

Lej 23



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**“ BASES PARA UNA EFECTIVA INTEGRACION
DE LAS COOPERATIVAS EN MEXICO ”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

OSCAR CALDERON GARRIDO

México, D. F.

1983



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MI PADRE

CARLOS CALDERON BONILLA

Le doy las gracias, respetando su memoria, por qué quiero dejar en la historia lo que aprendí de él, talvez no fue mucho, pero - no puedo decir que fue poco, ¡Aprendí con el tiempo enseñare, ¡Gracia! por haberme - asistido en el dolor, por haberme fortalecido en la alegría.

Como recompensa a sus fatigas, esfuerzos y sufrimientos.

A MI MADRE

DOMINGA GARRIDO DURAN

Fuerza fundamental que me ayudo a construir el camino de esperanza, estrella que me guía y -- acompaña en mis riesgos, miedos, fatigas, esfuerzos, llanto y sobre todo mis triunfos.

A mi madre por qué siempre conte con ella, por qué a cada instante de mi vida me enseñó a valorar, comprender, entender y conocer la vida.

Como recompensa a sus fatigas esfuerzos y - sufrimientos.

A MIS HERMANOS

CARLOS HUMBERTO CALDERON GARRIDO
LUIS FERNANDO CALDERON GARRIDO
MA. GUADALUPE CALDERON GARRIDO
LILIA BEATRIZ CALDERON GARRIDO
JAQUELIN CALDERON GARRIDO

Hay que caminar tanto por el mundo, dejar correr los años, para conocer el dolor, llanto, risa y triunfos
Hay que caminar para lograr las metas, aunque algunas veces nos equivocamos, por ello Carlos, Luis y Lupe gracias por su apoyo y cariño y por mostrarme el camino que debia seguir, y quisiera que juntos ayudemos a Lili y Jaquelin.

Como recompensa por contar con ustedes

A MIS AMIGOS

Se que es muy dificil encontrarlos, pero este trabajo es en recompensa para aquellos que en todo momento conmigo supieron estar, no importando lo mucho o lo poco que yo les podia dar que conmigo estuvieron desde hace tiempo y pienso que hasta el final).

Gracias por su amistad

A MI DIRECTOR DE TESIS

DR. RICARDO CARRILLO ARFONTE

Por sus consejos y ayuda que tuvo hacia mi persona,
como para la elaboración de este trabajo.

AL LIC. JUAN SALDAÑA ROSELL

Con mi infinito agradecimiento por qué sin
conocer a fondo mi vida, me brindo su con-
fianza y me abrió un camino, gracias por -
ello, por qué se que nunca voy a defraudarlo

A TODAS LAS PERSONAS QUE CONFIAN EN MI

A QUIEN ME HA DADO UN CONSEJO

A QUIEN ME HA APOYADO

INDICE

Pag.

INTRODUCCION..... 1

CAPITULO I

MARCO DE ESTUDIO..... 5

1.1. Antecedentes Historicos del Movimiento Cooperativo..... 6

- 1.1.1. Terminología
- 1.1.2. Etimología
- 1.1.3. Definiciones Gramaticales
- 1.1.4. Conceptos Económicos y Jurídicos
- 1.1.5. Surgimiento
- 1.1.6. Origen
- 1.1.7. Nacimiento
- 1.1.8. Antecedentes del Cooperativismo en México.

1.2. Objetivos del Cooperativismo.....28

- 1.2.1. Objetivos del Cooperativismo
- 1.2.2. Finalidad de las Cooperativas y diferencia con las empresas capitalistas.
- 1.2.3. Propósitos Cooperativos.

CAPITULO II

DEFINICION DE COOPERATIVAS, SEGUN EL TIPO.....32

2.1. Definición General.....32

2.2. Definición de Tipos de Cooperativas.....34

- 2.2.1. Cooperativas de Consumo
 - 2.2.1.1. Cooperativas de Consumo Final
 - 2.2.1.2. Cooperativas de Consumo Intermedio
- 2.2.2. Cooperativas de Producción
 - 2.2.2.1. Cooperativas de Producción Común
 - 2.2.2.2. Cooperativas de Participación Estatal
 - 2.2.2.3. Cooperativas de Intervención Oficial
- 2.2.3. Cooperativas Escolares
 - 2.2.3.1. Cooperativas Escolares de Consumo
 - 2.2.3.2. Cooperativas Escolares de Producción
- 2.2.4. Cooperativas de Crédito
- 2.2.5. Cooperativas de Construcción

2.3. Sociedad Cooperativa.....39

2.4. Sistema Cooperativo.....39

2.5. Movimiento Cooperativo.....39

2.6. Doctrina Cooperativa.....39

2.7. Filosofía Cooperativa.....42

2.8. Derecho Cooperativo.....43

CAPITULO III

VARIABLES DEL CONTROL INTERNO DEL SISTEMA COOPERATIVO EN MEXICO.....	46
3.1. Definición de Variables.....	46
3.2. Clasificación.....	46
3.2.1. Variables de Identificación.....	47
3.2.1.1. Denominación Social	
3.2.1.2. Domicilio	
3.2.1.3. Número Telefónico	
3.2.1.4. Régimen de Responsabilidad	
3.2.1.5. Registro Federal de Causantes	
3.2.1.6. Número de Registro de la Cooperativa	
3.2.1.7. Número de Afiliación al INSS	
3.2.1.8. Actividades autorizadas oficialmente	
3.2.1.9. Objeto Social de la Cooperativa	
3.2.1.10. Servicios Urbanos con que cuenta la Cooperativa	
3.2.1.11. Número de Socios	
3.2.2. Variables Organizativas.....	50
3.2.2.1. Fecha de Autorización	
3.2.2.2. Fecha de Inicio de Actividades	
3.2.2.3. Apoyo Legal	
3.2.2.4. Federación a la que esta Asociada la Cooperativa	
3.2.2.5. Procedimiento de Ingreso a la Cooperativa	
3.2.2.6. Existe Sección de Producción	
3.2.2.7. Existe Sección de Consumo	
3.2.2.8. Existe Sección de Ahorro	
3.2.3. Variables Administrativas.....	52
3.2.3.1. Organos Administrativos	
3.2.3.1.1. Asamblea General	
3.2.3.1.2. Consejo de Administración	
3.2.3.1.3. Consejo de Vigilancia	
3.2.3.1.4. Comisiones Especiales	
3.2.3.1.4.1. Previsión Social	
3.2.3.1.4.2. Educación Cooperativa	
3.2.3.1.4.3. Conciliación y Arbitraje	
3.2.3.1.4.4. Precios.	
3.2.3.1.5. Gerencia	
3.2.3.1.6. Auditoría Interna	
3.2.3.1.7. Auditoría Externa	
3.2.3.1.8. Departamento Legal	
3.2.3.1.9. Departamento de Tesorería	
3.2.3.1.10. Departamento de Compras	
3.2.3.1.11. Departamento de Contabilidad	
3.2.3.1.12. Departamento de Ventas	
3.2.3.1.13. Departamento de Almacén	
3.2.3.1.14. Departamento de Personal	
3.2.3.1.15. Departamento de Control Técnico	
3.2.3.1.16. Departamento de Relaciones Públicas	
3.2.3.1.17. Departamento de Producción	
3.2.3.1.18. Departamento de Mercadotecnia	
3.2.3.2. Tipo de personal que labora	
3.2.3.3. Tipo de Registros Sociables y Contables	
3.2.3.4. Problemas que enfrenta para su Operación	
3.2.3.5. Nominación de los Certificados de Aportación	
3.2.3.6. Número y Forma de pago de los Certificados de Aportación	
3.2.3.7. Cantidad hasta por la cual el Consejo de Administración puede operar sin consultar a la Asamblea.	

3.2.3.8. Número de Asambleas Celebradas Anualmente	
3.2.3.9. Temas que se debatan en las Asambleas	
3.2.3.10 Fecha de celebración de la última Asamblea General	
3.2.3.11 Temas tratados en las asambleas	
3.2.3.12 Porcentaje de los socios que asisten normalmente a las Asambleas.	
3.2.3.13 Fecha de la última elección del Consejo	
3.2.4. Variables Económicas.....	95
3.2.4.1. Producción y Ventas.....	96
3.2.4.1.1. Producción.....	96
3.2.4.1.1.1. Localización de la Planta	
3.2.4.1.1.2. Selección y Construcción de los Edificios para la misma.	
3.2.4.1.1.3. Selección de Maquinaria y Equipo	
3.2.4.1.1.4. Disposición de la Planta	
3.2.4.1.1.5. Planeación y Control de la Producción	
3.2.4.1.1.6. Control de Calidad	
3.2.4.1.1.7. Mantenimiento y Seguridad	
3.2.4.1.1.8. Control de Desperdicio	
3.2.4.1.1.9. Objetivos de Producción	
3.2.4.1.1.10 Política de Producción	
3.2.4.1.2. Ventas.....	121
3.2.4.1.2.1. Métodos de Venta	
3.2.4.1.2.1.1. Inspección del Producto por el Cliente	
3.2.4.1.2.1.2. Descripción del Producto por medio de la Publicidad	
3.2.4.1.2.1.3. Descripción Verbal del Producto por medio de la venta personal.	
3.2.4.1.2.2. Promoción de Ventas	
3.2.4.1.2.2.1. Pronóstico de Ventas	
3.2.4.1.2.2.2. Cuotas	
3.2.4.1.3. Principales Bienes y/o Servicios que produce o distribuye.	
3.2.4.1.4. Volumen de Producción	
3.2.4.1.5. Valor de Producción	
3.2.4.1.6. Ingreso por Ventas	
3.2.4.2. Insumo y Valor Agregado.....	129
3.2.4.2.1. Tipo y Valor de Bienes	
3.2.4.2.2. Gastos y Compras	
3.2.4.2.3. Devoluciones y Rebajas sobre compras	
3.2.4.2.4. Gastos Administrativos	
3.2.4.2.5. Remuneración por forma de pago	
3.2.4.2.6. Remuneración por tipo de trabajador	
3.2.4.2.7. Cuotas pagadas al IMSS	
3.2.4.2.8. Gastos Financieros	
3.2.4.2.9. Gastos en medios Publicitarios	
3.2.4.2.10 Gastos de Venta	
3.2.4.2.11 Devolución y Rebajas sobre venta	
3.2.4.2.12 Gastos de Producción	
3.2.4.2.13 Costos de Producción	
3.2.4.2.14 Costos de Venta	
3.2.4.2.15 Otros Gastos.	

3.2.4.3.	Formación de Capital.....	141
3.2.4.4.	Finanzas.....	143
3.2.4.4.1.	Activo Fijo	
3.2.4.4.2.	Activo Circulante	
3.2.4.4.3.	Activo Diferido	
3.2.4.4.4.	Pasivo Fijo	
3.2.4.4.5.	Pasivo Circulante	
3.2.4.4.6.	Pasivo Diferido	
3.2.4.4.7.	Capital o Fondo Social	
3.2.4.4.8.	Productos Financieros	
3.2.4.4.9.	Otros Productos	
3.2.4.4.10.	Valor de los Certificados de Aportación Suscritos	
3.2.4.4.11.	Fuente y tipo de financiamiento	
3.2.4.4.12.	Créditos Obtenidos	
3.2.4.4.13.	Tipo de interés anual de los créditos obtenidos	
3.2.4.4.14.	Rendimiento Obtenido	
3.2.4.4.15.	Aplicación de los rendimientos	
3.2.4.4.16.	Monto de los Fondos Sociales	
3.2.4.4.17.	Forma de pago de proveedores	
3.2.5.	Variables de Mercado.....	163
3.2.5.1.	Estudio de la Mercadotecnia.....	164
3.2.5.2.	Organización de la Mercadotecnia.....	165
3.2.5.2.1.	Organización de la Mercadotecnia por Funciones	
3.2.5.2.2.	Organización de la Mercadotecnia por Productos	
3.2.5.2.3.	Organización de la Mercadotecnia por Cliente	
3.2.5.3.	Mercado Cooperativo.....	168
3.2.5.3.1.	Consumidores y Compradores	
3.2.5.3.2.	La Cooperativa y la Competencia	
3.2.5.3.3.	Los Prescriptores o Consejeros	
3.2.5.3.4.	Los Distribuidores	
3.2.5.3.5.	El Entorno	
3.2.5.4.	Investigación de Mercados.....	174
3.2.5.5.	Tipología de la Investigación de Mercados.....	179
3.2.5.6.	Método de Investigación de Mercados.....	179
3.2.5.7.	Cualidades que debe reunir una Investigación de Mercado.....	181
3.2.5.8.	Investigación de Mercados que se puede realizar.....	181
3.2.5.9.	Fases Cronológicas para la realización de una Investigación de Mercados.....	182
3.2.5.10.	La Investigación de Mercados en la Cooperativa.....	199
3.2.5.11.	Investigación Motivacional de Mercados.....	200
3.2.5.12.	Técnica de la Investigación Motivacional.....	201
3.2.5.13.	La Cooperativa y los Precios.....	201
3.2.5.13.1.	Mercado donde actúa la Cooperativa	
3.2.5.13.2.	Variable que influye en la fijación de precios en una Cooperativa	
3.2.5.13.3.	Método de fijación de precios.	
3.2.5.14.	Distribución de la Cooperativa.....	214
3.2.5.14.1.	Canales de Distribución	
3.2.5.14.2.	Tipos de Canales para la Cooperativa	
3.2.5.14.3.	Decisiones para utilizar el canal de distribución	
3.2.5.14.4.	Estrategias	
3.2.5.14.5.	Criterios de Selección	
3.2.5.14.6.	Factores que deben tomarse en cuenta para escoger distribuidores	
3.2.5.14.7.	Políticas de Distribución	
3.2.5.14.8.	Actitud hacia los distribuidores	

3.2.5.15.	Comunicación de la Cooperativa.....	226
3.2.5.15.1.	Canales de Comunicación.....	227
3.2.5.15.2.	Publicidad de la Cooperativa.....	227
3.2.5.15.2.1.	Diferencia entre Propaganda y Publicidad	
3.2.5.15.2.2.	Objetivos de la Publicidad	
3.2.5.15.2.3.	Medios que utiliza la Publicidad	
3.2.5.15.2.4.	Clasificación de la Publicidad	
3.2.5.15.2.5.	Formas de llevar a cabo la Publicidad	
3.2.5.15.2.6.	Pasos Cronológicos para llevar a cabo un programa publicitario	
3.2.5.15.2.7.	Consideraciones que deben tomarse en cuenta en la adopción de políticas y métodos de publicidad	
3.2.5.15.3.	Promoción de la Cooperativa.....	231
3.2.5.15.3.1.	Características de la Promoción	
3.2.5.15.3.2.	Objetivos de la Promoción	
3.2.5.15.3.3.	Métodos de Promoción	
3.2.5.16.	Relaciones Públicas.....	233
3.2.5.16.1.	Diferencia con las Relaciones Humanas	
3.2.5.16.2.	Público que debe interesar a un Gerente de Relaciones Públicas	
3.2.5.16.3.	Pasos Cronológicos para llevar a cabo un programa de Relaciones Públicas	
3.2.5.17.	Marca.....	235
3.2.5.17.1.	Objetivos de la Marca	
3.2.5.17.2.	Características de la Marca	
3.2.5.17.3.	Formas de encontrar un Nombre	
3.2.5.17.4.	Requisitos para registrar una marca en México	
3.2.5.17.5.	Inpedimentos Legales para registrar una Marca	
3.2.5.18.	Envase.....	236
3.2.5.18.1.	Concepto	
3.2.5.18.2.	Características	
3.2.5.18.3.	Razones por las que se debe envasar un Producto	
3.2.5.18.4.	Formas de encontrar el envase adecuado	
3.2.5.19.	Empaque.....	237
3.2.5.19.1.	Características	
3.2.5.20.	Etiqueta.....	238
3.2.5.20.1.	Objetivos de la Etiqueta	
3.2.5.21.	Política de Precios en la Venta de Productos o Servicios.....	239
3.2.5.21.1.	Garantía y Servicio	
3.2.5.21.2.	Concepto	
3.2.5.21.3.	Características que deben tener las políticas de garantía y servicio	
3.2.5.21.4.	Garantías que Generalmente se ofrecen	
3.2.5.21.5.	Servicios que Generalmente se ofrecen	
3.2.5.21.6.	Finalidades que deben tener las garantías o Servicios.	
3.2.5.22.	Transportación.....	241
3.2.5.22.1.	Autotransporte	
3.2.5.22.2.	Ferrocarril	
3.2.5.22.3.	Barco	
3.2.5.22.4.	Avion	
3.2.6.	Variables Tecnológicas.....	246
3.2.6.1.	Tipo de existencias tecnológicas que recibe la Cooperativa.....	246
3.2.6.2.	Origen de la Maquinaria y Equipo.....	247

3.2.6.3.	Gastos Realizados por servicios técnicos prestados a la Cooperativa	247
3.2.6.4.	Nombre y Nacionalidad de las Instituciones que prestan asistencia técnica.....	247
3.2.6.5.	Problemas tecnológicos que presenta la Cooperativa.....	247
3.2.6.6.	Fecha de la ultima renovación de Maquinario y Equipo.....	247
3.2.6.7.	Implementos de pesca que utilizan.....	248
3.2.7.	Variables de Operación.....	248
3.2.7.1.	Medios en que opera la Cooperativa.....	249
3.2.7.2.	Medios de Transporte que utiliza.....	249
3.2.7.3.	Características y número de los vehiculos de la Cooperativa.....	250
3.2.7.4.	Característica y número de embarcaciones mayores.....	250
3.2.7.5.	Características y número de embarcaciones menores.....	251
3.2.7.6.	Número de hectareas que cultiva cada miembro.....	251
3.2.7.7.	Tipo de Bosques que explotan.....	252
3.2.7.8.	Tipo de concesiones de explotación.....	252
3.2.7.9.	Entidad otorgante de la concesión de explotación.....	252
3.2.7.10.	Duración de la concesión de explotación.....	253
3.2.7.11.	Número de rutas autorizados.....	253
3.2.7.12.	Tarifas por ruta.....	254
3.2.7.13.	Movimiento mensual de pasajeros y carga estimada.....	254
3.2.7.14.	Superficie del estacionamiento terminal.....	254
3.2.7.15.	Superficie del área de mantenimiento.....	254
3.2.7.16.	Existe planta de transformación y/o Industrialización.....	254
3.2.7.17.	Número de Trabajadores.....	254
3.2.7.18.	Número de personas que resultan beneficiadas en el funcionamiento de la Cooperativa.....	255
3.2.7.19.	Forma de constituir y emplear el capital o Fondo Social.....	255
3.2.7.20.	Conocimiento de la Legislación sobre Cooperativas.....	255
3.2.7.21.	Categoría del establecimiento.....	255
3.2.7.22.	Tipo de convenios de cooperación y nombre de la Institución con la que se celebran.....	256
3.2.8.	Variable Sobre Prestación Social.....	256
3.2.8.1.	Afiliación al IMSS.....	257
3.2.8.1.	Número de afiliados al IMSS.....	257
3.2.8.3.	Afiliación al INFONAVIT.....	257
3.2.8.4.	Número de afiliados al INFONAVIT.....	257
3.2.8.5.	Cuenta con Campos Deportivos y de Recreación.....	257
3.2.8.6.	Cuenta con Guardería.....	258
3.2.8.7.	Con que prestaciones sociales cuenta la Cooperativa.....	258
3.2.8.8.	Como se va aplicar el fondo de previsión social.....	258
3.2.8.9.	Como se va aplicar el fondo de Educación Cooperativa.....	258
3.2.8.10.	Como se van aplicar otros rubros del Fondo de Previsión Social.....	258
3.2.9.	Variable Referente a los Socios.....	259
3.2.9.1.	Nombre del Socio y de los socios.....	260
3.2.9.2.	Fecha de nacimiento.....	260
3.2.9.3.	Sexo.....	260
3.2.9.4.	Domicilio.....	260
3.2.9.5.	Lugar de nacimiento.....	260
3.2.9.6.	Nacionalidad.....	260
3.2.9.7.	Estado Civil.....	260
3.2.9.8.	Grado de Escolaridad.....	261
3.2.9.9.	Ingreso mensual.....	261
3.2.9.10.	Dependientes Económicos.....	262
3.2.9.11.	Ocupación Principal.....	262

3.2.9.12.	Tiempo de Trabajar en la Cooperativa.....	262
3.2.9.13.	Número de Certificados de Aportación suscritos por el socio....	262
3.2.9.14.	Ha llevado el socio cursos de Cooperativismo.....	262
3.2.9.15.	Ha llevado el socio cursos de capacitación y adiestramiento....	263
3.2.9.16.	Ha llevado el socio otros cursos.....	263
3.2.9.17.	Antes de ser socio de la Cooperativa fue socio de alguna otra..	263
3.2.9.18.	En que lugar ha trabajado antes.....	263
3.2.9.19.	En el lugar donde trabajava antes quienes eran sus jefes.....	263
3.2.9.20.	Cual era su ingreso mensual en su antiguo trabajo.....	263
3.2.10	Variable sobre Capacitación.....	264
3.2.10.1	Programas de Capacitación y Adiestramiento.....	264
3.2.10.2.	Tipo de Curso de Capacitación y Adiestramiento.....	265
3.2.10.3.	Número de Trabajadores que reciben los cursos.....	265
3.2.10.4.	Quien imparte los cursos de Capacitación y Adiestramiento.....	265
3.2.10.5.	Lugar donde se imparten los cursos de Capacitación y Adiestramiento.....	265
3.2.10.6.	Categorías ocupacionales para los que hay necesidad de impartir cursos de capacitación y adiestramiento.....	265
3.3.	Organización de las Variables, según el tipo de Cooperativas.....	266
3.3.1.	Cooperativas de Consumo	
3.3.2.	Cooperativas de Producción	
3.3.3.	Cooperativas Escolares	
3.3.4.	Cooperativas de la Industria Extractiva	
3.3.5.	Cooperativas de la Industria de la Transformación	
3.3.6.	Cooperativas de Construcción	
3.3.7.	Cooperativas de la Industria Textil y del Vestido	
3.3.8.	Cooperativas Agrícolas	
3.3.9.	Cooperativas Ganaderas	
3.3.10	Cooperativas Agripecuarias	
3.3.11	Cooperativas Forestales	
3.3.12	Cooperativas de Transportes	

CAPITULO IV

TIPOS DE COOPERATIVAS QUE REQUIEREN LA OPINION DE DIVERSAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL

4.1.	Secretaría de Trabajo y Previsión Social.....	296
4.1.1.	Origen Social.....	296
4.1.2.	Periodo Legislativo.....	296
4.1.2.1.	Acta Constitutiva	
4.1.2.2.	Bases Constitutivas	
4.2.	Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.....	339
4.2.1.	Ejemplo de Objeto Social, para Cooperativas de Producción Industrial.....	340
4.2.1.1.	Cooperativas para Manufacturas de Ropa	
4.2.1.2.	Cooperativas de Producción General	
4.2.1.3.	Cooperativas de Producción Minera	
4.2.1.4.	Cooperativas de Producción de Muebles	
4.2.1.5.	Cooperativas de Producción Textil	
4.2.1.6.	Cooperativas de Producción Artesanal	
4.3.	Secretaría de Comercio.....	343
4.3.1.	Ejemplo de Objeto Social para Cooperativas de Consumo.....	345
4.3.1.1.	Cooperativas de Consumo Familiar	
4.3.1.2.	Cooperativas Rural de Consumo	

4.3.1.3. Cooperativas de Consumo para actividades Individuales de Producción	
4.4. Secretaria de Agricultura y Recursos Hidraulicos.....	347
4.4.1. Ejemplo de Objeto Social para Cooperativas de Producción Rural.....	348
4.4.1.1. Cooperativas de Producción Agropecuaria	
4.4.1.2. Cooperativas de Extracción de Materiales de Construcción	
4.5. Secretaria de Comunicaciones y Transportes.....	350
4.5.1. Ejemplo de Objeto Social para Cooperativas de Transportes.....	351
4.5.1.1. Cooperativas de Autotransporte terrestre de Pasajeros	
4.5.1.2. Cooperativas de Servicios Turísticos	
4.6. Secretaria de la Reforma Agraria.....	352
4.6.1. Ejemplo de Objeto Social para Cooperativas de Producción Ejidal Agrop cuaria.....	352
4.7. Departamento de Pesca.....	353
4.7.1. Ejemplo de Objeto Social para Cooperativas de Producción Pesquera.....	354

CAPITULO V

QUE PAPEL JUEGAN LAS COOPERATIVAS EN EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA NACIONAL.....	356
5.1. Creación de Fuentes de Empleo.....	359
5.2. Producción de Bienes de Consumo.....	360
5.3. Disminución de la Intermediación entre la Producción y el Consumo.....	360
NOTAS.....	362
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	368
BIBLIOGRAFIA.....	373

I N T R O D U C C I O N

Existen diversos términos para caracterizar, cierto tipo de naciones en su aspecto económico. algunos dicen, países industrializados, países desarrollados, países poco desarrollados o en vías de desarrollo, países pobres, países - no industrializados, países de producción primaria, países atresados y dependientes.

México es considerado por algunos escritores, como país en vías de desarrollo o subdesarrollado y dependiente; por su contexto histórico, económico y social, y se ha manifestado como una economía mixta, en donde participa el sector gubernamental, el privado y el social.

Dentro del marco del sector social, podemos apreciar el sistema cooperativo; que es la búsqueda por la verdad de - México y de los mexicanos. es la búsqueda de simplificar y resumir la necesidad de organizar la producción y el consumo, ya que esta es una forma de generar la creación de empleo, un desarrollo regional equilibrado, mayores inversiones productivas y una justa distribución del ingreso.

Desde el año de 1839, el problema de las cooperativas en México han constituido uno de los más importantes tópicos de discusión, mucho se ha hablado; poco se ha escrito y nada se ha investigado, por lo tanto es necesario conocer y analizar como funcionan y cual ha sido el matiz que se les ha dado a las muy escasas cooperativas existentes en México o cuales son sus bases.

El esquema cooperativo de esta tesis es principalmente encontrar o por lo menos describir las bases de como debe formarse una cooperativa en México, no pretendo que esta - sea la verdad, pero si es mi inquietud que los técnicos de

organización y funcionamiento de las sociedades cooperativas se inculquen o se forjen la necesidad de planificar el funcionamiento de las mismas, con la finalidad de fortalecer las estructuras y dejen a un lado la forma desarrollista que actualmente presenta nuestra economía.

Sabemos que las cooperativas tienen un marcado tinte social, pues no persigue fines de lucro, pero es necesario su fortalecimiento ya que esto permitira en el futuro aumentar su capacidad negociadora para la adquisición de bienes y servicios para sus agremiados, contratación de créditos, adquisición de tecnología para la producción y administración y la creación y operación de sus propios mecanismos de distribución y venta y para lograr su fortalecimiento es necesario que los cooperativistas planen sus operaciones de acuerdo con la demanda del mercado, el realizar sus actividades con honestidad y eficiencia, de localizar fuentes de abastecimiento que reduzcan sus costos, mantenerse informado del progreso técnico de la producción y de la comercialización, cuidar su calidad de bienes sujetos de crédito para tener siempre abiertas las fuentes de financiamiento.

En base a estos conceptos la tesis la dividi en 5 capítulos que forman a mi manera de ver los elementos necesarios para una efectiva integración de las cooperativas.

En el primer capítulo, trato de dar a conocer las causas que motivaron el cooperativismo, así, como busco conformar los objetivos que persigue este movimiento y cuales son sus fines.

En el segundo capítulo es una introducción de los diferentes tipos de cooperativas que existen en el momento actual.

El tercer capítulo es la columna vertebral de la tesis, y ya que en el encontraremos las bases fundamentales que toda cooperativa debe seguir para mantener la organización, la fortalezca y los principios requeridos; ya que sin ellos una cooperativa, seria un fraude a la clase trabajadora y no se

lograria sus objetivos y sus fines.

En el cuarto capítulo mencionare que cooperativas deben estar sujetas, más no manipuladas a la opinión de la Administración Pública Federal. Es decir existen cooperativas que necesitan la asesoría de algunas Secretarías de Estado o Departamento para funcionar eficaz y oportunamente. Con ello no quiero decir, que se permita violar los principios de toda cooperativa, y utilizar a esta, como instrumento de manipulación a la producción y al consumo. Tambien se da a conocer las limitaciones y facilidades que el régimen Jurídico proporciona a todos aquellos trabajadores que desean formar una cooperativa, ya sea de consumo o de producción.

En el quinto capítulo, pretendo manifestar, si las cooperativas son necesarias o innecesarias en una economía como la nuestra, o que papel realmente desempeñan en el desarrollo económico nacional.

-4-

CAPITULO I

MARCO DE ESTUDIO

C A P I T U L O I

MARCO DE ESTUDIO

Antes de abordar el tema "Bases para una efectiva integración de las cooperativas en México", trataré de dar un aspecto general de cuales fueron las circunstancias que originaron el movimiento de las cooperativas en un estudio teórico-histórico, refiriéndose al caso de México.

Este trabajo tiene como fin, dar a conocer como se maneja una cooperativa, pero antes de esto es necesario conocer y comprender qué es el cooperativismo desde el origen de este movimiento y las luchas que se han sostenido para alcanzar sus propósitos.

El presente estudio lo iniciaré con una presentación en su vertiente histórico universal y exponiendo las características del cooperativismo con una idea aproximada del alcance y una comprensión de los factores que lo originaron, por que sin esto no es posible proceder al examen de las bases que integran la empresa cooperativa.

Posteriormente incurriré en los antecedentes que originaron el cooperativismo en México que es el caso que nos lleva al estudio de esta tesis.

I.I. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL MOVIMIENTO COOPERATIVO

La cooperación se da desde épocas muy remotas de la historia humana, con ello podemos afirmar que el hombre es un ser intrínsecamente social, y que no se basta así mismo y trata de ayudarse mutuamente para la defensa de sus derechos.

El término "cooperación" fue empleado por primera vez por Roberto Owen en 18-21, representando entonces la antítesis de la palabra competencia, no dejaba de ser sinónimo de la palabra socialismo, casi de comunismo. por "cooperación", escribe el biógrafo de Roberto Owen, M. Esualdo Dolleans. Roberto Owen entendía hablar de comunismo, cuando oponía el sistema individualista de la libre competencia al sistema de cooperación mutua.

I.I.I. TERMINOLOGIA

Para entender un poco más el término de "cooperación" dare un aspecto general del mismo.

Se dice que no existe uniformidad con respecto a la palabra empleada en este campo de investigación.

En Inglaterra son comunes las expresiones "Co operar" (Cooperador), "Co operation" (Cooperación), "Cooperative Society" (Sociedad Cooperativa), "Co operativa Movement" (Movimiento Cooperativo).

Francia ha tomado su lexico de la Gran Bretaña y emplea las siguientes formas "Cooperation" (Cooperación), "Association Cooperative" (Asociación Cooperativa), "Societe Cooperative" (Sociedad Cooperativa), "Mouvement Cooperative" (Movimiento Cooperativo).

En Italia se habla de "Cooperazione" (Cooperación), en España y en los países latinoamericanos, de "Cooperación", "Cooperatismo", "Asociaciones Cooperativas", "Sociedades Cooperativas", "Cooperador", "Cooperatista", "Cooperativado".

Estas denominaciones son aplicadas sin un criterio distintivo y frecuentemente como si fueran sinónimos. Sin embargo cada una de estas voces tiene su propio significado. (2)

I.I.2. ETIMOLOGIA

La palabra cooperar deriva del latín: cum, que significa: con, junto; y opera re, que significa obrar, trabajar.

La palabra cooperación se deriva del latín: cooperatia, cuya desinencia tio, en castellano: ción, expresa la acción del verbo, y a veces también su efecto.

Cooperader deriva de las mismas raíces anteriores, más la desinencia: ore, en

astellano or, que expresa la idea del sujeto activo que ejecuta la acción.

Las palabras cooperativa, cooperativo, proviene del bajo latín: cooperativus que se descompone en la siguiente forma cum (junto) y operativus del verbo latí no operare (obrar, trabajar), en la forma del supeno operatum.

El afijo ivus, significa disposición o aptitud para hacer algo.

Cooperativa, derivado adjetival. El adjetivo cooperativa, aplicado a la palabra sociedad, expresa una categoría especial de ésta dentro de la generalidad -- que la ley señala. Pero las sociedades cooperativas han adquirido tal importancia en la vida actual, se ha generalizado de tal manera su nombre, que ha sido necesario abreviar la denominación completa para adoptarla a la premura vertiginosa de las relaciones comerciales.

El uso ha suprimido el término sociedad, designando únicamente con el nombre de cooperativa a la persona moral.

El uso se ha hecho ley, y el artículo 10, fracción VI, de la Ley General de Sociedades Mercantiles, expresa; "La Cooperativa es, por su propia naturaleza, de capital variable".

La Ley General de Sociedades-Cooperativas habla indistintamente de: "Las Sociedades Cooperativas", o simplemente de "Las Cooperativas"(3).

Rafael Angel de la Peña en su "Gramatica de la Lengua Castellana nos dice, la palabra cooperativa expresa, por si sola, una forma específica de sociedad estructura conforme a principios exclusivos (4).

En cooperativismo, la desinencia ismo (en latín ismus) expresa la idea de sistema, a diferencia de cooperatismo, en que expresa simple conformidad en el modo de pensar acerca de la cooperación.

La palabra cooperativista deriva de la radical cooperativ, más la desinencia ista, que significa profesión, oficio, ocupación, ordinario; a diferencia de cooperatista, en la que no aparece el afijo ivus (significación activa), por lo que se emplea esta última para designar al simple partidario de la cooperación(5).

1.1.3. DEFINICIONES GRAMATICALES

De acuerdo con lo anterior podemos establecer los siguientes significados:

Cooperar.- Obrar conjuntamente, de una manera general en todos los ordenes de la vida, para la realización de un mismo fin de cualquier naturaleza que ésta sea

Cooperación.- Acción y efecto de obrar conjuntamente en todos los aspectos posibles de la existencia humana.

Cooperador.- Sujeto activo de la acción de cooperar, en la forma gramatical más amplia.

Cooperatista.- El partidario de que una obra humana se realice conjuntamente, -- sin limitaciones alguna por lo que respecta a su campo de actividad, en contraposición de individualistas.

Cooperativado.- Sujeto pasivo, individuo a quien han hecho miembro del sistema cooperativo sin tomar en cuenta su voluntad.

Cooperatismo.- Conformidad en el modo de pensar para realizar cualquier fin a -- través de la acción conjunta, sin especificar medio práctico alguno -- para su ejecución.

I.1.4. CONCEPTOS ECONOMICOS Y JURIDICOS

Cooperativa.- Organización jurídica que tiene por objeto satisfacer una necesidad social por medio del sistema cooperativo.

Cooperativismo.- Sistema de organización jurídico de la clase trabajadora que -- tiene por objeto realizar, en común, un fin social de justicia distributiva y democracia económica.

Cooperativa - Lo relativo al cooperativismo. Así se dice: Derecho Cooperativo, - Procedimiento Cooperativo, Acto Cooperativo, Consejo Nacional Cooperativo, significado con ello que se trata de instituciones pertenecientes a este mismo sistema económico.

Cooperativista.- El sujeto activo que realiza una obra permanente dentro del sistema cooperativo.

Nos dice el Lic. Antonio Salinas Puente, que la cooperación no tiene limitación alguna, el cooperativismo está sujeto a principios científicos y a su propia técnica legislativa.

La cooperación es una forma moral; el cooperativismo es una forma de organización jurídica dentro de la cual es obligatorio el cumplimiento de sus principios

El cooperatismo es una simple conformidad en el modo de pensar para obrar conjuntamente en la realización de un mismo fin; el cooperativismo es un sistema social completo.

El cooperativismo puede ser, y en México lo ha sido, un programa político nada más; el cooperativismo es un mecanismo económico que utiliza la actividad política como un medio para realizar los principios fundamentales del sistema.

La cooperación y el cooperatismo son compatibles con todas las ideologías, -- con todos los regímenes políticos y sociales; el cooperativismo es fundamentalmente, un sistema de democracia económica que se realiza en beneficio de la clase trabajadora.

El cooperador es un sujeto accidental, espontáneo, sin vínculos estables; el cooperativista es un trabajador que contribuye con su esfuerzo al mejoramiento de la institución económica de la que depende.

El cooperatista es un simple partidario de que una obra humana se realice conjuntamente, sin que ello signifique obligación exigible para actuar; el cooperativista, si no actúa, pierde sus derechos dentro de la organización.

El cooperador es el sujeto gramatical de la acción de cooperar.

El cooperatista es el que toma la acción de cooperar como deporte.

El cooperativista es el sujeto profesional de una relación permanente dentro de un sistema económico, jurídico y social completo.

I.1.5. SURGIMIENTO

Después de analizar el término de "cooperación" y saber su significado podemos decir que el hombre busca afirmar esa "cooperación" en el sistema capitalista -- con la formación de las cooperativas, pues al buscar los antecedentes de las mismas nos encontramos que el surgimiento de estas se da en base a las relaciones capital-fuerza de trabajo o que es lo mismo las relaciones sociales de producción que se dan en el capitalismo; esto da como resultado una reacción de los obreros y campesinos al encontrarse con una situación desfavorable en su economía y en sus derechos.

En este sistema capitalista, donde unos pocos tienen los medios de producción y la explotación de la mano de obra y por ende el hundimiento en una terrible miseria de la gran mayoría, hace que estos busquen las formas de sobrevivir a tal depauperación. Es por ello que surge la idea de formar un grupo o una organización que contrarreste el hundimiento de la clase no propietaria de los medios de producción. Y es ahí donde surgen las cooperativas.

Por supuesto la idea de la creación de las cooperativas no es de un genio, sino de un grupo de hombres que tratan de contrarrestar la miseria por medio de un movimiento popular y así es cuando aparecen las cooperativas, y ahí se encuentra una forma de satisfacer las necesidades.

H. Colombain, sostiene que el movimiento popular, es un organismo surgido del pueblo, y que el movimiento cooperativo es un movimiento popular(6).

Kramasovsky, sostiene que "el terreno sobre el que surgió el movimiento cooperativo, fue el capitalismo en una etapa de su desarrollo... en que la división de clases de la sociedad capitalista, las contradice, en que el capital y el trabajo se había agudizado". (7)

G. Mladentz, afirma. "La historia moderna de la cooperación registra numerosos casos de organización creados sin la influencia de pensadores socialistas".

Charles Oide, dice al respecto "que el sistema cooperativo no salió de la mente de ningún sabio o reformador, sino de las propias entrañas del pueblo.(8)

Georges Fauquet, sostiene "que las cooperativas surgieron antes que ellos (-- pensadores sociales) hijos de la necesidad, como una invención popular y no reglas, de funcionamiento han sido, poco a poco precisados en el curso de una larga serie de ensayos y tanteos.(9)

Kautsky dice "La transacción a la producción cooperativa surgió no de los que poseen, sino de los que nada poseen... (y que)... sólo el modo de producción capitalista crea las precondiciones de la gran explotación cooperativa". (10)

I.1.6. ORIGEN

Sabiendo como surgió el movimiento cooperativo, diremos que sus orígenes fueron en las asociaciones francesas e inglesas anteriores a 1848 y si, en sus rasgos esenciales, ha permanecido fiel a las doctrinas socialistas en las cuales se gesta hasta el siglo XIX. Los libros escritos hacia esa época por los socialistas asociacionistas o gremiales, tanto en Francia, como en Inglaterra son Carlos Faurier, Roberto Owen, Guillermo Thompos, Proudhon, Luis Blanc, Pedro Leroux, Kabet, Baucnez. Pero ninguno de estos autores tiene la idea precisa del cooperativismo; sin embargo durante todo ese período el movimiento cooperativo entendido en el sentido amplio del vocablo y el movimiento socialista estaba tan próximo uno del otro que a decir verdad casi se confundían totalmente.

Esto ocurría también con las mismas palabras pero, como ya dije antes, el término "cooperación" la empleó por primera vez Roberto Owen, como una antítesis a la palabra competencia.

Las primeras sociedades cooperativas que fundaron los discípulos de Owen, son asociaciones cuyos miembros aportan una cuota semanal con el único propósito de acumular el capital destinado a la fundación de colonias comunistas. La cooperativa de producción agrícola esencial de los primeros congresos cooperativistas ingleses de 1931-1932.

A los socialistas, se les llegó a llamar asociacionistas o gremiales, porque a mitad del siglo XIX, no distinguían el cooperativismo de la asociación.

Los miembros de estas escuelas no han usurpado, el nombre de asociacionistas que se les dio. ¡Pero no se quedaron en esta idea!

Su ambición a esas futuras asociaciones fue desmesurada. Según ellos, el fin de esos organismos no es otro que el de crear artificialmente un medio totalmente nuevo, un ambiente mucho más favorable al libre desenvolvimiento de las energías individuales. Los asociacionistas pensaban que el medio social de su época era adverso, deplorablemente ficticio, ahogaba las energías individuales y conducía al hombre al egoísmo y al mal.

Podemos decir en una manera muy general que la identidad de origen del movimiento socialista y del movimiento cooperativista, entendiéndolo éste en el sentido del término, hacia la primera mitad del siglo XIX.

Existen tres grandes categorías de cooperativas: las de consumo, las asociaciones obreras de producción y las cooperativas agrícolas de compra y de crédito de producción o de venta.

Dentro del mismo origen se pregunta ¿a cual de estas categorías se alude al afirmar la identidad de origen del movimiento socialista y del movimiento cooperativista anterior a 1848?

La respuesta no es precisa, pero se puede decir, que es la forma de cooperativas de producción, ya que algunos autores tienen un rasgo común en decirlo, -- aunque varia su ideología.

Se dice que el principio de todas estas agrupaciones era consagrarse, no al comercio, como fue el fin de nuestras primeras cooperativas de consumo, sino a la producción propiamente dicha.

Fourier, Owen, Luis Blanc, todos estan urgidos por la idea fija de que la solución de la cuestión social vendrá de la creación de un gran número de pequeños grupos cerrados dentro de los cuales se logrará emplear toda la fuerza de trabajo de sus miembros. De este modo podran, sino bastarse enteramente a si mismos, al menos limitarse a muy débiles relaciones de cambio con el exterior. Por ejemplo, la colonia Nueva Harmonia, fundada en 1825, y el sistema de Faurier, en una vasta colonia cerrada de 400 hectáreas, que debía alimentar a 400 matrimonios.

Owen y Faurier, declarados oficialmente padres del cooperativismo, sólo han considerado el de producción, pero se dice si es conveniente atribuir a los socialistas asociacionistas el mérito de haber concebido el mecanismo de las cooperativas de consumo, que a partir de 1844 debería tomar un desarrollo tan notable

Sobre este punto de vista es muy difícil de afirmar tal situación, porque entre los mismos especialistas estan divididas las opiniones. Carlos Gide, siempre ha considerado a Faurier como el creador de la doctrina cooperativa, aun de la de consumo. Otros dicen que la doctrina cooperativa, en forma explicita corresponde a Carlos Gide y a Beatriz Potter Webb, quienes hacia 1890 no antes, establecieron las bases de la nueva doctrina.

Otros dicen que es pura leyenda la idea de que estas dos grandes socialistas y humanistas son los promotores del cooperativismo de consumo y de las innovaciones de producción, porque hay muchos grados intermedios entre la verdad y el error. En el orden del espíritu hay toda una graduación de la paternidad en la invención y el descubrimiento de las ideas nuevas.

Ni Faurier, ni Owen descubrieron la idea de lo que podrian ser las cooperativas de consumo. Pero por su ardiente predicación a principios, ambos suscitaron en las clase obreras de Francia e Inglaterra una emoción, un entusiasmo esencialmente favorables a la encubación y nacimiento de sociedades de tendencia socializante, preparando así el ambiente, en los medios proletarios se intentaron ensayos por doquiera. De intento en intento, despues de mil locuras y mil fracasos, fue descubierta la idea de la distribución cooperativa de las utilidades.

La ambición de asociacionistas y cooperativistas es hacer la felicidad de todos, de llegar a un socialismo que será universal, porque asegurará el bienestar y la dicha de todas las clases sociales a la vez. Mientras que el marxismo hace del socialismo un movimiento de clases que no debe aprovechar más que una categoría social.

I.1.7. NACIMIENTO

Se puede decir que la primera cooperativa que nació, aunque no lo puedo afirmar es la cooperativa de Rochdale, en Inglaterra, y esta fue creada por un grupo pequeño de trabajadores humildes, para defenderse de los abusos cometidos de los

proveedores que poseían géneros alimenticios, y este grupo pequeño de trabajadores humildes, convinieron en abrir con sus ahorros una tienda que les proporcionara alimentos en buenas condiciones a sus familias.

