los reglamentos internos de la cooperativa tengan validez legal y vigencia, deberán ser aprobados por el Consejo de Administración.

Art. 77. Libros de actas.- Tanto de las sesiones de asamblea general como de los consejos de Administración y el de Vigilancia, deberán llevarse los correspondientes libros de actas de las sesiones, en los cuales constarán además sus resoluciones.

Art. 78. Cargos directivos ad-honórem.- Los cargos directivos de la cooperativa son ad-honórem; por tanto, sus titulares no recibirán remuneración alguna por su desempeño en la cooperativa, sin embargo, percibirá gastos por movilización y otros que demanden el cumplimiento de las actividades o comisiones a ellos encomendados y que serán siempre debidamente justificados, previa aprobación de los organismos competentes.

Art. 79. Prohibición por parentesco.- Los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia y el Gerente General, no podrán ser parientes entre sí dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Art. 80. De la aprobación de reformas al estatuto.- El presente estatuto podrá ser reformado de conformidad con las disposiciones contenidas en la Ley de Cooperativas y su reglamento.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art. 81. Los directivos provisionales designados, durarán hasta cuando sean legalmente aprobados el presente estatuto y adquiera personería jurídica la cooperativa.

Art. 82. La directiva provisional deberá en los 30 días subsiguientes a los de discusión y aprobación de estos estatutos por parte de la asamblea general, elaborar y someter a consideración de la instancia pertinente el reglamento interno de la cooperativa.

ARTICULO SEGUNDO.- Registrar en calidad de socios de la Cooperativa de Emprendimiento Social Chifle de Oro, a las personas que establezcan.

ARTICULO TERCERO.- Disponer que la cooperativa envíe a la Dirección Nacional de Cooperativas la certificación justificada de la legitimidad de los ingresos de los nuevos socios para que ésta registre.

ARTICULO CUARTO.- La Cooperativa de Emprendimiento Social Chifle de Oro, se obliga a presentar a la Dirección Nacional de Cooperativas los balances semestrales de su movimiento económico.

ARTICULO QUINTO.- La Dirección Nacional de Cooperativas concede el plazo de 30 días para que la cooperativa conforme los organismos internos de la entidad, de acuerdo con el Art. 35 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas y con posterioridad a ello remita la documentación justificada para su registro, así como también enviará copias certificadas de la caución rendida por el Gerente designado.

ARTICULO SEXTO.- Ordénese la inscripción en el registro que lleva la Dirección Nacional de Cooperativas, para que a partir de la fecha del registro quede fijado el principio de la existencia legal de la cooperativa.

Dado en la ciudad de Esmeraldas, a los