Este almacén se interesaba más en mejorar el aspecto moral del negocio del comercio que en realizar grandes ganancias. Bajo ese aspecto la cooperación había elevado la moralidad de sus adherentes.

Los primeros miembros del almacén de Rochdale eran cooperadores en la cooperativa todo lo que necesitaban; sin fijarse en la distancia que deberían de recorrer, o si los precios eran más altos o más bajos que en otras partes, o si la calidad era buena o mala, esos hombres estaban convencidos y sus esposas no menos entusiastas marchaban con ellos; las mujeres experimentaban cierto orgullo de hacer sus compras al contado, sentían que el almacén era de su propiedad y mostraban por el gran interés.

El objetivo de esta tienda no era el de obtener beneficio, sino darles únicamente la ventaja de poder comprar a precios mucho más bajos que los que regían en el mercado libre.

Y su plan era el siguiente.

La sociedad tiene por finalidad y por objeto realizar un beneficio pecunario y mejorar las condiciones domésticas y sociales de sus miembros, mediante el ahorro de un capital integrado por acciones de una libra esterlina, a fin de llevar a la práctica los siguientes planes:

-Abrir un almacén para la venta de provisiones, ropa etc.

-Comprar o construir un cierto número de casas destinadas a los miembros que deseen ayudarse mutuamente para mejorar su condición doméstica y social.

-Iniciar la fabricación de los artículos que la sociedad estimara conveniente para proporcionar trabajo a los miembros desocupados o sujetos a repetidas reducciones de su salario.

-A fin de dar a sus miembros mayor seguridad y mayor bienestar, la sociedad comprará o adquirirá tierras que serán cultivadas por los socios desocupados o cuyo trabajo fuera mal remunerado.

-Tan pronto como sea posible, la sociedad procederá a organizar las fuerzas de las producciones de la distribución, de la educación y de su propio gobierno; o en otros términos, establecerá una colonia indigenista que se bastará a sí mismo y en la cual los intereses estarán unidos.] La sociedad ayudará a las otras sociedades cooperativas para establecer colonias similares.

En todos los movimientos iniciados por la clase obrera, la mayor dificultad es la de obtener los medios de acción. En esos momentos el número de miembros de la sociedad se había elevado de 28 a 40, pero se hallaban diseminados por todos los barrios y, sobre todo, por los suburbios de la ciudad.

Esta tienda alcanzó grandes dimensiones, que para sus familias había abierto los trabajadores de Rochdale la denominaron la "Wholesale Society" que reunía entre sí bastantes cooperativas locales de Consumo y Producción. (11)

En Manchester, Inglaterra, nació en 1863 la primera "Whalesale". Almacén al por mayor, al que siguió el de "Glasgow, Escocia, recaudando más de mil millones de capital la primera y quinientos millones la escocesa. Ocuparon cientos de miles de obreros y empleados.

Se dice que Inglaterra fué la cuna de las cooperativas de consumo, Alemania pudo haber sido la de las cooperativas de crédito.

Hace más de un siglo, en Alemania Oriental los campesinos vivían muy pobres y carecían hasta de lo más indispensable, estaban endeudadísimo con sus proveedores y cada vez se endeudaban más. De estos campesinos surgió un humilde hombre llamado Federico G. Raiffeisen, que se preocupaba únicamente del bienestar de sus conciudadanos. Este campesino, viendo la clase de problemas tan grandes que tenían, creó una pequeña caja de préstamo que atendiese las necesidades de aquella clase de pobres campesinos.

También constituyó unos grupos de campesinos, que en forma de asociaciones, comprometían todos sus productos para garantizar el pago de las deudas de cada uno de ellos que contraían con la caja de préstamo. Ninguno de los campesinos estaba autorizado a gozar de los préstamos si no estaba bien seguro de que pudiera cumplir con sus compromisos. El interés por el préstamo era el más bajo que se podía conceder, esto era cuando tenía carácter productivo, o sea, cuando iba a ser invertido en los cultivos o en las necesidades de la hacedad. Toda solicitud que se pedía tenía que estar respaldada por dos vecinos del solicitante y los asociados eran responsables solidaria e ilimitadamente de las pérdidas de quien había proporcionado el dinero.

Con esto dieron origen a las cajas rurales que, bajo el modelo original de Raiffeisen, se establecieron y había una gran difusión en toda Europa con estas cajas rurales. (12)

A Herman Schulze Delitzsch se le considera en Alemania como uno de los iniciadores más importantes del movimiento cooperativo.

Las instituciones del pequeño crédito rural Schulze Delitzsch, casi contemporáneamente lanzaba la simiente de las cooperativas de crédito para los artesanos y pequeños comerciantes. Las instituciones de las bancas populares no vinieron a entrar en oposición con las cajas rurales, pero los mismos fines no podían alcanzarse con los mismos medios. Era necesario otros más amplios y se planteaba el problema de las fuentes en las que se pudiera obtener los elementos para prestar dinero a los asociados. (13)

Mientras Raiffeisen se basaba en la elaboración y en la responsabilidad personal de aquellos que tenían que pertenecer a la misma localidad y conocerse personalmente, Schulze Delitzsch estimaba muy indispensable asociar al principio mutualista con el capitalista, esconde un tipo que, sin fundarse sobre la responsabilidad personal de los socios, se aproximase a servir de transición para la sociedad por acciones para la obtención de los fondos necesarios para el ejercicio del crédito. Esta originalidad consistía en que los fondos tenían que ser aportados por los mismos socios y se atribuían otras tantas cuotas personales que se debían restituir al socio cuando se separaba de la Sociedad Cooperativa.

Así como en Inglaterra la cooperativa mantenía un sello netamente mutualista - en Alemania el movimiento asumió dos direcciones distintas: en el campo, la sociedad de inspiración Raiffeisen, fundaba sobre el crédito personal, afirmaba el principio de la responsabilidad limitada de los socios y en las ciudades, la sociedad de inspiración Schulze-Delitzsch se funda sobre el doble supuesto de la aportación por parte de los socios, de los medios de ejercicio de la empresa y con la obligación de éstos de garantizar los compromisos de la sociedad, gravando aproximadamente la respectiva cuota de participación. (14)

En 1864 se fundaron en Francia muchas cooperativas especialmente de crédito y producción, pero se dice que la primera cooperativa nació en Nimes, en 1885, cuando un pequeño grupo de campesinos organizó una cooperativa de consumo. La influencia poco favorable que había tenido en Francia el sistema cooperativo se debió a la intervención que en ellos han tenido siempre los políticos. Es por ello que no se puede dar un ejemplo sobresaliente.

En Europa su legislación cooperativa se dirigió hacia dos puntos principales: Uno era el sistema Inglés y abarcaba los países de Alemania, Inglaterra, Austria, Hungría, Polonia y Suiza, estos países creaban un tipo de sociedad muy especial y completamente distinto de los tradicionales. En cambio los países de Italia, Francia y Bélgica, establecían a las cooperativas entre los tipos tradicionales de sociedad mercantil. (15)

I.1.8. ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO EN MEXICO

En el año de 1839 en México se empieza a hablar del sistema cooperativo, en una forma vaga e imprecisa, y no alcanza a difundirse hasta el año de 1868, cuando se conoció el Libro de Fernando Garrido.

Este pensador español fué quien influyó de una manera más decisiva en la manera de pensar de nuestros líderes obreros, y es cuando se empieza a mencionar de una forma más incisiva que las sociedades mutualistas se pueden transformar en cooperativas, ya que esta forma era el camino práctico para satisfacer las necesidades de las masas.

Fernando Garrido, proponía que la misión del cooperativismo no era la destrucción por medios violentos de la gran propiedad, sino, que a través de la organización obrera la cual, unida, formaría sociedades cooperativas de producción y consumo para combatir en el terreno económico al capitalismo. Y uno de los que entendieron este punto de vista fue Luis G. Miranda, de los constituyentes y fundadores del círculo obrero de México.

Miranda pugñó incansablemente a fines de 1873, para que las sociedades mutualistas adoptaran el sistema cooperativo.

Ya en el año de 1873 un 16 de septiembre se formó la primera cooperativa del cual se denominó "Círculo Obrero de México", después de esta muchas sociedades mutualistas siguieron su ejemplo. Como fin al caso del ramo de la sombrerería, de la de satres, pero hubo una que por su convencimiento cooperativo y su audacia, logró convertirse totalmente de mutualista en sociedad cooperativa. Se trataba de la mutua sociedad progresista de carpinteros (probablemente bajo la influencia de Ricardo Velátti) apenas fundada en 1872.

El 6 de marzo de 1894, el ciudadano Presidente de la República, declaró esta--

blecida la primera compañía cooperativa.

Ya para esta época los obreros conocieron bien el cooperativismo; y lo adoptaron a la realidad mexicana, propia, en cierto grado, para el caso, y pusieron en este sistema, su esperanza de mejorar esencialmente al país.

En 1907 un grupo opositor al régimen, en el que figuraba el cooperativista, Filomeno Mata.

El cooperativista Filomeno Mata, que pertenecía a un grupo opositor al régimen, junto con los hermanos Flores Magón, Juan Sarabia, Fernando Iglesias Calderón, Camilo Arriaga, Paulín Martínez y otros, sabían que tenían que enfrentarse nuevamente a Don Porfirio Díaz, que intentaría reelegirse, para ello fundaron en 1909 el "centro Antirreleccionista"; y quienes dominaban esta directiva fueron los elementos cooperativistas, concentrados en el "Centro Obrero Mutuo Cooperativo".

El Centro Obrero Mutuo Cooperativo fue fundado por Francisco B. Serrano Ortiz, y sus estatutos precisaban su carácter inminentemente cooperativo y sus propósitos eran proteger las cooperativas existentes como medio de liberación de los obreros y campesinos.

El 17 de junio de 1910 los estatutos de este centro se lo llevaron a aprobar a el Lic. Emilio Vazquez Gomez quien era un gran simpatizante del cooperativismo. Este centro no participaba en política, aunque todos los socios pertenecían al Centro Antirreleccionista de México, siendo Francisco B. Serrano Ortiz, presidente al mismo tiempo del Mutuo-Cooperativo y presidente del grupo antirreleccionista de México.

A partir de la Revolución de 1910 y aún poco antes, se despertaron grandes deseos de asociación entre los obreros y después de la creación del Centro Mutuo-Cooperativo, se creó la Casa del Obrero Mundial.

Dentro de la historia encontramos que el actual movimiento cooperativo mexicano se impulsa a partir de la Revolución Mexicana y el organismo de principio de siglo. En forma marginal e indirecta, el Congreso Constituyente de 1916-1917, como resultado de la iniciativa de la diputación yucateca, para proteger la producción nacional frente a los monopolios extranjeros, recoge las ideas cooperativistas. Con el triunfo del movimiento constitucionalista, el cooperativismo adquiere un nuevo impulso.

La constitución de 1917 dio fuerza legal al movimiento obrero y entonces se operó el fenómeno de que no fueron los artesanos cooperativistas dirigentes de esos Congresos, sino los principales líderes salidos de los asalariados.

El sistema cooperativo en ese momento no tenía fuerza, parecía una especie de apéndice del movimiento obrero de México, más sin embargo era tal su fuerza moral que los líderes obreros y el gobierno mismo no pudieron sustraerse a su influencia.

Empezaron los dirigentes de los sindicatos a pugnar por la creación de sociedades cooperativas de consumo. Y a la vez cada que sus fuerzas lo permitían, los sindicatos ayudaban a la creación de algunas cooperativas de producción.

Dada la necesidad que existía en México y la escasez de alimentos, unas veces por los trastornos civiles y otras por las maniobras de los agitadores agiotistas Don Venustiano Carranza pensó que tenía que resolver esa situación. Para ese entonces existía cerca de él un hombre joven que se preocupaba por encontrar una solución a la llamada "Cuestión Social"; un hombre que había dado con la teoría cooperativa; un hombre que se convirtió en el paladín de esta idea, y que cuando tuvo su primera oportunidad la aprovechó ventajosamente. Este hombre fue Don Sealtiel Alatríste.

Sealtiel Alatríste expuso a Carranza la idea de crear una gran cooperativa para combatir el agio, Carranza lo aprobó y ordenó que se constituyera dicha sociedad.

Esta gran Cooperativa fue todo un éxito, pero los acaparadores y el comercio organizado al no poder resistir la competencia, se dirigieron a Don Venustiano Carranza y lo presionaron hasta lograr que fuera disuelta esta cooperativa, y a Sealtiel le enviarón fuera de la República con una comisión que le encomendó el primer jefe.

Antecedentes de la Regulación Jurídica Cooperativa

Ya para el año de 1889, las Sociedades Cooperativas en México tomaron su regulación jurídica, en el que se promulgó el Tercer Código de Comercio que ha regido nuestra Nación, este Código contiene veintidos artículos para reglamentar las Sociedades Cooperativas.

"Las disposiciones del Código de Comercio fueron derogadas por la Ley General de Sociedades Cooperativas del 21 de enero de 1927, y publicado el 10 de Febrero del mismo año, la cual fué derogada a su vez por la Ley del 12 de mayo de 1933, complementada por un Reglamento del 12 de Mayo del mismo año, esta ley fue sustituido por la Ley General de Sociedades Cooperativas del 11 de enero de 1938, y el Reglamento de dicha Ley del 16 de junio del mismo año, complementada por varias disposiciones de las cuales, las principales son: El derecho que exige a las Sociedades Cooperativas de diversos impuestos, fechado el 17 de Diciembre de 1938, el Reglamento del Registro Cooperativo Nacional del 2 de Agosto del mismo año, y el Reglamento de Cooperativas Escolares del 15 de Febrero de 1937". (1)

En un viaje de estudio a Europa que hace el candidato electo a la Presidencia, el General Plutarco Elías Calles, observó con atención a las sociedades cooperativas de crédito rural y tal fue su interés que se decidió a recopilar datos del funcionamiento de las diferentes clases de cooperativas que visitó en Europa.

Ya en México el general Plutarco Elías Calles, inició consultas con diferentes personas que conocían el sistema a fin de establecerlo en México.

El Lic. Luis Goroye fué comisionado por el general para que redactara folletos sobre cooperativas y se repartieran gratuitamente en toda la República como una labor de preparación y difusión, para establecer más tarde las sociedades cooperativas de todos tipos. Inmediatamente de esto, se acordó imprimir manuales para los fundadores y administradores de Cooperativas en México.

Y así se propone el proyecto de Ley de Cooperativas para la entonces Secretaría de Industria y Comercio, el que fue enviado al congreso de la Unión, y aprobado en diciembre de 1926, se publicó el 10 de Febrero de 1927.

En el año de 1929 el Lic. Esequiel Padilla, Secretario de Educación Pública, creó la escuela del cooperativismo.

En los años de 1931 a 1934 fué el gobierno presidencial del General Abelardo L. Rodríguez, quien dio un gran impulso al movimiento cooperativo, ya que acordó crear una comisión encargada de estudiar el problema de la organización de la empresa de transporte en cooperativas. La comisión encargada de esto indicó la conveniencia de reformar la Ley General de Vías de Comunicación y su reglamento, en el sentido de que no se exigiera a las cooperativas que realizaban servicios de transporte, tener determinado capital, puesto que ello contrariaba el postulado cooperativista de que son asociaciones de personas y no de capital, y además proponían que para dar cumplimiento a la disposición de la misma ley se estableciera la adopción de la cooperativa para tener derecho a las concesiones de ruta de Estado, a las personas físicas no se les extendían más de un permiso a cada uno de ellos. Las propuestas de la comisión fueron aprobadas inmediatamente y se incluyeron en la citada Ley General de Vías de Comunicación y en su reglamento.

El 6 de enero de 1933 se le otorgó al Poder Ejecutivo Federal, facultades extraordinarias para legislar sobre cooperativas, ya que se pensó que el Congreso de la Unión no estaba plenamente capacitado para legislar sobre toda clase de cooperativas. Y estas facultades eran con el objeto de poder expedir la nueva Ley General de Sociedades Cooperativas que había sido encomendada a una comisión de técnicos.

En esta Ley se observa como se atiende la realidad mexicana y se une a los principios del cooperativismo universal ortodoxo. Fue bien vista por los cooperadores, pues era mucho mejor que la anterior y permitía una mejor claridad de términos y de funcionamiento para facilitar la organización de cualquier tipo de cooperativa. En esta misma Ley se trata de corregir los errores en que había incurrido la anterior, como por ejemplo, la libertad plena de adoptar el régimen de responsabilidad limitada o ilimitada; llamar a las aportaciones "certificados de aportación" y no acciones como en la anterior.

Siendo Presidente de la República el General Lázaro Cárdenas, hablaba constantemente de la necesidad de propagar el cooperativismo; él fue quien dio al cooperativismo un impulso más decidido y trascendental, ya que ha sido quien realizó los más audaces ensayos cooperativos que permitieron las circunstancias.

En 1931, el Lic. Rafael Sánchez Lira, dirigió una escuela técnica Cooperativa que funcionaba en el seno del Partido Nacional Revolucionario, y ahí se les otorgaba diplomas a los organizadores de Cooperativas, Funcionarios de Cooperativas y Maestros Cooperativistas.

La propaganda que realizó el general Cárdenas dio como resultado que lo imitaran los gobernadores de los Estados; como por ejemplo podemos citar el decreto de la Comisión Permanente del Congreso Local del Estado de Coahuila; por él exceptúan a las cooperativas de impuestos, contribuciones y derecho sobre giros mercantiles e industriales, tanto de los que corresponden al Estado, como a los municipios (Diciembre de 1933).

Por la protección que el gobierno otorgaba a toda clase de organizaciones obras

ras o campesinas, el sindicalismo mostraba una fuerza cada vez más arrolladora -- el movimiento cooperativo con la mayor premura que su sistema le permitía, actuaba de modo decidido en todos los terrenos.

En este período se crearon dos grandes cooperativas: "Talleres Gráficos de la Nación" y los "Talleres de Vestuario y Equipo". Ya que considero que la impresión de los trabajadores del gobierno, debía ser para los trabajadores, organizó a éstos en una sociedad cooperativa de arte gráfico que denominó "Talleres Gráficos de la Nación", al que encomendó todos sus impresos, dejándole incluso libertad de que, como sociedad semi-autónoma, pudiera recibir trabajos de cualquier casa comercial.

Los talleres de fabricación de equipos militares, llamados hasta entonces "talleres Fabriles", los convirtió el gobierno en cooperativa para beneficio de sus trabajadores y contrató con ellos los trabajos que de tiempo atrás se venían realizando. La sociedad se llamó "Cooperativa de Obreros Vestuario y Equipo".

Este régimen se preocupó por impulsar el cooperativismo escolar y en 1934 creó un Reglamento Especial para las mismas. En este mismo año, la Secretaría de Economía creó una Escuela de Cooperativismo, habiendo tenido al poco tiempo de organizada 11,000 alumnos por correspondencia. La misma Secretaría publicó una interesante revista denominada "Revista de Cooperativismo", en la que colaboraron notables especialistas en la materia, como Francisco Javier Freyre, Lic. Luis Gorozpe Joaquín Ramírez Cabañas, Lic. Mario Souza, Federico Bach, Jorge Prieto Laurens, -- Rosario Aguirre Vda. de Cisneros, Rubén Martí, Daniel Quillares, Vicente G. Moncada, Lic. Juan V. Torres, Nester Cuesta, Saelitel Alatríz, Angela Quevedo de Aguilar, Adolfo Aguilar Quevedo, O. Rodríguez Carrión y otros.

En ese tiempo el libro que más se comentó era la "Sociedad Cooperativa en México," de Don Joaquín Cabañas.

Era tal el entusiasmo por el cooperativismo que la Estación Radiodifusora XEYZ pedía al poco tiempo orientación para convertirse en sociedad cooperativa; y el Instituto de Ciencias Sociales, Económicas y Administrativas, en donde se impartían las carreras de Comercio, Contador Público y Economía, esperaba con el tiempo en convertirse en la Universidad Cooperativa.

El gobierno del general Cárdenas, organizó a los Ingenios Azucareros "Emiliano Zapata", de Zacatepec, Estado de Morelos, y el de "El Monte", en el Estado de Tamaulipas. En ambos casos, el presidente entregó las fábricas a los obreros y campesinos y los refaccionó entusiastamente, esperando conocer la capacidad de las masas trabajadoras para vivir por sí solas.

En 1937, el general Cárdenas encargó al Lic. Enrique Calderón la elaboración de un proyecto de Ley que sería enviado por el Ejecutivo al Congreso de la Unión para ser discutido en su período ordinario de sesiones.

La Liga Nacional Cooperativa, al tener conocimiento de los proyectos del señor Presidente de la República, convocó a sus mejores técnicos en la materia los cuales encabezados por el abogado Antonio Salinas Puente, crearon un magnífico proyecto, que las organizaciones cooperativas presentarían al congreso de la Unión -- con el único fin de resolver los problemas cooperativos de la época.

El objeto era tratar de que la nueva Ley se tomara en cuenta los puntos de vis

ta de los interesados: pero cuando notaron que el proyecto del Lic. Calderón era de tipo totalitario, puesto que unía al movimiento cooperativo a la voluntad del Estado, resolvieron oponerse decididamente al proyecto.

Por otra parte, el presidente de la Comisión de Fomento Cooperativo de la Cámara de Diputados, general Ramón F. Iturbe, mostro su inconformidad, y en unión del técnico Sealtiel Alatríste, presentó a la discusión del Congreso otro proyecto de Ley.

La Liga y el general Iturbe coincidían en oponerse a toda costa al proyecto redactado por el Lic. Calderón.

El señor Enrique Guerrero Arciniega, jefe del Departamento de Fomento Cooperativo y el Líder Obrero Vicente Lombardo Toledano, defendían el proyecto del Lic. Calderón, y concebían al cooperativismo como un apéndice del movimiento de la revolución mundial que trataba de provocar el marxismo-leninismo; el cooperativismo decían, sólo puede ser eficaz en el régimen comunista.

En esta ocasión un movimiento popular se oponía a los propósitos de una corriente, internacionalista roja, que se había infiltrado en el régimen.

La posición de la Liga como del general Iturbe, cobran mayor valor, por haber sido sostenidos con decisión inquebrantable.

Después de tantas discusiones públicas en la Cámara, como en la prensa, el resultado final fue que el proyecto del Lic. Calderón se modificó en tal forma que prácticamente quedó deshecho.

Podemos decir que aunque predominaba la mayoría de los puntos de vista del proyecto original, muchas ideas de la Liga y de los sostenidos por el señor general Iturbe fueron incluidos en el proyecto de Ley que fue finalmente aprobada.

La Ley fue publicada el 11 de enero de 1938.

- Esta Ley fijó el rumbo del movimiento cooperativista y determinó el papel que el Estado mexicano debía desempeñar en cuanto a su protección y fomento.

El ejecutivo Federal estimo que ahora ya es posible definir más netamente la posición del gobierno revolucionario ante el sistema cooperativo, concebido como medio de transformación social; y cree que el legislador cuenta ya con elementos suficientes para organizar el financiamiento del cooperativismo, aplicando un criterio nacido de la objetiva estimación de los hechos a la luz de una doctrina revolucionaria.

Esta posición se ve muy clara en el Plan Sexenal, e impone al Poder Público el deber de contribuir al robustecimiento de las organizaciones económicas del pueblo. En este período se consolida el principio constitucional de dominio del Estado sobre los recursos naturales y se avanza decididamente en el proceso de Reforma Agraria y de organizaciones obreras. Sin embargo el proceso histórico del país no favorece el desarrollo del cooperativismo y sólo agudiza las contradicciones de las bases doctrinarias de la Ley del 38 y la realidad nacional en el transcurso del tiempo.

En la segunda mitad de los años treinta, se da un vigoroso estímulo a la industrialización, se elevan las tasas de crecimiento económico y la economía se transforma de una organización fundamentalmente agrícola a una productiva urbana-indus

trial, con lo que se concentró la actividad económica en sólo tres ciudades y se propiciaron altos costos sociales para la ubicación industrial.

El patrón de desarrollo que prevalece en México desde 1936, es un un período de efectividad. Pero a mediados de los años 60as se manifiestan signos de insuficiencia. Ya que en 1965 la producción de alimentos se rezaga respecto al crecimiento de la población. La heterogeneidad entre la agricultura capitalizada y la de subsistencia se vuelve cada vez mayor, afectando la distribución del ingreso. La estructura del mercado interno se caracteriza por la existencia de empresas oligopólicas, fundamentalmente en las ramas de mayor crecimiento, y de una multitud de pequeñas empresas dispersas, que cuando no desaparecen, son absorbidas por las empresas más grandes, vinculadas con el propio sistema bancario, o bien subsisten en condiciones precarias.

El sistema financiero ha contribuido a confirmar estas estructura, que ha propiciado la integración en las grandes empresas, la desatención de los medianos y la eliminación de las pequeñas.

La dependencia financiera se acentúa, al igual que la tecnología y alimenta la falta de competitividad de la industria, los estrangulamientos en sectores claves de la producción, la concentración del ingreso, la lentitud de la economía para crear empleos y hacer frente a las necesidades básicas de la población; hasta que a mediados de los 70as, los problemas estructurales y la coyuntura internacional conducen a una crisis económica que se hace evidente, entre otros fenómenos, en la retracción severa de la producción y el empleo y en un acentuamiento del desequilibrio externo que condujo a una devaluación.

El cooperativismo, inmerso en todo este proceso y con bases muy raquíticas, ha permanecido al margen de la actividad sustantiva del sistema económico nacional, además de que arrastra los vicios que trae consigo la coexistencia de los intereses del capital y del trabajo en una relación desigual.

La evolución que ha tenido el cooperativismo en el país, nos dice que en 1938 existían 43 cooperativas y en 1939 se incremento a 865; en 1940 eran 1527; en 1946, eran 2853; en 1952 eran 3600; en 1958 eran 4060; en 1964 eran 4452; en 1970 eran 4748 y en 1976 eran 6610. (ver graficas 1,2,3.)

De estas 6610 cooperativas registradas hasta 1976, participaban en la actividad económica 4300 de las cuales 2800-es decir el 65%- eran de producción y el resto-1500- de consumo. En las primeras había un total de 142 mil 600 socios. Las de consumo tenían 227 mil Socios. (ver gráficas 4,5.).

Dentro de las cooperativas de producción, las industriales se caracterizan por ser en su mayoría pequeñas unidades de producción, con escasos recursos tecnológicos y financieros, lo que dificulta su participación real en el mercado nacional. Sin embargo algunas de ellas han alcanzado niveles de desarrollo considerable en la industria cementera y extractiva, y en aquellos casos en los que el Estado se ha asociado con ellas, como sucede en la industria azucarera, la impresora y de la confección.

Las cooperativas tienen una participación más significativa en el caso de las pesqueras.

También participan ampliamente es la explotación forestal, principalmente en la recolección y primer laboreo de chicle y la recolección y tallado de la planta denominada lechuguilla y palma zamandoca, actividad esta última en la que el Estado participa en forma asociada.

También las cooperativas dedicadas a la producción de servicios, las cuales se concentran en el sector transporte, por la protección que en un tiempo el Estado les brindo.

Dentro de las cooperativas de consumo destacan las que tienen por objeto adquirir artículos de primera necesidad para distribuirlos entre asociados, ya que agrupan al 70% de los socios de esta rama.

Las modalidades que han adoptado las cooperativas de consumo, son las formadas por pequeños comerciantes que adquieren en común artículos al por mayor para revenderlos al menudeo y las cooperativas que adquieren en común servicios o insumos para satisfacer las necesidades individuales de producción de sus miembros y se han desarrollado fundamentalmente en el sector agropecuario y entre sus artesanos.

Existen también cooperativas escolares que funcionan en escuelas oficiales y particulares de acuerdo al reglamento específico, bajo la supervisión y control de la Secretaría de Educación Pública.

Las cooperativas escolares se clasifican en consumo y producción; las primeras se han desarrollado principalmente en las escuelas de nivel básico y las segundas de manera fundamental, en planteles de nivel técnico medio agropecuario y pesquero.

Las cooperativas de producción se concentran en una zona que abarca los Estados de Coahuila, Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas y Zacatecas, en donde se localizan 1007 de las 2786 cooperativas de producción consideradas vigentes. Este fenómeno se debe a que en esa región están ubicadas las 838 cooperativas ixtleras de la forestal F.C.L.

Otra zona donde se concentran las cooperativas de producción (478) es la que comprende los Estados de Sonora, Baja California Norte y Sur y Sinaloa, que en su mayoría se dedican a la pesca.

En lo referente a las cooperativas de consumo, la entidad con mayor concentración es el Distrito Federal, se localizan 127, y en su mayoría se dedican a la adquisición y distribución de artículos de primera necesidad.

En el sexenio 1976-1982, el 11 de Mayo de 1978, el Presidente de la República estableció, mediante acuerdo, la Comisión Intersecretarial para el Fomento Cooperativo. El punto tercero del acuerdo señala, entre sus funcionarios, proponer a las dependencias correspondientes los lineamientos de política general para el fomento cooperativo y el plan de acción para coordinar los programas de los diversos sectores en la materia.

La comisión fue establecida como un instrumento del Gobierno Federal para coordinar las acciones en materia de fomento cooperativo, como un órgano de planificación.

En este sexenio se presentó un Plan Nacional de Fomento Cooperativo 1980-1982 y este plan se ocupó únicamente y exclusivamente a la organización social para el trabajo en su modalidad cooperativista. El propósito del mismo es lograr que exista una coordinación óptima de las diversas actividades y programas que el Estado realiza en la materia, sin la cual no sería posible cumplir con los objetivos del Plan Global de Desarrollo, u ejercer eficazmente los planes sectoriales y regionales que lo integran.

Este plan tenía un sentido obligatorio para el sector público, normativo para los propios cooperativistas e indicativo para los organismos privados y sociales especialmente las centrales obreras, los sindicatos, las organizaciones campesinas y las que no persiguen fines de lucro pueden colaborar a aplicarlo.

Este plan proponía conseguir a largo plazo, que el cooperativismo pueda participar eficazmente en el esfuerzo nacional destinado a lograr que se cumpla plenamente con la disposición constitucional que le garantiza a toda persona el derecho de contar con un trabajo digno y socialmente útil, y a conseguir de su ejercicio, para él y los suyos; una vida que disponga de niveles adecuados de bienestar en materia de alimentos, salud, educación, vestido y habitación.

Expresado en términos numéricos, el objetivo a largo plazo que postula el Plan consiste en lograr que al término del siglo el cooperativismo llegue a representar un porcentaje importante del producto Nacional Bruto y de la fuerza de trabajo ocupada.

También fijó un objetivo a corto plazo para el periodo 1980-1982, que consiste en la reestructuración del movimiento cooperativo y del aparato estatal que lo impulsa, a fin de sentar las bases para la integración social y crear las que requieren su mayor y más eficaz participación en la vida social y económica de la nación.

Los objetivos sectoriales dieron origen a metas a corto plazo y a programas anuales de acción por ejemplo, el sector agropecuario y forestal promovió en 1980 la creación de 424 sociedades cooperativas; en 1981 el número ascendió a 763 y en 1982 a 1401. En el año de 1981 el sector pesca organizó 130 sociedades cooperativas de producción pesquera y el sector industrial promovió 120. En el sector comunicaciones y transportes se programó la creación de 13 nuevas cooperativas, mientras que el sector comercio, promovió la organización y constitución de 210 cooperativas de consumo; 256 en 1981 y 307 en 1982.

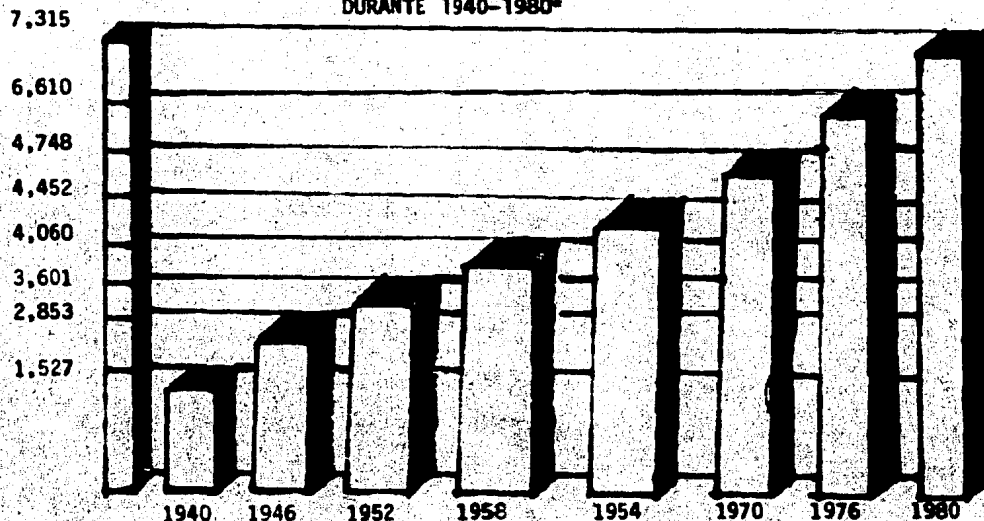
El sector laboral, promovió y organizó 442 sociedades cooperativas de unidades de recursos naturales correspondientes al Programa de Capacitación y Empleo Cooperativo para el Fomento de Recursos Naturales en zonas marginadas; vigiló la regularización jurídica de 1500 sociedades cooperativas y dictaminó 2400 asambleas generales de sociedades cooperativas y 900 juntas de consejos de Administración y Vigilancia.

Al término del sexenio 1976-1982, existen 61 Federaciones Regionales de Sociedades Cooperativas Confederadas, que agrupan a 1387 cooperativas distribuidas en las ramas agropecuarias, pesquera, forestal, de las artes gráficas, del calzado, de la construcción, de consumo, panificadoras, salineras de servicios, textil y de transporte.

En la República Mexicana existe un organismo de tercer grado del sistema cooperativo y esta es la Confederación Nacional Cooperativa, y su finalidad es formular planes de trabajo; coordinar las actividades que contribuyen al fomento de las cooperativas, comprar y vender productos para y de las cooperativas, así como conocer y resolver los conflictos que surgen entre las federaciones y entre éstas y las cooperativas.

En terminos generales podemos decir que estos son los aspectos más importantes de los antecedentes de las cooperativas en México. No mencione todas las cooperativas que se integraron desde el movimiento, por que no trate de dar una historia general de las mismas, sino unicamente conocer, la implantación del sistema.

SOCIEDADES COOPERATIVAS DE PRODUCCION Y CONSUMO REGISTRADAS DURANTE 1940-1980*

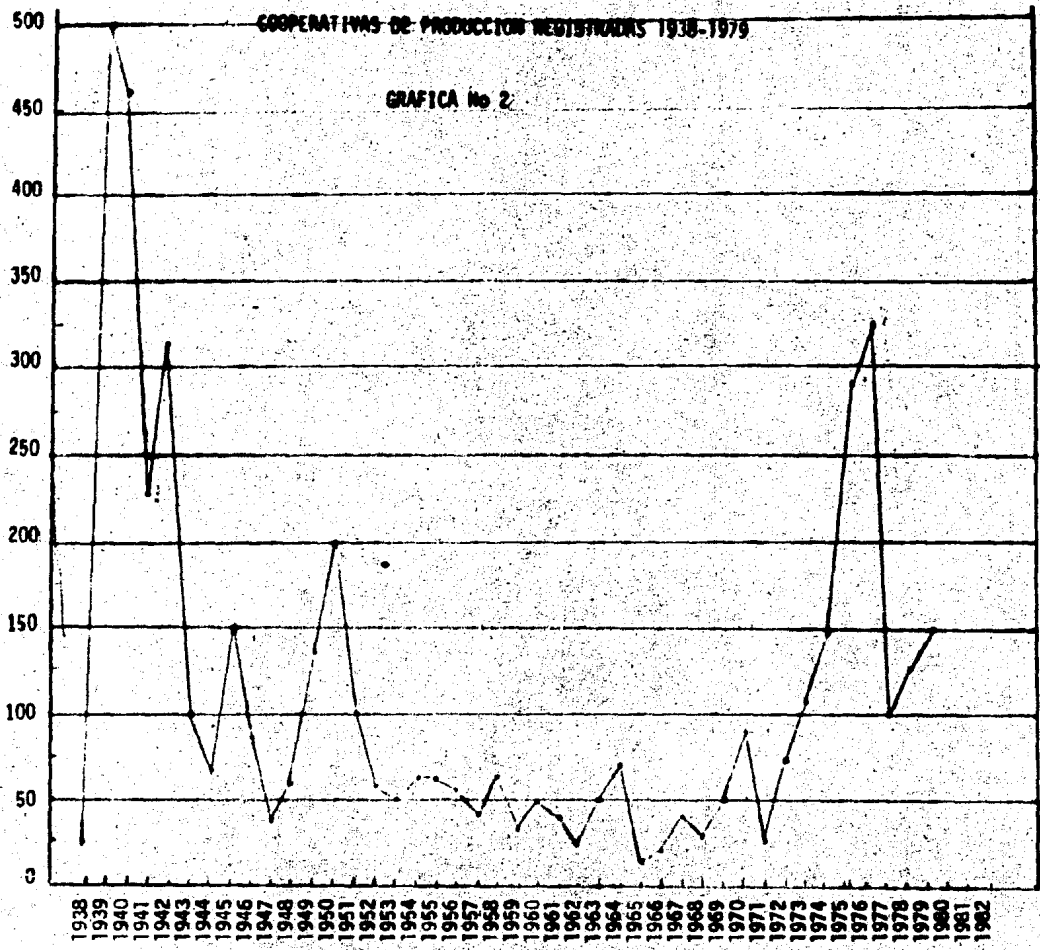


FUENTE: Oficina de Estadísticas y Estudios. Dirección General de Fomento Cooperativo S.I.C.

Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos STyPS

* Hasta Mayo de 1980

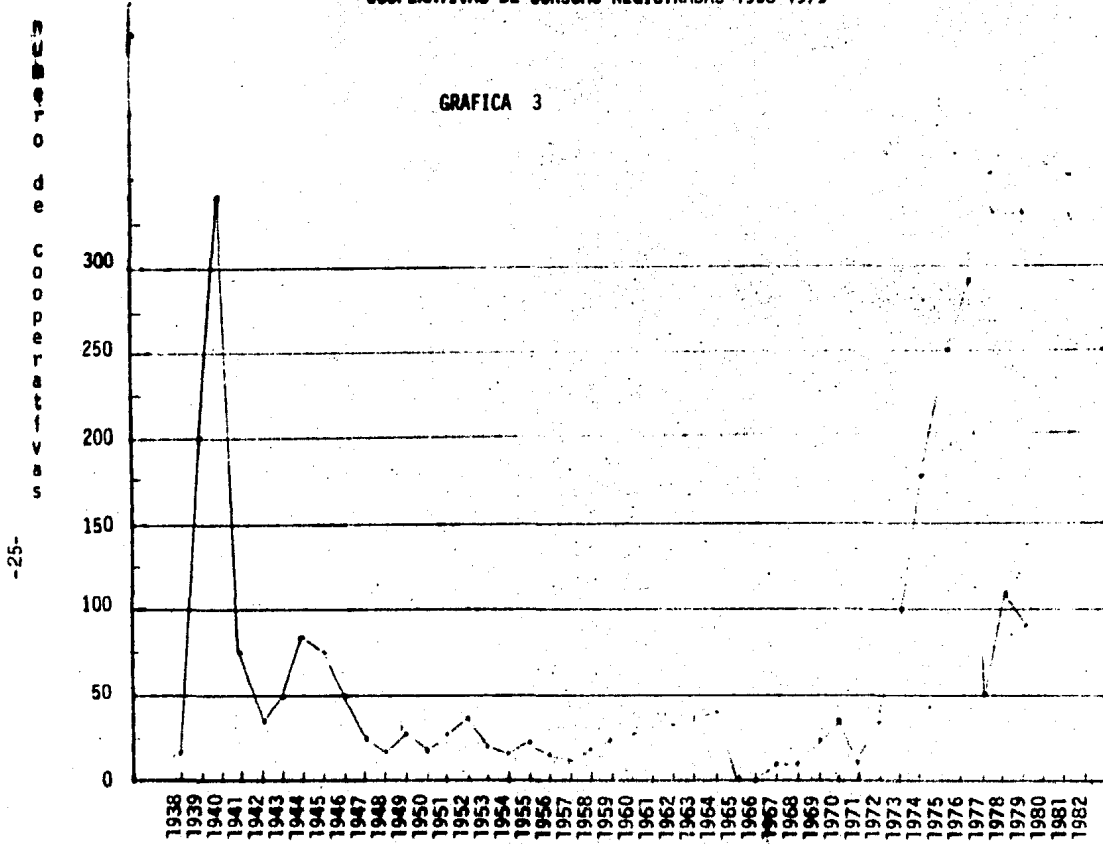
GRAFICA No 1



FUENTE: Dirección General de Fomento Cooperativo, J.SIC. Oficina de Estadísticas y Estudios

COOPERATIVAS DE CONSUMO REGISTRADAS 1938-1979

GRAFICA 3



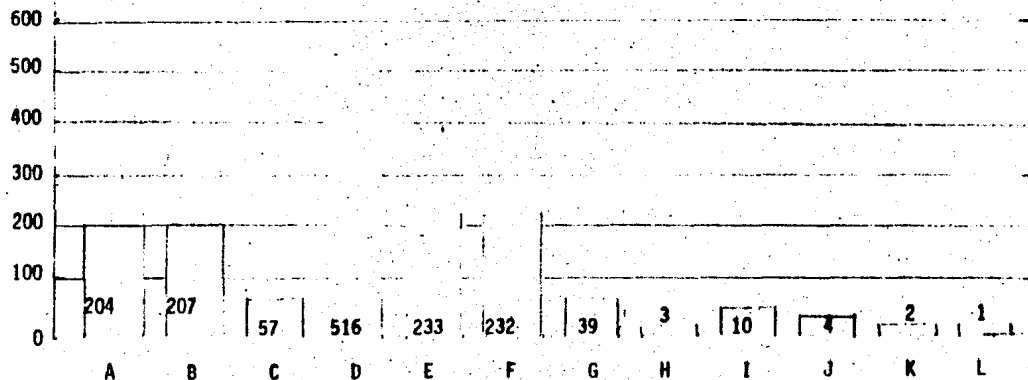
FUENTE: Dirección General de Fomento Cooperativo. SIC. Oficina de Estadística y Estudios.

COOPERATIVAS DE CONSUMO POR RAMA DE ACTIVIDAD VIGENTES A 1976

COOPERATIVAS 1505
SOCIOS 227000

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| A.- AGROPECUARIAS | G.- ARTESANALES |
| B.- AGRICOLAS | H.- FORESTALES |
| C.- PECUARIAS | I.- VIVIENDA |
| D.- ARTICULOS DE PRIMERA NECESIDAD | J.- MATERIALES DE CONSTRUCCION |
| E.- COMPRA VENTA EN COMUN | K.- ARTES GRAFICAS |
| F.- OTROS SERVICIOS | L.- TEXTILES |

GRAFICA No 4

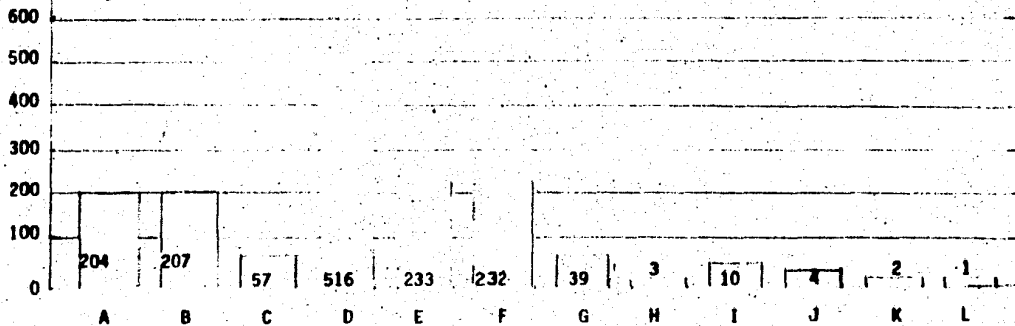


COOPERATIVAS DE CONSUMO POR RAMA DE ACTIVIDAD VIGENTES A 1976

COOPERATIVAS 1505
SOCIOS 227000

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------|
| A.- AGROPECUARIAS | G.- ARTESANALES |
| B.- AGRICOLAS | H.- FORESTALES |
| C.- PECUARIAS | I.- VIVIENDA |
| D.- ARTICULOS DE PRIMERA NECESIDAD | J.- MATERIALES DE CONSTRUCCION |
| E.- COMPRA VENTA EN COMUN | K.- ARTES GRAFICAS |
| F.- OTROS SERVICIOS | L.- TEXTILES |

GRAFICA No 4

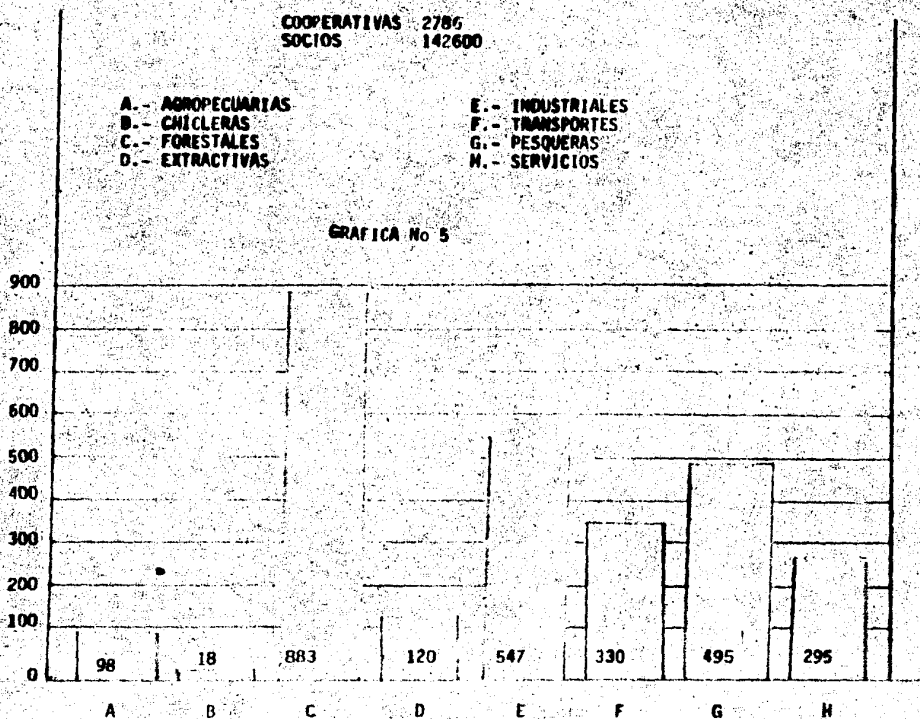


COOPERATIVAS DE PRODUCCION POR RAMA DE ACTIVIDAD VIGENTES A 1976

COOPERATIVAS 2786
SOCIOS 142600

- | | |
|--------------------|-------------------|
| A. - AGROPECUARIAS | E. - INDUSTRIALES |
| B. - CHICLERAS | F. - TRANSPORTES |
| C. - FORESTALES | G. - PESQUERAS |
| D. - EXTRACTIVAS | H. - SERVICIOS |

GRAFICA No 5



-27-

I.2. OBJETIVOS DEL COOPERATIVISMO

Se ha dicho que la cooperativa surgió por un movimiento popular y que fue engendrado desde sus orígenes por la necesidad de buscar mejores condiciones de vida para el trabajador, o para la clase explotada.

Cuando un grupo se organiza lo hace por un interés, que tiene una finalidad y un objetivo. Por lo tanto las cooperativas tienen su finalidad y sus objetivos.

I.2.1. OBJETIVOS DEL COOPERATIVISMO

a) La cooperativa tiene como objetivo proporcionar a cada individuo todos los artículos de consumo nacional y extranjero a los precios más bajos posibles eliminando las utilidades de los intermediarios, de los comerciantes y los agiotistas.

La Cooperación suprime los intermediarios, sustituye la fuerza por la solidaridad, crea una conciencia e invita al hombre a trabajar por el bien colectivo.

b) Otro objetivo es hacer que cese la explotación ajena.

c) La cooperativa tiene como idea clara la búsqueda y la proyección de justicia distributiva y democracia económica que no todos los organismos persiguen.

d) El objetivo de las cooperativas agropecuarias consiste en obtener mejores precios en la venta de sus cosechas, que lo hicieran en forma individual y aislada, y de igual modo poder usar en común maquinarias y utilizar tecnología moderna.

e) El objetivo de toda cooperativa es la obtención en común de toda clase de bienes y servicios que requieren los socios para desarrollar sus actividades individuales, tanto de producción como de consumo.

f) Es importante como objetivo proporcionar a sus miembros, los servicios de comercialización de los productos obtenidos de sus actividades individuales de producción en los mercados nacionales y extranjeros, ya sea en estado natural o transformado por la sociedad.

g) Un objetivo social para los socios es obtener créditos externos para que desarrollen sus actividades individuales de producción o para la construcción de las instalaciones para la transformación de sus productos.

h) Buscar el aprovechamiento nacional y óptimo de los recursos.

i) Buscar la humanización y la productividad del trabajo del hombre en beneficio del hombre.

j) Buscar una justa distribución de los satisfactores producidos por el hombre.

k) Buscar la generación de beneficios económicos y sociales y su distribución equitativa.

1.2.2. FINALIDAD DE LAS COOPERATIVAS Y DIFERENCIA CON LAS EMPRESAS CAPITALISTAS.

a) Sabemos que en todas las sociedades capitalistas, las operaciones se efectúan casi exclusivamente, por los que no son socios, puesto que su finalidad es el lucro; mientras que las cooperativas tienen como finalidad, buscar su propia defensa económica, y sus operaciones las efectúan los socios, pues ellos buscan fomentar la producción y lograr una distribución más equitativa de los bienes y servicios; así como una forma apropiada de organizar el trabajo.

b) También en las sociedades capitalistas, la atención de los hombres de negocios está sujeta a las alternativas de la oferta y de la demanda, convirtiéndose por tanto en Objeto de Especulación; mientras que en las sociedades cooperativas, tiene como finalidad que las acciones no pueden jamás aumentar de valor, no siendo por lo tanto objeto de especulación.

c) En las empresas capitalistas, su eje de acción es el valor de cambio, --- mientras que en las cooperativas su eje de acción es el valor de uso, teniendo como fin único satisfacer las necesidades de los socios.

d) Encontramos que en la empresa capitalista el capital queda limitado de acuerdo con las necesidades del negocio, que constituye el fin de la empresa. - Para la cooperativa el capital es ilimitado, a fin de poder ampliar indefinidamente su radio de acción.

e) El orden cooperativo tiene como fin democratizar el reparto del ingreso - entre las clases sociales, pero esto no bajo tal o cual fórmula abstracta, sino poniendo en práctica la regla cooperativa fundamental del reembolso de las utilidades al comprador.

Los fines de justicia distributiva y de democracia económica se sobrepone a los individuos vinculados y la permanencia uniforme en la vinculación de estos fines.

1.2.3. PROPOSITOS COOPERATIVOS

Las cooperativas tienen como propósitos mejorar las condiciones económicas - de los trabajadores y sus familias, y para ello, tienen que establecer relaciones más directas entre productos y consumidor, y abaratando en consecuencia, el precio de las mercancías.

Tambien buscan proporcionar al socio un trabajo estable y remunerado con ---
justeza.

Las cooperativas se proponen, ser una fuente generadora de empleos mediante
la admisión de nuevos socios.

Se propone dar una seguridad económica y social a los cooperadores; y la su-
peración educativa, profesional y cultural de éstos.

CAPITULO II

DEFINICION DE COOPERATIVAS, SEGUN EL TIPO

CAPITULO II

DEFINICION DE COOPERATIVAS, SEGUN EL TIPO

2.1. DEFINICION GENERAL

Dentro de la definición de cooperativas encontramos varias definiciones que nos dan algunos investigadores, de diferentes países del cual dare las más importantes a mi manera de ver.

Antes de dar las definiciones dire que existen tres formas de cooperativas y son:

- a.- Cooperativas de primer grado
- b.- Cooperativas de segundo grado
- c.- Cooperativas de tercer grado.

- a.- Cooperativas de primer grado.- Son aquellas que estan integradas por miembros individuales.
- b.- Cooperativas de segundo grado.- Es una cooperativa de cooperativas, es decir las asociaciones de primer grado se agrupan y forman una federación o cooperativas de segundo grado.
Esta asociación es regional, porque se constituyen en una región determinada, por ramas de la producción o del consumo.
- c.- Cooperativas de tercer grado.- Es la unión de dos o más federaciones forman do una confederación de carácter nacional o tienen caracteres nacionales.

Las definiciones que nos dan algunos autores sobre cooperativa son las siguientes:

H. Kaufman, define "La sociedad Cooperativa es una asociación de número variable de personas o de sociedades de personas, que unidas por actos de su libre voluntad y sobre las bases de igualdad en derechos y responsabilidades, transfieren algunas de sus funciones económicas a una empresa común para el fin de obtener ventajas económicas". (1)

Colombain, nos dice que "Las sociedades Cooperativas no sólo son un medio de elevar el nivel de la comunidad, sino también instrumentos educativos de primer orden, escuelas vivas en las que se educan los miembros de la comunidad". (2)

Franz Staudinger define "Cooperativa es una asociación libre de personas con iguales derechos, que persiguen su emancipación mediante una empresa explotada en común, la cual rendirá utilidad a los participantes, no según la cantidad de capital que a la misma haya aportado sino según la utilización que de la misma venga a hacer". (3)

Rosendo Rojas Coria, nos dice al respecto que "La cooperativa es la asociación de personas físicas o naturales que se encuentran vinculados por la solidaridad y la ayuda mutua, para perseguir un fin común entre las leyes respectivas (4)

E. Jacob define "la sociedad Cooperativa es una asociación de personas a base de igualdad de derechos y formado por número ilimitado de socios cuya finalidad es mejorar su industria y comercio privado por medio del establecimiento de negocios organizados y sostenidos por su propio esfuerzo o con ayuda del Estado (5)

Cerda Richard, define "La cooperativa es el sistema económico social que agrupa a todos los individuos integralmente hacia la producción, distribución y consumo de la riqueza". (6)

A. Nost define "Las cooperativas son instituciones sociales que se define a la vez por el fin y por los medios empleados para alcanzar ese fin que se proponen. El fin es, según el objeto de la cooperativa, hacer que obtengan los intereses la mayor economía posible en la adquisición de las cosas y servicios que necesiten o bien hacer que obtengan las más altas remuneraciones por su trabajo. El medio es la unión de las personas que desean procurarse igual ventaja y la formación de una empresa común con un capital que proviene de las aportaciones de todos los asociados. Para que este medio funcione de manera eficaz y alcance el fin propuesto, los excedentes sociales son distribuidos entre los compradores, presentatario, usuarios o productores según el caso, o prorrata de el monto de sus operaciones con la organización o de sus trabajos después de retirar las sumas afectadas por los estatutos con objeto de difundir la cooperación". (7)

"La sociedad cooperativa es aquella que tiene por finalidad permitir a sus componentes obtener la máxima remuneración por su fuerza de trabajo o el máximo de bienes y servicios por el dinero que pagan a la propia cooperativa, y en la cual las utilidades se reparten en proporción a los servicios prestados a la sociedad o recibidos de ella" (8)

Nuestra Ley General de Sociedades Cooperativas del 15 de febrero de 1938 define . Son sociedades cooperativas aquellas que reúnan las siguientes condiciones:

- I. Estar integradas por individuos de la clase trabajadora que aporten a la sociedad su trabajo personal, cuando se trate de cooperativas de productores; o se aprovisionen a través de la sociedad o utilicen los servicios que ésta distribuye, cuando se trate de cooperativas de consumidores.
- II. Funcionar sobre principios de igualdad en derechos y obligaciones de sus miembros.
- III. Funcionar con números variables de socios nunca inferior a diez.
- IV. Tener capital variable y duración indefinida
- V. Conceder a cada socio un sólo voto.
- VI. No perseguir fines de lucro
- VII. Procurar el mejoramiento social y económico de sus asociados mediante la acción conjunta de éstos en una obra colectiva.
- VIII. Repartir sus rendimientos a prorrata entre los socios en razón del tiempo trabajado por cada uno, si se trata de cooperativas de producción; y de acuerdo con el monto de operaciones realizadas con la sociedad, en las de consumo.

La Ley General de Sociedades Mercantiles, dice que la sociedad cooperativa es aquella que tiene como finalidad permitir a sus componentes la máxima remuneración por su fuerza de trabajo, o el máximo de bienes y/o servicios por el di-

nero que pagan a la propia cooperativa y en las cuales las utilidades se reparten en proporción a los servicios prestados a la sociedad o recibida de ella. -- Usa "denominación"; su número de socios puede ser variable; nunca inferior a -- diez; su capital es variable dividido en "certificados de participación" de igual valor y que confieren iguales derechos. La actividad de la sociedad se --- presta exclusivamente a favor de sus socios y reparte sus dividendos en proporción a ellos, o su proporción al esfuerzo o trabajo que le han prestado.

2.2. DEFINICION DE TIPOS DE COOPERATIVAS

En este rubro podemos decir que la ley considera dos tipos de cooperativas, las cooperativas de consumo y las cooperativas de producción, que a su vez se subdividen en: Las cooperativas de consumo en; cooperativas de consumo final y cooperativas de consumo intermedio. Las cooperativas de producción en; cooperativas de producción común, cooperativas de participación estatal y las cooperativas de intervención oficial.

Existen también las cooperativas escolares, cooperativas de crédito y las cooperativas de construcción etc.

2.2.1. COOPERATIVAS DE CONSUMO

"Son cooperativas de consumidores aquellas cuyos miembros se asocian con el objeto de obtener en común bienes o servicios para ellos, sus hogares o sus actividades individuales de producción".(9)

Dentro de las cooperativas de Consumo deben existir utilidades, de los cuales se deben repartir en proporción a las operaciones que cada socio haya realizado con la sociedad y no con el capital aportado.

Estas cooperativas no pueden celebrar operaciones en público y deben limitar sus actividades exclusivamente a sus propios miembros. Las cooperativas que se circunscriben su campo de acción a sus propios miembros no deben sujetarse a un mismo régimen jurídico, porque los que compiten con el comerciante particular, no se le debe prohibir que amplíen su campo de acción por ser perjudicial para el desarrollo del sistema cooperativo.

Las Cooperativas de Consumo presentan las siguientes características.

- Los socios son personas físicas, y el número de éstos nunca debe ser inferior a diez
- En este tipo de cooperativas no se colectivizan los instrumentos de trabajo, sino las operaciones económicas o comerciales.
- No se persigue la finalidad de lucro, sino la de satisfacer necesidades de los socios

- Los socios se abastecen directamente de los bienes o servicios que ofrece la cooperativa.
- Las cooperativas no pueden ofrecer sus bienes o servicios a personas ajenas a éstas, salvo en casos particulares y con expresa autorización oficial.
- Los rendimientos (utilidades) cuando las hay deben distribuirse en relación directa a las operaciones realizadas por cada socio con la cooperativa.

2.2.1.1. COOPERATIVAS DE CONSUMO FINAL

Estas cooperativas son las que agrupan a consumidores, generalmente de la clase económicamente débil, para satisfacer directamente sus necesidades y las de sus familias, y nada tiene que ver la cooperativa con la actividad ocupacional o profesional de los socios; aunque existe la posibilidad de que los miembros de la cooperativa trabajen en ella.

2.2.1.2 COOPERATIVAS DE CONSUMO INTERMEDIO

Estas cooperativas son las que están formadas por pequeños productores y --- tienen como finalidad la adquisición en común de bienes o servicios, que le son necesarios para sus actividades individuales de producción.

2.2.2. COOPERATIVAS DE PRODUCCION

"Son Cooperativas de Producción aquellas en que los socios se obligan a prestar sus servicios en la misma empresa explotada por la cooperativa y en la que, por regla general, no puede haber asalariados, sino que todos los trabajadores deben tener en principio el carácter de socios." (10)

El artículo 56 de la Ley General de Sociedades Cooperativas, nos dice que la cooperativas de producción son aquellas cuyos miembros se asocian con el objeto de trabajar en común en la producción de mercancías o en la prestación de servicios al público.

El artículo 57, dice al respecto. Las sociedades cooperativas de producción no podrán admitir como socios a los extranjeros en una proporción mayor del 10% del total de sus miembros.

Los miembros de las cooperativas de producción pueden tener si así lo deciden, secciones de consumo y de ahorro.

Los miembros deben trabajar directamente y en forma colectiva en la cooperativa, y en lo que en ella hay les pertenece a todos. Respecto al trabajo que deben realizar cada uno de ellos, la comisión respectiva les asigna puestos de -- acuerdo con sus conocimientos, capacidad y preparación. Los rendimientos o utilidades, que periódicamente deban percibir los miembros de la cooperativa, una vez deducidas las asignaciones para los fondos, se distribuye entre los socios de acuerdo a la calidad del trabajo y el tiempo trabajado que cada uno realiza.

El artículo 59 de la Ley de Sociedades Cooperativas nos dice; que las cooperativas de producción habrá una comisión de control técnico, integrado por los elementos técnicos que designe el consejo de administración y por un delegado - de cada uno de los departamentos en que está dividida la unidad productiva, incluyendo las secciones.

Los delegados serán electos directamente por los socios que trabajen en los departamentos, podrá revocarse en cualquier momento su designación y hacerse -- uno nuevo por mayoría de votos.

Pueden existir circunstancias extraordinarias para trabajos eventuales, en -- que la Cooperativa de Producción celebre contratos de trabajo colectivo o individual, pero debe dar aviso a la Secretaría de Trabajo y Previsión Social. Estos trabajadores si prestan sus servicios más de 6 mese, tienen derecho de ser admitidos como socios, si cubren el importe de un certificado de aportación, excepto los que ejecutan obras determinadas o trabajos eventuales ajenos a la finalidad de las cooperativas y excepto también los gerentes y empleados técnicos que no tengan interes con los agramiados.

Las utilidades que corresponden a los trabajadores no socios se les abonara a cuenta de sus certificados de aportación y si no llegaran a ingresar, se aplicará al Fondo Nacional de Crédito Cooperativo.

2.2.2.1. COOPERATIVAS DE PRODUCCION COMUN

Estas cooperativas son aquellas en que los trabajadores se asocian libremente para trabajar en común y para el mejor aprovechamiento de su fuerza de trabajo en la producción colectiva de bienes o en la prestación de servicios al público y, para lograr mejores condiciones de vida de ellos y sus familias mediante su labor conjunta y colectiva.

Sus características más relevantes son:

- Los socios son personas físicas y nunca en número menor de diez
- Los socios deben trabajar directamente en la cooperativa.
- Se produce para el mercado
- Los socios ocupan puestos acordes con sus conocimientos y aptitudes.
- Los rendimientos se distribuyen entre los socios de acuerdo con el tiempo y el trabajo desempeñado.

2.2.2.2. COOPERATIVAS DE PARTICIPACION ESTATAL

Son sociedades de participación Estatal las que explotan unidades productoras o bienes que les haya sido dados en administración por los municipios o por el Departamento del Distrito Federal. (11)

2.2.2.3. COOPERATIVAS DE INTERVENCION OFICIAL

Son sociedades de intervención oficial las que exploten concesiones, permiso autorizaciones, contratos o privilegios legalmente otorgados por las autoridades federales o locales. (12)

Estas cooperativas gozan de cierta preferencia, en relación a cualquier otro tipo de sociedades mercantiles, en cuanto al derecho de obtener los permisos de explotación y atención de servicios públicos.

2.2.3. COOPERATIVAS ESCOLARES

Las cooperativas escolares estarán integradas por maestros y alumnos, con fines exclusivamente docentes, se sujetarán al reglamento que expida la Secretaría de Educación Pública, así como a la autorización y vigilancia de la misma, observando, en todo caso, los principios generales de la presente Ley. (13)

Las cooperativas escolares se establecen en escuelas oficiales y particulares que funcionen con autorización legal, las cuales están integradas por alumnos, maestros y empleados de las escuelas. En estas escuelas queda prohibido cualquier otro tipo de actividades comerciales ajenas a la cooperativa. Además las operaciones que realicen las cooperativas escolares con sujeción al reglamento de cooperativas escolares quedan exentas de impuestos conforme a las disposiciones legales respectivos. (14)

Las cooperativas escolares se establecen con una finalidad exclusivamente educativa. En su ejercicio pueden adoptar las modalidades que requieren las distintas ramas de la enseñanza en que actúan. (15)

Las cooperativas escolares se clasifican en consumo y producción; las primeras se han desarrollado principalmente en las escuelas de nivel básico y las segundas de manera fundamental, en planteles de nivel técnico medio agropecuario y pesquero.

2.2.3.1. COOPERATIVAS ESCOLARES DE CONSUMO

Estas tienen la finalidad de desarrollar entre los socios el espíritu de auxilio mutuo, de iniciativa y de previsión al servicio de la colectividad. De proveer a los miembros de la cooperativa de vestido y alimento que requieren durante la jornada escolar.

Estas cooperativas deben limitar sus operaciones a lo estrictamente indispensable para satisfacer las necesidades de los socios durante su estancia en la escuela y las deberán efectuar únicamente durante el tiempo destinado al recreo. Los precios de venta siempre deben ser inferiores a los de comercio ordinario.
(16)

2.2.3.2. COOPERATIVAS ESCOLARES DE PRODUCCION

Estas son aquellas en que se orienta al alumno en la producción de diversos bienes y servicios aprovechando la maquinaria y equipo con que cuentan los talleres, que se usan como material didáctico, lo que les permite disfrutar de una retribución por su trabajo y de la distribución de los rendimientos.

2.2.4. COOPERATIVAS DE CREDITO

Las funciones de las Cooperativas de Crédito pueden considerarse desempeñadas por las Uniones de Crédito Popular, las Uniones de Crédito Agrícola y las Uniones de Crédito Ejidal (regidas las primeras por la Ley de Crédito Popular y las otras por la Ley de Crédito Agrícola) pues la estructura y el funcionamiento de tales Uniones corresponden perfectamente a las finalidades y características de las organizaciones cooperativas. Las Uniones de Crédito previstas y reguladas en los artículos 85 al 90 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares, sólo parcialmente realizan la idea de cooperativas, pues si bien su finalidad esencial es la de facilitar el uso de crédito a sus socios, sólo con ellos pueden operar, no hay disposición alguna que les obligue a repartir los beneficios en proporción a las operaciones realizadas (regla que es característica en las cooperativas) sino que están en libertad para distribuir las utilidades proporcionalmente al capital aportado a la Unión.(17)

2.2.5. COOPERATIVAS DE CONSTRUCCION

Esta clase de cooperativas no están sujetas a una regulación especial en el Derecho Mexicano, pero pueden organizarse y funcionar como cooperativas de consumo.

2.3. SOCIEDAD COOPERATIVA

Es la organización concreta del sistema cooperativo, que lleva en si el germen de una transformación social encaminada a abolir el régimen de asalariado, para sustituirlos por la solidaridad y de ayuda mutua, sin suprimir la libertad individual.

2.4. SISTEMA COOPERATIVO

Es el conjunto de normas e instituciones que rigen el funcionamiento de un estado nuevo de cosas, o sea un nuevo sistema social que va a instaurar el movimiento cooperativo.

2.5. MOVIMIENTO COOPERATIVO

Es una actitud que conmociona a la sociedad actual y que imprime a su sistema una marcha dinámica, alentada por los principios de la doctrina cooperativa.

2.6. DOCTRINA COOPERATIVA

Es el conjunto de principios en que se inspira todo el régimen cooperativo, para llegar a un mundo ideal.

Por doctrina cooperativa debemos entender el conjunto de principios teóricos aceptados universalmente; o más concretamente, la doctrina cooperativa que se ha venido formando por las coincidentes opiniones sustentadas por diferentes autores que han observado las prácticas cooperativas, ha fijado las reglas sobre las que descansa tanto el pensamiento como la acción cooperativa.

Ya desde el comienzo del presente siglo, se comenzó a reclamar con insistencia que el movimiento cooperativo definiera su posición doctrinal. Había hecho un avance fulgurante en todos los países, principalmente en los europeos. Con este motivo, la Alianza Cooperativa Internacional, que es el organismo que agrupa a todas las cooperativas del mundo, en su Congreso de 1937 celebrado en la Ciudad de París, Francia, aprobó por unanimidad siete principios fundamentales característicos del movimiento cooperativo universal. Después de 29 años de vigencia, se observó que existían ciertas variantes en la marcha del movimiento cooperativo con respecto a su situación en 1937. Por esta razón, un Congreso de la Alianza determinó por unanimidad darles una nueva expresión, acorde con la evolución

que ha sufrido el cooperativismo, quedando dicha expresión contenida en seis -- puntos, que son los siguientes:

- 1.- Libre adhesión
- 2.- Control Democrático
- 3.- Distribución de excedentes en proporción al volúmen de las operaciones realizadas.
- 4.- Intereses limitados al capital.
- 5.- Educación Cooperativa
- 6.- Integración

1.- Libre Adhesión

En este principio las cooperativas tienen las puertas abiertas para todas -- las personas sin distinción de raza, credo religioso, afiliación política o posición social. Al cooperativismo pueden pertenecer todos los hombres que así lo manifiesten libremente y de buena fe.

Pero al mismo tiempo, este principio entraña el hecho de que todo hombre afiliado al sistema cooperativo, puede salirse de él también libremente; o sea que no puede verbalmente o por escrito, que la persona que entre al sistema cooperativo quede impedido para salirse de él, so pena de ser castigado severamente.

2.- Control Democrático

El sistema cooperativo practica y proclama el principio de que la autoridad soberana radica en la Asamblea General de asociados. Al mismo tiempo cabe decir que este segundo principio, significa que la asamblea general no podrá nunca abdicar su soberanía en favor de alguna persona física o moral.

El control democrático entraña además, que en la sociedad cooperativa cada -- socio tiene un solo voto, independientemente de su aportación económica, de su raza, sexo o posición social. De este modo, el cooperativismo derribó para siempre la preponderancia del dinero sobre el hombre, quedando el capital, por importante que sea en su verdadera posición; es decir, como un elemento al servicio del hombre y no el hombre al servicio del dinero. Evita así la dictadura de personas o grupos por razones económicas. Por extensión decimos que la práctica de este principio entraña la realización de la democracia económica, social y política.

3.- Distribución d excedentes en proporción al volúmen de las operaciones realizadas.

Este principio es la realización de que la riqueza cooperativa debiera ser -- justamente distribuida, debido a que los provechos o excedentes que se obtienen por virtud de las actividades que se realizan, retornan a quienes han contribuído a producirlas de una manera proporcional al esfuerzo que han realizado.

Por ello, es que estos provechos o excedentes se reparten en las cooperati--vas de consumo, en razón del monto de compras o adquisiciones hechas por cada -socio durante el año.

4.- Interes Limitado al Capital

Este principio nos dice que el capital, es de los propios asociados, y que -- constituye sólo un instrumento al servicio del hombre, o sea de los socios. En su afán de derribar la prepotencia del capital, los pensadores idearon no cu---brir ningún interés al capital, pero tomando en cuenta la realidad económica ac--tual, se convino en que, si los socios lo creen conveniente debe recibir un in--terés, aunque limitado, como si se tratase de un asalariado más de la empresa -cooperativa. Esta aceptación en muchos casos puede ser necesaria, pues el inte--rés ha resultado un buen estímulo para que los socios suscriban mayor número de certificados de aportación y capitalicen sus rendimientos, con objeto de que -- las cooperativas puedan ensanchar su radio de acción.

La idea anterior nos lleva a la siguiente conclusión ; también en las coope--rativas se limita la suscripción de capital a un determinado número de certifi--cados de aportación, con objeto de que ningún socio o grupo de socios pueda con--trolar financieramente a la sociedad. O sea, que en el cooperativismo se imposi--bilita por ley y por estatutos, la concentración de la riqueza en unas cuantas -- manos.

5.- Educación Cooperativa.

A medida que se fue expandiendo el cooperativismo se vieron sus fallas; una de ellas era que los asociados no tenían una idea completa de la sociedad coo--perativa y, por supuesto, no conocían nada con respecto a los ideales cooperati--vos. Por esta razón, desde fines del siglo pasado se empezó a realizar una ta--rea que se llamó educación cooperativa, con el objeto de crear lo que se denomi--nó la "conciencia cooperativa", a los efectos de hacer más sólido el sistema -- cooperativo.

Hoy en día, se considera que este postulado es fundamental, porque no puede

haber cooperativa si no hay cooperadores, y éstos no podrán serlo si no conocen el pensamiento y las estructuras del cooperativismo.

6.- Integración

Este principio entraña la idea de que entre los organismos cooperativos debe prevalecer la cooperación y la unidad. O sea, que en lugar de competir o de permanecer aisladas deben integrarse en organismos de mayor extensión. Federaciones, Confederaciones.

El sistema cooperativo debidamente integrado, logrará en su tiempo más corto la conquista de sus metas.

2.7. FILOSOFIA COOPERATIVA

Podemos decir que el cooperativismo es una Filosofía, porque es un nuevo concepto del mundo y de la vida, una nueva reflexión sobre la historia y una conducta ética diferente.

El cooperativismo tiene su Filosofía, porque no cree que el hombre se mueva impulsado por necesidades espirituales o materiales exclusivamente. Desde el momento en que los lineamientos ortodoxos hablan de que el sistema cooperativo -- persigue el perfeccionamiento espiritual, moral y material de sus socios, ya se reconoce implícitamente que los intereses materiales y espirituales son alternativa y simultáneamente los que mueven la conducta del cooperativado y del sistema en general, la cual constituye de hecho una concepción cooperativa del hombre es puramente materialista o espiritualista.

El cooperativismo no es un movimiento económico y social, ni tampoco es un apéndice de otras doctrinas sociales, sino que trata de conquistar con serenidad a los pueblos para encaminarlos hacia un sistema en que sea posible la convivencia humana, libre del egoísmo, la violencia, el temor, la miseria y la ignorancia.

El cooperativismo sueña con un mundo ideal, pero este sueño es producto de sus concepciones filosóficas, generadas al calor de fenómenos universales y de la observación de los resultados de su práctica constante; o en términos científicos; es también una ciencia idéntica, que quiere decir que trabaja con ideas, pero esencialmente fáctica de hechos. La historia la síntesis válida para todo lo que se ha logrado mediante la unificación de conocimientos y conceptos que van de lo universal o lo particular, y de lo particular a lo general, le dan al cooperativismo la categoría de filosofía.

La filosofía del cooperativismo es buscar que el hombre no pierda su libertad de creer, de disfrutar el producto de su esfuerzo y de ascender a los puestos sociales más elevados. Pero el concepto de libertad no coincide con el del capitalismo que en su tiempo pretendió hacer creer que la libertad consistía -

en dar rienda suelta al egoísmo y la tendencia del sacrificio o de la pena. La libertad cooperativa no es la actitud inhumana de una minoría que sirve a costa de la mayoría, ni tiene la preocupación constante de la riqueza como meta final del hombre.

2.8. DERECHO COOPERATIVO

El Lic. Antonio Salinas Puentes nos dice que el "Derecho Cooperativo", es el conjunto de principios y reglas que fijan los deberes y garantizan las facultades de la organización cooperativa en su régimen interno y en sus relaciones -- con el Estado y la comunidad para realizar un fin social de justicia distributiva y democracia económica.

El alemán Otto Gloske, empleo por primera vez la expresión "Derecho Cooperativo" y escribe un libro con ese nombre; y en él hace referencia al primer código cooperativo expedido por el parlamento prusiano en 1867. Su obra no constituía un estudio metodológico y sistemático del derecho cooperativo, sino -- más bien un comentario a las leyes de su tiempo; sin embargo, tiene el mérito -- de haber iniciado la investigación sobre el tema.

El establecer normas jurídicas especiales para las cooperativas, se dejó sentir plenamente a fines del siglo pasado; pero fue antes de la primera guerra -- mundial cuando el movimiento cooperativo reclama leyes especiales, en virtud -- del avance que había adquirido en las diferentes naciones europeas.

Sabiendo que el sistema cooperativo, es el conjunto de normas que pretenden instaurar un estado nuevo de cosas, es decir un nuevo régimen social necesita -- constar con un Derecho Cooperativo.

La sociedad cooperativa no puede ser regulado por el Derecho Mercantil, porque su actividad no son de lucro y especulación obtenidos en beneficio de unos cuantos.

Tampoco puede ser regido por el Derecho Civil, como el matrimonio, la patria potestad, etc. son ajenos a los actos de la sociedad cooperativa; por consecuencia, este no puede regirse por las normas del Derecho Civil.

En la Sociedad Cooperativa no existe en su régimen interno la "explotación" del hombre por el hombre, como dice la frase ya clásica. Ya que en la cooperativa son los dueños los mismos que trabajan. En otras palabras, los trabajadores en general son propietarios de ello. No hay asalariados, por consecuencia sus -- actos no pueden ser normados por el Derecho del Trabajo.

Debido a esto, si los actos cooperativos no caen dentro del Derecho Mercantil, Civil y del Trabajo, entonces los que los reglamentan serán normas jurídicas de "Derecho Cooperativo"

Dire que los actos cooperativo pueden ser de tres categorías.

- a) De personas
- b) De sociedades cooperativas
- c) Del Estado

En los tres casos mencionados, los actos cooperativo son normados a su vez - por su tendencia a procurar el bienestar general.

El Derecho Cooperativo es el conjunto de normas jurídicas que reglamentan -- los actos cooperativos, encaminados a lograr el bienestar general.

Concebido de esta manera el "Derecho Cooperativo", modifican sustancialmente las concepciones tradicionales del Derecho Público y del Derecho Privado.

En cuanto se refiere la rama del Derecho Privado, muchas de las actividades normadas hoy por él no tendrán ya esta categoría, pues tendrán un marcado interés público. Y en el caso del Derecho Público, las autoridades normativas del - Estado, en sus relaciones con los particulares, tendrán como tendencia invariable el bienestar de los individuos y las sociedades.

CAPITULO III

VARIABLES DEL CONTROL INTERNO DEL
SISTEMA COOPERATIVO EN MEXICO

CAPITULO III

VARIABLES DEL CONTROL INTERNO DELS SISTEMA COOPERATIVO EN MEXICO

3.1. DEFINICION DE VARIABLES

Podemos decir que las variables son la forma y causa de como se debe controlar internamente una cooperativa, y esta variable deben organizarse de acuerdo con los diferentes tipos, que ya se mencionaron en el Capitulo II.

Estas variables las debe conocer todo cooperativista que desee formar una cooperativa, pues éstas son indispensables, para poder llegar al éxito y desterrar el fracaso.

Hay muchos que piensan que el crear 100 Cooperativas, existiran 100 exitos, pero es completamente erroneo, hasta el momento, porque de esas 100 unicamente 10 triunfos, y los restantes fracasan, por que tienen un mal control interno, ya lo dice Joaquin Gomez Morfin "El control interno consiste en un plan coordinado entre contabilidad, las funciones de los empleados y los procedimientos, de tal manera que la Administración de un negocio puede depender de estos elementos para obtener información segura y confiable, proteger adecuadamente los bienes de la empresa, así como promover la eficiencia de las operaciones y la adhesión a la política administrativa prescrita. (1)

En base a lo anterior podemos decir que esta coordinación es el soporte, son los simientos, es la columna vertebral de toda cooperativa para poder subsistir en un sistema capitalista, y al utilizar estas variables se puede decir que se esta haciendo algo por desarrollar un cooperativismo en serio y decir que en México no se esta jugando a las cooperativas. Por lo tanto es necesario que el cooperativismo adopte estas variables para que el resultado esperado sea eficaz y congruente con lo expuesto en las Bases Constitutivas.

3.2. CLASIFICACION

Las variables las podemos clasificar de la siguiente manera.

3.2.1. Variables de Identificación

3.2.2. Variables Organizativas

3.2.3. Variables Administrativas

3.2.4. Variables Económicas

3.2.4.1. Producción y Ventas

3.2.4.2. Insumo y Valor Agregado

3.2.4.3. Formación de Capital

3.2.4.4. Finanzas

3.2.5. Variables de Mercado

3.2.6. Variables Tecnológicas

3.2.7. Variables de Operación

3.2.8. Variables Sobre Prestación Social

3.2.9. Variable Rferente a los Socios

3.2.10 Variable Sobre Capacitación

3.2.1. Variables de Identificación

La cooperativa debe tener dentro de su control esta variable, ya que ésta es -
necesaria para el registro de la misma y para cualquier tramite que desee hacer -
la cooperativa en los diferentes organos ya sea privados o públicos. Y pretende -
captar los siguientes rubros.

3.2.1.1. Denominación Social

3.2.1.2. Domicilio

3.2.1.3. Número Telefónico

3.2.1.4. Régimen de Responsabilidad

3.2.1.5. Registro Federal de Causantes

3.2.1.6. Número de Registro de la Cooperativa

3.2.1.7. Número de Afiliación al IMSS.

3.2.1.8. Actividades Autorizadas Oficialmente

3.2.1.9. Objeto Social de la Cooperativa

3.2.1.10 Servicios Urbanos con que Cuenta la Cooperativa

3.2.1.11 Número de Socios

3.2.1.1. Denominación Social

Aqui se pretende captar el nombre o razón social que adopte la Organización --
Cooperativa y que corresponde al registrado en sus Bases Constitutivas

3.2.1.2. Domicilio

Aquí se pretende captar la ubicación que registra la Organización Cooperativa para recibir todo tipo de notificaciones, incluye calle, número, colonia y zona postal, localidad, municipio y entidad federativa. El domicilio que registran será el lugar donde se localice el centro en que se realicen las actividades principales propias de la Cooperativa.

3.2.1.3. Número Telefónico

Aquí se pretende captar el número o números que la Cooperativa tenga para recibir notificaciones.

3.2.1.4. Régimen de Responsabilidad

Aquí se pretende captar el régimen que adopta la Organización Cooperativa en función del grado de responsabilidad de los socios, de acuerdo a sus Bases Constitutivas. El régimen de responsabilidad Limitada o de Responsabilidad Suplementada

---- El régimen de Responsabilidad Limitada es cuando la responsabilidad de los socios es igual al valor de sus certificados de aportación.

---- El régimen de Responsabilidad Suplementada es cuando los socios responden a prorrata por las operaciones sociales, hasta por una cantidad fija, determinada en el Acta Constitutiva o por acuerdo de la asamblea.

3.2.1.5. Registro Federal de Causantes

Aquí se pretende captar la clave que contiene las iniciales de la Organización Cooperativa y la fecha de constitución de la sociedad, la cual es proporcionada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

3.2.1.6. Número de Registro de la Cooperativa

Aquí se pretende captar el número que la entidad del Gobierno encargada del control de estas unidades le asigne a la Cooperativa al otorgarle la autorización de funcionamiento.

El número de registro de la Cooperativa debe aparecer en el Acta Constitutiva.

3.2.1.7. Número de Afiliación al IMSS

Aquí se pretende captar el número que el IMSS asigne a la Cooperativa, al ---- inscribirse ésta en el régimen de Seguridad Social,

3.2.1.8. Actividades Autorizadas Oficialmente

Esta variable será para clasificar las Organizaciones Cooperativas, de acuerdo con la actividad principal que éstas desarrollen en relación a la producción y -- distribución de bienes y/o servicios. Se pretende que la Cooperativa describa la (s) actividad (es) específica (s) que la autoridad oficial le asigne para reali--zar sus operaciones.

3.2.1.9. Objeto Social de la Cooperativa

Aquí se pretende captar la finalidad para la cual se constituye la Cooperativa sea ésta de producción o consumo. En el objeto social va implícito el tipo de be--neficios que proporcionará a sus miembros. El objeto social está contenido en el Acta Constitutiva.

3.2.1.10. Servicios Urbanos con que Cuenta la Cooperativa

Aquí se pretende captar los diferentes tipos de servicios con que cuenta el es--tablecimiento en que se encuentra la Cooperativa. Los tipos de servicios son: --- agua, luz, drenaje, banquetas y pavimento etc.

3.2.1.11. Número de Socios.

Aquí se pretende captar el número de miembros que han obtenido certificados de aportación y que están inscritos en la Organización Cooperativa al constituirse - ésta y en la fecha del levantamiento censal, se excluye a los asalariados que en ese momento no forman parte de la Cooperativa.

3.2.2. Variables Organizativas

Esta variable en el control de la cooperativa, para saber como va ha funcio---nar desde el inicio de sus actividades, pero sin relacionar o confundir ésta va---riable con las funciones organizacionales de la cooperativa como son Recursos Hu---manos (personal) Venta, Finanzas y Producción, ni tampoco organizar, que es una --- función gerencial, pues como sabemos que Planear, Organizar, Integrar, Dirigir y Controlar son funciones de un Gerente General. Lo que yo pretendo aquí es que se capte el apoyo legal, el procedimiento de ingresos, si existe sección de produc---ción de consumo o de ahorro dentro de la cooperativa

Se puede decir que las variables Organizativas son:

- 3.2.2.1. Fecha de Autorización
- 3.2.2.2. Fecha de inicio de Actividades
- 3.2.2.3. Apoyo Legal
- 3.2.2.4. Federación a que esta Asociada la Cooperativa
- 3.2.2.5. Procedimientos de Ingresos a la Cooperativa
- 3.2.2.6. Existe Sección de Ahorro
- 3.2.2.7. Existe Sección de Producción
- 3.2.2.8. Existe Sección de Consumo

3.2.2.1. Fecha de Autorización

Aquí se pretende captar el día, mes y año en que a la Organización Cooperativa se le otorgó el permiso o concesión para iniciar sus operaciones, según el giro o actividad que le corresponde

3.2.2.2. Fecha de Inicio de Actividades

Independientemente de la fecha de autorización, esta variable se refiere al -- día, mes y año, en que la cooperativa inició de hecho sus operaciones. Aunque pue de haber coincidencia entre ambas fechas.

3.2.2.3. Apoyo Legal

Aquí se pretende captar las leyes, reglamentos y acuerdos que regulen el funcionamiento de las cooperativas.

Las siguientes leyes, reglamentos y acuerdos son los siguientes:

- Ley General de Sociedades Mercantiles
- Ley General de Sociedades Cooperativas
- Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas
- Reglamento del Registro Cooperativo Nacional
- El Reglamento de los artículos 73, fracción III y 82 de la Ley General de Sociedades Cooperativas en materia de Cooperativas Federales de Pescadores.
- Acuerdo de competencia, en materia de Cooperativas de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y la de Economía Nacional (publicada el 18 de agosto de 1942)
- Oficio circular que da instrucciones para que las sociedades Cooperativas cumplan con sus obligaciones fiscales (publicado el 23 de mayo de 1955)
- Acuerdo en el cual el C. Secretario de Industria y Comercio delega facultades al C. Subsecretario de Industria para que conozca y resuelva todos los asuntos en materia de Cooperativas exceptuando los de pesca. (publicado el 30 de abril de 1971)
- Acuerdo en el que se delegan al C. Subsecretario de Pesca facultades para que se resuelva todo lo relacionado a Cooperativas Pesqueras. (publicado el 2 de febrero de 1971)
- Acuerdo en que se delega al C. Director General de Fomento Cooperativo respecto al funcionamiento de las Sociedades Cooperativas y sus Federaciones. (publicado el 19 de agosto de 1975)
- Reglamento de Cooperativas Escolares.

3.2.2.4. Federación a que esta Asociada la Cooperativa

Son organizaciones que se encargan de coordinar y vigilar las actividades de las Cooperativas así como de representarlas y defender sus intereses. Según el Título tercero, artículo 72, de la Ley General de Sociedades Cooperativas, las cooperativas deberán formar parte de una Federación. Las Federaciones serán regiona-

les y se organizarán por ramas de la producción o de consumo

3.2.2.5. Procedimiento de Ingresos a la Cooperativa

Aquí se refiere a la forma en que se integraran a la Cooperativa los actuales socios, los cuales deberán cumplir con lo estipulado en el artículo 62 de la Ley General de Sociedades Cooperativas y en general en el Reglamento de la Ley. (Capítulo II "De los Socios")

3.2.2.6. Existe Sección de Ahorro

La sección de Ahorro es la parte de las Cooperativas de producción y consumo, que se dedica a hacer préstamos de emergencia a los socios, para sus actividades individuales de producción y/o de consumo, bajo la firma de garantía de dos asociados o de una persona extraña de reconocida solvencia.

3.2.2.7. Existe Sección de Producción

Aquí se pretende captar si existe sección de producción dedicada a la elaboración de productos o a la prestación de servicios para los asociados según el caso

3.2.2.8. Existe Sección de Consumo

Aquí se pretende captar si existe sección de consumo dedicado a la distribución o comercialización de los productos que, a través de ello adquieren sus agremiados.

3.2.3. Variables Administrativas

Para que una empresa o una organización tenga éxito, debe contar con una buena administración.

Para cumplir con los objetivos de trabajo previamente establecidos, se necesitan buenos dirigentes que sean capaces de lograrlo, para ello estas empresas le han dado gran importancia a la administración; con cursos y seminarios de especialización administrativa.

Las Cooperativas en nuestro país, han descuidado la administración, por ello muchas de estas han llegado más rápidamente al fracaso.

Es necesario que este aspecto se le de la importancia que se debe ya que este es el motivo del porqué las cooperativas estén en desventaja con las empresas capitalistas o privadas.

Por tal motivo, debe funcionar la administración correctamente para poder subsistir en la economía actual.

La administración debe ser la responsable de la moral y de la productividad de todas las fuerzas de trabajo de que se dispone la cooperativa, así como de la máxima utilización de sus habilidades más altas, experiencia e interés de los empleados individualmente, teniendo en consideración las actividades de cada uno y su voluntad de producir. Asimismo debe procurar la máxima producción con la misma detección, esfuerzo y fricción y, en cuanto al equipo de trabajo, debe mostrarse con lealtad y satisfacción.

La administración debe reconocer porqué la gente responde, debe proveer adecuados incentivos y oportunidades necesarias para el crecimiento, debe crear y provocar el clima dentro de la empresa que sirva de estímulo a los directores, supervisores y empleados que quieran sobresalir en el desempeño de sus cargos.

La administración, es una ciencia social, que pretende encontrar herramientas de magnificación universal para desarrollar con su ayuda modelos y métodos generales en busca de soluciones.

Se establece que la administración cooperativa es el ensamble de los actos necesarios para conducir a la cooperativa hacia la obtención de sus fines económicos y sociales, a la realización de sus objetivos particulares.

Los elementos que deben intervenir en la administración cooperativa son;

- a) Planeación
- b) Organización
- c) Integración
- d) Dirección
- e) Control.

a) Planeación

El inicio de toda administración debe ser la Planeación, es decir la toma de

decisión antes de la acción. Este es un proceso de decidir lo que se va hacer y cómo se va a realizar antes que se actúe.

La planeación es una actividad que se dirige a uno o más objetivos deseados; que comprende señalar los tiempos que pretende lograrse dichos objetivos.

Dentro de las cooperativas la planeación se va a iniciar en la Asamblea Constitutiva, la cual fijará los objetivos a alcanzar; que pueden ser:

- 1.- Abatir el índice de precios
- 2.- Abrir fuentes de trabajo, beneficiando de esta manera a los colonos de la comunidad.
- 3.- Crear obras de beneficio social.

b) Organización

La organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

La organización es un sistema que permite una utilización equilibrada de los recursos, con el propósito de establecer una relación entre el trabajo y el personal que lo debe ejecutar.

Los componentes de dicha estructuración dependerán de la magnitud de los recursos con que cuenta la cooperativa, ya que todas las cooperativas deberán organizarse de una manera tal que puedan ejercerse las funciones jerárquicas que conduzcan al buen funcionamiento de la cooperativa.

Cuando la organización está terminada, sólo nos resta actuar, integrando, dirigiendo y controlando, todo lo cual pertenece a la dinámica misma de la administración.

c) Integración

La integración es la realización de la organización, dotando a la estructura con las partes necesarias para dicha realización.

La función de integración en la sociedad cooperativa requiere de la participación activa de los socios en toda su intensidad, lo que permitirá a la cooperativa la satisfacción de sus objetivos.

En particular, las relaciones humanas permiten lograr las metas anheladas a través del esfuerzo humano debidamente seleccionado y capacitado para el puesto. Este aspecto es muy importante en la capacitación técnica de los socios, con el objeto que el trabajo se realice con los métodos y medios más modernos. Sobre el particular, se dice que con el transcurso del tiempo, los socios se van destacando.

do en el trabajo, de tal manera que al final de cuentas llegan a constituir el --- grupo técnico avanzado sobre el que descansa mayormente las actividades de la sociedad cooperativa.

De estos técnicos surgen los jefes de las secciones o departamentos que integran la sociedad.

Es de interés que la sociedad cooperativa procure becar a los socios que se hayan distinguido por su desempeño dentro de la cooperativa, a efecto de que se perfeccionen en centros nacionales o extranjeros y que al regreso a su cooperativa puedan mejorar las técnicas.

Las Relaciones Públicas constituye un aspecto importante en las Sociedades -- Cooperativas, pues ya que permite que los dirigentes con estas relaciones son los que van a permitir algunas facilidades en los créditos, en las informaciones, en los tramites gubernamentales.

Se puede decir que una cooperativa que mantiene buenas relaciones con sociedades del mismo tipo, con otras entidades y con la autoridad; podrá resolver muchos de los problemas con que actualmente se enfrentan las sociedades cooperativa

d) Dirección

Aún cuando la dirección de la Cooperativa esta encargada, por mandato de la -- Asamblea General de socios, o un cuerpo representativo que es el consejo de administración, este consejo delega a su vez la Dirección de la cooperativa al gerente o administrador.

Los actos administrativos característicos de la administración dependen en este sentido de la persona del gerente. Este funcionario ejecutivo resulta así el -- más importante de la Cooperativa porque de él dependerá que los actos de dirección sean bien orientados y que produzcan resultados fructíferos.

e) Control

La función del control ayudará a los miembros del consejo de administración, -- gerente y otros altos funcionarios al logro de sus propósitos, de sus instrucciones estandarizadas y de sus programas.

La función de control se encargará de la mediación de los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, ya sea total o parcialmente, con el fin de corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Cuando los controles son adecuadamente establecidos, los actos correspondientes, al ejercitarse la función, sirve de conexión vital de todos los elementos -- que componen la administración. En este sentido, ayuda a los funcionarios a la obtención de los siguientes resultados.

- 1.- Conseguir que los resultados de un proyecto se logren en la forma más ---- acertada.
- 2.- Identificar, aislar y determinar cuál es la información más significativa que necesita el consejo, el gerente, o los funcionarios al mismo tiempo, - es importante analizar y precisar cual es la información no esencial.

Al establecer los controles, una sociedad cooperativa deberá tener en cuenta una serie de reglas. Reglas que permitan que la cooperativa logre un buen funcionamiento en el desarrollo de sus funciones.

En la variedad de medios posibles de control. La Sociedad Cooperativa escogerá los que puedan ser de gran utilidad. Esto es que cuando haga la recolección de datos, deba escoger y seleccionar lo que le proporcione información valiosa y desechar aquello que carezca de importancia.

La sociedad cooperativa se puede hacer preguntas, tales como a continuación -- enunciare.

--- ¿Cómo medir más rápidamente cualquier desviación anormal?

--- ¿Qué puede inducirnos lo que podría mejorarse?

--- ¿Qué controles son los más baratos y amplios a la vez?

Los controles deben respetar rápidamente las desviaciones; muchas veces, cuando se reparten una desviación o corrección, ésta es ya imposible de realizarse. - Los controles en una sociedad cooperativa deben ser claros para cuando de alguna manera han de usarlos.

Debe cuidarse de estos instruyendo permanentemente sobre la necesidad de los - controles y sobre su táctica y terminología, a quienes han de intervenir en su operación. Por último, los controles deben conducir por sí mismos de alguna manera a la acción correctiva.

No sólo deben decir "que algo está mal", si no donde, porque, quien es el responsable.

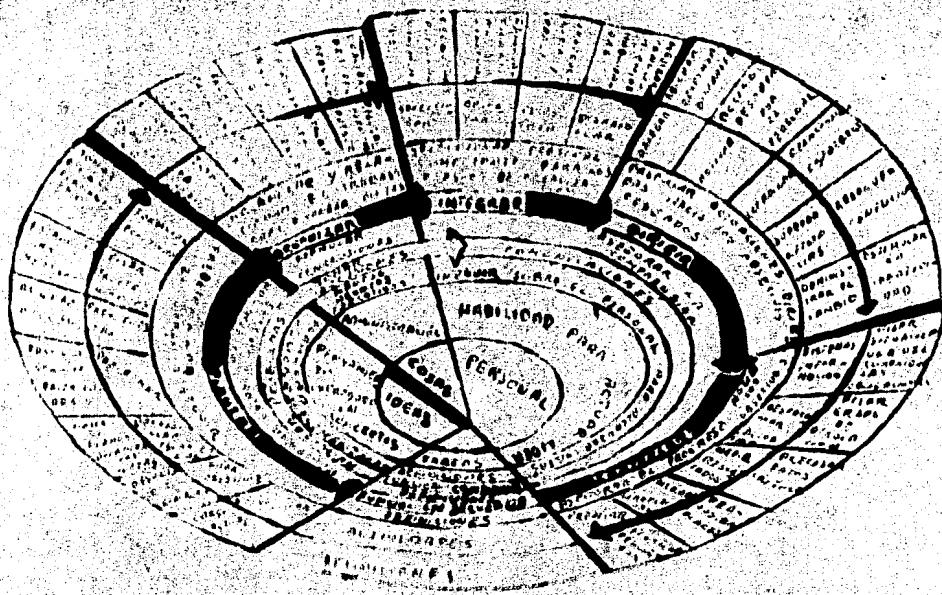
Hay que procurar en todo lo posible que los controles que se establezcan en -- una cooperativa, representen un número de restricciones, necesarias para evitar - equivocaciones o errores corrientes y desperdicio futuro. Esto se logra haciendo una revisión periódica de los controles establecidos, y una evaluación después de examinar cada informe.

En cuanto a los puestos o cargos administrativos que tienden generalmente a expandirse, requieren que se establezca un control para evaluarlos en relación con el bienestar de la colectividad y del servicio que ésta rinda.

Gráfica de los Elementos de la Administración.

DETERMINAR LOS RESULTADOS FINALES

PRECISAR DONDE LLEVARA EL CURSO
ACTUAL



FUENTE: R. Alec Mackenzie
"El proceso Administrativo en
tercera dimensión"
1969

La administración Cooperativa debe contar con varias variables, y estas deben funcionar con exactitud, para que se logren los objetivos que se persiguen.

Las variables administrativas son las siguientes:

- 3.2.3.1. Organos Administrativos
- 3.2.3.2. Tipo de personal que Labora
- 3.2.3.3. Tipo de Registros Sociables y Contables
- 3.2.3.4. Problemas que enfrenta para su operación
- 3.2.3.5. Nominación de los Certificados de Aportación
- 3.2.3.6. Número y Forma de Pago de los Certificados de Aportación
- 3.2.3.7. Cantidad hasta por la cual el Consejo de Administración puede operar sin consultar a la Asamblea.
- 3.2.3.8. Número de Asambleas Celebradas Anualmente
- 3.2.3.9. Temas que se Debaten en las Asambleas
- 3.2.3.10 Fecha de celebración de la ultima Asamblea General.
- 3.2.3.11 Temas Tratados en las Asambleas
- 3.2.3.12 Porcentaje de los socios que asisten normalmente a las Asambleas
- 3.2.3.13 Fecha de la ultima elección del Consejo.

3.2.3.1. Organos Administrativos

Estos son la asamblea general y las comisiones y consejos que se integran al interior de la Cooperativa con el objeto de controlar y vigilar su, adecuado desempeño.

Estos organos se dan principalmente en las Cooperativas de producción, consumo y escolares.

- La clasificación de estos organos es la siguiente:

- 3.2.3.1.1. Asamblea General
- 3.2.3.1.2. Consejo de Administración
- 3.2.3.1.3. Consejo de Vigilancia
- 3.2.3.1.4. Comisiones Especiales.
 - 3.2.3.1.4.1. Previsión Social
 - 3.2.3.1.4.2. Educación Cooperativa
 - 3.2.3.1.4.3. Conciliación y Arbitraje
 - 3.2.3.1.4.4. Precios.
- 3.2.3.1.5. Gerencia
- 3.2.3.1.6. Auditoria Interna
- 3.2.3.1.7. Auditoria Externa
- 3.2.3.1.8. Departamento Legal
- 3.2.3.1.9. Departamento de Tesoreria
- 3.2.3.1.10 Departamento de Compras
- 3.2.3.1.11 Departamento de Contabilidad
- 3.2.3.1.12 Departamento de Ventas
- 3.2.3.1.13 Departamento de Almacen
- 3.2.3.1.14 Departamento de Personal
- 3.2.3.1.15 Departamento de Control Técnico
- 3.2.3.1.16 Departamento de Relaciones Públicas
- 3.2.3.1.17 Departamento de Producción
- 3.2.3.1.18 Departamento de Mercadotecnia

3.2.3.1.1. Asamblea General

La Asamblea General de socios, como su nombre lo indica, esta formado por la totalidad de los socios de la Cooperativa y representaba la autoridad más alta en la dirección de la misma. Los acuerdos tomados por ella obligan a la totalidad de los socios, presentes o ausentes, siempre y cuando se hayan tomado de acuerdo a las bases constitutivas de la sociedad y a la Ley General de Sociedades Cooperativas y su respectivo Reglamento.

En el artículo 23 de la Ley, establece que, "La asamblea general resolverá sobre todos los negocios y problemas de importancia para la sociedad y establecerá las reglas generales que deben normar el funcionamiento social".

Además de las facultades que le conceden las Bases Constitutivas y la Ley, la Asamblea General deberá conocer:

- a) Aceptación, exclusión y separación voluntaria de los socios.
- b) Modificación de las Bases Constitutivas
- c) Cambios generales en los sistemas de producción, trabajo, distribución y -- ventas.
- d) Aumento o disminución del capital social.
- e) Nombrar y remover, con motivo justificado, a los miembros de los consejos - de administración y vigilancia y comisiones especiales.
- f) Examen de cuentas y balances.
- g) Informes de los consejos y de las comisiones
- h) Responsabilidad de los miembros de los consejos y de las comisiones, para - el efecto de pedir la aplicación de las sanciones en que incurran o hacer - la consignación correspondiente.
- i) Aplicación de sanciones disciplinarias a los socios.
- j) Aplicación de los fondos sociales y forma de reconstituirlos
- k) Reporte de rendimientos
- l) Aprobación de la política administrativa interior

Se levantará un acta por cada asamblea que se reúna y será copiada íntegramente en el Libro de Actas, legalmente autorizado; cada acta deberá estar firmado -- por el presidente y el secretario de la Asamblea.

3.2.3.1.2. Consejo de Administración

El Consejo de Administración viene a ser el órgano ejecutivo de la Asamblea General y tiene la representación y firma de la sociedad cooperativa.

Este Consejo se integra por un Presidente, Secretario, tesorero y Comisionado de Educación y Propaganda, de Organización de la Producción y Contabilidad e Inventario.

Este número de miembros como se anota, deberá ser impar no mayor de nueve ni menor de tres, siendo la causa principal la de dejar el voto definitivo en favor del Presidente, en el caso particular de la toma de decisiones.

El nombramiento de los miembros del Consejo de Administración lo hará la Asamblea General y una vez electo, durarán en sus cargos un período no mayor de dos años. Los acuerdos que se tomen para la administración de la sociedad deberán ser lo por mayoría o por unanimidad del Consejo de Administración.

Cuando se celebran juntas del Consejo de Administración se deberá permitir la asistencia de los miembros del Consejo de Vigilancia, pero estos no tendrán voz ni voto. Las juntas que se efectúen deberán de anotarse en un Libro de actas legalmente autorizado y deberán estampar sus firmas los representantes de este Consejo.

Por consiguiente, el Consejo de Administración regirá los destinos de la Cooperativa y su dimensión dependerá del tamaño de la cooperativa de que se trate,

Los miembros de este órgano directivo de la sociedad deben ser los más convencidos de los principios y los métodos cooperativos, deben tener espíritu de empresa y ser de una conducta personal y social intachable.

- El Consejo de Administración entre otras facultades y obligaciones tiene los siguientes:

- a) Designar al gerente o director de la sociedad
- b) Aprobar los planes relativos a las adquisiciones de las mercancías y los métodos más adecuados para la distribución de las mismas.
- c) Fijar los precios que deben observarse durante el lapso que estimen conveniente.
- d) Promover educación cooperativa
- e) Aprobar la federación de la cooperativa con otras.
- f) Informar periódicamente a los miembros de la cooperativa con relación a la marcha de sus actividades.
- g) Rendir un informe anual a la asamblea general.

3.2.3.1.3. Consejo de Vigilancia

Los artículos 32 y 33 de la Ley General de las Sociedades Cooperativas; dice - que el Consejo de Vigilancia será nombrado por la Asamblea General y tiene como -- principal objetivo realizar una labor continua de supervisión de todas las activi-- dades de la sociedad.

Este consejo deberá estar integrado por un número impar de miembros, que no se rá mayor de cinco y con igual número de suplentes.

Este número de miembros deberá cubrir los puestos de Presidente, Secretario y los demás vocales.

Los miembros del Consejo de Vigilancia duraran en sus funciones un período no mayor de dos años, a partir de la fecha en que iniciaron sus gestiones; y sólo po drán ser reelectos dos años después del término de su primer ejercicio.

El Presidente del Consejo de Vigilancia deberá conocer muy bien el objeto de - la sociedad y sus estatutos. Deberá vigilar además que se celebren asambleas pe-- riódicamente y que se convoque a extraordinarias cuando el caso así lo amerite; - que se lleven en regla los Libros Sociales que prescribe la Ley y se haga el ba-- lance general a fin de cada ejercicio con el reparto de excedentes correspondien-- tes.

El Consejo de Vigilancia tiene las siguientes actividades:

- a) Efectuar el arqueo de los fondos de la cooperativa, cada vez que lo estimen conveniente.
- b) Vigilar que los libros de contabilidad se lleven de acuerdo con el plan de contabilidad establecido.
- c) Auditar la exactitud de los balances practicados.
- d) Autorizar al Consejo de Administración la celebración de las operaciones fi jadas por los estatutos.
- e) Convocar extraordinariamente a la asamblea general cuando, de acuerdo con - los estatutos se justifique la medida.
- f) Vigilar el cumplimiento de los estatutos.
- g) Presentar a la Asamblea General un informe de sus actividades durante el pe ríodo en que se haya actuado.
- h) Asistirá a las juntas que celebre el Consejo de Administración, podrá ope-- rar en dichas juntas, en asuntos que no esté de acuerdo, yendo así, el Con sejo de Administración podrá seguir, pero tendrá que informar en la proxima asamblea los motivos que tuvo para continuar aún existiendo desacuerdo - con el Consejo de Vigilancia, recayendo por consiguiente la responsabilidad de las actividades en el mencionado Consejo de Administración.

3.2.3.1.4. Comisiones Especiales.

Estas comisiones tienen por objeto hacer participar al mayor número posible de socios, capases en la administración de una cooperativa; y se puede decir estos Comités Especiales sirven como entrenamiento para futuros dirigentes.

Estos órganos son designados por la Asamblea General, por el Consejo de Administración o por el Presidente de la Cooperativa, según las leyes y su duración - en funciones es casi siempre igual al periodo fijado para el Consejo de Administración.

Existen cuatro Comisiones como mínimo, pero pueden ser más, las principales -- son;

3.2.3.1.4.1. Previsión Social

3.2.3.1.4.2. Educación Cooperativa

3.2.3.1.4.3. Conciliación y Arbitraje

3.2.3.1.4.4. Precios.

3.2.3.1.4.1. Previsión Social

Este es un órgano auxiliar del Consejo de Administración y tiene por objeto -- atender las enfermedades de los socios, investigar las causas de descontento o de falta de interés de los mismos, hacer labor de proselitismo para aumentar el número de asociados.

3.2.3.1.4.2. Educación Cooperativa

Esta tiene por objeto la divulgación de la doctrina y de las leyes cooperativas, así como la organización de grupos de estudiantes y labores de propaganda -- cooperativa, mediante boletines, conferencias, audiciones radiófonas.

3.2.3.1.4.3. Conciliación y Arbitraje

Esta tiene por objeto subsanar cualquier dificultad que se presente entre la -- sociedad y sus miembros.

3.2.3.1.4.4. Precios

Tiene como objeto principal la investigación detallada de los precios del mercado, para tener al día informaciones que permitan al consejo de administración -- fijar su política de precios.

3.2.3.1.5. Gerencia

El cumplimiento de los directivos del Consejo de Administración, esta encomendado al órgano administrativo que toma el nombre de Gerencia, y que está integrado por funcionarios responsables, que ejecuta los acuerdos tomados por el Consejo de Administración.

La gerencia no se ocupa solamente de los negocios de la empresa cooperativa, - tiene a su cargo montar una administración apropiada, establecer adecuadas relaciones con los socios y sobre todo, aquella triple relación socio-comprador-vendedor que se manifiesta en una organización cooperativa.

El Gerente es la persona encargada de la dirección de la empresa y es nombrado por el Consejo de Administración. A este nombramiento no podrá recaer en alguna - persona que sea a la vez miembro del Consejo de Administración, de Vigilancia o - encargado de alguna Comisión Especial de la Cooperativa.

El Gerente es el funcionario llave de la administración y funcionamiento de -- una empresa cooperativa. Es el responsable de la organización, y tiene a su cargo la marcha de la sociedad y bajo su dependencia inmediata a todos los empleados in dispensables para cumplir todas las disposiciones, acuerdos, resoluciones, reglamentos y estatutos de la cooperativa debidamente aprobados por la Asamblea General de socios y por el Consejo de Administración.

El Gerente es la persona, profesional que trabaja a base de una remuneración - pecunaria, en distintas formas, sueldo mensual, primas, gratificaciones, etc. como un estímulo al esfuerzo cooperativo que él realiza, junto con su equipo de empleados.

Los deberes y atribuciones del Gerente pueden ser analizados si se dividen las actividades en dos grandes categorías; interna y externa.

Des de el punto de vista interno, tanto los deberes como las atribuciones del Gerente están íntimamente relacionadas con tres elementos: los socios-clientes, - el personal de servidores (empleados y obreros), y el concepto de administración.

Las actividades internas del Gerente no sólo son de naturaleza administrativa, sino comprenden también los comerciales, los contables y los financieros. Un Gerente debe dedicar más tiempo a los puntos de más interés, antes que involucrarse - en analizar detalles posiblemente necesarios, pero intrascendentes. Para realizar mejor su cometido, existen medios que permiten al gerente mostrar en forma gráfica su actividad desplegada y la del personal, tales como las estadísticas; y para divulgarlos, dentro y fuera de la cooperativa, a la propaganda.

Los deberes y atribuciones del Gerente, están vinculadas con el rol que le toca desempeñar como representante ejecutivo de la cooperativa ante terceras personas, entre ellas los abastecedores o proveedores, los competidores (empresa privada) y por último, el público local de la comunidad o de la región donde la cooperativa funcione.

Las relaciones del Gerente con los proveedores es más que todo, una de carácter comercial comprendiendo lo relacionado a transporte, almacenaje, precios, calidad, etc. de los productos comprados.

La estadística, es uno de los medios de información más apropiados para un Gerente de Cooperativa, en la marcha diaria de la empresa, pues le da las bases para afianzar sus decisiones.

El estilo de la propaganda, el medio de hacerlo y la honradez en el contenido juegan un papel muy importante en la difusión de los ideales y prácticas cooperativas. Por supuesto, que en esta actividad el Consejo de Administración tiene una participación preponderante, en cuanto al planeamiento de la propaganda a realizar.

El Gerente tiene la responsabilidad en cuanto a la ejecución y control de los gastos que incurran.

El Gerente debe prestar mucha atención a la propaganda cooperativa, ya dentro de las oficinas de la gerencia, almacenes etc., o también utilizando otra forma de publicidad.

Si hay fondos suficientes para realizar una fructífera campaña de publicidad, hay que considerar dos factores: una, que sea permanente y otra que llevada a la práctica por una persona entendida en ilustración gráfica. El uso de gráficas es recomendable, en vez de literatura, en aquellos ambientes donde el vacío tenga -- escaso tiempo para la lectura.

Como un implanto la educación cooperativa debe desarrollarse entre los asociados.

3.2.3.1.6. Auditoria Interna

La auditoria interna es muy importante, ya que es el encargado de vigilar las operaciones y de que sea registrado todo esto de manera correcta, así como también tramitados con los sistemas implantados que haya acordado la cooperativa.

3.2.3.1.7. Auditoria Externa

En toda sociedad cooperativa o organización capitalista existe la auditoria interna, pero para mostrar qué es lo que se ha logrado de una forma más efectiva y saber si las prácticas y programas de la sociedad cooperativa alcanza los resultados que se buscan; es necesario que se maneje este asesoramiento de una manera externa; es decir que la auditoria interna deja de existir dentro del organigrama de una cooperativa y se implante la auditoria externa, ya que esta forma daría resultados más eficaces.

Las razones por las que se piensa en una asesoria interna son las siguientes:

- a) Resultaría muy bajos los costos de auditoria externa y muy altos los costos de auditoria interna.
- b) Provocaría una falta de independencia para trabajos, afectando de esta manera los resultados de la Auditoria.
- c) No se contaría con un grupo tan completo como nos lo podría proporcionar un despacho asesor, realizando labor de equipo.

- d) Las Sociedades Cooperativas, que se encuentran en una etapa inicial y requieren de un mayor apoyo para penetrar a toda la población, por lo cual no pueden en forma permanente mantener un departamento de este tipo.

Es muy importante esta Auditoría Externa, ya que permitirá conocer de una manera más específica cuál es la situación de la Sociedad Cooperativa, y en su caso - corregir las desviaciones que se hayan detectado en esta investigación. Logrando con esto una mejor consecución de los objetivos y planes trazados en la Asamblea General.

3.2.3.1.8. Departamento Legal

Este Departamento sera dirigido por un Licenciado en Derecho, y tendra como objetivo atender todo lo relacionado con problemas de tipo legal. Así mismo da asesoramiento a la empresa en materia juridica.

3.2.3.1.9. Departamento de Tesoreria

Este departamento tiene las siguientes funciones:

- a) Financiamiento
- b) Movimiento de Ingresos y Egresos
- c) Proporcionar informes para el Consejo de Administración y Departamento Relacionado con la Tesoreria.

a) Financiamiento

El Departamento de Tesoreria deberá analizar los diferentes fuentes de financiamiento tales como: créditos bancarios, prestamos directos, aportaciones de socios, créditos de proveedores, etc., para estudiarlos y proponerlos al Consejo de Administración para su aprobación o rechazo. Tomando tiempo y costo como aspecto fundamental.

b) Movimiento de Ingresos y Egresos

El Departamento de Tesoreria deberá controlar mediante cuentas bancarias todo el movimiento de efectivo y valores que reciba la cooperativa, deberá existir a su vez una Caja Chica para todas las operaciones diarias, debiendo depositar los excedentes en cuentas bancarias.

Caja Chica

Esta caja debe estar al cuidado de un sólo empleado que será el único responsable de su manejo. Deberá establecerse, tomando de los bancos, el efectivo necesario para su cometido y mantendrá constantemente mediante reintegros al empleado cajero, con cheques. Todos los reintegros deberán de efectuarse con base en la evidencia y comprobación del gasto realizado.

Todos los pagos que se efectuen de este fondo, serán limitados al total mismo y deberá ser aprobado y autorizado por la persona responsable de su manejo.

Es necesario realizar arqueos sorpresivos por personas ajenas al movimiento de la caja, para verificar si no existen irregularidades en su manejo.

Caja

El efectivo es el bien, donde pueden cometerse más fraudes. Por lo tanto el control interno es de gran importancia.

Es conveniente que todos los fondos se centralicen antes de ser depositados en el banco, sea cual fuere su origen, y lo mismo en las erogaciones que se efectuen deberán de partir de la misma fuente mediante la explicación de cheques o cargo del banco.

Las personas que manejan la caja no deben tener acceso a los libros y registros de contabilidad.

Una medida de control en el manejo de dinero en efectivo es el depositar diariamente en el banco todas las cantidades que se reciben íntegramente, así como no efectuar ningún pago en efectivo, salvo aquellas cantidades pequeñas que sean cubiertas con el fondo de Caja Chica el cual se reintegrará periódicamente girando un cheque por el total de gastos cubiertos por dicho fondo; por lo tanto, todos los pagos se harían con cheques nominativos, los cuales tendrán como fundamento para su expedición o elaboración, las facturas o requerimientos de gastos hechos por escrito.

Todos los cheques deberán estar numerados en serie. Al elaborar los cheques, deberán hacerse sin dejar espacio entre cantidad que permita la inserción de números o escrituras que aumenten el monto del mismo.

Todos los cheques deberán estar autorizados por el Gerente y será firmado por éste y el cajero en forma mancomunada.

Antes de firmar los cheques el funcionario autorizado por el Departamento de Contabilidad, deberá ver los documentos que amparen su expedición.

A continuación presento alguna forma que utiliza el Departamento de Tesorería:

Liquidación de ingresos

Cooperativa.....

Fecha.....

Ingresos Recibidos Procedentes de.....

1.- Tienda 1	Análisis de los Ingresos	\$.....
2.- Tienda 2	Análisis de los Ingresos	\$.....
3.- Tienda 3	Análisis de los Ingresos	\$.....
4.- Tienda 4	Análisis de los Ingresos	\$.....
	Suma	\$.....

Desglose de Ingresos

Efectivo \$.....

Cheques \$.....

No de banco \$.....

Documentos _____

Otros Valores _____

Total de Ingresos \$.....

Recibi

No (faltado)

INFORME DE TESORERIA

Fecha.....

Concepto	Ingresos	Egresos	Saldo
Sueldo Anterior	\$.....	\$.....	\$.....
Deposito por Ventas	\$.....		
Deposito por	\$.....		
Cobros Realizados	\$.....		
Otros	\$.....		
No..... Compra Equipo		\$.....	
No..... Gasolina		\$.....	
No..... Renta		\$.....	
Suma	\$.....	\$.....	\$.....

Existencia en Efectivo

Caja No 1	\$.....
Caja No. 2	\$.....
Suma	\$.....

Valores

Documentos	\$.....
Acciones	\$.....
Otros	\$.....
Suma	\$.....

FIRMA

REGISTRO DE MOVIMIENTO BANCARIO

Fecha	Concepto	Deposito	Cheque	Saldo
.....	Aportación Socio	\$.....		\$.....
.....	Préstamo	\$.....		\$.....
	Cheque No		\$.....	\$.....
	Cheque No		\$.....	\$.....
	Cheque No		\$.....	\$.....

Por medio de estos registros bancarios la Cooperativa tendrá un mejor control de sus ingresos y egresos, logrando de esta manera un mayor dominio de los recursos económicos, en beneficio de la sociedad y como consecuencia, de los socios.

3.2.3.1.10. Departamento de Compras

En el Departamento de Compras se realizan exclusivamente todas las compras para fines de orden y control, y sus funciones son:

- a) Relación de proveedores de la Cooperativa
- b) Estadísticas de pedidos colocados y pendientes de recepción.
- c) Establecer un buen control de lo pedido.

Su primer paso de este departamento es pedir cotizaciones a los diferentes proveedores de las mercancías, materiales y equipo que la Cooperativa requiera.

Posteriormente se escogerán aquellas cotizaciones consideradas mejores en cuanto a precios, calidad y condiciones de entrega, procediendo a la formulación de lo pedido.

Cada vez que el encargado del Departamento de adquisiciones formule la compra de mercancías, materiales y equipo utilizará una forma como a continuación se indica:

Sociedad Cooperativa _____

Domicilio _____ fecha _____

Pedido No _____

Sr(a) _____

Dirección _____

Sírvase entregar en un lapso de _____ días lo siguiente:

Cantidad	Descripción	Precios	Importe
.....
.....
.....
.....

Condiciones _____

JEFE DEPARTAMENTO DE COMPRAS

Nombre y Firma

3.2.3.1.11. Departamento de Contabilidad

En este Departamento se registran todas las operaciones realizadas por la cooperativa, así como la de formular los Estados Financieros que demuestren la situación en que se encuentra la cooperativa.

Este departamento tiene a su cargo las siguientes funciones:

- a) Registrar ordenada y metódicamente y de una manera fehaciente (real), los fenómenos económicos financieros de la cooperativa.
- b) Ordenar y guardar cronológicamente todos los comprobantes que amparen los asientos que se están realizando en los libros.
- c) Informar periódicamente de la situación económica y financiera de la cooperativa y sugerir los mecanismos que estime convenientes para mejorar el control de la misma y obtener mejores resultados (por lo menos mensuales), y al término del ejercicio hará informes anuales.
- d) Balance, Estado de Pérdidas y Ganancias y un Estado de movimiento del patrimonio, todos estos estados se elaborarán de los libros oficiales de la cooperativa, que son los siguientes:

---Libro Mayor

---Libro Diario

---Libro de Inventarios y Balances

---Libro de Actas de Registro de Socios

---Libro de Aportaciones de Socios

---Libro de Actas de Consejo de Administración

---Libro de Actas de Consejo de Vigilancia.

Puede tener muchos más, pero estos son los esenciales.

- e) Elaboración y presentación de las manifestaciones, declaraciones, liquidaciones al gobierno como ya sea federal, municipal o estatal al IMSS y al INFONAVIT y cualquier otra institución pública que requiera de las manifestaciones de la cooperativa.

3.2.3.1.12. Departamento de Ventas

Las funciones de este Departamento son las siguientes:

- a) Colocar ordenadamente todas las mercancías que sean expuestas para su venta en forma ordenada y atractiva
- b) Deberá llevar un control diario de las ventas, mismas que se reportarán con precisión ante el gerente o gerencia.

- c) El reporte diario de las ventas tambien se colocara en un lugar visible para que sea conocido por todos los socios.
- d) El mismo departamento de ventas deberá, con la debida oportunidad, notificar cuando las mercancías se estén terminando para que se surtan nuevamente
- e) Elaborar los inventarios necesarios periódicamente para conocer el volumen de existencias y cuando se trate de los balances generales.
- f) Llevar un control de las compras de cada uno de los cooperativistas, para el reparto de rendimientos a fin de cada año.

La cooperativa realizará su función de distribución de mercancías a sus asociados con base en lo que establece el Acta Constitutiva. Este servicio lo proporcionará vendiendo artículos que satisfacen necesidades tan importantes como lo son: la alimentación, el vestido, muebles etc.

Las ventas de artículos se limitaran a los socios de la cooperativa y a sus familiares. Sólo mediante autorización especial de la Secretaría de Comercio podrán las cooperativas de consumidores realizar con el público.

Las ventas en una cooperativa según los principios generales del cooperativismo, debe ser al riguroso contado, dado el caso de que las ventas de artículos de ropa al contado es casi imposible, o muy difícil de realizar por parte de los socios, es por eso que considerará que una cooperativa debe realizar ventas a crédito utilizando a su vez el financiamiento de proveedores e instituciones bancarias.

Ventas al Contado

Las ventas al contado se haran de la siguiente manera:

El dependiente deberá emplear una nota de venta numerada del cual deberá constar de original y dos copias, en cuyo encabezado tendrá renglones para nombre, número de credencial, Registro Federal de Causantes y Número.

En la nota se detallara los artículos despachados en cantidad, descripción del artículo, precio unitario, precio total e importe total de la nota, lo mismo aparecerá la firma del dependiente.

El original y primera copia de la nota de venta se le entregará al socio, con la indicación de que primero pase a la caja a liquidar el importe de la nota y -- después a la sección de entrega a recoger su mercancía.

El cajero conservará la primera copia de la nota de venta y entregara el original al socio, debidamente sellada de pagado y con su inicial.

El dependiente, por otro lado, deberá enviar a la sección de entrega la segunda copia de la nota y los artículos despachados, haciendo la respectiva verificación.

Al presentarse el socio con el original de la nota de venta ante el encargado de la tienda de la sección de entrega, deberá dar dicho original y recoger la mercancía correspondiente y la copia de la nota de venta que estaba en poder del empleado de la sección de entrega. El original a su vez, deberá ser mandada al calculista o checador, el cual será el encargado de verificar y comprobar las notas de venta y después mandarla al departamento de contabilidad para su registro y -

verificar si fué anotada la mercancía vendida en la tarjeta auxiliar de almacén.

Ventas a Crédito

En las ventas a crédito, el control será el mismo que el de las ventas al contado. Pero es necesario que el socio se presente con una orden de crédito expedida por el departamento encargado de autorizarlos.

Se formularán con original y copia con talón expedido por riguroso orden numérico y conteniendo los datos siguientes: fecha, credencial No, nombre, puesto, dependencia donde presta sus servicios, clase de mercancía, monto, plazo, autorizó, revisó y firma del socio.

Cuando el socio portando el original se presente frente al empleado de la tienda, éste deberá verificar que los datos esten correctos y no exista alteración.

Una vez verificado lo anterior, el empleado procederá a despachar la mercancía que el socio solicite y a documentar dicha salida, Únicamente le restará verificar que el importe de la venta no sea mayor a la orden de crédito y que el socio estampe con su puño y letra, en el renglon "Importe de Credito" de la orden de crédito, el valor total de la nota de venta.

Control de ventas por medio de "Cuenta de Socios"

Para obtener un eficiente control en este concepto, se debe considerar lo siguiente:

Los adeudos o cargo de socios serán registrados y controlados en las tarjetas. Los cargos a las cuentas de socios siempre estarán amparados por notas de venta y los abonos por los recibos expedidos en la caja con motivo de los pagos efectuados. También se harán abonos por devoluciones de mercancía, debiendo existir en este caso la nota de reporte, entrada de almacén, debidamente requisitado

Una vez por semana se comprobará que la suma de los saldos o cargo de socios, que indican las tarjetas, es igual al saldo que aparece en el mayor correspondiente a este mismo concepto.

El registro de operaciones en las tarjetas se harán por duplicado, para enviar mensualmente un ejemplar a los interesados, con el fin de que esten enterados de su estado de cuenta.

3.2.3.1.13. Departamento de Almacén

Las funciones de este Departamento son las siguientes:

El encargado del Almacén deberá recibir toda la mercancía que adquiera la Sociedad Cooperativa; para controlar estos artículos hará lo siguiente: Al recibir la mercancía verificara que lo anotado en la factura coincida con lo que se recibe; si así fuese, firmara de recibido en la factura o remisión, quedandose con --

una copia que enviará a contabilidad y el original al Departamento de Compras, -- que servirá como constancia de haberse recibido.

A continuación guardará ordenadamente toda la mercancía correspondiente. A su vez, entregará al Departamento que lo solicita, y procederá a anotar en las tarjetas de existencia de mercancías.

En este Departamento debe haber sumo control y vigilancia.

El Almacén es donde se guarda y clasifica las mercancías adquiridas. En este Departamento debe estar una persona muy responsable y con funciones bien definidas; no debe recibir ni entregar mercancías sin constancia escrita y autorizada por el jefe designado.

Las fuentes de entrada de un Almacén son:

- a) Por compras a proveedores
- b) Devoluciones que efectúen los socios al Departamento de Ventas

Las salidas de un Almacén son:

- a) Entregas a Departamento de Ventas, devoluciones a proveedores.

El control y manejo de las mercancías tanto en el Almacén como en la tienda es de gran importancia y es necesario que existan determinadas normas que faciliten su control.

El sistema para el manejo y control de las mercancías de una Sociedad Cooperativa de Consumo, será el de Inventarios Perpetuos para la ropa, los muebles, etc. tomando en cuenta que para las mercancías de abarrotes se llevarán en Inventarios Periódicos.

Las mercancías que se encuentran dentro del Almacén y que llevarán el sistema de Inventario Perpetuo seguirán los procedimientos de, Recepción de Mercancías - Existencias del Almacén y Salida de Mercancías dentro del Almacén.

Recepción de Mercancías

Cuando se recibe mercancía de los proveedores, es conveniente inspeccionarlo para verificar que los artículos mencionados correspondan a lo que la orden de -- compras indica y que no venga en malas condiciones. Una vez verificado la mercancía se procederá a hacerle un reporte de entrada de Almacén que consta de original y dos copias; el original se enviará al Departamento de Contabilidad para tramitar el pago de compra; la primera copia se remite al encargado de llevar la contabilidad del Almacén y la segunda copia la conservará el almacenista.

Existencia del Almacén

Cuando las mercancías haya sido recibidas y almacenadas, deberá registrarse en la tarjeta auxiliar del almacén, la cual tiene por objeto permitir que el almacenista y el Departamento de Contabilidad comprueben sus existencias. Se abrirá

una tarjeta para cada artículo, indicando número y el máximo de dichos artículos. El Departamento de Contabilidad llevará una tarjeta de Almacén para el control -- de las existencias del Almacén.

Selectivamente y en forma rotativa, el Departamento de Auditoria interna comprobará mediante recuentos físicos la existencia de mercancías según los datos -- que aparecen en las Tarjetas de Almacén, en tal forma que las existencias totales sean verificadas una vez cada dos meses.

Salida de Almacén

El Almacén se encargará de proporcionar las mercancías solicitadas en la tienda mediante una forma que le enviarán los distintos departamentos. El almacenista deberá quedarse con una copia para que realice los movimientos en sus Tarjetas.

Por lo que se refiere a la mercancías que se manejan en los departamentos de -- ventas, se procederá en la misma forma que el Almacén.

Cada encargado de Departamento será responsable del manejo y control de mercancías a su cargo.

Para proveerse de mercancías, se formulará la requisición. La elaboración de -- esta forma será en original y dos copias; el original se enviará al Departamento de Contabilidad y la primera copia se entregará al almacenista para que surta la mercancía y efectúe los movimientos respectivos en el almacén, la segunda copia -- se quedará en poder del encargado del Departamento de Ventas respectivo, para su uso.

Se llevará el Inventario Perpetuo para el movimiento de mercancías, y este -- sistema consiste en llevar una tarjeta por cada artículo en especie y valor. La -- suma de dichas tarjetas será igual al saldo de la cuenta de Almacén de mercancías

Para una mejor ilustración, anexamos unas formas de tarjeta, que contendrán el -- el control de existencias de mercancías y otra que contendrá el reporte del Almacén por cada artículo. De esta manera, se facilitará el trabajo en el momento de -- practicar inventarios físicos para comparar con sus tarjetas correspondientes, y -- y si hubiere alguna diferencia, corregir de inmediato

Tarje de Almacén

No _____ Nombre del Material _____ Existencia _____

Maximo _____ Mínimo _____

Fecha Concepto Entrada Salida Saldos

.....
.....
.....

Cooperativa "X"

Vale de Salida de Almacén No _____ Fecha _____

C. Jefe de Almacén
Sirvase entregar la siguiente Mercancia

No	Cantidad	Concepto
.....
.....
.....

Destino _____

Nombre y Firma

Cooperativa "X"

Reporte de Movimiento de Almacén

No _____

Fecha _____

No. Clasificación	Nombre	Saldo Anterior	Entrada	Salida	Saldo
.....
.....
.....

Nombre y Firma

3.2.3.1.14. Departamento de Personal

Este Departamento se encargara de contratar personal eficiente y capaz para -- desarrollar el trabajo que le asigne.

En este Departamento de Personal se recomienda hacer una hoja descriptiva de las funciones y uso de como se llevará el trabajo que se le asigne a cada persona el fin de esta hoja descriptiva sirve para conocer la capacidad del empleado y poderlo evaluar.

Además de las funciones ya mencionadas, podemos citar:

- a) Reclutamiento de Personal
- b) Valuación de puestos
- c) Sueldos y Salarios

- d) Adiestramiento de Personal
- e) Relaciones obrero-patronales
- f) Especificaciones de Puestos.

3.2.3.1.15. Departamento de Control Técnico

Este Departamento está integrado por elementos programados adecuadamente para desempeñar este puesto y lo designa el Consejo de Administración. Sólo dará este Departamento informes y resolverá si debe recibirse un determinado número de socios nuevos, así como de los cambios que se harían de los sistemas de producción, distribución, ventas, aumento o disminución del capital, y en general, en todas las cuestiones relativas a la dirección técnica de la producción y a las actividades sociales de la cooperativa.

La Ley General de Sociedades Cooperativas nos habla en su artículo 60 de sus funciones:

- a) Asesorar a la Dirección de Producción
- b) Obtener, por medio de los delegados, absoluta coordinación entre los departamentos que deban desarrollar las distintas fases del proceso productivo.
- c) Promover ante la Asamblea General las iniciativas necesarias para perfeccionar los sistemas de producción, trabajo, distribución y venta.
- d) Acudir en queja, ante la Asamblea General, cuando la dirección de la producción desatienda, injustamente, las opiniones técnicas que la comisión emita
- e) Planear las operaciones que la sociedad debe efectuar en cada período

3.2.3.1.16. Departamento de Relaciones Públicas

Este Departamento se va a encargar de efectuar relaciones con diversas fuentes de financiamiento como es el Gobierno, para facilitar los créditos y los trámites gubernamentales.

Se puede decir que una cooperativa, que mantiene buenas relaciones con sociedades del mismo tipo, con otras entidades y con la autoridad, podrá resolver muchos de los problemas con que actualmente se enfrentan las sociedades cooperativas.

3.2.3.1.17. Departamento de Producción.

Este Departamento tiene la responsabilidad de transformar la materia prima en productos que puedan comercializarse, para la cual tiene que organizar y efectuar las operaciones de producción en una forma eficaz y eficiente.

Esta se estará cumpliendo cuando la cooperativa, use los métodos de Transformación apropiadas, , mantener en operación sus Departamento de Producción en condiciones de óptima eficiencia aprovechando ventajosamente los recursos, capacidades y facilidades de que se disponga.

La producción de una empresa, no se concreta a fabricar bienes, productos o -- servicios, sino que alrededor de ella se dan las siguientes actividades.

- a) Localización de la Planta
- b) Selección y construcción de los Edificios para la misma.
- c) Selección de la maquinaria y equipo
- d) Disposición de la Planta.
- e) Planeación y Control de Producción
- f) Control de Calidad
- g) Mantenimiento y Seguridad Industrial.

3.2.3.1.18 Departamento de Mercadotecnia

Este Departamento se encargara de investigar y analizar el mercado donde va a operar una cooperativa, con sus investigaciones, dará a conocer al ingeniero, diseñador y al hombre de producción, que es lo que el socio desea en un producto de terminado, que precio está dispuesto a pagar por el y dónde y cuando lo necesitará.

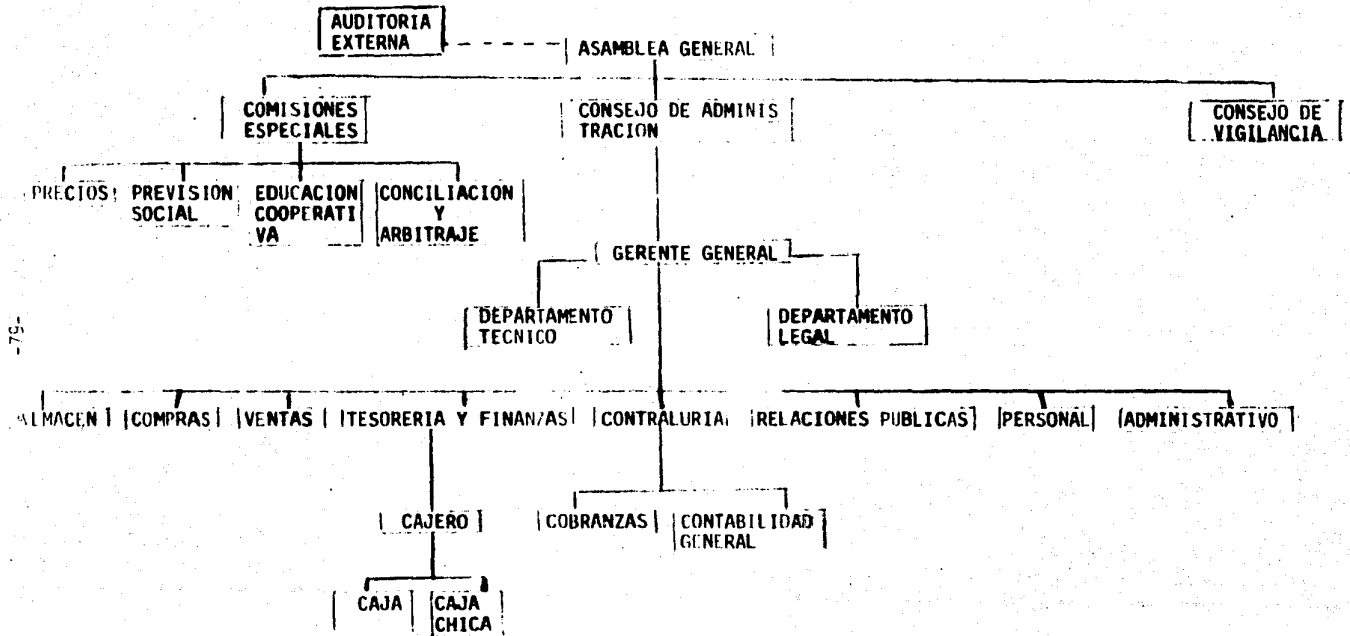
- Este Departamento generalmente sirve como medio de comunicación de la cooperativa con el mercado, ya que es esencial que la cooperativa prevea un sistema de - comunicación que permita verdaderamente estimar el flujo de información perteneciente del y al mercado.

El funcionario encargado de la mercadotecnia, toma desiciones en cuestiones como utilización del cuerpo de vendedores, asignación de los fondos para publicidad relaciones con los distribuidores, e investigadores de mercados. Comparte con la Gerencia General estas otras desiciones; fijación de precios, planeación de productos, creación de nuevos canales de distribución, reorganización del cuerpo de ventas, penetración en nuevas zonas de venta y algunas otras más.

Por esto la responsabilidad del funcionario de mercadotecnia de atender a una función sumamente compleja, la cual deberá cumplir a través de especialistas con actividades diversas, tanto, que se hace difícil la supervisión y coordinación -- de personal de estos empleados, si no se concibe una estructura adecuada de organización.

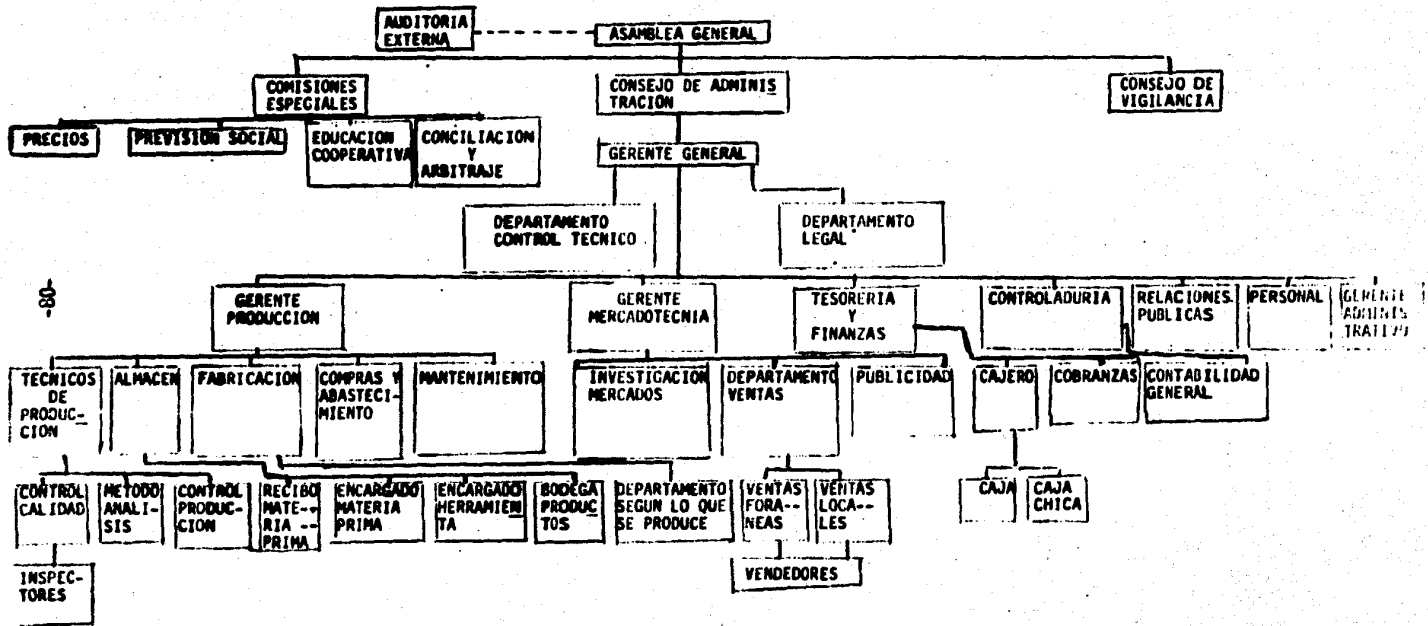
Los organigramas que a continuación describo, no son para tomarlos al pie de - la letra, sino que son unicamente como una base, para que se forme cualquier cooperativa. sea de producción o de consumo.

ORGANIGRAMA DE UNA COOPERATIVA DE CONSUMO



-79-

ORGANIGRAMA COOPERATIVO DE PRODUCCION



3.2.3.2. Tipo de Personal que Labora.

Esta variable administrativa pretende manifestar el tipo de personas que van a prestar sus servicios en las diferentes áreas de la Cooperativa, sean éstos socio o no. Las áreas pueden ser administrativas, técnicas etc.

a) Trabajadores Socios

--

---Técnicos

---Obreros

---Empleados

b) Trabajadores no Socios

---Técnicos

---Obreros

---Empleados

La administración de una cooperativa debe concentrar sus esfuerzos en gente capacitada y que le responda, pero también debe proveer adecuados incentivos y oportunidades necesarias para que el personal responda, debe crear y provocar el clima dentro de la cooperativa que sirva de estímulo a los directores, supervisores y empleados que quieran sobresalir en el desempeño de sus cargos.

Existen factores que influyen en la moral del empleado para que este desempeñe su cargo con eficiencia y son:

a) Ideales y Dirección

b) Objetivos

c) Compensación

d) Incentivos

e) Facilidades

f) El Medio Ambiente

g) La Estructura de la Cooperativa

h) Los Procedimientos y los Controles

Los más fuertes incentivos que puede usar la administración para desarrollar la moral del empleado son:

a) Reconocimiento Individual

b) Oportunidad para equiparar tanto habilidad como el interés y la acción

- c) El orgullo por el deber cumplido
- d) La Recompensa sobre la base del Trabajo.

La actitud del personal hacia las funciones ejecutivas(Consejo y Gerente) y --supervisores de la cooperativa, para la cual ellos trabajan, es casi el más importante factor que determina su moral y eficiencia.

Sabemos que la productividad descansa sobre la moral, el deseo de trabajar y la ocupación satisfactoria. La moral es una actitud de animo y por lo tanto, impalpable e insensible, para que se manifieste dentro de la organización. La moral toma mucho tiempo para desarrollarse debido a que es fluido e inestable, por consiguiente la administración debe mantener una continua vigilancia si es que desea mantener alta la moral y la productividad.

3.2.3.3. Tipos de Registros Sociables y Contables.

Se refiere a los diferentes formas de registro de las operaciones que realiza la Cooperativa y de los recursos con que cuenta.

Existen los siguientes registros:

- a) Libro de Actas de Asamblea General
- b) Libro de Actas del Consejo de Administración
- c) Libro de Actas de cada una de las Comisiones Especiales
- d) Libro de Actas del Consejo de Vigilancia
- e) Libro de Registro de Socios
- f) Talonario de Certificados de Aportación

Libros Contables

- g) Diario de Caja
- h) Diario General
- i) Mayor General
- j) Libro de Inventarios y Balances
- k) Mayores Auxiliares
- l) Estados Financieros
 - 1.1. Balance General
 - 1.2. Estado de Perdidas y Ganancias
 - 1.3. Estado de Origen y Aplicación de Fondos.

Los libros de actas deberán ser autorizados por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, en su Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos y son de carácter puramente administrativos, relativos a las sociedades cooperativas.

Los Libros de Registro de Socios están a cargo del Secretario del Consejo de Administración, destinándose una hoja del Libro a cada socio, en la cual se especificarán todo lo referente a cada socio, la fecha de admisión, el número de certificados suscritos, exhibiciones efectuadas, así como también debe registrarse el nombre del beneficiario en caso de muerte.

El Talonario de Certificados de Aportación deberá ser llevado por el Tesorero de la Sociedad, siguiendo los artículos 58 al 62 del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas.

a) Libro de Actas de Asamblea General

Este Libro debe ser autorizado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social y no tendrá validez las actas levantadas en Libros no autorizados o fuera de ellos y de los que carezcan de las firmas correspondientes.

El Libro está a cargo del Secretario de la Asamblea General.

La acta será numerada poniendo al margen los acuerdos que se adopten, y deberán asentarse uno a continuación del otro sin dejar espacio libre.

Cada acta deberá indicar por lo menos, la fecha de la celebración de la junta; las personas presentes en ella, así como las resoluciones tomadas respecto de cada punto, y deberán estar firmadas por el Presidente y el Secretario de la Asamblea. Artículos 58, 59, 60 del Reglamento de la Ley de Sociedades Cooperativas.

b) Libro de Actas del Consejo de Administración

Son las mismas indicaciones del Libro de Actas de Asamblea General.

c) Libro de Actas de cada una de las Comisiones Especiales

Son las mismas indicaciones del Libro de Actas de Asamblea General.

d) Libro de Actas del Consejo de Vigilancia

Son las mismas indicaciones del Libro de Actas de Asamblea General.

e) Libro de Registro de Socios.

El Libro de Registro de socios deberá ser autorizada en la misma forma que el de actas y será llevado por el Secretario del Consejo de Administración.

Cada hoja del Libro se destinará a un sólo socio y se asentará el nombre completo de éste, su domicilio, nacionalidad, edad, estado civil, profesión, fecha de la Asamblea en que hubiere sido admitido y separado, en su caso, número de certificado de aportación que hubiere suscrito, exhibiciones hechas, devoluciones y reembolsos, nombre del beneficiario o beneficiarios en caso de muerte. En cada hoja se hará constar la firma del socio correspondiente y, si no supiera firmar, -- sus huellas digitales.

Artículo 61 del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas.

f) Talonario de Certificados de Aportación.

El Talonario de Certificados de Aportación deberá ser llevado por el Tesorero de la Sociedad. Los Certificados estarán numerados progresivamente y contendrán - el nombre de la sociedad, el valor del certificado, la fecha de la constitución - de la cooperativa, el nombre del socio titular, la fecha de exhibición, los derechos que otorga el socio y las sesiones que haya sido objeto.

Artículo 62 del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas.

El Libro de Talonario de Certificados de Aportación, las hojas estarán impresas progresivamente señalando el valor del certificado el cual concordará con la cláusula de las Bases Constitutivas que señala el valor del citado certificado, - número de registro de la Sociedad Cooperativa, mención de ser aportación y por -- último transcribir la cláusula de extranjería, la cual aparece en el permiso que expida la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Libros Contables

g) Diario de Caja

En este diario se registran en orden cronológico todos los cobros y pagos por caja.

h) Diario General

En este se registran en orden cronológico todas las operaciones mercantiles de la Cooperativa, mediante partidas denominadas asientos. Los movimiento registrados posteriormente se pasan al Libro Mayor o Mayor General.

i) Mayor General

En éste se llevarán todas las cuentas que componen la contabilidad del negocio y los registros de todas las transacciones, determinando si esta o no obteniendo utilidad de la Cooperativa.

j) Libro de Inventarios y Balances

Tiene como finalidad entre otros los de:

- a) Conocer la relación exacta del dinero, de los valores, créditos, bienes muebles e inmuebles, mercancías etc.
- b) Fijar la relación entre los deudos y las obligaciones pendientes es decir, la relación entre el activo y el pasivo.

k) Mayores Auxiliares

Tiene como finalidad el ahorro de tiempo y el registro más adecuado de los movimientos y actividades que se llevan a cabo en la Cooperativa.

Los Mayores Auxiliares o Libros Auxiliares permiten registrar la información en forma analítica pormenorizar. Según la forma de los Libros Auxiliares, estos son por lo general con una clasificación columnar y asientos sucesivos de detalle llevados en tarjetas o en hojas, según el procedimiento que se implante.

De cualquier manera, todo sistema de registro contable debe proporcionar información veras y oportuna, además de llevar las siguientes consideraciones.

- a) Facilitar los Proyectos de Dirección
- b) Facilitar las operaciones con los Bancos y Agencias o Instituciones Financieras.
- c) Establecer las responsabilidades del personal y de los departamentos que intervienen en las operaciones.
- d) Informar a contadores, licenciados, asesores comerciales etc., que vengan a prestar su colaboración a la empresa cooperativa.
- e) Deben servir como base para declaraciones sobre el funcionamiento general de la cooperativa.
- f) Registrar los valores y bienes personales de la cooperativa.

l) Estados Financieros.

Sabiendo lo que son los registros contables, así como la importancia y trascendencia de la función que cumplir.

Con base en todos los datos que contienen dichos registros, se elaboran diferentes clases de reportes periódicos que tienen una doble finalidad.

- a) Cumplir con determinados requisitos fiscales
- b) Orientar a los funcionarios y directivos para la toma de decisiones toda vez que muestran la situación financiera de la cooperativa en determinado

momento.

Aquí determinaremos únicamente los reportes básicos, ya que son los más comunes que toda cooperativa debe tener. Aunque existe una gran variedad de reportes que a continuación describire en un cuadro sinóptico.

ESTADOS FINANCIEROS

Principales Básicos o Sintéticos

- Balance General
- Estado de Pérdidas y Ganancias
- Estado de Origen y Aplicación de Fondos

Anexos al Balance General

- Relaciones de Créditos Activos
- Relaciones de Inventarios
- Relaciones de Créditos Pasivos
- Relaciones de Subcuentas de otros renglones

Análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias

- Estado de Costos de lo Vendido
- Estado de Gastos de Venta por Concepto
- Estados de Gasto de Administración por concepto
- Estado de Gastos de Producción Financiera por concepto
- Estado de otros Gastos y Producto por concepto

Auxiliares Analíticos o para Control Interno

Estado sólo para Control Interno

- Estado de Fabricación
- Estado de Entradas y Salidas de Fondos clasificados por grupos genéricos.
- Estado de Entradas y Salidas de Almacén clasificado por artículos o grupos
- Estado de Producción o Manufactura por artículos.
- Estado de Venta por Territorio o por agentes vendedores.
- Estado de gasto de Conservación y Mantenimiento por concepto.
- Estado de Gasto de Fabricación por concepto.

Especiales o Estimaciones

- Presupuesto de Producción
- Estado de Costos Predeterminado o Estimativo
- Estado de Realización y Liquidación
- Estado de Estimación de Ingresos y Egresos

Preparatorio

- Balanza de Comprobación
- Balanza de Saldos Ajustados
- Balanza Previa al Balance

1.1. Balance General

Es el principal de los reportes o estudio financiero básico, tiene por objeto el rendir un claro y preciso informe de la posición financiera de la cooperativa a las partes interesadas, generalmente al final de cada período final.

Los elementos que integran el Balance son;

- a) Definición y monto de las propiedades
- b) Definición y monto de las deudas
- c) Diferencia entre estos.

El conjunto de propiedades apreciables en dinero es el Activo de la Cooperativa.

El conjunto de deudas apreciables en dinero constituyen el Pasivo. A la diferencia entre estos conceptos se le conoce con el nombre de Capital o Déficit.

Se dice que el Balance General muestra la situación financiera del negocio, -- puesto que nos dice si hay capital o déficit; nos permite conocer qué valores componen el Activo y que deudas forman el pasivo y, por último, nos permite relacionar sus elementos entre sí.

El Activo se clasifica en 2 grandes grupos, de acuerdo con el grado de su disponibilidad o de realización en:

- a) De fácil disponibilidad Circulante (Inversiones Transitorias)
- b) De difícil disponibilidad, Fijo (Inversiones Permanente)
- c) Cargo Diferido (pago por adelantado)

Como ejemplo de Activo Circulante tenemos: Materias Primas (inventarios de); - Producción en Proceso (inventario de); Mercancías Terminadas; efectivo en caja; -- saldo en el banco; Documentos por cobrar a plazos inferiores a un año; clientes - deudores; acciones, Bonos y valores con fines especulativos etc.

Como ejemplo de Activo Fijo tenemos: Edificios, Terrenos, Instalaciones, Maquinaria y Equipo, Herramientas, Enseres, Documentos por Cobrar a Largo Plazo, Acciones, Bonos y Valores con fines permanentes, etc.

Como ejemplos de Cargos Diferidos tenemos: Pagos Anticipados de cualquier índole, Cargos por Amortizar etc.

El Pasivo se clasifica en 2 grandes grupos, de acuerdo con el grado de exigibilidad o pago.

- a) Rápidamente Exigibles, Circulante o Flotante
- b) Tardíamente Exigibles, Fijo
- c) Créditos Diferidos (cobros hechos por adelantado)

El Pasivo Circulante, forma deudas contraídas a corto plazo; el pasivo fijo -- esta compuesto por deudas a largo plazo y los créditos diferidos constituyen hechos por anticipado.

En el Balance General se refleja la habilidad o torpeza de los Administradores a los acreedores los coloca en posición de poder concebir o negar algún crédito - al solicitante, por el conocimiento de la situación económica del mismo; a los socios les permite saber el estado de la participación que tenga en la cooperativa y el grado de productividad de sus inversiones y, finalmente, a las autoridades gubernamentales u oficinas fiscales les facilita la recaudación de impuestos y la fiscalización de las operaciones de la cooperativa.

El Balance General no puede mostrar el valor exacto en que pudiera realizarse la cooperativa, en el evento de que fuera necesario, liquidaría inmediatamente -- vendiendo todas sus propiedades y aplicando este producto al pago de sus deudas, porque las cifras que muestra este reporte están basadas en el supuesto de que -- continuará operando y no a valores castigados de realización forzosa. Además; generalmente no contiene el valor del crédito mercantil y en caso de contenerlo, es un valor convencional por la dificultad de saberlo o valuarlo con exactitud. Es probable que existan cooperativas en las que su crédito mercantil valga más que todos sus valores tangibles juntos, y sin embargo no está contabilizado, por ejemplo: patentes, concesiones, marcas de fábricas, derechos de autor etc.

Generalmente todas las pérdidas del Balance figuran al costo y no al valor de apreciación. Cuando algún valuador les haya asignado en libros valores diferentes a sus costos de adquisición, es necesario indicarlo al pie del Balance como nota explicativa en que se diga cuál fue la base de valorización empleada.

El Balance puede formularse en cualquiera de las dos formas conocidas llamadas generalmente "forma de cuenta" y "forma de reporte".

La "forma de cuenta" también se conoce con el nombre de "forma horizontal" y - ambos nombres se deben al hecho de que se presentan las cuentas de saldo deuda, - que son los de Activo, del lado izquierdo y las del saldo acreedor, que son las de Pasivo y Capital, del lado derecho del Estado.

A la "forma de reporte" se le llama también "forma vertical", en virtud de que presenta al pasivo debajo del Activo y al Capital de bajo del Pasivo como si se tratase de una resta o sustracción matemática.

1.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

El Balance General puede ser considerado como un documento estático, ya que -- muestra la situación financiera de la empresa en un momento dado; no así el Estado de Pérdidas y Ganancias, que es un documento inminentemente dinámico, porque muestra la trayectoria que ha seguido la cooperativa durante un ejercicio, las -- operaciones realizadas, sus resultados.

El objeto del documento en cuestión es informar como se ganó o cómo se perdió durante un período, consignando la forma en que las operaciones realizadas duran

...e el mismo modificaron el capital.

Las operaciones que modifican al capital se clasifican en dos grupos de acuerdo con la forma en que la hacen: a) Operaciones que la modifican en aumento o Producto y b) Operaciones que la modificaron en disminución o Gastos. A la Diferencia entre éstos se le conoce con el nombre de Modificación Neta del Capital, que puede ser Utilidad o Pérdida.

Para elaborar el Estado de Pérdidas y Ganancia, primero hay que identificar cuáles son los productos de operación, obtenidos por la actividad propia de la empresa o giro al que se dedica; de esta manera nos encontramos dos tipos de ellos: Productos de Operación y otros productos.

De la misma manera sucede con los Gastos.

(A)

Productos de Operación

- Gastos de Operación
Utilidad o Pérdida de Operación

+ (Otros Productos - Otros Gastos)
- Utilidad o Pérdida Neta

Los productos de operación son, como ya mencionamos, aquellos resultados de la actividad propia de la cooperativa. En todo caso, sea cual sea el giro de ésta, los productos de operación son las ventas, ya sean de servicios o de artículos manufacturados.

Las ventas efectuadas pero sujetas a alguna modificación se conocen como Ventas Totales. Las ventas que no están sujetas a modificaciones o aquellas que ya han sido modificadas en su monto, se llaman Ventas Netas. Las modificaciones a que nos referimos pueden ser por devoluciones, rebajas o ajustes.

(B)

De esta manera, la fórmula de las Ventas Neta es:

Ventas Totales

- (Devoluciones + Rebajas + Ajustes)
Ventas Netas

Haste este momento ya tenemos el monto de las ventas netas, pero para conocer la Utilidad Bruta, debemos deducir a éstos el costo de los artículos o servicios vendidos. Así.

(C)

Ventas Totales

- (Devoluciones + Rebajas + Ajustes)
Ventas Netas

- Costos
Utilidad o Pérdida Bruta

Otro tipo de productos son los que se toman de los intereses que cobramos por ventas a crédito y que se conocen con el nombre de Productos Financieros.

Los gastos de Operación se clasifican por su origen en:

- a) **Gastos de Venta.**- Son aquellos en los que se incurren directamente con motivo de las ventas, y que pueden ser: sueldos y comisiones del personal, publicidad, promoción y propaganda, empaque, distribución y reparto, impuestos sobre ingresos mercantiles; gastos de cobranza, de viaje, viáticos, provisiones para cuentas incobrables, facturación etc.
- b) **Gastos de Producción.**- Son los directamente relacionados con el proceso de la Producción y pueden ser; gastos de energía y fuerza motriz, combustible mantenimiento de la maquinaria, planta y equipo, sueldos y salarios del personal de Producción, depreciación del Activo Fijo, reparaciones etc.
- c) **Gastos de Administración.**- Dentro de este grupo encontramos aquellos que se realizan por la actividad administrativa, como por ejemplo: papelería y útiles de escritorio, sueldos y salarios del personal de oficina, luz y teléfono, correo, telegramas, gastos de contabilidad.
- d) **Gastos Financieros.**- Bajo este nombre se clasifican los gastos en que se incurren con motivo de la acción financiera, es decir, intereses que pagamos por el uso de capitales ajenos.
- e) **Otros Gastos.**- Esta es una clasificación para agrupar los gastos heterogéneos, como multas, indemnizaciones de determinado tipo, aportaciones, cuotas etc.

Con esto último podemos ampliar nuestra fórmula (C) como sigue:

(D)

Ventas totales
- (Devoluciones + Rebajas + Ajustes)
Ventas Netas
- Costos
Utilidad o Pérdida Bruta
+ (Otros productos + Productos Financieros)
- (Gastos de Venta, de Producción, de Administración, Financieros y otros Gastos)
Utilidad o Pérdida Neta (o del ejercicio)

1.3 Estado de Origen y Aplicación de Fondos

El desarrollo de toda negociación se puede apreciar de tres formas.

- A) A través de estados comparativos, sobre todo si éstos contienen porcentajes. El Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias son los documentos - que más posibilidades analíticas presentan siempre y cuando se formulen en forma comparativa.
- b) Por el estudio del Estado de Origen y Aplicación de Fondos.
- c) Calculando las relaciones entre los diferentes partidas del Balance y del Estado de Pérdidas y Ganancias y determinando "razones", los cuales pueden ser comparadas con resultados de ejercicios anteriores.

En el estudio del Estado de Origen y Aplicación de Fondos, consideramos a éstos últimos como aquellos obtenidos por la cooperativa en forma de dinero o su -- equivalente, es decir, no tomaremos en cuenta el aumento que sufre nuestro patrimonio, por revaluación de activos fijos o la disminución que nos ocasiona la de-- preciaación de nuestra maquinaria, por ejemplo:

El Estado de Origen y Aplicación de Fondos se basa en un Balance Comparativo - ya que la columna de aumento y disminución muestra los cambios habidos en sus di-- ferentes renglones pero se consideran únicamente las partidas en "efectivo o su -- equivalente".

Al resultado del análisis de las columnas de variaciones del Balance Comparati-- vo se le conoce como Estado de Origen y Aplicación de Fondos, debido a que en es-- ta columna encontraremos los aumentos o disminuciones en el activo, pasivo y capi-- tal habidos entre uno y otro ejercicio, es decir, nos muestran cual ha sido el -- origen de los fondos y la aplicación que se les ha dado a los mismos.

Las variaciones que nos arroje el Balance Comparativo de las utilidades obteni-- das están representadas en el documento que estamos estudiando como aumento de ac-- tivos o disminución de pasivos. Así mismo, las variaciones por pérdidas se consig-- nan como disminución de activos o aumento de pasivos.

Las fuentes de ingresos de recursos de la cooperativa puede clasificarse en:

- a) Por aumento de Capital Social
- b) Por aumento de pasivo (fijo y circulante)
- c) Por disminución de activo (fijo y circulante)
- d) Por las utilidades generadas durante el ejercicio pero aumentados con el im-- porte de los gastos no hechos en efectivo, también con el importe de las -- amortizaciones efectuadas al ejercicio así como ganancias extraordinarias -- abonadas al Superavit directamente.

Existen 5 Canales de Aplicación de Fondos.

- a) Por disminución del Capital Social
- b) Por disminución del Pasivo
- c) Por reparto de dividendos
- d) Por pago de pasivos de contingencia, Erogaciones Extraordinarias (reparaciones imprevistas, multas etc.)

- e) Por perdidas
- f) Por aumento del Activo Fijo

Toda contabilidad de las cooperativas se llevarán en libros autorizados en la misma forma que los libros sociales y quedarán a cargo del comisionado de contabilidad e inventarios, el que tendrá obligación de cuidar que la contabilidad se lleve en forma legal sistematizada, correcto, sencillo y al día. (artículo 63 --- del reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas).

Además de la autorización de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, los libros de contabilidad deberán ser legalizados por las Oficinas Federales de Hacienda de la jurisdicción de la cooperativa (artículo 64 del Reglamento de la Ley General de Cooperativas)

Para la autorización de nuevos libros por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social será requisito indispensable las presentación de los libros anteriores terminados (artículo 65 del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas)

Los balances serán anuales, y de cada uno de ellos deberá enviarse un tanto a la Secretaría de Trabajo y Previsión Social con un detalle de cada cuenta, así como la lista de socios con el importe de los rendimientos que personalmente les hubieran correspondido y el sistema que sirvió de base para su destrucción. (artículo 66 del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas)

3.2.3.4. Problemas que enfrenta para su operación

Aquí captaremos los problemas de producción, financiera, de comercialización etc. y que enfrenta la cooperativa al llevar a cabo sus actividades. Los tipos de problema que se pueden presentar son los siguientes:

- a) De Producción
 - Recursos Tecnológicos
 - Recursos Humanos
 - La Organización de la Producción
- b) Financieros
 - Obtención de Créditos
 - Otorgamiento de Prestamos de Emergencia
- c) Comercialización
 - Adquisición de materia prima y productos terminados
 - Ventas
- d) Abastecimiento
 - Materia Prima

---Distancia de Centros de Abastecimiento

---Vias de Comunicación

e) Administrativos

--Organización de la Administración

3.2.3.5. Nominación de los Certificados de Aportación

Aquí se captará el valor que se le asigna en la Asamblea General Constitutiva de la Organización Cooperativa a cada uno de los Certificados que los socios adquirirán.

Este valor se dará en base a:

- a) Nominación de los Certificados de Aportación al Constituirse la Cooperativa
- b) Nominación de los Certificados de Aportación Actualmente.

3.2.3.6. Número y Forma de Pago de los Certificados de Aportación

Aquí se captará el número total de certificados que los socios suscriban tanto en el momento de constituirse la cooperativa como posteriormente. Esta variable pretende captar también la forma en que los socios pagan sus certificados de aportación, ésta podrá hacerse en efectivo, bienes derechos o trabajo.

a) Número de Certificados de Aportación al Constituirse la Cooperativa

---En Efectivo

---Bienes

---Derechos

---Trabajo

b) Número de Certificados de Aportación Actualmente

---En Efectivo

---Bienes

---Derechos

---Trabajo

3.2.3.7. Cantidad hasta por la cual el Consejo de Administración puede operar.

3.2.3.7. Cantidad hasta por la cual el Consejo de Administración puede operar.

Esta variable se refiere a la autorización que se le otorga al Consejo de Administración, de acuerdo a las Bases Constitutivas de la Cooperativa, para tomar decisiones que involucran a ésta, sin tener necesidad de convocar a Asamblea General.

3.2.3.8. Número de Asambleas Celebradas Anualmente

Aquí se trata de captar el número de Asambleas Generales celebradas en un año, y estas pueden ser:

- a) Asambleas Ordinarias
- b) Asambleas Extraordinarias

3.2.3.9. Temas que se Debaten en las Asambleas

Aquí se pretende captar a través de esta variable, los temas que con mayor frecuencia son sometidos a discusión y sobre los cuales se toman decisiones en las Asambleas Generales, tanto ordinaria como extraordinaria.

a) Asambleas Ordinarias

- Elección de Directivos
- Distribución de Rendimientos
- Admisión de Socios
- Aplicación de Fondos
- Gasto e Inversiones
- De la Producción
- Otros

b) Asambleas Extraordinarias

- Elección de Directivos
- Distribución de Rendimientos
- Admisión de Socios
- Aplicación de Fondos
- Gasto e Inversiones

---De la Producción

---Otros

3.2.3.10. Fecha de Celebración de la Última Asamblea General

Aquí se captará la hora y el día, mes y año en que se celebró la última Asamblea General.

- a) Asamblea Ordinaria
- b) Asamblea Extraordinaria

3.2.3.11. Porcentajes de los Socios que asisten normalmente a las Asambleas

Aquí se pretende captar la proporción media, con respecto al total de socios que se presentan en las Asambleas Generales.

- a) Porcentaje de socios que asisten a las Asambleas Generales Ordinarias
- b) Porcentajes de Socios que asisten a las Asambleas Generales Extraordinarias

3.2.3.12. Fecha de la Última Elección de Consejo.

Aquí se refiere a la hora, día, mes y año en que se celebró la última Asamblea General en que hubo elección de Consejo (cambio de poderes administrativos).

3.2.4. VARIABLES ECONÓMICAS

Esta variable tiene como fundamento principal lograr que la cooperativa logre la eficacia y la eficiencia en su más alto grado de desarrollo, pero para lograr esto es necesario, buscar políticas acordes con lo que se va a producir, como -- producir y para quien producir.

Toda cooperativa debe estar obligada a dinamizar el uso y aplicación de los recursos propios y cuidar la obtención de los recursos ajenos más convenientes, para que la variable económica se pueda apreciar no sólo cualitativamente, sino en forma cuantitativa, susceptible de medirse, y de esta manera podemos analizar que grado de desarrollo tiene una Cooperativa.

Las variables económicas, como las variables administrativas, las de mercado y las tecnológicas son cuatro variables que no podemos dejar a un lado, o simplemente verlas como cualquier otra variable, sino todo lo contrario, estas son las más

importantes que toda cooperativa debe tener en cuenta.

Las variables económicas para su mejor estudio las vamos a dividir en la siguiente forma.

3.2.4.1. Producción y Ventas

3.2.4.1.1. Producción

3.2.4.1.2. Ventas

3.2.4.2. Insumo y Valor Agregado

3.2.4.3. Formación de Capital

3.2.4.4. Finanzas

3.2.4.1. Producción y Ventas

3.2.4.1.1. Producción

Toda Cooperativa en su variable económica tiene la subvariable producción de la cual podemos decir, que producir bienes y servicios para responder a las necesidades del hombre, requiere un gran interés, energía y habilidad creadora. El gerente de producción siempre se enfrenta con creciente demanda de toda clase de producción, por ello siempre debe tener en cuenta el empleo de análisis modernos en el estudio de la producción.

Sabemos que la función de producción tiene la responsabilidad de transformar los materiales en productos que puedan comercializarse, para la cual tiene que organizar y efectuar las operaciones de producción en una forma eficiente y económica.

Para lograr esto es necesario que se usen los métodos de transformación apropiados, mantenga en operación sus departamentos de producción en condiciones de óptima eficiencia aprovechando ventajosamente los recursos, capacidades y facilidades de que se dispongan.

La función de producción dentro de una Cooperativa, no sólo se concreta a fabricar bienes, productos o servicios, sino que alrededor de ella se dan las siguientes actividades:

3.2.4.1.1.1. Localización de la Planta

3.2.4.1.1.2. Selección y Construcción de los Edificios para la misma

3.2.4.1.1.3. Selección de la Maquinaria y Equipo

3.2.4.1.1.4. Disposición de la Planta

3.2.4.1.1.5. Planeación y Control de la Producción

- 3.2.4.1.1.6. Control de Calidad
- 3.2.4.1.1.7. Mantenimiento y Seguridad
- 3.2.4.1.1.8. Control de Desperdicio
- 3.2.4.1.1.9. Objetivos de Producción
- 3.2.4.1.1.10 Política de Producción
- 3.2.4.1.1.1. Localización de la Planta

Esta tiene como finalidad determinar mediante una investigación detallada, el sitio que económicamente resulte el más viable para la instalación de la Planta de Fabricación.

Esta investigación debe basarse en una consideración cuidadosa de todos los -- factores en juego y objetivos involucrados dentro del giro de la cooperativa.

Esta investigación no debe tomarse exclusivamente con base en los costos, sino también hay que considerar otros factores como son:

- a.1) Reglamentación Oficial
- a.2) Proximidad a las Fuentes de Abastecimiento y Ventas
- a.3) Medios de Transporte
- a.4) Adecuación de Servicios Públicos o Privados
- a.5) Clima.

a.1. Reglamentación Oficial

En este punto se analizan los reglamentos oficiales, pues algunos reglamentos y disposiciones gubernamentales, si no se toman en consideración pueden afectar grandemente el costo de instalación.

a.2. Proximidad a las Fuentes de Abastecimiento Y Ventas

En este punto debemos tomar en cuenta que todas las operaciones de fabricación, requieren movimiento de entrada de materiales y movimiento de salida de productos terminados al mercado.

El factor de proximidad al mercado es de importancia, cuando la transportación añade costo al producto. Esto implica la tendencia de la cooperativa a mantener reducidos sus áreas de mercado, y a localizar sus plantas cerca del centro de cada área de consumo.

En la determinación del área que afrezca las mejores ventajas de mercado, debe analizarse los niveles de competencia para identificar su mercado natural.

a.3. Medios de Transporte

Para la localización de la planta el sistema de transportación con que cuenta la localidad al igual que sus tarifas de fletes.

En las localidades menos industrializadas, la posibilidad de transporte son -- menos numerosos, siendo importante el peso a mover en materia prima y productos terminados, ya sea por ejemplo, la vía fluvial o marítima, aunque más lenta puede ser más económica para transportar cargas voluminosas.

El transporte de ferrocarril, algo más caro pero más rápido, permite embarques en carros enteros por volumen o por peso.

Son todavía más rápidos el avión y el camión, limitándose el avión a artículos de poco peso debido a su alto costo. El camión, dado la gran red carretera en el país, podría considerarse óptimo sobre todo en movimiento de entradas y salidas -- al ferrocarril y de éste a la planta.

Sugiero que al estudiar los costos de transportación de materias primas se recopile los siguientes datos.

- a) Ubicación de la fuente de cada material
- b) Disponibilidad
- c) Precio
- d) Condiciones de Venta
- e) Tarifa de transporte al lugar.

a.4. Adecuación de Servicios Públicos o Privados.

Los servicios públicos que la cooperativa requiera para su funcionamiento que se deben tomar en cuenta son:

- a.4.1. Energía
- a.4.2. Agua
- a.4.3. Combustible

a.4.1. Energía

La energía que toda cooperativa debe necesitar para su producción, se debe tomar en cuenta de que tipo va ha ser.

- Hidráulica
- Vapor

Tomando en cuenta lo siguiente:

- Confiabilidad del Servicio
- Abastecimiento Suficiente
- Clase (Ciclaje o Voltaje)
- Tarifa del Servicio

a.4.2. Agua

En muchas cooperativas el servicio del agua potable debe ser a costo razonable. Ya que de hecho, el tener un buen abastecimiento de agua, es requisito indispensable para cooperativas Textiles.

a.4.3. Combustible

En aquellas cooperativas que se utilice el combustible como material básico, la planta debe mantenerse en el sentido del bajo costo de abastecimiento sobre todo si su combustible es el carbón.

a.5. Clima

Es un hecho ya comprobado que el clima ejerce gran influencia sobre la eficiencia del ser humano y su comportamiento. El deseo de trabajar y la capacidad de producción viene influenciada por el clima. La presión atmosférica, la humedad y las condiciones climáticas, desempeñan un papel importante en cientos de procesos industriales distintos.

La velocidad y la dirección de los vientos dominantes pueden afectar los problemas de ventilación de grandes plantas y la orientación de una fábrica en un lugar seleccionado varía grandemente dependiendo de las características de la zona. Esto es especialmente cierto si de cualquier fase de la operación u otras fábricas próximas producen olores nocivos, humo y calor.

Para conseguir unas condiciones ideales de trabajo, deberían buscar un clima con cambios de tiempo frecuentes, pero moderadas, y cambios de estación progresivos. Los períodos de lluvias continuas o sol, constantemente hacen que el clima resulte monótono y puede reducir la iniciativa y la habilidad.

Los datos del clima a considerar son:

- 1.- Condiciones Atmosféricas Generales; altura del lugar.
- 2.- Temperatura.

a) Promedio Anual

- b) Promedio Estacional
- c) Máximo Anual
- d) Mínimo Anual

3.- Precipitación

- a) Medio de Lluvia

4.- Humedad

- a) Relativo Medio

5.- Días con Sol, Lluvia y Niebla

3.2.4.1.1.2. Selección y Construcción de los Edificios para la misma.

El o los edificios para la fábrica se construyen con el fin de alojar los trabajos de la cooperativa. Es conveniente considerar las distintas necesidades de espacio y definir la ubicación más idónea al proceso de fabricación, características técnicas de construcción (seguridad, higiene, iluminación) y requerimientos de oficina, servicios y otros.

Es importante analizar o tomar en cuenta el grupo de factores que intervienen en el planeamiento de las fábricas, sobre todo por las ventajas que cada uno de ellos presenta para el propósito que se desea realizar, es decir, que la construcción de los mismos este de acuerdo con el tipo de trabajos que se van a efectuar.

Factores que determinan la construcción del edificio de una sola planta.

- a) Bajo costo del terreno
- b) Disponibilidad del terreno para ampliaciones
- c) Menos tiempo para construir
- d) Menos terreno perdido en aceras y columnas, para elevadores, escalares y -- accesos a ellos.
- e) Carga menores sobre el suelo debido a la maquinaria o al producto fabricado
- f) Mayor flexibilidad para acomodar los cambios de instalación.
- g) Posibilidad de una mayor eficiencia en las rutas de trabajo y en los aparatos de manipulación.
- h) La inspección es fácil y eficaz
- i) Uso máximo de la luz natural y posibilidad de emplear la ventilación natural.

- j) Facilidad para aislar los trabajos peligrosos y objeccionables.
- k) Costo global de funcionamiento más bajo.

Factores que determinan la construcción del edificio en varias plantas

- a) Costo elevado del terreno
- b) Areas limitadas para construcción
- c) La topografía natural del terreno puede permitir entradas a diferentes niveles.
- d) Facilidad para la ampliación si se provee adecuadamente
- e) Escasa posibilidad de tener que aplicar cargas elevadas a los pisos
- f) La mayor parte de los productos y de las instalaciones son de poco peso y de poco volumen
- h) Posibilidad de una mejor coordinación de los departamentos en un plano vertical; puede reducirse las distancias y utilizar la circulación por gravedad.
- i) En algunas localidades, es posible tener menos suciedad y mejor alumbrado y ventilación en los pisos altos.
- j) Menor pérdida de calor por el tejado.

El construir edificios de una o varias plantas, no es más que la adaptación de éstos al tipo de producto y procesos que se efectuarán en las mismas, es decir el trabajo que se pretende realizar deberá estar acorde con las instalaciones físicas.

Los servicios principales en los edificios deben incluir el suministro de energía eléctrica, vapor, gas, aire comprimido, acondicionamiento del aire, agua y -- otros servicios como el servicio sanitario.

3.2.4.1.1.3. Selección de Maquinaria y Equipo

El temario maquinaria y equipo incluye todas las maquinas y aparatos utilizados en las cooperativas de producción. El temario maquinaria y equipo comprende únicamente las maquinas movidas por fuerza motriz y empleada para modificar el material y materias primas para transformarlos en artículos terminados.

La selección, el uso, la conservación, la forma en que se asegure y el remplazo de la maquinaria son problemas capitales en la cooperativa. Existen dos aspectos muy importantes que siempre nos encontramos al seleccionar o remplazar maquinaria y equipo. Uno de ellos técnico y otro económico.

En el aspecto técnico siempre debemos preguntarnos lo siguiente ¿Hará la maquinaria elegida el trabajo necesario de la mejor manera, con el grado de exactitud deseado y exigido, con la capacidad requerida y cual será su % de utilización? -- Por otra parte la justificación de la compra o remplazo estará confirmada económicamente por los ahorros realizados en costo, tiempo, calidad de trabajo, mano de obra, materiales y métodos de trabajo en la misma producción.

La selección de maquinaria, ya sea para reemplazar otra vieja o para una nueva instalación, interesa a varios departamentos tales como las de Producción, Abastecimiento y Finanzas.

Para la adquisición de esta maquinaria, debe ocupar la atención de cada uno de esos departamentos en alguna etapa de su adquisición.

Para la instalación de la maquinaria se debe tomar en cuenta.

- a) Sitio para el operario que manejará la maquinaria o maquinarias
- b) Márgenes para las partes de la maquinaria, sobresalientes en voladizo o de recorridos extremos, como la mesa de una cepilladora.
- c) Márgenes para las prolongaciones de las piezas trabajadas
- d) Sitio para que las carretelas industriales puedan entregar y llevarse las piezas que sean grandes, o para que manipulen éstas sobre plataformas con patines, en camillas o en cajas para cargar al hombre.
- e) Espacio para que los transportadores de piso o las rampas en una instalación para un producto fijo.
- f) Sitio para parar y quitar piezas grandes que haya que trabajar en las máquinas. Esta manipulación se hace a menudo por medio de un aparejo, una grúa de pasante, o de un puente-grúa, para cuyo uso tiene que existir mucho espacio.
- g) Superficie para almacenamiento de los lotes de tamaño máximo de las piezas que haya que hacer y para el trabajo terminado y en espera de ser trasladado.
- h) Lugar para el banco o la mesa de trabajo, para el casillero o colgador de herramientas y para cualquier otros enseres destinados a contener las herramientas del operario, los suministros y dibujos.
- i) Sitio para actuar en cualquier parte de la maquinaria que pueda necesitar ajuste o algún cambio en el curso de las operaciones.
- j) Fácil acceso a los dispositivos protectores en caso de accidente al operario o si ocurre alguna avería a la máquina.
- k) Acceso a la maquinaria para su inspección, su conservación, su engrase y su reparación, y para poder desmontar alguna pieza, un eje sin tener que mover la máquina de la posición que ocupe.
- l) Aumentar de los espacios necesarios a la proximidad de columnas, muros, tabique, escaleras, acceso a los elevadores etc., que puedan hacer necesario proveer una superficie adicional; o por el desperdicio de espacio debido al tamaño o a la forma de la máquina o algún factor de su funcionamiento.

3.2.4.1.1.4. Disposición de la Planta

Podemos decir que la disposición de la planta comprende la distribución física de las posibilidades industriales. Esta disposición, sea instalada o en proyecto, incluye tanto los espacios necesarios para movimientos de material, almacenaje, mano de obra indirecta y toda actividad auxiliar o servicios como el que se precisa para el personal y equipo de trabajo propiamente dicho.

El temario distribución de la planta, significa unas veces de disposición existente, otras veces el nuevo plan de distribución propuesto, y a menudo el área en estudio o el trabajo para realizar una distribución de planta. Por lo tanto, la disposición de la planta se puede dar en una instalación existente o en un proyecto de trabajo.

La distribución de la planta espera lograr una disposición del equipo y área de trabajo que sea la más económica para la operación a que se destina que sea segura y satisfactoria para los empleados. Una disposición productiva debe estar manifiesta en su personal, materiales maquinaria y servicios auxiliares que llegue a fabricarse un producto a un costo suficientemente bajo. La disposición de la planta es fundamental en toda industria (determina su eficiencia) pues de esta depende la supervivencia de aquella.

Los factores que intervienen en la Disposición de la Planta son:

- a) Factor "material", incluyendo variedades, cantidad, operaciones necesarias y secuencia de las mismas.
- b) El factor "maquinaria", incluyendo el equipo de producción las herramientas y su utilización.
- c) El factor "movimiento", incluyendo el transporte interno e interdepartamental y la manipulación de las diferentes operaciones, almacenajes e inspecciones.
- d) El factor "hombre", incluyendo supervisión y servicios auxiliares, tanto mano de obra directa como indirecta.
- e) El factor "espera", incluyendo almacenajes temporales y permanentes
- f) El factor "servicios", incluyendo mantenimiento, inspección, desperdicio y programación.
- g) El factor "edificio", incluyendo aspectos como exterior e interior del edificio y aprovechamiento del equipo y distribución.
- h) El factor "cambio", incluyendo versatilidad, flexibilidad y expansión.

Las cooperativas manufactureras, pueden clasificarse por el índole del proceso puesto en práctica en: Cooperativas de Proceso Continuo, de Proceso Repetitivo y de Proceso Intermitente. En términos generales, una cooperativa de Proceso Continuo es la que trabaja las 24 horas cada día; una cooperativa de Proceso Repetitivo, es aquella en que el tratamiento del producto se hace por lotes; y una cooperativa de Proceso Intermitente, es la que manipula partidas del producto conforme se le envía pedidos y a medida que los satisface.

Existen tres tipos básicos de distribución de la planta conforme a los procesos de cada cooperativa.

- b.1.) Por componente fijo
- b.2.) Por Proceso
- b.3.) Por Producción en Línea

b.1. Por Componente Fijo

Aquí el material queda fijo en un lugar sin movimiento, maquinaria, hombres y otras partes del material se llevan a él. Se hace completamente la tarea, o se hace el producto con el componente mayor o principal permaneciendo en un sitio.

b.2. Por Proceso

Aquí podemos decir que cuando el producto no está estandarizado, ni puede estandarizarse o cuando el volumen de trabajos semejantes producidos es bajo, se necesita una disposición de acuerdo a los procesos realizados. No hay olvidar que debe existir flexibilidad en el orden de la fabricación que podrá obtenerse bajo este sistema. Esto quiere decir que, todo lo que necesita soldadura se encuentra en esa área; todo lo que necesita la operación de barrenar en otra, y así, según sean las operaciones deben agregarse de acuerdo al proceso o función que realicen

b.3. Por Producción en Línea

Para este tipo de distribución, necesitamos que el producto este bien estandarizado y fabricado en grandes cantidades. En algunos casos, puede instalarse una serie de máquinas para producir una orden dada de unas cuantas piezas y luego pueden modificarse de nuevo para cumplir los requisitos de la orden siguiente.

Este tipo de disposición es muy utilizado en la fábrica en masa.

A diferencia de lo que sucede en la distribución por componente fijo, aquí sí se mueve el material.

Las operaciones se suceden una detrás de otra. Esto significa que, el operario para procesar el producto independientemente del proceso que realice, se dispone de acuerdo a la secuencia de operaciones.

Existen tres tipos de operación de fabricación

- a) Fabricar.- Cuando se cambia su forma
- b) Procesar.- Cuando cambia sus características
- c) Ensamblar. Adiciona otras piezas a un primer componente.

Cuando se combinan los tres tipos de distribución con los tres tipos de fabricación se tiene como resultado lo siguiente:

- a) Distribución de formato por posición fija o componente fijo; que lo encontramos en los productos de vidrio soplado.
- b) Distribución de ensamble por componente fijo; que se encuentra en la fabricación de un barco.
- c) Distribución por proceso que lo tenemos en los productos de alfarería.
- d) Distribución de formato por línea de producción, que se tiene en la fabricación de automóviles.

Sabiendo ya lo anterior es necesario explicar cuando y cómo deben utilizarse los tipos de distribución.

La distribución por posición fija se utiliza cuando:

- a) Las operaciones a formar o tratar requieren solo herramientas manuales o -- máquinas simples.
- b) Únicamente se hace una o varias piezas de un artículo.
- c) El costo de mover la pieza principal sea elevado
- d) Cuando la habilidad de la mano de obra recae en la destreza de los trabajadores, o cuando se desea fijar la responsabilidad de la calidad sobre un -- operario.

La distribución por proceso se usará cuando:

- a) Cuando la maquinaria es muy cara y no fácilmente movable.
- b) Se hace una sociedad de productos.
- c) Existe una gran variedad en los tiempos requeridos para diferentes operaciones.
- d) Existe demanda intermitente o pequeña por el producto.

La distribución por producto o en línea se usará cuando:

- a) Existe una gran cantidad de piezas o productos a fabricar.
- b) Está más o menos estandarizado el diseño del producto.
- c) La demanda del producto es regularmente estable y pueden obtener operaciones balanceadas y continuidad en el flujo de materiales, sin dificultad.

3.2.4.1.1.5. Planeación y Control de la Producción

La fabricación moderna está formada por tres fases principales y son:

- c.1) La Planeación de la Producción
- c.2) Abastecimiento de Material
- c.3) Control de la Producción

c.1. La Planeación de la Producción

La planeación se inicia con los planes de producción del Consejo de Administración, plasmado, a su vez, en el Pronóstico de Venta, y que se filtra a través de la organización de la planta, hasta el nivel más bajo de la superintendencia.

Toda planeación determina el grado de Control que se puede alcanzar en la producción, o sea, que una producción bien planeada puede llevarse a cabo con un mínimo de control, mientras que una planeación inadecuada puede dar lugar a que resulten inútiles hasta los mejores controles de la producción. Por el contrario, el éxito o el fracaso de los controles actuales influyen en la planeación futura. También se formula el abastecimiento de materiales en el plan de la producción, pero las limitaciones del abastecimiento de materiales frecuentemente limita ese plan. La planeación de la producción es la función que sistematiza por adelantado los factores de la mano de obra, de los materiales, de las máquinas y del dinero para realizar una producción que está determinada por adelantado con relación a

- a) La demanda del mercado
- b) La capacidad de la planta
- c) Las ocupaciones que se crean
- d) Las facilidades de la planta que se utilizan

Por consiguiente la planeación decide qué es lo que se va a hacer, dónde, cuándo y cómo.

El objetivo ideal de la dirección de la planta, es el operar a su nivel más eficiente, aunque esto por lo regular no se puede alcanzar. Pero es necesario que la velocidad o ritmo de producción permita el mayor aprovechamiento de los hombres, del equipo y del espacio combinados y que de como resultado la obtención del costo unitario mínimo respecto de todos los factores que influyen en los costos.

La mejor prueba de una planeación efectiva es la eliminación de las condiciones de desperdicio que se indican en la siguiente lista de comprobación.

- a) Hombres ociosos
- b) Máquinas desocupadas
- c) Materiales inútiles
- d) Dinero desocupado
- e) Promesas de entregas sin cumplir
- f) Utilidad del producto.

Las funciones más detalladas del departamento de producción son las siguientes:

- a) Aconsejar en el diseño del producto
- b) Entregar los modelos necesarios y las herramientas de fabricación
- c) Determinar los tipos y cantidades de materia prima, de materiales acabados, de máquinas y equipo que hay que comprar.
- d) Seleccionar y descubrir los métodos para hacer el trabajo a medida que se progresa en el taller.
- e) Fijar las normas de calidad y de cantidad.

Debe emplearse cualquier clase de contabilidad de costos; de ingeniería; de estudios de tiempo o de cualquier otro procedimiento que acelere el trabajo y permita la entrega de los artículos acabados de acuerdo con el programa fijado o anticipándose a éste, satisfaciendo o sobrepesando las normas de calidad a un costo igual menor al que se había determinado por adelantado.

c.2. El Abastecimiento de Materiales

Esta parte se ocupa de los tipos, las cantidades, la localización y el movimiento de los diversos materiales que emplea una empresa cooperativa.

La manera más eficaz de controlar los materiales, consiste en basar todo el procedimiento en programas desarrollados partiendo de los pronósticos de ventas por clases y cantidades de un producto, teniendo en cuenta cualquier plan nuevo que se haya hecho para aumentar las ventas y cualquier dato obtenido estudiando el mercado.

Cualquier procedimiento efectivo en el control de materiales representa cuatro fases que son las siguientes.

- c.2.1. Obtención o procuración-compra VS costos
- c.2.2. Transporte externos-embarques, tráfico y recibo o entrega

c.2.3. Almacenamiento de materiales-central de inventarios

c.2.4. Transporte interno-manejo de materiales

El control de materiales, es uno de los gastos necesarios o generales de los. De hecho, cualquier cooperativa que se niegue a gastar el dinero necesario en --- este tipo de control, puede incurrir en el futuro con dificultades serias.

c.2.1. Obtención o procuración-compras VS costos.

Esta función para la operación satisfactoria de la cooperativa, es variable, - siendo esta pequeña cuando los artículos que se compran representan un porcentaje pequeño del valor de las que se venden y su importancia es grande cuando las compras representan un porcentaje elevado de ventas.

c.2.2. Transporte externo-embarques, tráfico y recibo o entrega

El embarque se refiere a la preparación de las mercancías para su envío al exterior, el tráfico al transporte externo de las mercancías y materiales que se reciben y que se entregan, y el recibo a la aceptación de los artículos que se reciben del exterior.

La eficiencia dicta ciertas reglas que se aplican al empaqueo de los materiales. Prácticamente hay que embalar, marcar y pesar todos los materiales de salida con anterioridad a su embarque.

Los recipientes de envase deben cumplir en general con dos reglas.

- a) Deben estar diseñados para recibir a un mínimo de roturas en tránsito.
- b) Deben ser de fácil manejo.

Los tamaños y los tipos de los recipientes y de los envases deben de normalizarse en lo posible. Debe evitarse el empleo de envases y envolturas múltiples, - mediante el diseño de un solo envase que ofrezca protección adecuada. Siempre que sea posible, el envase debe ser parte del proceso de fabricación para evitar manipulaciones adicionales. Entre los tipos de recipientes más comunes, se encuentran las cajas de cartón y los paquetes de duelas de madera, atados con alambres o con correas. Los empaques de tipo unitario han gozado de gran popularidad en los últimos años. Están contruidos empaquetando una o más piezas en un soporte de madera barato, que se usa como base del embalaje, esto facilita el manejo con un camión de horquilla que permita un costo bajo y además simplifica los problemas de almacenamiento.

El método de transporte y las rutas que debe seguir el material pueden quedar especificados en el contrato de compra, pero si no se hace así, son prerrogativas del remitente. La selección del medio de transporte implica frecuentemente que el encargado de tráfico de la empresa, conozca las clasificaciones en que puede agruparse toda la mercancía de acuerdo con los porteadores, clasificaciones que son la base de la determinación de las tarifas.

Las cooperativas que puedan tener su propia flota de camiones, pueden ser más económicos, y de esta manera puedan dar a sus consumidores un servicio más rápido y más seguro que se simplifican sus procedimientos de embalaje y de embarque.

Una fase importante del embarque es la vigilancia de la carga y estiba de los artículos en los camiones o furgones de ferrocarril. La buena práctica recomienda que se agrupen y se carguen juntas las cajas del mismo tipo y tamaño. La carga se debe estibar también de acuerdo con el orden de sucesión geográfica apropiada; es decir, las mercancías que se van a descargar al final deben ser las primeras en estibarse. Una identificación con tipos de imprenta adecuados y los letreros de "manejarse con cuidado o frágil" deben colocarse en lugares que sean fácilmente visibles, tanto durante la carga como la descarga. Por otra parte, hay que asegurar las mercancías dentro de los vagones o camiones de transporte para evitar que estos se caigan o choquen entre sí.

c.2.3. Almacenamiento de material-control de inventarios

Podemos decir que un efectivo control de inventarios asegura el disponer de -- cantidad de material adecuados para hacer frente a las exigencias de operación, - enviando al mismo tiempo que sean excesivas.

El volumen del inventario, depende principalmente de los costos que ésto implica. Los materiales muertos representan una inversión en efectivo considerable y - su almacenamiento da lugar a ciertos costos por concepto de existencia o manteni- miento del inventario. Sin embargo, los costos que se originan en la carencia de un inventario adecuado son también grandes, porque a medida que se producen retra sos en la producción, se introducen otros factores de costos de mayor unidad.

Por consiguiente, es función de un control de inventarios efectivo el mantener un inventario de tamaño tal que los casos de mantenimiento de un inventario dema- siado grande se equilibre con los resultados de unas existencias de materiales -- inadecuados.

Los principales problemas relacionados con los inventarios son:

- a) Existencias excesivas
- b) Contabilidad no adecuada
- c) Costos excesivos de fabricación de productos por el empleo de materiales -- más caro de lo necesario.

Los errores que puedan dar lugar a la creación de existencias excesivas en in- ventarios son:

- a) Pronósticos equivocados de las condiciones futuras y en particular, del pro ceso de las mercancías.
- b) Excesiva confianza depositada en datos insuficientes y no coordinados, y en procedimiento inadecuado.

Además de la regularización de las existencias de materiales almacenados, el control de inventarios se ocupa de la localización, almacenamiento y registro sistemático de los materiales, de manera que se cuenta con el grado deseado de servicios para los departamentos de operación y se reduzca a un mínimo el costo de los servicios.

Una de las consideraciones principales en la localización del almacén depende de, si debe o no estar centralizado. La centralización de todos los almacenamientos en un área permite mejor control y generalmente supone un costo de operación menor.

La selección y la instalación de las facilidades de almacenamiento suelen estar basadas en los siguientes conceptos esenciales:

- a) Permitir que el recibo, el almacenamiento y la entrega de materiales sean fáciles, rápidos y seguros.
- b) Disponer de espacio y equipo adecuado de almacenamiento, tanto en lo que se refiere a su tamaño, como a su capacidad de carga, de acuerdo con los materiales que se van a almacenar.
- c) Protección contra los daños y los deterioros
- d) Contar con medios para localizar e identificar fácilmente los artículos que se encuentran en el almacén.
- e) Disponer de materiales de tal forma que se puedan seleccionar primero los antiguos.

Para mejor manejo de los materiales; se clasifican empleando símbolos de todos los materiales, de todas las piezas y de todos los productos acabados. La simbolización es necesaria para identificarlos con la mayor facilidad y simplicidad posible, a fin de ahorrar tiempo al escribir o al referirse a ellos y para ayudar en su clasificación y en su división de acuerdo con su clasificación respectiva.

Los símbolos pueden ser numéricos o nemotécnicos.

Los símbolos numéricos, asignan un número a cada artículo de los que se van a clasificar; por ejemplo: la máquina 6503 puede indicar que está localizada en el departamento 6, es del tipo 5 y es la máquina 03 de una batería de máquina.

El sistema nemotécnico, utiliza una combinación de letras y números para identificar cada artículo y que puede aprenderse de memoria fácilmente. Por ejemplo: TROC03, se refiere a un transportador de rodillos de gravedad de dos niveles, de tipo C con las canas vueltas hacia afuera(0) y con cojinetes No 3.

El inventario físico que implica un recuento real de los materiales en existencia se realiza periódicamente y se utilizan ampliamente tres métodos según las condiciones específicas de cada caso. Y son:

- a) En un día fijo de cada año se realiza un inventario simultáneo de todos los artículos.
- b) Inventarios físicos periódicos de todos los artículos a lo largo del año, de tal manera que cada uno se inventarie por lo menos una vez al año.

- c) Inventario de cada artículo cada vez que las existencias del mismo alcanzan un punto mínimo.

c.2.4. Transporte interno-manejo de materiales

La mayor posibilidad de reducción de los costos y de aumento de eficiencia de las operaciones de fabricación se hayan en un manejo y transporte más económico de los materiales de fabricación y en proceso.

Para esto se recomienda que se acuda con los gerentes de ventas de las casas que se dedican a la venta de equipo de transporte de materiales y solicite la orientación que nos ayude a seleccionar el equipo que se adapte mejor a la tarea del manejo de materiales y sobre todo la preparación y arreglo del mismo, así como una estimación del costo de instalación.

Podemos decir que muchos cooperativas conciderar más económico mover a los hombres y los materiales hacia las máquinas, que permanecen estacionarias.

Pero otros consideran que con un equipo moderno flexible, y con las plantas de fuerza unitario, los hombres y las máquinas puedan moverse alrededor de los materiales, para obtener mayor y mejores resultados.

c.3. Control de la Producción

El control de la producción, comprende la organización, el planeamiento, la comprobación de los materiales, los métodos, la herramienta, los tiempos de operación, la manipulación de las metas de fabricación, la formulación de programas y su despacho o distribución y la coordinación con la inspección del trabajo de modo que el suministro y el movimiento de los materiales, las operaciones de la mano de obra, la utilización de las maquinas y las actividades afines de los departamentos de la fábrica como quieran que hayan subdividido, produzcan los resultados de fabricación apetecidos dentro del marco de las siguientes aspectos, calidad, cantidad, tiempo y lugar.

El control organizado de la producción es necesaria para conseguir el éxito de la cooperativa, pero los métodos implantados tienen que crearse siguiendo líneas funcionales adecuadas y adaptarse de manera definida a la fábrica en particular en que se emplearan. Conforme a la naturaleza del control de la producción podemos decir que implica tres responsabilidades directivas necesarias, como sigue:

- a) Iniciación de las operaciones necesarias para poner en vigor los planes, incluida la preparación de los órdenes y entrega a las personas adecuadas siguiendo la conducta prevista.
- b) Previsión de los medios necesarios para dirigir la ejecución de las órdenes que comprende la inspección.
- c) Provisión de los medios necesarios para la ejecución de las órdenes que implica el conocimiento de su deber por los obreros, efectiva comprobación y llevar registros.

Las funciones del control de la producción son las siguientes:

c.3.1.) Planear

c.3.2.) Ejecutar

c.3.3.) Controlar

c.3.1. Planear

- Cuánto.-** Qué cantidad es necesaria producir de cada artículo
- Cuándo.-** En qué fechas se iniciaría y se terminará el trabajo y cada una de sus fases.
- Donde.-** Qué máquina, grupo de máquinas se encargaran de realizar el trabajo
- A qué costo.-** Estimar cuánto costará a la empresa producir el producto o lote.

c.3.2. Ejecutar

- Aprovisionamiento.-** Ordenes para que se entreguen a su debido tiempo al operario los materiales y herramientas necesarias para que éste realice su trabajo.
- Trabajo.-** Ordenar al supervisor u operario la iniciación del trabajo en la fecha prevista.

c.3.3. Controlar

- Registro de avance.-** Estar al tanto sobre el desarrollo de los trabajos en cuanto a tiempo y cantidad producida.
- Activación.-** Tomar las acciones necesarias para corregir el desarrollo del proceso de tal manera que se apegue el plan trazado.
- Ajuste o reprogramación.-** Cuando sea necesario modificar los planes y programas establecidos respondiendo a situaciones cambiantes o no previstas.

Para controlar la producción, basados esencialmente en el tipo de fabricación de que se trate, tomaremos dos tipos de control, el seriado correspondiente a la fabricación continua, y el control de pedidos o la intermitente.

El control seriado se define, como la coordinación de la corriente de trabajo a un ritmo preestablecido, basado en un plan de producción de largo alcance.

El control de pedidos es la coordinación del trabajo basado en las necesidades de un pedido individual a corto plazo que requiere un plan exclusivo.

Es importante que los dirigentes distingan que tipo de fabricación están empleando en su producción, para que puedan emplear el tipo de control más adecuado y efectivo.

3.2.4.1.1.6. Control de Calidad

La necesidad de establecer un Control de Calidad en la fabricación económica de artículos apropiados a las necesidades comerciales de toda empresa, surge a consecuencia del choque o enfrentamiento de los hechos sucedidos dentro de la producción.

Uno de ellos sustenta que es de todos conocido que la economía en la producción, la distribución y el consumo es mayor cuando los productos de la industria son de una calidad definida y uniforme es decir, de una calidad estándar.

Por otra parte tenemos el hecho de que expone que es una verdad física que no encontramos dos artículos iguales, esto es, la calidad varía continuamente.

Todo esto debido a que los materiales naturales, como los elaborados por el hombre, son de calidad variable; por consiguiente, cualquiera que sea el proceso de fabricación que se les aplique, repercute en la calidad del producto y será una calidad variable conforme el grado de refinamiento alcanzado.

De ahí que, la calidad tienda siempre a salirse del estándar deseado.

En la época que se atraviesa la competencia y los requerimientos tecnológicos exigen cada día mayores conocimientos y un control más riguroso de los factores relacionados con las variaciones y con las características de los productos.

La cooperativa no puede permanecer ajena a estos conocimientos.

El término Control de Calidad se ha utilizado mucho en diversos sentidos. En algunos casos, representaba la aceptación convencional de una inspección tomizada que incluye quizá registros que permitan más tarde o más temprano encontrar defectos por medio de inspectores, departamentos, tratamientos técnicos especiales. En otros términos, se aplica a la investigación de las quejas y a la corrección de las mismas.

El Control de Calidad se utiliza en un sentido dinámico, es decir, se dirige a impedir defectos y una variabilidad innecesaria en los factores del proceso, más bien que la inspección para la aceptación de piezas y productos, de producirse los defectos.

El Control de Calidad dentro de la cooperativa tiene dos fases que son:

- a) Control de Fabricación
- b) Coordinación

El control de calidad, implica el análisis y refinamiento progresivo de los procesos de producción identificando las causas de variabilidad y los defectos.

Actuando de acuerdo a lo anteriormente dicho, estaremos en condiciones de prever una mala calidad en los productos.

Un buen control es imposible sin que lo sea el control de los factores de la producción, materiales, hombres máquinas y medidas.

Podemos establecer las maneras de control de calidad.

Primero: Podemos controlar los procesos reales que fabrican las piezas de manera que los ajustes y correcciones se puedan hacer inmediatamente cuando sea necesario a fin de que las piezas defectuosas nunca se produzcan en cantidades apreciables. Este tipo de control se le puede identificar como Control Estadístico.

Segundo: Podemos controlar en el nivel de la calidad de la producción, desde el punto de vista de la Inspección para asegurarnos, de que en promedio no pasará más de un porcentaje especificado de artículos defectuosos. Este procedimiento supone que los piezas y productos ya están hechos y que, deseamos establecer procedimientos y reglas de decisión que aseguren que la calidad resultante será la especificada. Todo esto lo conocemos como Control de Muestreo.

Inspección

La inspección se encuentra internamente relacionada con el control de calidad.

A la inspección le corresponde apreciar hasta que punto el producto responde a las especificaciones establecidas, el procedimiento que se emplea para determinar el grado de conformidad o cumplimiento, puede variar desde la comparación más sencilla de una unidad del producto con una especificación, por mediación con un instrumento estándar, hasta la prueba de duración en condiciones reales de una muestra del producto.

Debemos distinguir entre inspección y control de calidad. La inspección involucra el establecimiento de métodos que sirven para medir las características de calidad y compensarlas con las normas correspondientes de calidad.

El control de calidad le corresponde prevenir los defectos, mientras que la inspección, tiene la tarea de encontrarlos.

En un sentido más amplio, la inspección tiene que ocuparse de verificar el cumplimiento y la aceptación de todos los factores de la producción que influyen sobre la calidad del producto.

Estos puntos mencionados se resumen en la forma siguiente:

- a) Materiales y componentes entrantes
- b) Piezas y componentes fabricados
- c) Técnicos y habilidad de la mano de obra
- d) Máquinaria y Procesos
- e) Herramientas calibres e instrumentos
- f) Cumplimiento de la labor del inspector
- g) Cumplimiento en el funcionamiento del producto final

El carácter y alcance de la inspección o la prueba, depende en gran parte a -- las características medidas, de la exactitud y la precisión deseadas, de la pericia e instrucción del personal encargado de la inspección de las condiciones generales de este.

Los tipos de inspección pueden agruparse como sigue:

- a) Visual.- Para identificar defectos y grados de calidad cuando no es posible aplicar calibres e instrumentos.
- b) Calibración.- De un carácter válido o no válido, utilizando calibres de dimensión, aparatos de prueba, indicaciones o límites en la escala del instrumento.
- c) Medida.- Cuando se emplean aparatos de medida, micrómetros y otros dispositivos en escala de medida continua.

3.2.4.1.1.7. Mantenimiento y Seguridad

El mantenimiento es una actividad dirigida hacia el cuidado y reparación del equipo y de los medios de producción. Ello exige cierta capacidad tanto en dirección como de técnica, pues no debemos olvidar que un buen mantenimiento es la clave para una elevada producción.

La función del mantenimiento debe comprender cinco factores que son:

- a) Las personas
- b) Las normas
- c) El equipo
- d) Las costumbres
- e) La valorización de los rendimientos

El mantenimiento debe tener una organización, y esta organización está encabezada por el director o jefe de departamento, ayudado por varios ingenieros y especialistas. Estos contribuirán a la planeación del trabajo de mantenimiento, programación del mismo y estimación de los costos, proporcionando también guía y ayuda técnica.

El equipo de mantenimiento debe estar previsto para realizar su trabajo en cualquier momento. Por ejemplo necesita.

- a) Unos almacenes que mantener al día en materia de suministro de piezas de repuesto.
- b) Un taller equipado con buenas máquinas, herramientas y equipo de soldadura y corte.
- c) Un equipo de manejo de materiales constituido por carretillas, camiones, gruas etc.
- d) Una amplia gama de herramientas motorizadas.
- e) Un equipo eficiente de comunicación por radio portátil.

Un departamento de mantenimiento bien dirigido, debe tener un sistema ordenado de vales de trabajo, controles de material y mano de obra empleados y debe mantener registros de reparaciones del equipo y de los costos. Debe funcionar bajo presupuesto y utilizando procedimientos de contabilidad de costos, debe comprobar la actividad de trabajo por medio de muestreos de trabajo y medir el rendimiento por medio de datos de tiempo estándar; debe considerar la aplicación de incentivos materiales y salariales, mejorar la eficiencia y reducir los costos por medio del estudio de métodos, simplificación del trabajo, estudio estadístico etc.

También debería disponer de un sistema regular de adiestramiento para los nuevos oficiales y para preparar a los hombres de más edad para nuevos trabajos. Y como todos los trabajos, el mantenimiento debe enfrentarse con una valoración regular y realista del rendimiento. Esto significa:

- a) Comparar las tendencias en los costos de mantenimiento por unidad de producto obtenido.
- b) Registro de datos de utilización de las máquinas
- c) Examinar el Estado de pedidos de trabajos retrasados.
- d) Hacer encuestas sobre el funcionamiento y condiciones de limpieza de la fábrica.

Podemos decir que los técnicos preventiva de mantenimiento son:

- 1.- Mantenimiento Preventivo (M.P)
- 2.- Mantenimiento Correctivo (M.C.)
- 3.- Prevención del Mantenimiento (P.M)

1.- Mantenimiento Preventivo

Este mantenimiento contiene dos actividades básicas:

- a) Inspección periódica de los equipos de la fábrica para descubrir inadecuadas condiciones que puedan conducir a paradas inesperadas de la producción.
- b) Mantenimiento de la fábrica para rectificar tales condiciones mientras todavía se esté en las etapas iniciales de deterioro.

2.- Mantenimiento Correctivo

Es un programa de análisis regular de los costos de mantenimiento del equipo. Su propósito consiste en identificar los elementos que intervienen de un modo más abusado en los costos y encuentran la razón de ello.

Estos aspectos se someten entonces a un programa correctivo preparado para reducir, eliminar las condiciones que hicieran que el mantenimiento fuera frecuente y costoso.

3.- Prevención del Mantenimiento

Es un programa que intenta por medio de un proyecto del equipo y de los medios disminuir el volumen de mantenimiento en cada parte de las máquinas, en las máquinas en su conjunto, en un proceso, en un edificio. Incluso intenta eliminar si es posible la parte débil sobre la premisa de que si ésta no existe, no necesitaremos mantenimiento.

La Seguridad de la Cooperativa, es una función de dirección y su responsabilidad empieza en el Director General y continúa por los Gerentes Departamentales, maestros y encargados, cada uno, de ellos con los hombres que tiene a su cargo.

Solamente se consiguen resultados positivos en materia de seguridad, en aquellas cooperativas en las que el Gerente se limita solamente a dejar que otros lo hagan o al permitir solo los mínimos gastos que la seguridad pueda implicar. Es necesario que se conviertan en jefes y promotores de la seguridad de su Cooperativa provocando que se respeten las medidas en éste sentido. Los accidentes son caros. Tienen una serie de gastos y costos, tanto directos como indirectos, que en el plano nacional suponen anualmente varios millones de pesos, y hay que tener en cuenta, que el 40% de los accidentes son previsibles y naturalmente si son previsibles son evitables.

La seguridad en el trabajo puede ser estudiado bajo tres diferentes puntos de vista, el moral, el social y el económico.

Una vez estudiados estos tres aspectos, se convierten en tres poderosas motivaciones que hacen de la prevención de los accidentes un factor que aumenta de una forma considerable la eficiencia del trabajo.

Podemos decir que el accidente es una falla en el proceso productivo causado por la negligencia o inconcientemente, pero no por eso dejará de ser error. No todos los accidentes causan lesiones. El hecho de que una pieza caiga de una grua y no lesione a nadie, debe ser considerado como accidente.

Para que la producción sea eficiente, no debe de haber ningún tipo de falla o error.

Una falla es por ejemplo que los accesos o gruas o puestos de trabajo no reúnan las condiciones debidas; que las máquinas no tengan las defensas adecuadas; que los obreros no conozcan suficientemente bien los peligros de su trabajo y la forma de evitarlos.

Esto indica que la seguridad debió comenzar mucho antes de ocurrir el accidente. Debió comenzar cuando se hizo el proyecto de la nave y se pensó que se necesitaba una grua.

Por ello se dice, que la seguridad empieza en el mismo momento en que actúa — una de las primeras etapas de administración, la de planear.

En una etapa de planeación entra la provisión de todas las necesidades de la fabricación, los posibles peligros que entrañan y la manera de evitarlos. Esta etapa es tanto más importante cuando el nivel directivo es más alto.

El "gasto" representa un renglón significativo derivado de los accidentes.

Conviene que los cooperativistas se den cuenta que los gastos directos efectivamente los paga la compañía de seguros, pero que esto no es todo. Existen los gastos indirectos que son pagados invariablemente por la empresa y suponen muchísimo más que los gastos directos.

Se puede decir que los gastos indirectos son producidos por:

- a) Costo del tiempo perdido por el accidente en el momento del accidente.
- b) Costo del tiempo perdido por otros que dejan el trabajo
 - Por curiosidad
 - Por simpatía
 - Por ayudar al accidentado
 - Por otras razones
- c) Costo del tiempo perdido por los mandos de varios niveles.
 - Ayudando al accidentado
 - Investigando las causas del accidente
 - Disponiendo para que el puesto del accidentado sea cubierto por otro
 - Seleccionado o adiestrado el sustituto
 - Preparando informes oficiales o asistiendo a juicios.

- d) Tiempo perdido y costo por quien hace la primera cura y por la Dirección de hospital, si no están pagados por el seguro social.
- e) Costo del daño causado a máquina, herramientas u otros bienes de la empresa así como de los materiales estropeados.
- f) Eventual costo debido a interferencias a la producción que obligan a pagar penalidades o a perder premios por retraso en los plazos de entrega.
- g) Costo de los beneficios sociales voluntarios que el accidentado sigue cobrando.
- h) Costo de la diferencia de salarios totales pagados al reemprender el trabajo y el valor real del rendimiento.
- i) Costo debido a la excitación y debilitamiento de la moral que causa el accidente.
- j) Parte de los gastos generales (luz, renta etc.) que son iguales mientras que el accidentado no trabaja.
- k) Mala propaganda para la cooperativa al tener muchos accidentes.

El método para prevenir accidentes es el mismo que usan los técnicos de producción para corregir los errores.

- a) Buscar las posibles causas del error
- b) Ver cual de ellas es la verdadera
- c) Poner el medio adecuado
- d) Controlar que la medida adoptada ha resultado eficaz.

3:2.4.1.1.8. Control de Desperdicio

El aspecto que parece no tener importancia dentro de la producción son los desperdicios, las mermas y los desechos del procedimiento de los artículos. Pues, es todo lo contrario. La forma de controlar estos sobrantes nos permitirá siempre estar corrigiendo nuestros sistemas de producción, es decir el control de calidad y la inspección determinarán los porcentajes normales y aceptables en los procesos de la empresa.

Estos sobrantes de materia prima, de productos en proceso y de producción defectuosa, repercuten notoriamente en el costo de producción, de ahí que debe tenerse un especial interés por lograr un control adecuado de éstos.

El Desperdicio o Recorte. - Consiste en los fragmentos o los restos de material que quedan después de terminadas operaciones o procesos, y que tiene algún valor "monetario". Es una forma de materia prima que puede venderse en el mercado, uti-

lizarse como materia prima nuevamente en algunas operaciones industriales o emplearse como suministro en diferentes departamentos de la fábrica.

Merma.- A diferencia del desperdicio, la merma se considera a menudo que carece de valor y se trata como una "perdida". Por otro lado es frecuente que se empleen como sinónimos los términos de merma y desperdicio.

La merma viene a aumentar el costo unitario de producción como dijimos anteriormente.

Trabajo o Producción Defectuoso.- En algunos casos es factible que los productos imperfectos se arreglen para que se ajusten a las especificaciones estándares por medio de materiales, mano de obra suplementarias o de ambas cosas a la vez.

El Deshecho.- Resulta cuando los materiales se estropean tanto durante las operaciones de fabricación que hay que retirarlas del proceso y disponer de ellas para alguna cosa sin aplicarle ningún trabajo posterior.

Los materiales así deshechos no pueden repararse ni recondicionarse como en el caso de los trabajos defectuosos.

En algunos casos, hay que vender aquellos artículos de segunda calidad.

Sea como fuese, no sólo se produce una pérdida de material en el producto, sino que hay una pérdida de mano de obra y de gastos generales de fabricación.

3.2.4.1.1.9. Objetivos de Producción

- a) Satisfacer el departamento de ventas respecto a plazos de entrega, con la mayor oportunidad posible.
- b) Producir al menor costo posible
- c) Mantener un alto índice de seguridad en la planta
- d) Obtener el máximo rendimiento de la planta y sus instalaciones
- e) Mantener una calidad estándar, invariable de los productos.
- f) Evitar al máximo el desperdicio.

3.2.4.1.1.10. Políticas de Producción

- a) Planear anticipadamente la producción
- b) Establecimiento de sistemas de control
- c) Delimitar autoridades y responsabilidades

- d) Elaboración de programas de trabajo, delimitando objetivos generales y por área
- e) Proveer al obrero de equipo de seguridad
- f) Establecer sistemas de mantenimiento.

3.2.4.1.2. Ventas

Toda cooperativa tiene que tener establecido la fuerza de ventas para poder -- poner en contacto el producto con el cliente(socio). Sabemos que la función propia de vender es una actividad básica de la mercadotecnia. (ver variable de mercadotecnia), ya que es a través de ella como el producto puede hacerse llegar al -- consumidor.

Para que esas ventas se realicen es necesario, en primer lugar, planear el departamento de ventas. Sin embargo dado que el objetivo es crear un producto que se necesite, el Gerente de Mercadotecnia debe desempeñar un papel importante en esa planeación.

Para poder planear adecuadamente el departamento de ventas, es necesario establecer acciones que deben seguirse, fijando principios que habrán de orientar la secuencia de operaciones.

Estos principios son los siguientes:

- 1.- Precisión.- Que consiste en hacer planes concretos sobre lo que se va a hacer en este departamento.
- 2.- Flexibilidad.- Aunque los planes sean precisos, siempre debe establecerse cierto margen para los cambios que puedan surgir.
- 3.- Unidad.- El plan del departamento de ventas debe ser uno solo y -- coordinado con los planes de los otros departamentos, supeditados a los planes generales de la cooperativa.

Todos los procedimientos del departamento de ventas, deberá ser por escrito, para que se sepa previamente lo que se va a hacer.

Es necesario que el departamento de ventas fije programas bien definidos, que deban ser aprobados por la gerencia para alcanzar las metas que se ha fijado la cooperativa.

Una vez ya establecido las políticas, programas y procedimientos del departamento de ventas, se procederá a organizarlo; para ello se deberá estructurar el departamento, estableciendo los programas y actividades de los elementos humanos y materiales, con el fin de lograr la máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Para alcanzar la estructuración se necesita en primer lugar; listar las actividades que se realizarán, determinando las cualidades que deberán tener las personas para hacerse cargo de esas actividades y funciones.

En segundo lugar, deberán formarse niveles jerárquicos en los que una persona pue

da: controlar a otros.

En estos niveles se recomienda que una persona no maneje más de 5 a 6 personas y en los bajos niveles de 10 a 15.

La integración del departamento de ventas consiste en obtener y articular los elementos materiales y humanos que la organización y la planeación señalan como necesarias para el adecuado funcionamiento de un organismo social.

Para alcanzar los anteriores objetivos deberán tenerse dos principios fundamentales.

- 1.- Adecuar a los hombres a los requerimientos del departamento de ventas.
- 2.- Deberá proveerse de todos los elementos materiales necesarios a las personas que laboren en el departamento de ventas, para hacer frente a sus obligaciones.

Para alcanzar el primer principio ya mencionado, se deberán seguir los siguientes procedimientos.

- a) Reclutar a las personas. Consiste en solicitar personal para un puesto.
- b) Seleccionar. De las personas que aceptan la solicitud, se deberá escoger a aquellos que reúnan el mayor número de cualidades para el puesto deseado.
- c) Articular al nuevo elemento a la cooperativa.
- d) Desarrollarlos. Consiste en desenvolver las cualidades innatas de cada persona para obtener de ellas la máxima eficiencia.

Para capacitar a los agentes de ventas podemos considerar tres aspectos, según los niveles en el departamento, que son: vendedores, supervisores y ejecutivos.

En el nivel de vendedores comprenderá un curso dado por el jefe del personal y los supervisores de ventas. El primero explicará a los vendedores cuáles son sus obligaciones, responsabilidades y derechos, y un aspecto general de la cooperativa, su organización, los niveles de autoridad, los ejecutivos. Los supervisores de ventas también impartirán el curso, el cual fundamentalmente versará sobre la tarea de vender. Comprenderá dos partes; en primer lugar la técnica de ventas, cómo opera, cómo se realiza; y la segunda parte, sobre las políticas y procedimientos de la cooperativa en relación a las ventas.

Es conveniente durante la capacitación del vendedor, que se vaya con el supervisor algún tiempo, para que vea claramente cómo se realiza la venta sobre el terreno.

La capacitación de supervisores incluye, además de las técnicas de venta a niveles de supervisores.

- 1.- La forma de manejar a los vendedores a su cargo

- 2.- Cómo distribuirles su trabajo
- 3.- Cómo tratarlos
- 4.- Cómo motivarlos
- 5.- Cómo calificarlos
- 6.- Cómo recibir quejas y resolverlas
- 7.- Cómo llevar juntas
- 8.- Cómo elaborar informes y reportes
- 9.- A quien presentarlos
10. Cómo coordinarse con otros departamentos
11. Cómo mejorar sistemas y procedimientos
12. Cómo resolver problemas de la supervisión misma.

El aspecto de capacitación en el nivel de ejecutivos de ventas, cobra una especial importancia, en virtud de que en muchos cooperativas es olvidado, dependiendo muchas veces el éxito de las ventas de este aspecto, ya que son los ejecutivos los que fijan las políticas, y si esas políticas son adecuadas, el éxito de los objetivos esta casi alcanzada.

El desarrollo de los ejecutivos pueden hacerse a través de las siguientes autoridades.

- 1.- Inscripción en revistas especializadas, que les proporcione al ejecutivo ideas para la mejor implantación de sistemas y procedimientos de ventas.
- 2.- Pagarle cursos en organizaciones que le permitan ampliar sus conocimientos técnicos.
- 3.- Enviarle al extranjero para que vea y estudie nuevos métodos.

Habiendo adecuado el departamento de ventas, es importante determinar la acción de las ventas, pues como sabemos que venta es la acción de poner al alcance de alguien un bien o un servicio para su cambio o su consumo, mediante el correspondiente pago del valor fijado para dicho producto o servicio.

Para fijar con mayor exactitud, la acción de vender, se determinara dos formas de ventas.

3.2.4.1.2.1. Método de Venta

3.2.4.1.2.2. Promoción de Ventas

3.2.4.1.2.1. Método de Venta

Los métodos de venta generalmente son:

3.2.4.1.2.1.1. Inspección del Producto por el cliente

3.2.4.1.2.1.2. Descripción del Producto por medio de la publicidad

3.2.4.1.2.1.3. Descripción verbal del producto por medio de la venta personal

3.2.4.1.2.1.1. Inspección del Producto por el Cliente

Este método se basa en la exhibición que se hace de un determinado producto en escaparates, tiendas, etc. ejerciendo por esta exhibición gran influencia en el volumen de ventas. Se puede considerar que en general la mayoría de la gente y -- aún nosotros mismos, deseamos lo que vemos. El método consiste en permitir que la gente vea el producto, que lo examine, que lo toque o que juegue con él, en los lugares previamente determinados.

3.2.4.1.2.1.2. Descripción del Producto por medio de la publicidad

Este método consiste en establecer relación con un gran número de posibles compradores, a todos los cuales se presenta la misma idea con el propósito de informarles o influenciar sobre ellos, para que compren mercancías o servicios.

La publicidad tiene costo bajo, debido a que su acción se extienden precisamente sobre una gran masa, a cambio de las posibilidades de venta. Comparando con el método personal, quizá el costo de presentación a miles de clientes sea igual al de la tarea de vender a un cliente. Su frecuencia también es mayor que la ejercida por un vendedor. El anuncio llega a prosperar cuando el vendedor tiene al cliente inaccesible. Tiene además la ventaja de poseer gran diversidad de objetivos, dentro de los que podríamos mencionar.

- 1.- Ayudar a la venta de un producto
- 2.- Ayudar a un programa de relaciones públicas de la cooperativa
- 3.- Combatir la competencia
- 4.- Ayudar a una promoción de ventas
- 5.- Asegurar el uso correcto de un artículo.

Sin embargo, presenta dos desventajas ante el sistema de vendedores que son:

- 1.- Su influencia en casos particulares
- 2.- Contestar las dudas y objeciones que presenta el cliente.

3.2.4.1.2.1.3. Descripción Verbal del Producto por medio de la Venta Personal.

El personal de ventas es uno de los más eficientes métodos destinados a crear y estimular las ventas. Ya sea al comprador, ya sea realizando ventas. El vendedor tiene la facilidad de que pueda explicar y describir el producto al vender, proporcionar la información que le pidan, contestar las objeciones que haga el cliente, buscar compradores por todos lados y completar la operación de venta si el cliente paga de inmediato.

La venta personal constituye una de los puntos medulares de toda acción de mercadotecnia, por lo que requiere de una planeación, organización e integración adecuadas, que permitan cumplir con los objetivos por alcanzar o metas de venta.

3.2.4.1.2.2. Promoción de Ventas

Esta tiene como objeto siempre ayudar a la venta de un producto en el lugar en donde se va a vender, pero en muchas ocasiones pueden perseguir objetivos intermedios, como son:

- 1.- Fortalecer los efectos de una publicidad
- Lanzamiento de un producto al mercado
- 3.- Llamar la atención del comprador sobre el producto.

Las actividades que son incluidas como promociones de venta son:

- 1.- Medios audiovisuales en el punto de venta
- 2.- Folletos u hojas sueltas, para ayudar junto con la presentación de la mercancía a la venta de la misma.
- 3.- Películas que describan el producto o servicio, y al mismo tiempo se trata de venderlo.
- 4.- Catálogos, listas de precios u otras publicaciones
- 5.- Exposiciones, exhibiciones, demostraciones y muestras de artículos o servicios.
- 6.- Regalos y obsequios de varias clases

Para llevar a cabo una promoción de venta se llevaran a cabo los siguientes pasos:

- 1.- Llevar a cabo una investigación de mercado para saber cuál es la actividad más adecuada al producto que se quiere ayudar a vender.
- 2.- Una vez realizada la investigación de mercados que ha señalado cuál es la

mejor actividad que se debe realizar, se deberá consultar con otros funcionarios de la cooperativa, como son los jefes de venta, publicidad y relaciones públicas, para la mejor coordinación de la campaña de promoción.

3.- Establecer un presupuesto

4.- Hacer preparar la promoción en el tiempo y con los controles adecuados para asegurar su buena aplicación.

Es necesario que toda cooperativa, considerando sus posibilidades, capacidades y recursos, programe debidamente los volúmenes de venta que espera tener.

El programa de ventas adquiere mucha fuerza valiéndose de las siguientes herramientas.

3.2.4.1.2.2.1. Pronóstico de Ventas

3.2.4.1.2.2.2. Cuotas

3.2.4.1.2.2.1. Pronóstico de Ventas

El pronóstico de ventas se puede hacer mejor, una vez que la cooperativa determine su mercado actual y/o potencial de ventas, sin embargo muchas cooperativas comienzan directamente su planeación del mercado con un pronóstico de ventas.

El pronóstico de ventas no es una estimación de las ventas bajo condiciones ideales esto sería más bien como un cálculo del potencial de ventas. En algunos casos, un pronóstico de ventas puede ser lo mismo, pero normalmente el pronóstico de ventas es algo menor. La actual capacidad de producción de la cooperativa es algo menor. La actual capacidad de producción de la cooperativa puede limitar sus oportunidades de vender más unidades durante el año, o bien su equipo de venta. La cooperativa podría ser capaz de llevar su pronóstico de ventas más cerca de su potencial si tuviera más dinero disponible para dedicarse a la expansión del mercado y una campaña de promoción más intensa.

Un buen pronóstico de ventas es sin duda la herramienta más importante de planeación considerada aisladamente. Es la base de un buen presupuesto; de hecho, el presupuesto comienza con el pronóstico de ventas. La planeación financiera para calcular las necesidades, se basa en las ventas previstas.

El período utilizado generalmente para un pronóstico de ventas, es el de un año, sin reparo de que puedan hacerse pronósticos para períodos de tres a seis meses.

Los pronósticos anuales coinciden con la planeación financiera anual y con los balances anuales y frecuentemente se usan para una estimación de la actividad comercial que se espera para el año siguiente.

Los pronósticos a corto plazo (un año o menos) pueden ser convenientes para la planeación financiera y de las necesidades a largo plazo de maquinaria, materiales e instalaciones.

Los métodos del pronóstico de venta, puede basarse en intuiciones, corazonadas

y adivinaciones o en técnica análitica de tendencias y correlaciones estadísticas muy sofisticadas. Sin embargo dividiremos en tres grandes grupos las bases de información para realizar un pronóstico de venta.

- 1.- Lo que las personas dicen
- 2.- Lo que las personas hacen
- 3.- Lo que las personas han hecho.

1.- Lo que las persons dicen

Aquí implica la determinación sistemático de las opiniones de los compradores o de quienes están cerca de ellos; tales como vendedores o profesionales dedicados a esta actividad, esto abarca tres métodos.

- a) Estudios de las intenciones del comprador
- b) Opinión colectiva de la fuerza de vendedores
- c) Opinión de expertos

2.- Lo que ls personas hacen

Aquí implica otro método someter el producto a una prueba de mercado para que proporcione indicaciones de la respuesta futura de los compradores.

3.- Lo que las personas han hecho

Aquí implica analizar, utilizando instrumentos matemáticas y estadísticas, -- los hechos históricos del comportamiento basado en las compras valiéndose ya sea de.

- a) Un análisis de las series de tiempo
- b) Un análisis estadístico de la demanda

3.2.4.1.2.2 Cuotas

Por lo que respecta a las cuotas, podemos decir que están son las metas de volúmenes de ventas que se fija la cooperativa por distribuidora y por vendedor durante periodos determinados y dentro del pronóstico general de ventas elaborado.

Ya sabiendo como debe comportarse la producción y ventas de la cooperativa se puede determinar lo siguiente.

3.2.4.1.3. Principales Bienes y/o Servicios que Produce o distribuye

3.2.4.1.4. Volumen de Producción

3.2.4.1.5. Valor de Producción

3.2.4.1.6. Ingreso por Ventas

3.2.4.1.3. Principales Bienes y/o Servicios que produce o distribuye

Aquí se refiere a los principales tipos de bienes y/o servicios que la cooperativa se dedica a elaborar o comercializar.

3.2.4.1.4. Volumen de Producción

Aquí se trata de saber la cantidad de bienes y/o servicios que una cooperativa elabora o distribuye en un período determinado.

3.2.4.1.5. Valor de Producción

Aquí analizamos el volumen de producción expresado en términos monetarios. Se divide en el valor de producción de productos terminados, productos en proceso y servicios, según sea el caso.

C.I. - Consumo Intermedio

C.I. - Es la utilización por cuenta corriente de bienes y servicios (mercancía), en el proceso de producción, durante un período contable.

V.A. - Valor Agregado

V.A. - Es el valor que surge en el proceso productivo y que se añade al del consumo intermedio (bienes y servicios que se incorporan en dicho proceso para formar el valor de la producción bruta total generada en el período)

Consumo Intermedio + Valor Agregado = Valor Bruto de la Producción

C.I. + V.A. = Valor Bruto de la Producción

3.2.4.1.6. Ingreso por Ventas

Son los ingresos obtenidos por la venta de bienes y/o servicios que la cooperativa elabora o distribuye.

3.2.4.2. Insumo y Valor Agregado

Sabemos que el Valor Agregado es un indicador que viene a medir el resultado de la actividad económica, computando la producción realizada pero sin duplicaciones. Este concepto se define como " la suma de los valores que se van adicionando a la materia prima, en cada una de las fases del proceso productivo, hasta llegar al producto terminado".

Lo que le interesa a la cooperativa al medir el resultado de la actividad económica es computar la producción realizada pero sin duplicaciones es decir, --- cuantificar el valor de esa producción sin considerar el valor de las materias primas y productos semielaborados porque ya se encuentran incluidos en el valor de los productos terminados.

No hay que olvidar que en el proceso de producción intervienen diversas fases y, en cada una de ellas se va agregando valor a las materias primas hasta -- llegar al producto terminado. De esta forma, la suma de esos valores agregados -- en cada fase del proceso productivo, incluyendo el valor de la materia prima, de -- be ser igual al precio que tiene en el mercado el bien terminado, que para faci -- litar el análisis lo vamos hacer coincidir con el concepto de costo de produc -- ción; sin embargo, se trata de dos términos completamente diferentes.

También podemos decir que el Valor Agregado es el valor que surge en el proce -- so productivo y que se añade al de consumo intermedio (bienes y servicios que se -- incorporan en dicho proceso para formar el valor de la producción bruta total ge -- nerada en el período)

Consumo Intermedio (C I). - Es la utilización por cuenta corriente de bienes y -- servicios (mercancías), en el proceso de producción, -- durante un período contable.

Valor Bruto de la Producción. - También es conocido como producción bruta total. -- Y se define como "la suma monetaria, computada a --- -- precios de mercado, de todos los bienes y servicios -- producidos por una cooperativa en un lapso determi -- nado; generalmente un año.

Consumo Intermedio + Valor Agregado = Valor Bruto de la Producción

Producto. - Es la suma monetaria computada a precios de mercado de todos los bie -- nes y servicios de demanda final producidos por una sociedad en un -- lapso determinado, generalmente un año.

$P = D.F. - V.B.P. - V.I$

P = Producto

Ingreso. - Es la suma de los ingresos recibidos por todos los dueños de los fac -- tores producidos por su aporte en cada uno de las fases del proceso -- de producción. -- Lo que significa que el ingreso no es otra cosa que el valor agre -- gado

$$Y = V.A. = V.B.P. - I.I.$$

Y = Ingreso

V.I. = Ventas Intermedias (insumos)

I.I. = Insumos Intermedios (compras)

D.F. = Demanda Final

V.B.P. = Valor Bruto de la Producción.

Para entender el concepto de Valor Agregado daremos un ejemplo.

Supongamos que se produce un pan cuyo precio en la panadería, haciendo abstracción del gobierno en la actividad económica, es de 20 centavos; por lo tanto el valor agregado debe ser igual a esos 20 centavos.

Etapas de la producción de una pieza de pan	Valor del bien en cada etapa	valor agregado	Valor de compras intermedias
trigo en la hacienda.....	3	3	0
harina en el molino.....	7	4.....	3
pan en la tahona.....	15	8	7
pan en el expendio.....	20	5	15
Suma.....	<u>45</u>	<u>20</u>	<u>25</u>

Como se observa, el computo del valor agregado se inicia con el precio de la materia prima que en este caso es el del trigo (3 centavos); esto se le suma el valor valor agregado al procesar el trigo y obtener la harina o sea, del precio de la harina se le resta el valor del trigo (7-3=4); además se agrega el valor adicionado por el panadero en el momento de sacarlo del horno, es decir, del precio del pan en el expendio menos el valor del pan en tahona (20-15=5); la suma total coincide con el precio del pan, lo que significa que el valor agregado es igual al valor de la demanda final. (V.A = D.F.)

V.A. Es valor Agregado

D.F. Es Demanda Final.

Para cuantificar el valor agregado, partiendo del concepto de valor bruto de la producción, habra que restarle el valor de las materias primas y el de los productos intermedios que servira de base para su elaboración, pues no hay que olvidar que para llevar a cabo el proceso de producción se necesitan tambien de los factores productivos; mano de obra, capital, tierra y organización. Con objeto de diferenciar a los primeros (materia prima y productos semielaborados) se -

les denominarã, valga la redundancia, insumos intermedios

De esta forma se tiene que

$$V.B.P. - I.I. = V.A$$

por otra parte, se habia establecido que:

$$V.B.P. - V.I. = D.F.$$

V.B.P. = Valor Bruto de la Producción

I.I. = Insumos Intermedios (compras)

V.I. = Ventas Intermedias (insumos)

V.A. = Valor Agregado

D.F. = Demanda Final

Como todas las compras (I.I) tienen que ser iguales a todas las ventas (V.I) para la economía en su conjunto, o sea $I.I. = V.I.$, significa que el valor agregado a este nivel de abstracción, se identifica al de la demanda final ($V.A = D.F$)

Los insumos sabemos que son todos los bienes y/o servicios que adquiere la cooperativa para el proceso de producción. Como tambien e dicho que la mano de obra, capital, tierra y organización son insumos, pero intermedios en el proceso de producción.

Sabiendo que es insumos y valor agregado, tratare de dar una relación de todas las compras, gastos y costos que se utiliza en el proceso de producción, y el consumo intermedio del mismo.

Las cooperativas tienen que captar bienes y/o servicios que utiliza en su actividad cotidiana de producción o consumo (según el tipo de naturaleza de la cooperativa), ha esta forma de captar se le llama compras, estas compras se deducen en gastos, y todos estos gastos dan como resultado el costo de producción de los bienes y/o servicios que la cooperativa ofrece a sus clientes y socios (hago la separación de clientes y socios, porque dentro de la cooperativa puede existir empleados no socios, que utilizan los bienes y/o servicios de la cooperativa; y estos se convierten en clientes de la misma. Los socios tambien son clientes).

Es decir toda cooperativa tiene que captar bienes y/o servicios y a su vez, tiene que ofrecer bienes y/o servicios.

Para entender esto, cabe señalar que las compras es todo lo que se capta como son:

- a) Mercancias (bienes)
- b) Maquinaria y equipo
- c) Servicio y Transporte
- d) Mano de Obra

- e) Materia Prima
- f) Equipo de Oficina
- g) Servicios

Todo ello se deduce en gastos que los podemos dividir en 6 tipos:

- a) Gastos de Administración
- b) Gastos Financieros
- c) Gastos en Medios Publicitarios
- d) Gastos de Venta
- e) Gastos de Compra
- f) Otros Gastos

Los pagos de sueldos y salarios también son gastos (administrativos) pero --- aquí les vamos hacer dos rubros diferentes y lo denominaremos de la siguiente -- forma.

- a) Remuneración por forma de pago
- b) Remuneración por tipo de trabajador.

Las cuotas que se pagan al IMSS también son gastos (administrativos).

Todos estos gastos se convierten en costos de producción

Todo lo enunciado anteriormente se analizará de la siguiente manera, para mayor comprensión.

- 3.2.4.2.1. Tipo de Valor de Bienes y/o servicios comprados
- 3.2.4.2.2. Gastos de Compra
- 3.2.4.2.3. Devoluciones y Rebajas sobre Compras
- 3.2.4.2.4. Gastos Administrativos
- 3.2.4.2.5. Remuneraciones por forma de pago
- 3.2.4.2.6. Remuneraciones por tipo de trabajador
- 3.2.4.2.7. Cuotas pagadas al IMSS
- 3.2.4.2.8. Gastos Financieros
- 3.2.4.2.9. Gastos en Medios Publicitarios
- 3.2.4.2.10. Gastos de Venta

3.2.4.2.11. Devoluciones y Rebajas sobre Venta

3.2.4.2.12. Gastos de Producción

3.2.4.2.13. Costos de Producción

3.2.4.2.14. Costos de Venta

3.2.4.2.15. Otros Gastos

3.2.4.2.1. Tipo y Valor de Bienes y/o servicios comprados

Aquí se pretende captar los bienes y/o servicios que utiliza la cooperativa en su actividad de producción o consumo clasificado de acuerdo a su naturaleza. Así se tiene que puede ser: mercancías, equipo, transporte, servicios financieros, etc., adquiridos por la cooperativa.

Se carga por el importe de las compras; se abona por el traspaso de las cuentas rebajadas y devoluciones sobre compras. Su saldo se acredita con cargo al -- costo de ventas.

Las compras dentro de las transacciones que se efectuen en la Cooperativa la podemos considerar como una de las fases más importantes por que deben realizar se siguiendo determinado lineamiento, las cuales a su vez dan seguridad al efectuarse esta clase de operaciones, teniendo en cuenta también que deben ir de --- acuerdo a la capacidad financiera y a los objetivos que persiguen todas las cooperativas en cuanto a la calidad, precio, etc., pues serán los mismos socios los que consumiran estos productos.

Para que el departamento de compras pueda comenzar a efectuar sus tramites, - es necesario que el departamento de almacén le mande una solicitud de compra don de se especifique clase y cantidad de mercancías. Una vez recibida esta solicitud, es conveniente obtener dos o tres cotizaciones para elegir al proveedor. Esta solicitud de compra constará de original y copia; el original se envía al almacén para su tramitación, surtiéndose los artículos y la copia se archiva en el departamento que hizo la solicitud de compra.

Cada compra se realizará mediante una orden de compra formulada por el agente de compras, persona autorizada por la Gerencia para hacerlo. Dicha orden constará de cinco copias que serán distribuidas en los distintos departamentos a que - concierne la operación. El original se envía al proveedor para que surta la mercancía. La primera copia pasará al almacén para que quede enterado de la mercancía que esta proximo a recibir y pueda comprobar su corrección cuando llegue ésta; la segunda copia se manda a contabilidad para que se pueda cotajar principalmente cantidad, precio, importe, etc., con las entradas de almacén y las remisiones de proveedores y por último, esta sección se quedará con dos copias para formar archivo numerico progresivo de orden de compra, ya suscrito por los proveedores que correspondan, cancelándose con un sello fechador de la entrada del almacén antes de ser archivado.

3.2.4.2.2. Gastos de Compra

Son todas las erogaciones que se hacen al comprar insumos.

Sabemos que los insumos son todos los bienes que utiliza la cooperativa en su actividad cotidiana de producción o consumo clasificados de acuerdo a su naturaleza.

Se carga por gastos efectuados con motivo de las compras. Se abona por el traspaso a la cuenta de compras y su saldo representa, el total de los gastos hechos para la obtención de las mercancías.

3.2.4.2.3. Devoluciones y Rebajas sobre Compras

En esta variable se tratará de captar, todas las devoluciones que se hagan sobre una compra o sobre las rebajas que se le hagan a la compra.

Es decir como ejemplo:

Si se compra "X" mercancía que tiene un precio "Y", en el mercado, pero la cooperativa consigue comprarla a menor precio, entonces se captará como rebaja en la compra.

Aquí se carga por el traspaso a la cuenta de compras al final del ejercicio. Se abona por las devoluciones y rebajas obtenidas sobre las compras hechas. Su saldo, antes del traspaso representa el total total de devoluciones y rebajas hechas.

Si la cooperativa "M" compra una mercancía a la cooperativa "N", pero esta se le defectuosa o de mal calidad, entonces la devolverá a la cooperativa "N", y la cooperativa "M" la capta como una compra no hecha.

Si la cooperativa "M" compra una mercancía a la cooperativa "N", y esta mercancía tiene un precio en el mercado de 15 pesos; pero por x razones la cooperativa "M" la compra a 10 pesos, entonces esta cooperativa capta una rebaja en la compra.

3.2.4.2.4. Gastos Administrativos

Son todas las erogaciones referentes a la administración y dirección de la cooperativa. Incluye remuneraciones a los trabajadores administrativos y funcionarios, teléfono, telégrafo etc.

Es decir todos las erogaciones de una cooperativa son las siguientes:

- a) Honorarios al Consejo de Administración
- b) Honorarios al Consejo de Vigilancia
- c) Sueldos a las Comisiones Especiales

- d) Sueldos al Personal
- e) Gratificaciones
- f) Gastos de Asamblea
- g) Gastos Legales
- h) Rentas
- i) Gasto de Cuentas Malas
- j) Servicio Médico
- k) Luz y Agua
- l) Gasto de Previsión Social
- m) Gasto de Presentación
- n) Gasto de Vigilancia
- o) Seguros
- p) Primas de Seguros de Riesgo
- q) Multas y Sanciones
- r) Depreciación de equipo de oficina
- s) Amortización de Activos Diferidos
- t) Papelería y Artículos de Oficina
- u) Teléfono, Telégrafo y Correo
- v) Transporte.

Se cargará por el importe del gasto efectuado y se abonará por su traspaso a Rendimientos y Pérdidas del ejercicio. Su saldo y el de la subcuenta que se encuentran bajo esta cuenta, representarán el total de erogaciones que se han efectuado para llevar a cabo la función administrativa de la cooperativa.

3.2.4.2.5. Remuneraciones por Forma de Pago

Es el total de sueldos y salarios, prestaciones sociales y anticipos a cuenta de rendimiento pagados a los trabajadores socios y asalariados de la Cooperativa

Los sueldos y salarios se pueden clasificar de la siguiente manera

- a) Remuneraciones a socios

---Anticipos a cuenta de rendimientos

---Otros pagos

b) Remuneraciones a no socios

--- Sueldos y Salarios

--- Prestaciones Sociales

3.2.4.2.6. Remuneración por tipo de Trabajador

Es el total de las erogaciones efectuados por concepto de remuneraciones al personal ocupado según sea, socio o asalariado.

La clasificación es la siguiente;

a) Socios

a.1. Profesionistas de nivel técnico superior

a.2. Ingenieros y Arquitectos

a.3. Químicos

a.4. Agrónomos y Zootécnicos

a.5. Magisterio

a.6. Licenciados en Economía, Derecho, Administración de Empresas, Contadores etc.

a.7. Funcionarios, Directores, Gerentes y Administradores de alto nivel, - distintos a los anteriores.

a.8. Técnicos de nivel medio

a.8.1. Técnicos de laboratorio

a.8.2. Magisterio

a.8.3. Técnicos Agrónomos y en Veterinaria

a.8.4. Técnicos en Administración y Comercio

a.9. Servicio de Coordinación y Auxiliares

a.9.1. Vendedores y Dependientes

a.9.2. Oficinistas Especializados

a.9.2.1. Taquígrafos, mecanógrafos y recepcionistas

a.9.2.2. Auxiliares de Contabilidad

a.9.2.3. Cajeros y Pagadores

a.10. Personal encargado de controlar y dirigir operaciones de producción.

a.10.1. Inspectores y Supervisores

a.10.2. Cocineros

a.10.3. Conductores de autobuses y camiones

a.10.4. Trabajadores de las Unidades de Producción Agrícola y Ganadera.

a.11. Trabajadores Especializados

a.11.1. Mecánicos

a.11.2. Trabajadores dedicados a la operación y reparación y mantenimiento de máquinas e instalaciones

a.11.3. Hiladores y Tejedores

a.11.4. Peleteros y trabajadores afines

a.11.5. Molinero

a.11.6. Matanceros y Carniceros

a.11.7. Panaderos y Pasteleros

a.11.8. Tapiceros

a.11.9. Zapateros

a.11.10. Ebanistas y otros trabajadores de la madera.

b) No socios.

Es la misma clasificación que los socios (vería)

3.2.4.2.7. Cuotas Pagadas al IMSS

Son las aportaciones hechas por la cooperativa a este régimen de seguridad social, tomando en cuenta el número de afiliados a este sistema.

Las cuotas podemos decir que son:

a) Cuotas por socios

---Pagadas por los socios

---Pagada por la Cooperativa

b) Cuotas por Asalariados

---Pagadas por los Trabajadores

---Pagados por la Cooperativa

Estos los podemos considerar como gastos de administración, y se cargará por el importe del gasto efectuado y se abonará por su traspaso a Rendimiento y Pérdidas del ejercicio. Su saldo y el de la subcuenta que se encuentran bajo esta cuenta, representarán el total de erogaciones que se han efectuado para llevar a cabo la función administrativa de la cooperativa

3.2.4.2.8. Gastos Financieros

Todas las erogaciones relacionadas con la obtención de financiamiento. Por ejemplo, intereses y comisiones en que se incurre al obtener créditos.

- a) Intereses Pagados
- b) Comisiones Pagadas

Se cargará por todos los intereses y situaciones pagadas. Se abonará por el traspaso a rendimiento y Pérdida del ejercicio. Su saldo representará el importe de erogaciones de uso de capital.

3.2.4.2.9. Gastos en Medios Publicitarios

Son las erogaciones efectuadas por la cooperativa por concepto de publicidad y promoción en radio, televisión, periódicos, revistas.

Detallandolo podemos decir que son:

- a) Radio
- b) Prensa
- c) Televisión
- d) Cine
- e) Folletos
- f) Volantes

Se cargará por el importe del gasto efectuado y se abonará por su traspaso a Rendimientos y Pérdidas del ejercicio. Su saldo y el de las subcuentas que se encuentran bajo esta cuenta, representarán el total de erogaciones que se han efectuado para llevar a cabo la función administrativa de la cooperativa.

3.2.4.2.10. Gastos de Venta

Son todas las erogaciones relacionadas con la función de vender, como; sueldo de vendedores, comisiones a agentes, impuestos sobre venta, renta de locales u - oficinas de venta, viáticos, publicidad, embarques, papel especial para envolver y empacar, fletes y seguros. También incluye los costos de almacenamiento, la de facturización y las de transporte.

Se cargará del importe de todas aquellas cantidades que, durante el ejercicio se hayan gastado por diversos conceptos, pero siempre y cuando estén directamente relacionados. Se abona por el traspaso hecho al final del ejercicio y su saldo representará los gastos de venta efectuados.

3.2.4.2.11. Devoluciones y Rebajas sobre Venta

En esta variable se tratará de captar, todas las devoluciones que se hagan sobre una venta o sobre las rebajas que se le hagan a la venta.

Como ejemplo podemos decir:

Si la cooperativa "M" vende una mercancía a la cooperativa "N", pero esta mercancía sale defectuosa o de mal calidad, la cooperativa "N" se la devolverá a la cooperativa "M" y esta cooperativa la captará como una venta no hecha.

Si la cooperativa "M" tiene una mercancía en el mercado con un precio de 15 pesos, pero la cooperativa "N" por x razones la compra a 10 pesos, la mercancía de la cooperativa "M", entonces esta la captará como rebaja en la venta.

Se cargará por devoluciones y rebajas de los clientes. Se abonará al final del ejercicio y traspasará a la cuenta de ventas. Su saldo representará, antes de los asientos de cierres, el volumen de mercancía devueltas.

3.2.4.2.12. Gastos de Producción

Estas son erogaciones que hace la cooperativa relacionada con el proceso de producción y puede ser:

- a) Energía y fuerza motriz
- b) Combustibles
- c) Mantenimiento de la maquinaria
- d) Planta y equipo
- e) Sueldos y salarios del personal de Producción.
- f) Depreciación del activo fijo

g) Reparaciones

Se cargará por el importe del gasto efectuado y se abonará por su traspaso a Rendimientos y Pérdidas del ejercicio. Su saldo y el de la subcuenta que se encuentra bajo esta cuenta, representarán el total de erogaciones que se han efectuado para llevar a cabo la función de producción de la cooperativa.

3.2.4.2.13. Costos de Producción

Es el total del valor de las materias primas, la mano de obra y otros materiales, empleados por la cooperativa directamente en el proceso de producción de bienes y/o servicios.

Se cargará el total de gastos de compra. Se abona al traspaso a la cuenta de compras y su saldo representa, el total de los gastos hechos para obtener el costo de producción.

3.2.4.2.14. Costo de Venta

Es la suma total de gastos de venta que se emplea la cooperativa directamente en el proceso de venta.

Se cargará por el costo de mercancías vendidas con abono al almacén. Respecto a las mercancías controladas por inventario Periódico, se carga por el inventario Inicial y las compras netas, acreditándose el inventario final, igual al almacén se abona al traspaso que se haga de esta cuenta a Rendimiento al final del ejercicio. Su saldo es cero después de este traspaso.

3.2.4.2.15. Otros Gastos

Son erogaciones que se hacen las cooperativas por concepto de operaciones que no son normales u ordinarias, tales como: obsequios, multas, pérdidas en venta de activo fijo, pérdidas por siniestros, regalías pagadas.

Las pérdidas en venta de activo fijo, podemos señalar que es un gasto, ya realizado anteriormente al comprar bienes, recursos y otros materiales que se emplean en la producción.

Se dice que es pérdida la venta de activos fijos, por qué si se compra por ejemplo así una maquinaria en 200 pesos, y se vendió en 150 pesos, la pérdida es de 50 pesos. Por lo tanto la pérdida en venta de activo fijo es de 50 pesos.

Esto se cargará a la cuenta de gastos de administración.

Los obsequios, multas, pérdidas por siniestro y regalías. También se cargará a la cuenta de gastos de administración.

3.2.4.3. Formación de Capital

La formación de capital de una cooperativa se va dando en base a las aportaciones de los socios, y con ello obtener el patrimonio de la cooperativa.

De antemano sabemos que capital es todos aquellos activos fijos, circulante y diferidos (ver finanzas). Con ello quiero decir que si una cooperativa se dedica a la fabricación de muebles, debiera tener un local, donde se puedan producir los artículos, una maquinaria que permita fabricar, las existencias de materia prima necesaria etc., todo ello es el capital de esta cooperativa.

Esta variable nos hará saber con que cuenta las cooperativas, en un momento dado y cuáles son sus inversiones. Para entender esto hay que conocer lo siguiente:

3.2.4.3.1. Valor de Inventarios

3.2.4.3.2. Inversiones en Capital Fijo

3.2.4.3.1. Valor de Inventarios

Son todos los activos que tienen en su poder las cooperativas, en un momento dado, ya sea al principio o al final de un período contable. Estas pueden ser materias primas, bienes que están en proceso de producción o artículos terminados.

Los podemos clasificar de la siguiente forma.

a) Productores de Mercancías.

Agricultores, silvicultores y extracción de madera y pesca, minería, industrias manufactureras y suministros de electricidad, gas y agua y construcción.

a.1. Materiales y suministros

Todos los materiales, componentes, piezas y suministros adquiridos para la extracción elaboración, fabricación, montaje, reparación, etc., de mercancías y para obras de construcción, carbón, gasolina y otros combustibles comprados para su consumo, existencias de fertilizantes, insecticidas, semillas, forrajes y productos análogos de los agricultores, grasas y otros lubricantes; envases no duraderos, material de oficina y otros suministros.

a.2. Bienes en Proceso

Bienes que se han elaborado, fabricado o montado parcialmente por los

establecimientos productores de bienes, pero que normalmente no se venden ni se expiden ni se traspasan a otros establecimientos sin una ulterior manipulación.

a.2.1. Bienes no durables

a.2.2. Bienes durables

Se excluye construcciones y cultivos permanentes.

a.3. Ganado, excepto el reproductor, el de leche y otros tipos análogos.

Ganado criado para sacrificio, volatería y otros animales, excepto los incluidos en inversión de capital fijo.

a.4. Bienes terminados.

Mercancías de los establecimientos productores de bienes que están dispuestos para su venta o expedición por estas unidades, incluyendo los bienes que se venden normalmente por las unidades en la misma forma en que se compraron. Se excluye las obras de construcción.

b) Comercio al por mayor y al por menor.

Bienes adquiridos por las unidades clasificadoras como mercancías al por mayor y al por menor, para su venta o para su empleo, como materiales y suministros.

c) Otros productos de mercancías.

Existencias de carbón, gasolina y otros combustibles y de suministro para reparación y mantenimiento de las industrias de transporte, comunicaciones financieras, productores de servicios privados no lucrativos que sirven a los hogares, y otras industrias, envases no duraderos, material de empaques, material de oficina y otros diversos; todas las restantes existencias de estas industrias.

3.2.4.3.2. Inversiones en Capital Fijo

Consiste en la adquisición de bienes duraderos para producir o para aumentar la producción, tales como: maquinaria y equipo, edificios, transporte, ganado reproductor, animales de tiro, ganado de leche y todas las formas de capital disponible para la producción de bienes de consumo o bienes de producción.

Clasificación de la formación de Capital Fijo por tipo de bienes.

a) Construcción e Instalación

a.1. En proceso

a.1.1. Edificaciones residenciales

a.1.2. Edificaciones no residenciales

- a.1.3. Obras de Ingeniería Civil
- a.2. Terminadas
 - a.2.1. Edificios Residenciales
 - a.2.2. Edificaciones no residenciales
 - a.2.3. Obras de Ingeniería Civil
- b) Maquinaria y Equipo
 - b.1. Maquinaria y equipo del proceso de producción
 - b.2. Equipo de Transporte
 - b.3. Mobiliario y Equipo de Oficina
 - b.4. Otras maquinarias y equipo (incluye, utiles, implementos, instrumento profesionales)
- c) Cultivos Permanentes
 - c.1. En Proceso
 - c.1.1. Mejoras de Tierras
 - c.1.2. Plantaciones y Cultivo
 - c.2. Productivo
 - c.2.1. Mejoras de Tierras
 - c.2.2. Plantaciones y Cultivos
- d) Animales de trabajo, de pie de cria, de esquila y productores de huevo, -- miel, leche, etc.

3.2.4.4. Finanzas

Dentro de las variables económicas encontramos la variable sobre finanzas.

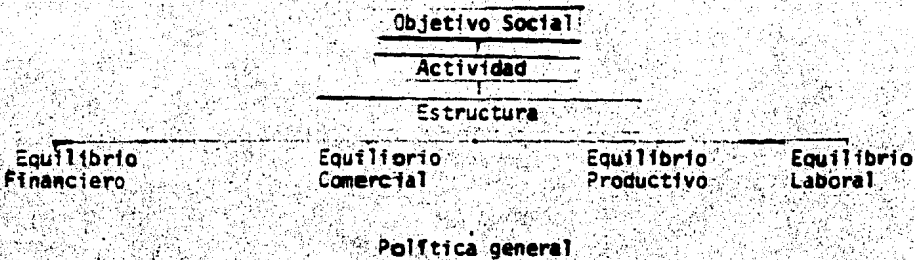
Las finanzas en un principio, era las de encontrar los recursos que las otras áreas de la gestión precisasen (para comprar instrumentos de trabajo, hacer publicidad y promoción o pagar al personal); la escasez de recursos y el creciente número y complejidad de alternativas posibles de inversión o colocación de fondos han ampliado la función financiera empresarial al campo del control y selección de inversiones.

La función de las finanzas es la gran utilidad para la cooperativa, ya que la utilidad vendrá definida por un servicio al socio y a la comunidad.

La cooperativa necesita de unos fondos de dinero durante ciertos períodos de tiempo, para poder invertir, y para poder estar en la actividad (consiguiendo -- cubrir el servicio pedido por el socios).

Los recursos financieros son útiles cuando de ellos consigamos una utilidad - social.

Debe existir un equilibrio entre las necesidades financieras que surgen para mantener la estructura (conjunto de personas y bienes que componen la organiza-- ción) necesaria para la actividad y los recursos que para cubrirlos se necesitan



Gráfica del equilibrio empresarial que percibe la cooperativa

En esta gráfica apreciamos que el equilibrio financiero no es más que un soporte de la actividad.

La actividad se sostiene gracias al equilibrio de los demás áreas que forman el camino de la gestión empresarial (producción, comercial y personal) La rotura de cualquiera de estos "pilares base" supone el desmoronamiento de la estructura que soporta la actividad y la muestra del proyecto social.

Esta gráfica nos demuestra que no es suficiente con llevar, independientemente, una buena gestión financiera de la cooperativa, sino que en todo momento se debe de observar como las finanzas afectan a las otras áreas, así como las demás áreas está la base del éxito, armonía que se conoce como la política general de la sociedad cooperativa.

El equilibrio comercial ve a la cooperativa como producto o servicios que se ofrecen a la comunidad.

El equilibrio laboral ve a la cooperativa como un conjunto de personas que -- conviven en la misma, para la realización de una actividad.

El equilibrio productivo ve a la cooperativa como unos bienes que entran en -- la misma para qué, una vez tratados, salgan como productos o servicios.

El equilibrio financiero ve a la cooperativa como un conjunto de fondos que, obtenidos por diversos recursos, van a cubrir una estructura de medios que es necesario para la consecución del fin social.

Para conseguir lo que se propone la función financiera y instrumentos financieros, son los siguientes:

- a) Planificación Financiera
- b) Política y gestión financiera
- c) Análisis financieros.

a) Planificación Financiera

Dentro de este esquema podemos decir, que el plan financiero, es algo previo que marque las directrices sobre las necesidades que van a producirse y la forma de encontrar los fondos necesarios para cubrir dichas necesidades.

Este plan debe ser coherente con el plan general de la cooperativa, el incumplimiento de este, primero significaría ir en contra de la actividad que se pretende realizar como sociedad y, lógicamente, romper con los objetivos de la cooperativa. Por ejemplo; si el plan financiero se centra en la ampliación del edificio y de maquinaria junto con su financiación, éste deberá de ser coherente con el plan de producción las máquinas necesarias en relación con lo que se pretende producir.)

El plan debe ser claro y conciso para poder obtener de él directrices necesarias para su puesta en marcha.

Los planes se determinan para plazos de tiempo relativamente. Largos normalmente a 3, 5 y 10 años. En la realización del plan financiero de la cooperativa es muy importante que intervengan democráticamente todos los socios, puesto que en él se está definiendo parte de los objetivos sociales y de la actividad para llevarlos a cabo.

b) Políticas y Gestión Financiera

Los planes financieros requieren de una actuación de la cooperativa por caminos concretos para cada ejercicio económico.

Las políticas financieras son la plasmación, para cada ejercicio, de los planes que con anterioridad se han fijado.

Podemos decir que si el plan habla (como ejemplo) de un crecimiento de 6% del pasivo exigible, la política financiera para cada año buscará qué tipo de recursos y en qué cantidad serán necesarios para poder mantener las directrices del

plan.

Una vez determinado las políticas, es necesario una actuación en el día a día para que se cumplan los puntos que la cooperativa se ha propuesto; la gestión financiera en la que cumple esta misión .

c) Analisis Financiero

El análisis financiero es la continua observación y control de los resultados de la gestión para realizar los cambios oportunos en las políticas en vías a la consecución de los planes fijados.

El análisis y el control produce un efecto de retroalimentación hacia los planes y políticas que permita corregir los puntos de ellos equivocados o desviados de la realidad consiguiendo un circuito continuo de la función financiera cooperativa.

Como analizar las finanzas

La forma de como analizar las finanzas en una cooperativa podemos decir que es la siguiente:

- 3.2.4.4.1. Activo Fijo
- ~~3.2.4.4.2. Activo Circulante~~
- 3.2.4.4.3. Activo Diferido
- 3.2.4.4.4. Pasivo Fijo
- 3.2.4.4.5. Pasivo Circulante
- 3.2.4.4.6. Pasivo Diferido
- 3.2.4.4.7. Capital o Fondo Social
- 3.2.4.4.8. Producto Financiero
- 3.2.4.4.9. Valor de los Certificados de Aportación Suscritos
- 3.2.4.4.10. Fuente y tipo de Financiamiento
- 3.2.4.4.11. Crédito Obtenido
- 3.2.4.4.12. Tipo de Interés Anual de los Créditos Obtenidos
- 3.2.4.4.13. Rendimiento Obtenido
- 3.2.4.4.14. Aplicación de los Rendimientos

3.2.4.4.15. Monto de los Fondos Sociales

3.2.4.4.16. Forma de Pago a Proveedores

3.2.4.4.1. Activo Fijo

El activo fijo es la existencia de bienes de capital fijo que posee la cooperativa, los cuales constituye el conjunto o la suma de bienes, recursos y otros materiales, tales como terrenos, edificios, maquinarias, muebles y equipo en general, que se emplean en la producción de bienes o en la prestación de servicios

Los rubros de este Activo Fijo son los siguientes:

Tangibles:

- a.1. Equipo de Oficina
- a.2. Depreciación Acumulada de Equipo de Oficina
- a.3. Equipo de Transporte
- a.4. Depreciación Acumulada de Equipo de Transporte
- a.5. Edificios
- a.6. Depreciación Acumulada de Edificios
- a.7. Terrenos

Intangibles

- a.8. Marcas y Patentes

a.1. Equipo de Oficina

Aquí se encuentran todas las inversiones que haga la cooperativa en materia de equipo de oficina, tales como máquinas de escribir, escritorios, etc. Se cargará por el importe de inversiones y se abonará por la venta o baja. Su saldo re presenta el importe de esas inversiones.

a.2. Depreciación Acumulada de Equipo de Oficina

Se cargará cuando se dé de baja el equipo de oficina y se abonará anualmente por el porcentaje calculado de depreciación y éste será por medio del método de línea recta. Su saldo representará el importe de la depreciación sobre el equipo de oficina.

a.3. Equipo de Transporte

Se cargará por el importe de la inversión y se abonará por la venta o baja. Su saldo representará el importe de esas inversiones. Bajo esta agrupación se encuentran todas las inversiones que haga la cooperativa en materia de equipo de transporte, tales como, camiones, camionetas, coches etc.

a.4. Depreciación Acumulada de Equipo de Transporte

Se cargará cuando se dé de baja el equipo de transporte y se abonará anualmente por el porcentaje calculado de depreciación y éste será por medio del método de línea recta. Su saldo representará el importe de la depreciación sobre el equipo de transporte.

a.5. Edificios

Se cargará por el importe de adquisición de estos bienes raíces y se abonará por su venta o baja. Su saldo representará el total de bienes raíces propiedad de la cooperativa.

a.6. Depreciación Acumulada de Edificios

Se cargará cuando se dé de baja el edificio y se abonará por el porcentaje calculado de depreciación que sobre el edificio de la cooperativa se hayan calculado. El cálculo de la depreciación se hará por medio del método de línea recta.

a.7. Terrenos

Se cargará por el importe de la adquisición de estos bienes raíces y se abonará por su venta. Su saldo representará el total de bienes raíces propiedad de la cooperativa.

a.8. Marcas y Patentes

Se cargará por el importe de tener marcas y patentes y se abonará por su venta. Su saldo representará el total de marcas y patentes.

3.2.4.4.2. Activo Circulante

Es el conjunto de bienes y valores de fácil recuperación y convertibilidad, manejados por la cooperativa y que ayudan a éstos a realizar su ciclo de operaciones, ejemplo de estos bienes y valores son efectivos en caja y bancos, cuentas por cobrar, inventarios de mercancías.

Los rubros de este Activo Circulante son los siguientes:

b.1. Efectivos

b.2. Caja Chica

b.3. Cliente (socios)

b.4. Estimación de Cuentas Incobrables

b.5. Documentos por cobrar

b.6. Préstamos a Socios

b.7. Otras cuentas por cobrar

b.8. Almacén de mercancías

b.9. Inventarios

b.10. Inversiones en Valores.

b.1. Efectivo

Se cargará por las entradas de efectivo. Se abonará por las salidas de efectivo y su saldo representará las existencias de efectivo en la fecha del balance.

b.2. Caja Chica

Se cargará por la cantidad inicial con la cual se crea la caja chica y por --

Los incrementos que se hagan de la misma. Se abona por las disminuciones del --- efectivo y por la cancelación del mismo. Su saldo representa el importe del fondo fijo asignado a la caja chica.

b.3. Cliente (socios)

Se cargará por el importe de las ventas a créditos que se hayan acordado. Se abonará por los pagos que los clientes realicen. Su saldo representará el importe total que deben los clientes (socios) a la cooperativa.

b.4. Estimación de Cuentas Incobrables

Se cargará por la cancelación de deudas de cliente. Se abona por la cantidad que se haya calculado como representativo de las cuentas incobrables. Su saldo --- representa el total de deudas de cliente que la cooperativa estima incobrables.

b.5. Documentos por cobrar.

Se carga por el importe de la deuda documentada y se abonará por las liquidaciones que efectúen los deudores. El saldo representará todos los adeudos a favor de la cooperativa que se encuentran documentados.

b.6. Préstamos a Socios.

Se cargará por el monto del préstamo y se abonará por el pago de éste. Su saldo está presentado por la cantidad pendiente de cobro de los préstamos que la --- cooperativa le haya concedido a los socios.

b.7. Otras cuentas por cobrar

Se cargará por el importe de los adeudos a favor de la cooperativa que no --- sean por concepto de mercancías ni préstamos a socios. Se abonará por el pago de éstos. Su saldo representará el total de adeudos.

b.8. Almacén de mercancías

Se carga por las mercancías que adquiera la cooperativa. Se abona por las disposiciones que se haga de estas mercancías. Su saldo representa la existencia -- actual de mercancías propiedad de la cooperativa. Se excluirán las mercancías -- que se llevarán conforme al sistema de inventarios periódicos.

b.9. Inventarios

Se carga por el inventario Final. Se abona por el inventario inicial y su -- saldo representa el inventario de mercancías no controladas mediante inventario perpetuos.

b.10. Inversiones en VALORES.

Se cargará por las inversiones en valores y acciones que efectue la cooperati va y se abonará por la venta de esas inversiones que la cooperativa ha efectuado

3.2.4.4.3. Activo Diferido

Son los valores de los servicios que emplea la Cooperativa, pagados por anti- cipado y se amortizarán, recuperaron o aplicarán gradualmente con el transcurso del tiempo por tratarse de gastos en bienes y servicios cuya utilización o apli- cación no corresponden al periodo en que se hacen las erogaciones sino a ejerci- cios futuros. Por ejemplo gastos de organización, ventas pagadas por adelantado, seguros pagados por adelantado, papelería y artículos de escritorio comprados en grandes cantidades y que se utilizarán en varios meses etc.

Los rubros del Activo Diferido son los siguientes:

- c.1. Gastos de Organización
- c.2. Amortización Acumulada de Gastos de Organización
- c.3. Gastos de Instalación
- c.4. Amortización Acumulada de Gastos de Instalación
- c.5. Pagos Anticipados (Rentas y Seguros)

c.1. Gastos de Organización

SE carga por la cantidad que se eroga por concepto de organización al iniciarse el negocio. Se abonará por ajustes o correcciones que se hagan o por la cancelación cuando se amorticen totalmente. Su saldo representa el monto de este tipo de gastos que se realizó.

c.2. Amortización Acumulada de Gastos de Organización

Se carga por la amortización acumulada de los gastos efectuados. Se abona por la cuota anual de amortización correspondiente. El saldo representa la amortización acumulada.

c.3. Gastos de Instalación

Se carga por el monto de los gastos ocasionados por la instalación de maquinaria y equipo o acondicionamiento del local. Se abona por correcciones o por la cancelación al amortizarse por completo. Su saldo significa lo que se gasta en este aspecto.

c.4. Amortización Acumulada de gastos de Instalación

Se carga por la amortización acumulada de los mismos y se abona por la cuota anual que les corresponde. El saldo representa la amortización acumulada de este tipo de gastos.

c.5. Pagos Anticipados (Rentas y Seguros)

Se cargará por el importe de los conceptos correspondientes y se abonará conforme vayan devengando. Su saldo representará el total de pagos que se hayan efectuado anticipadamente por la cooperativa y que están pendientes de aplicarse a resultados.

3.2.4.4.4. Pasivo Fijo

Son las deudas y obligaciones contraídas por la Cooperativa por los préstamos recibidos a largo plazo con vencimiento mayor a un año, como por ejemplo; préstamos hipotecarios, préstamos de habilitación o avío, crédito refaccionario, préstamos bancarios a largo plazo, etc.; Se trata pues, de deudas financieras.

Los rubros del Pasivo Fijo son los siguientes:

d.1. Préstamos a largo plazo y hipotecarios.

d.1. Préstamos a largo plazo

Se cargará por el pago a préstamos. Se abonará por el importe total de los -- préstamos. Su saldo está representado por el importe de los créditos que adeuda la cooperativa, como créditos refaccionarios y de habilitación o avío y créditos hipotecarios.

3.2.4.4.5. Pasivo Circulante

Son deudas y obligaciones a corto plazo, contraídas por la cooperativa por la adquisición de mercancías, materia prima, servicios recibidos, etc.; cuyo plazo de vencimiento es menor de un año, entran aquí las deudas a acreedores, proveedores, etc.

Los rubros del Pasivo Circulante son los siguientes:

e.1. Proveedores

e.2. Documentos por Pagar

e.3. Acreedores Diversos

e.4. Sueldos acumulados por pagar

e.5. Seguro Social Retenido

e.1. Proveedores

Se cargará a estas cuentas por las cantidades que se paguen a los proveedores de acuerdo con las facturas, por el importe de los artículos devueltos a éstos y por los descuentos que conceden. Se abonará por el importe de las facturas. Su saldo representará el total de las facturas que permanecen pendientes de pago.

e.2. Documentos por Pagar

Se cargará cuando la cooperativa efectúe los pagos de sus documentos en un -- plazo menor de un año. Se abonará por el importe de los documentos y su saldo -- representará el total de los documentos que están a cargo de la cooperativa y -- que debe pagar en un plazo menor de un año.

e.3. Acreedores Diversos

Se cargará cuando se hagan pagos sobre los adeudos. Se abonará por el impor-- te de esos adeudos. El saldo representará el importe de los adeudos que con di-- versas personas tenga la cooperativa.

e.4. Sueldos Acumulados por Pagar

Se cargará por el importe de los sueldos que hayan sido devengados pero aún -- no haya sido cobrado por los empleados y personal de la cooperativa.

e.5. Seguro Social Retenido

Se cargará por el pago. Se abonará por el total de Seguro Social y su saldo -- estará representado por el total de Seguro Social que la cooperativa tiene la -- obligación de retener y que aún no ha pagado.

3.2.4.4.6. Pasivo Diferido

Son pagos por anticipado que ha recibido la cooperativa por servicios que se -- ha convenido prestar en lo futuro; como por ejemplo; rentas que reciben por al-- quiler de un bien inmueble (u. otra propiedad, por un tiempo específico.)

3.2.4.4.7. Capital o Fondo Social

Es el monto del patrimonio con el que la cooperativa lleva a cabo sus operaciones. Es decir, el conjunto de aportaciones suscritas por los socios, ya sea que estén pagados o no; los donativos, herencias y legados que reciba la cooperativa y el porcentaje de rendimientos que se destinen para incrementar los.

La Ley de Sociedades Cooperativas, al hablar del capital, nos dice que éste se integrará con las aportaciones de los socios, con los donativos que reciba la sociedad y con el porcentaje de los rendimientos que se destine para incrementar los.

Las aportaciones estarán representadas por certificados que serán nominativos indivisibles, de igual valor y solamente transferibles cuando el cedente sea titular de más de un certificado, y que el cesionario tenga el carácter de socio.

Las aportaciones pueden efectuarse en efectivo, bienes, derechos o trabajo. Las tres últimas formas se valorizarán de acuerdo con las bases constitutivas o por acuerdo mutuo entre el nuevo socio y el Consejo de Administración, con la aprobación de la Asamblea General.

Las aportaciones que efectuen los socios deberán corresponder cuando menos al valor de un certificado, y se estipula que los certificados excedentes ganen algún interés, éste no podrá ser superior al tipo legal.

El capital social de las sociedades cooperativas siempre será variable, es decir, será susceptible de aumentar o disminuir. El aumento podrá suceder cuando se acuerde incrementar el importe de las aportaciones o aumentar el número de socios. La disminución es reduciendo el número de certificados. Cuando sucede esto último se afectarán a los socios que tengan mayor número de certificados

Los rubros del Capital o Fondo Social son los siguientes.

Capital Social

g.1. Capital Social

g.2. Aportación de Socios

Superavit Aplicado

g.3. Reserva Legal

Superavit no Aplicado

g.4. Rendimiento y Pérdida del ejercicio

g.5. Rendimiento por aplicar

g.1. Capital Social

Se carga por la separación de los socios de la cooperativa. Se abona por el total de aportaciones suscritas de los socios al constituirse el negocio. Su saldo representa el capital suscrito.

g.2. Aportación de Socios

Se cargará por el importe de la suscripción de los socios y se abonará cuando se efectúe algunas exhibiciones. El saldo de esta cuenta estará representada por el total de los certificados de aportación que han sido suscritos por los socios pero que aun no han sido exhibidos.

g.3. Reserva Legal

Se carga al liquidarse la cooperativa. Se abona por la provisión anual de --- acuerdo o con lo acordado y esto no debe ser menor al señalado por la Ley. Su --- saldo representa el monto de la provisión.

g.4. Rendimiento y Pérdida del ejercicio

Se carga por el traspaso de las cuentas de resultados deudores. Se abona por el traspaso de las cuentas de resultado acreedores. Su saldo representa, si es - deuda, el importe de la pérdida del ejercicio; si es acreedor, el importe de la - utilidad del ejercicio y dicho saldo se traspasará a la cuenta rendimientos por aplicar.

g.5. Rendimientos por Aplicar

Se carga por la aplicación de los rendimientos. Se abona por el importe de -- los rendimientos y recibe el traspaso de la cuenta Rendimientos y Pérdidas del - ejercicio. Su saldo representará el importe de los rendimientos acumulados que - aún no han efectuado en su aplicación.

3.2.4.4.8. Producto Financiero

Son ingresos obtenidos mediante el cobro de intereses, comisiones, etc., por el otorgamiento de préstamos a los socios, u otros servicios financieros prestados.

3.2.4.4.9. Otros Productos

Son ingresos que obtiene la cooperativa por concepto de operaciones que no son normales u ordinarias tales como; la venta de activo fijo, transferencia u otros ingresos extraordinarios.

Dentro de los ingresos extraordinarios podemos decir que son: utilidad en venta de activo fijo, alquiler cobrado, indemnizaciones de seguros de riesgos, recuperación de cuotas e indemnizaciones para la asistencia de empleados y regalías cobradas.

3.2.4.4.10. Valor de los Certificados de Aportación Suscritos

Es el valor total de los certificados de aportación suscritos por los socios.

Podemos decir que el valor es de dos tipos y son:

- a) Valor de los certificados de aportación al constituirse la sociedad (suscritos pagados u pendientes de pago)
- b) Valor de los certificados de aportación actualmente (suscritos, pagados y pendientes de pago)

3.2.4.4.11 Fuente y Tipo de Financiamiento

Este punto a tocar pretende indagar como y donde se va a conseguir el dinero que permita emprender las inversiones para lograr los objetivos.

Los recursos y fuentes son innumerables, y podemos citar algunos, como son:

- a) Préstamos obtenidos de instituciones de crédito privado
- b) Préstamos obtenidos de instituciones de crédito público
- c) Préstamos obtenidos del Gobierno Federal
- d) Reinversiones de Utilidades
- e) Donativos
- f) Herencias
- g) Legados

h) Fondo de Amortización y Depreciación

Estas posibles fuentes de recursos, se han tipificado, bajo un criterio de claridad por una parte en base al origen de los mismos (estado, banca, movimiento y por otra, en base al instrumento en que se materializan (poliza, descuento, -- crédito a largo plazo).

Podemos decir que en la sociedad cooperativa las características de los recursos serán:

- a) Elementos de costo
- b) Consideraciones Políticas
- c) Características Financieras

a) Elementos de costo

El disponer de un dinero durante un tiempo, va a tener un costo. Este costo viene dado por una multitud de componentes, principalmente:

- Interés pagado, que representa la compensación que pagamos al que nos cede el uso del dinero.
- Comisiones varias, que deben compensar los gastos de gestión del crédito que soporta el cedente.
- Costos de formalización, timbres, pólizas, gastos notariales, etc. Necesarios todos ellos para dar la adecuada firmeza al recurso.

La suma de estos componentes nos da el costo total pagado por una disponibilidad de dinero durante un tiempo.

La utilización de la tasa de interés anual real como elemento de comparación. Esta tasa relaciona todos los costos que se producen en el año con la disponibilidad de dinero que permiten durante este período.

El cálculo del interés real anual se hace pues relacionando costo total con disponibilidad, ambos en términos anuales.

Los costos o disponibilidad a menor o mayor plazo deben ser traducidos a términos anuales. Sólo así tendremos un elemento válido de comparación entre diferentes recursos posibles.

b) Consideraciones Políticas

Los agentes que aportan el financiamiento debemos decir que no son santos de

de caridad. Ya que el hecho de conceder o no un crédito puede servir para coaccionar a la cooperativa.

Esto de coaccionar a la cooperativa, es más bien lo que pretenden los fiadores de la cooperativa.

Ejemplo; una cooperativa que aceptando un crédito importante de un proveedor ajeno a la sociedad, se ve coaccionado por éste (ante una amenaza de cancelación) a aceptar condiciones que le sean desfavorables en cuanto a plazos, precio calidades etc.

Por el contrario otro tipo de créditos suponen una coincidencia de objetivo - entre el financiador y la cooperativa.

c) Características Financieras

Los recursos financieros tienen unas características como tales que se deben tener en cuenta al buscar el equilibrio.

Los proveedores son un recurso automático, otros requieren decisiones y negociaciones arduas. Las obligaciones son a largo plazo, un descubierto sólo es válido unos días.

La adecuada combinación de estas características ha de ser la clave de búsqueda del equilibrio financiero de la cooperativa. Sólo como una adecuada comprensión de las características de cada fuente podemos sacar la conclusión que han de llevarnos a este deseado equilibrio.

Recursos Propios y Ajenos

Propios

Podemos decir que los recursos propios son aquellos que asumen el riesgo de las operaciones, es decir, aquellas cuya posición puede verse afectada por posibles pérdidas.

Los recursos propios son:

- a) El capital social
- b) El autofinanciamiento

a) El capital social

Es la aportación de las socios; es de origen externo a la cooperativa

b) Autofinanciamiento

Es generado por la misma sociedad en sus operaciones.

Ajenos

Son los recursos aportados por terceros, supongan una obligación de pago (un principal e intereses) independiente de la buena marcha de las operaciones sociales, es decir, si bien las aportaciones de los socios pueden ver reducido su valor, si la cooperativa tiene pérdidas, las deudas con terceros (en general los fondos ajenos) no se ven afectadas por éstos, la obligación de devolverlos y pagar el interés pactado es indiferente al resultado.

3.2.4.4.12. Créditos Obtenidos

Es la operación de créditos que consiste en obtener cantidades en dinero, para financiar bienes o servicios y anticipos para la producción, venta o compra, en curso a realizar, de bienes y servicios, por ejemplo; préstamos prendarios, créditos mercantiles, préstamos de habilitación o avío, préstamos refaccionarios

Los créditos obtenidos son de dos clases a largo plazo y a corto plazo.

Los préstamos a corto plazo podemos decir que son; los préstamos mercantiles, préstamos agrícolas y bonos agrícolas en caja. Reportes (carta de crédito y crédito confirmado)

Los préstamos a largo plazo podemos decir que son; los préstamos con garantía prendaria, préstamos en mobiliarios y bonos hipotecarios rurales, préstamos de habilitación o avío y préstamos refaccionarios.

3.2.4.4.13. Tipo de Interés anual de los Créditos Obtenidos

Es el porcentaje anual del préstamo obtenido que se paga a la institución otorgante de créditos a la cooperativa.

3.2.4.4.14. Rendimiento Obtenido

se refiere a la utilidad que obtiene la cooperativa al finalizar el período -

contable, anterior al levantamiento censal.

La utilidad se mide de la siguiente forma.

Utilidad Bruta = Ingreso por ventas - Costo de Producción

Utilidad de Operación = Utilidad Bruta - Gasto de Operación*

* Es administración y Ventas

Del ejercicio = Utilidad de Operación - Gastos Financieros

3.2.4.4.15. Aplicación de los Rendimientos

Es el porcentaje de los rendimientos obtenidos para aumentar el capital social, distribuir entre socios y la parte correspondiente a los fondos sociales.

Los fondos sociales de una cooperativa son las siguientes:

- a) Fondo de Reserva
- b) Fondo de Previsión Social
- c) Fondo de Educación Cooperativa
- d) Fondo de amortización y Depreciación

a) Fondo de Reserva

En la Ley General de Sociedades Cooperativas en su artículo 40 nos dice " El fondo de reserva podrá ser limitado en las bases constitutivas; pero no será --- menor del 26% del capital social en las cooperativas de productores, o del 10% - en la de consumidoras, y deberá reconstituirse cada vez que sea afectado; la a- -fectación podrá hacerse al fin del ejercicio social para afrontar las pérdidas - -líquidas que hubiere"

b) Fondo de Previsión Social

En la Ley General de Sociedades Cooperativas en su artículo 42 nos dice "el - fondo de Previsión Social se constituirá con no menos de dos al millar sobre los ingresos brutos y se aplicará en los términos del artículo 41 de esta Ley; este porcentaje podrá aumentar o reducirse según los riesgos probables y la capacidad

económica de la sociedad, a juicio de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social

c) Fondo de Educación Cooperativa

La Ley habla de la creación de un fondo de educación cooperativa, pero a mi manera de ver es necesario este fondo, para crear conciencia cooperativa en los socios, y tener recursos destinados a la educación.

d) Fondo de Amortización y Depreciación.

La Ley no habla de la creación de un fondo de amortización y depreciación, pero es necesario que exista este fondo para poder reponer la maquinaria desgastada.

3.2.4.4.16. Monto de los Fondos Sociales.

Es la cantidad en dinero que se asigne en las bases constitutivas para constituir los fondos sociales de reserva, de previsión social y otros que la Asamblea General haya convenido constituir. Se incluyen los aumentos y disminuciones de dinero que la Asamblea General haya determinado para los fondos.

Los montos se hacen de la siguiente manera.

- a) Monto de los Fondos Sociales al Constituirse la Cooperativa
- b) Monto de los Fondos Sociales Actualmente

3.2.4.4.17. Forma de Pago a Proveedores

Se refiere al acuerdo que se realiza con los proveedores, respecto al pago — por los bienes y servicios recibidos, los que se pueden dividir en, pagos al contado, pagos diferidos y crédito.

3.2.5. Variables de Mercado

Podemos decir que la mercadotecnia es una técnica o una serie de políticas -- consistentes en ir a buscar a los clientes (socios).

Todo negocio o empresa y decimos que la cooperativa es una empresa aunque no lucrativa, tiene que tener una variable de mercado para poder hacer llegar sus productos a los consumidores.

La mercadotecnia debe de ser ordenada y sistemática y debe ser dirigida por especialistas en esta materia, y a la vez tienen la obligación de conjugar sus conocimientos sobre cuestiones económicas, problemas sociales y motivaciones psicológicas para poder, en la práctica, aplicar sus conocimientos de manera eficaz

Existen varias definiciones de mercadotecnia de las cuales mencionare algunas. La "American Marketing Association", la define como "La realización de las actividades mercantiles que dirijan el flujo de los bienes y servicios del productor al consumidor o usuario". Paul Mazier la define como "La creación y suministro de un nivel de vida a la sociedad". Peter F. Druker la define como "La función que a través de sus estudios e investigaciones, establecerá para el ingeniero, diseñador y el hombre de producción, qué es lo que el cliente desea en un producto determinado, qué precio está dispuesto a pagar por él y dónde y cuándo lo necesitará". Alfonso Aguilar Álvarez lo define como "el estudio de todas las técnicas y actividades que permitan conocer qué satisfactor se debe producir y que sea costable, y la forma de hacer llegar ese satisfactor en forma eficiente al consumidor".

Como ya dije antes toda cooperativa debe contar con un departamento de mercadotecnia, y este departamento debe apropiarse de todos los mecanismos útiles de gestión operativa que le permitan librar con éxito la competencia con los restantes agentes económicos. La cooperativa y su presencia en el mercado significa canalizar todas las energías que se contienen hacia el universo externo, el entorno que le marca y condiciona su propia supervivencia. Y la correcta función comercial es una vía maestra para ello.

Sabemos que la función comercial de la cooperativa tiene elementos semejantes a las propias de la empresa mercantil, tales como los estudios de mercado y de los productos, las relaciones con clientes y proveedores, gestión de stocks, mecanismo de compras y ventas, pero ya se ha hecho notar también tiene temas específicos de la gestión cooperativa.

Entre estos elementos típicos del mercado cooperativo pueden señalarse los -- objetivos de la política comercial, las redes de aprovisionamiento y de distribución, publicidad, propaganda, intercooperación y asistencia comercial intercooperativa.

La diferencia de la función comercial cooperativa y la función comercial de la empresa mercantil, se da cuando existe una integración cooperativa, es decir cuando existe la idea de federalismo cooperativo, se traduce en la organización de cooperativas de segundo u ulterior grado, la vinculación intercooperativa en materia de asistencia técnica, prospección de mercados, exportación, innovación tecnológica, publicidad y propaganda.

Y, en consecuencia, la orientación de la producción hacia el mercado que no puede ser tarea de alguna cooperativa aislada, puede ser la brecha para un conjunto de ellas. La integración, entonces, es requisito esencial para la potenciación de la presencia en el mercado.

La mercadotecnia de la cooperativa tiene un cariz social. No se trata de succumbir a la tentación del consumismo. La cooperativa no debe olvidar que, por principio, debe actuar la mayor, mejor y racional correspondencia entre bienes y necesidades, entre producción y consumo; bienes y producción en función del consumo y de las satisfacción de las necesidades humanas.

La cooperativa no puede empesarse en la producción para el consumo superfluo o innecesario; ni, tanto menor, en la distribución de productos nocivos o peligrosos para los ciudadanos. Por ello es de afirmarse que la administración de una cooperativa debe considerarse no como fabricante de productos, sino como proveedor de satisfacciones valiosas capaces de crear más socios. Debe imperar esta idea (y todo lo que esto significa y requiere) en cada rincón y en todas partes de la organización. Debe hacerlo en forma continuada y con ingeniosidad para que motive y estimule a todas las personas de la cooperativa. De otro modo la cooperativa será simplemente una serie de secciones heterogeneas, sin ningún propósito o dirección consolidada.

Para especificar una diferencia más clara de la mercadotecnia cooperativa con la empresa mercantil, es el trato con el cliente es o, al menos, debe ser cualitativamente distinto. No se trata, como en cualquier otra empresa, de un trato puramente comercial, sino que tiene una proyección y trasfondo social. En muchas ocasiones, el consumidor es el mismo socio (por ejemplo, la cooperativa de consumo o de aprovisionamiento). No pretende la cooperativa venderle un producto sino satisfacerle su necesidad de compra de la mejor manera posible, orientándole en cuál será la adquisición más adecuada y conveniente (el ejemplo más claro lo tenemos en las cooperativas de consumo, que a través de boletines, orientan a su consumidor, manifestando cuál es el producto de más calidad, los defectos de cada artículo, etc.).

3.2.5.1. Estudio de la Mercadotecnia

Las técnicas y actividades que estudia la mercadotecnia, podemos decir que son 17, y son:

- 1.- Investigación de mercados, incluyendo en ella la investigación motivacional.
- 2.- Estudios económicos previos para conocer, costeabilidad del producto, utilidad que se puede obtener, precio al que se puede vender ese producto o servicio, punto de equilibrio, e íntimamente vinculado con lo anterior, - los presupuestos.

- 3.- Planeación y desarrollo de los productos o servicios que se van a ofrecer a la venta.
- 4.- La marca
- 5.- El envase
- 6.- El empaque
- 7.- La etiqueta
- 8.- Almacén
- 9.- Políticas de precios de los productos o servicios
10. Garantías y Servicios
11. Ventas
12. Canales de Distribución
- 13.-Transportación
14. Publicidad
15. Promociones de venta
16. Relaciones Públicas
17. Previsión, planeación, organización, integración, dirección y control de un programa de mercado.

3.2.5.2. Organización de la Mercadotecnia

Existen tres dimensiones fundamentales de mercadotecnia, a las cuales cualquier cooperativa debe dar cabida de algún modo. Estas dimensiones son:

- a) Funciones
- b) Productos
- c) Clientes (socios)

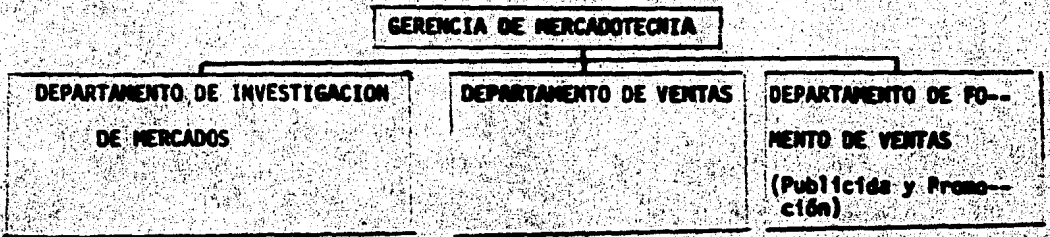
3.2.5.2.1. Organización de la Mercadotecnia por Funciones

En las organizaciones más comunes de mercadotecnia, el ejecutivo jefe del departamento trabaja por medio de un conjunto de gerentes con sendas funciones especializadas.

Funciones

- 1.- Investigación de Mercados
- 2.- Ventas
- 3.- Fomento de Ventas

Una de las principales razones que fundamentan este tipo de organización la constituye el principio de que hay más discrepancia en las habilidades que se necesitan para manipular con eficiencia las distintas funciones de mercadotecnia, que para regir productos, zonas o clientes diferentes.



3.2.5.2.2. Organización de Mercadotecnia por Productos

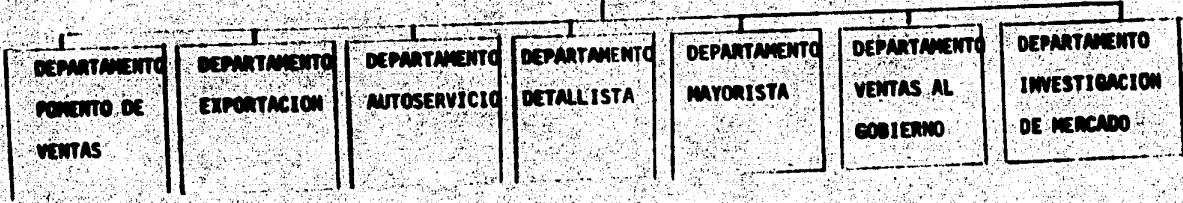
Cuando una empresa produce una gran variedad de productos o el grado de heterogeneidad de los mismos es tal que dificulta el manejo de todos ellos por los vendedores, es conveniente pensar en una estructura de organización en torno a grupos de productos.



3.2.5.2.3. Organización de Mercadotecnia por Clientes (socios)

La estructura de los mercados obliga en algunos otros casos a prestar interés al tipo de cliente que se atiende, ya que estos tienen distintas costumbres y sistemas y por lo tanto, exigen distintas facilidades o tratamiento de acuerdo

GERENCIA DE MERCADOTECNIA

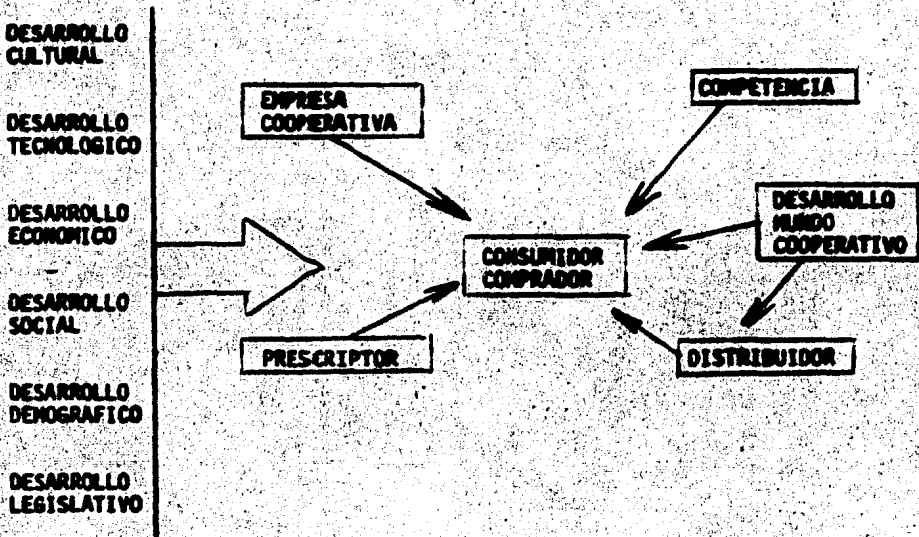


con su condición

3.2.5.3. Mercado Cooperativo

El mercado constituye uno de los conceptos fundamentales de la mercadotecnia. Hacia él van a ir dirigidos los esfuerzos que desarrolle la cooperativa.

La definición de mercado desde una óptica de mercadotecnia cooperativa, se dice que se compone de un conjunto de elementos (personas u organizaciones) que tienen, de alguna forma, una influencia directa e indirecta sobre el consumo de los bienes y servicios.



En este esquema se recogen una serie de elementos relacionados entre sí y --- referidos a una realidad cooperativa. El esquema debe ser elástico, no sólo por el diferente aspecto que puedan presentar las variables reales, sino por las diferentes alternativas de desarrollo cooperativo que exista en el mercado. Puede ocurrir, que se trate de un mercado donde la mayoría de los elementos tenga un cariz cooperativo, o bien, pueda darse el caso de que únicamente el producto que se enfrenta con el mercado pertenezca al mundo cooperativo. Entre estas dos alternativas extremas habría algunas intermedias, en la que apareceran en el mercado elementos cooperativos junto con otros que nada tienen que ver con este tipo de empresa.

POR ERROR DE NUMERACION NO EXISTE LA HOJA 169, continua en la hoja 170

3.2.5.3.1. Consumidores y Compradores

Los consumidores y compradores son el punto al que se dirigen los productores la competencia y los distribuidores

Existe distinción entre los conceptos de comprador y de consumidor. No siempre el comprador de un bien o un servicio, es el consumidor del mismo. La diferencia que existe entre ambos dependerá del producto considerado. Ejemplo quien compra tabaco generalmente lo consume. La comida de un hogar que es comprado por el ama de casa y luego es consumido por todos los miembros de la familia.

Cabe distinguir también entre lo que es el consumidor o comprador actual y lo que es comprador o consumidor potencial.

Por actuales entendemos aquellos consumidores o compradores que consumen o -- compran los productos de la cooperativa.

Por consumidores o compradores potenciales se engloba a las personas que en un momento determinado podrían hacer uso de los productos de la cooperativa.

A la cooperativa le puede interesar tanto conocer su mercado actual, como su mercado potencial. Dependerá de cada caso y situación. Tal útil puede ser para la cooperativa, en la toma de decisiones comerciales, utilizar información sobre sus compradores o consumidores, actuales como los potenciales.

3.2.5.3.2. La Cooperativa y La Competencia

Aquí corresponde saber lo que produce o comercializa un determinado bien o -- servicio de otra empresa sea cooperativa o no, y que suponga una competencia.

Estos elementos juegan un papel importante en el mercado. Pues todos ellos -- abastecen al mismo. Por tanto, son los que por medio de los productos que fabrican o comercializan, tratan de satisfacer las necesidades que compradores o consumidores demandan.

A la cooperativa le interesa estudiar y conocer la participación que cada uno de estos productores o competidores tiene en el mercado. Para saber como está repartido el mercado entre los diferentes organizaciones que en él intervienen.

Es también importante para la cooperativa estudiar las estrategias y las políticas desarrolladas por cada uno de ellos. Así conocerá cuáles son las más efectivas en el mercado y en definitiva los que mejores resultados aporten.

3.2.5.3.3. Los Prescriptores o Consejeros

Durante el proceso que desarrolla el comprador o consumidor de un producto -- hasta que se decide por su compra, existen influencias por parte de una serie de

individuos. Estas influencias o consejos ejercidos sobre el consumidor o comprador son lo que constituyen la prescripción.

La prescripción se presenta en diferentes formas y son:

- a) Prescriptores Legales
- b) Prescriptores Técnicos
- c) Prescriptores Carismáticos

a) Prescriptores Legales

Son aquellos que influyen de modo obligatorio en la decisión de consumo. Tal es el caso de la médica en la prescripción de determinados productos farmacéuticos.

b) Prescriptores Técnicos

Son los individuos a los que se acude por causa de sus conocimientos técnicos que no están al alcance de los consumidores y compradores.

c) Prescriptores Carismáticos

Aquí se encuentran aquellos individuos que por poseer un carisma especial ejercen notable influencia en la toma de decisiones de compra o consumo de aquellos que le rodean.

En general, siempre existe una prescripción se trate del producto que se trate. Hay bienes en los que, por su naturaleza o duración, la prescripción es más acusada, ya sea porque el mismo consumidor la busque o porque haya más individuos dispuestos a influenciar en la decisión de compra.

En toda cooperativa se debe estudiar cómo se ve influenciada por los prescriptores la compra de los productos que ella comercializa.

En el mundo cooperativo, cobra importancia la figura del prescriptor, por causa de la especial preferencia por productos o servicios de origen cooperativo que puede sentir el consumidor-socio o el cliente tercero.

3.2.5.3.4. Los Distribuidores

Estos desarrollan una función activa, en el sentido de que ejercen una cierta influencia sobre los consumidores.

En el momento en que los distribuidores eligen los productos a distribuir, la forma de distribuirlos, la promoción, incluso, en ocasiones realizan funciones de asesoramiento sobre sus decisiones, pudiendo por consiguiente, influenciar -- claramente en el mercado en que operan.

Por esta razón la cooperativa debe poseer cierta información sobre los distribuidores que actúan sobre sus productos. Sólo así se conocerá, en mayor detalle, el mercado de la cooperativa.

3.2.5.3.5. El Entorno

Sabiendo que la cooperativa no es un ente aislado, ya está inmerso en un entorno al que debe amoldarse y que de alguna forma le condiciona.

El entorno afecta a la cooperativa en varios aspectos. Unos en mayor medida - que otros, dependiendo del tipo de actividad y lugar en que se encuentran.

Los entornos son:

- a) El Desarrollo Cultural
- b) El Desarrollo Tecnológico
- c) El Desarrollo Económico
- d) El Desarrollo Social
- e) El Desarrollo Demográfico
- f) El Desarrollo Legislativo

a) El Desarrollo Cultural

Se dice que en cada país y cada región o zona tienen una cultura que influye de forma clara a todos los agentes que intervienen en el mercado.

La cooperativa deberá analizar cual es la cultura que predomina en cada mercado en que opera, y cómo puede ésta afectar al consumo que de sus productos se haga.

Por cultura podemos decir que es el conjunto de valores, costumbres, etc.

b) El Desarrollo Tecnológico

El avance de la tecnología incide en un mercado, especialmente en los instrumentos productores, que son los que están más condicionados por los factores tecnológicos.

La superación del mismo se extiende también hasta el consumidor en su capacidad de asimilar, cada vez más rápidamente, cambios en las formas de satisfacer - necesidades motivados por la evolución de la tecnología.

c) El Desarrollo Económico

En épocas de crisis económicas los mercados se ven afectados negativamente. - Al menos en la mayoría de los sectores de actividad. Por el contrario si la situación económica es próspera, el mercado será más activo.

Esta influencia afecta a todos los agentes que se dan cita en un mercado.

d) El Desarrollo Social

Me refiero a la evolución que sufren en un lugar determinado, aquellos elementos que definen el ambiente social. Es decir, el nivel de vida, las condiciones de trabajo, etc., que ejercen un condicionamiento sobre los mercados del lugar.

e) El Desarrollo Demográfico

La evolución demográfica que sigue un poco condicionada el volumen de consumo de un mercado. Un fuerte incremento en la población, puede implicar una fuerte expansión del mercado, si los productores le han previsto y están preparados para ello.

Es importante analizar la estructura de la población, es decir, cómo está distribuido por edades, y por zonas.

f) El Desarrollo Legislativo

Es el conjunto de instituciones, legislación, normas, etc., que actúan en un

mercado. La cooperativa debe estar pendiente del mismo, pues es quien marca la legalidad.

Los entornos señalados son generales a todo mercado. Sin embargo, la empresa cooperativa, o los mercados cooperativos, se ven condicionados además por otra vertiente del entorno, estrictamente cooperativo, como es el desarrollo del mundo cooperativo en sí.

Una cooperativa nace y crece con una filosofía particular, con la cual debe sentirse integrada profundamente. Por esto cualquier empresa que se precie de ser cooperativa debe estar al corriente de cuanto suceda en la evolución del movimiento cooperativo en sí mismo, luchar por ello y sentir este desarrollo.

3.2.5.4. Investigación de Mercado

Se puede decir que la investigación de mercados es ante todo una técnica y es tá encaminada a reducir el riesgo en la toma de decisiones empresariales, a través del aumento de información sobre las variables que intervienen en las alternativas posibles. Su objeto prioritario es reducir la incertidumbre en torno a todos los elementos que intervienen en el mercado y especialmente en torno a los socios, consumidores terceros, distribuidores y prescriptores de nuestros bienes y servicios.

También podemos decir que la investigación de mercados, consiste en la recolección, tabulación y análisis sistemático de información referente a las actividades de mercadotecnia pues se hace con el propósito de ayudar al ejecutivo a tomar decisiones. En toda cooperativa debe existir cierta acumulación de datos en los que podría basarse la investigación de mercados; esto puede hacerse apenas sin gastos, pues lo que requiere es una adecuada recopilación y valorización de la información, constituyendo esta, el área de información interna.

Existen también datos fuera de la empresa, que constituyen el área de información externa, la cuál está formada por aquellos datos, cifras y estadísticas que no forman parte de la empresa y que se pueden obtener en las Secretarías de Estado, Asociaciones y Sociedades Oficiales y Civiles. Aun más, llevando a cabo investigaciones sobre el campo, es decir, recurriendo a los particulares para que nos informen lo que deseamos saber.

Debemos hacer notar que el empresario cauto reunirá primero sus datos internos, que puede obtener sin mucho gasto de tiempo y dinero, antes de embarcarse en la investigación externa sobre el terreno, por lo que tiene que pagar sumas frecuentemente importantes.

Dentro de la información que puede obtener internamente tenemos:

a) Análisis de Ventas

DEsglose por Productos

{ Industriales
Agricultas

Desgloce por cliente

Gobierno
Exportaciones
Mayoristas
Detallistas
Consumidor ultimo

b) Volumen de Ventas

Desgloce por territorios

c) Tendencias de Venta

d) Pronósticos de Ventas

e) Establecimiento de Cuotas y Zonas de Ventas

f) Punto de Equilibrio

g) Control de equipo de ventas

Número de Índice

Cantidad vendida por agente

Porcentaje de gastos por unidad vendida

Dentro de la información que se puede obtener a través del área externa tenemos:

1.- Conocimiento del Consumidor

2.- Situación de la Competencia

3.- Tamaño de Mercado

3.1. Mercado Potencial

3.2. Mercado de Consumo Propio

3.3. Mercado de Consumo de la Competencia

3.4. Mercado de Desarrollo

3.4.1. Inmediato

3.4.2. Mediato

4.- Investigaciones respecto al producto

1.- Conocimiento del Consumidor

Para poder enfocar y dirigir un determinado producto que logre ser un verdadero satisfactor, es necesario conocer quien es el consumidor, a que se dedica, cuál es su ingreso personal, cuales son sus gastos, en donde vive, como vive, en donde acostumbra adquirir los artículos que consume, su edad, el sexo, nacionalidad estado civil, educación, en fin toda la situación socioeconómica de él, e inclusive a veces, dependiendo de nuestro producto y el alcance que pretendamos que éste tenga, reacciones psicológicas predeterminadas.

El modo en que se comporta el consumidor delante de un producto concreto, puede explicarse por medio de un modelo que a tal fin se diseña.

La cooperativa debe tratar de definir cuál es el modelo bajo el cual se comporta el consumidor de sus productos.

Estos modelos tratan de responder a preguntas como ¿por qué compran? ¿en base a qué factores actúan?.

Existen diversidad de modelos que pretenden, de alguna forma, contestar a estas cuestiones. Hay unas basadas en elementos racionales, en los que el consumidor no es más que un miembro de una larga estadística, donde todo es evaluable, ponderable, etc... y dejando de lado los factores motivacionales, sociales, psicoculturales, etc.; y la influencia que pueden suponer en el consumidor.

El otro extremo lo constituyen los modelos basados en elementos emotivos. En ellos, todo se explica a partir de la psicología del individuo.

Entre ambos hay unos modelos de tipos intermedios, que se recogen parte de -- una y otra de los anteriores, y tratan, por tanto, de explicar cómo se comporta el consumidor, considerando tantos elementos racionales como elementos emotivos. Esta clase de modelos es muy abundante, siendo los que más se utilizan comúnmente.

Comportamiento del Socio-Consumidor de una Cooperativa de Consumo

En las cooperativas de consumo, salvo casos especiales, el consumidor es el mismo socio. También ocurre en otro tipo de cooperativas (de vivienda, de distribución). Entonces, el consumidor, aparte de desarrollar un comportamiento similar al de cualquier otro consumidor, adquiere un carácter particular de compra que difiere en algo del corriente.

Al ser miembro de la cooperativa, será en mayor o menor medida unión de la -- misma. Para muchos socios el motivo de acudir a una cooperativa será totalmente racional. Según esto, a la cooperativa le interesará que los socios hagan el uso más intenso posible de la cooperativa. Esto es una primera peculiaridad del socio-consumidor.

La segunda característica es la homogeneidad que existe, o debería existir, entre el socio y la cooperativa. Al integrarse en una cooperativa buscará unos objetivos determinados que cumplir en ello.

Del mismo modo la cooperativa tiene unos objetivos dados. Estos deben ser fácilmente identificados con los de sus miembros y se debe evitar en lo posible la interpretación individual de los objetivos globales. Así se conseguirá una mayor homogeneidad.

Un tercer rasgo propio del socio-consumidor, es que este se halla inmerso dentro de un entorno cooperativo que define su actitud social, se obliga, de alguna manera, a desarrollar una postura determinada.

2.- Situación de la Competencia

Este tipo de información nos permite conocer la situación de la competencia por lo que toca a sus precios, canales de distribución, distribución física, condiciones de venta, plazos, intereses. Principalmente estas investigaciones pueden realizarse por medio del cuerpo de vendedores, ya que los comerciantes o intermediarios constituyen las relaciones comunes de los vendedores y son los que conocen este tipo de datos.

3.- Tamaño de Mercado

Las investigaciones de este tipo permiten conocer la situación de la empresa en cuanto a potencial de ventas en relación al consumo total fuera de nuestras fronteras, o en un país determinado.

Esta investigación permite también obtener datos de la situación y clasificación de los diferentes tipos de mercado.

3.1. Mercado Potencial

El mercado potencial está constituido por todas las personas, unidades de negocios o unidades civiles a los que se puede inducir o comprar un producto o servicio.

3.2. Mercado de Consumo Propio

Está constituido por todas aquellas personas o unidades civiles que están e-

fectivamente comprando el producto o servicio que interesa a la cooperativa.

3.3. Mercado de Consumo de la Competencia

Lo forman las personas o unidades de negocios o civiles que adquieren productos que interesan a la cooperativa pero que no son producidos o distribuidos por ella.

3.4. Mercado de Desarrollo

Es una parte del mercado potencial que debido a una serie de factores y causas no consumen actualmente los productos, pero que en un futuro pasará a formar parte del mercado.

3.4.1.- Inmediato

Es un mercado que se espera se convierta en potencial en un plazo determinado que puede ser de 1 a 3 años, o la duración de un ciclo económico de la cooperativa.

3.4.2. Medfato

Es un mercado susceptible a ser potencial en un término a largo plazo. Es decir el proceso de transformación será paulatino y que podría determinarse a más de tres años o a través de varios ciclos económicos de la empresa.

4.- Investigación Respecto al Producto

Las investigaciones de este tipo que pueden realizarse son innumerables, pero podemos comenzar desde el origen de un nuevo producto y seguirlo a través de todas las etapas de desarrollo hasta que llegan al mayor número posible de consumidores.

Cuando la cooperativa tiene en perspectiva lanzar al mercado un nuevo producto, es posible investigar la posibilidad de su aceptación por el público antes de iniciar la producción de este.

3.2.5.5. Tipología de la Investigación de Mercados

Dentro de la tipología de la investigación de mercado podemos distinguir tres y son:

- 1.- Exploratoria
- 2.- Descriptiva
- 3.- Experimental

1.- Explorativa

Esta pretende explorar cuales son los factores que explican una situación determinada.

2.- Descriptiva

Esta pretende describir una situación determinada de forma ordenada, sistemática y exacta.

3.- Experimental

Esta pretende comprobar experimentalmente si una relación causa-efecto determinado es cierto o valido.

3.2.5.6. Método de Investigación de Mercado

Al llevar a la práctica la Investigación de Mercado, podemos llevar cualquiera de los siguientes métodos y son:

- a) Método de estudio de datos secundarios
- b) Método Sustantivo
- c) Método Estadístico
- d) Método Empírico

a) Método de Estudio de Datos Secundarios

Los datos secundarios son ante todo, datos ya existen, que no hace falta ---- crearlos. El investigador debe, pues, realizar dos trabajos esenciales en el cam po de los datos secundarios,

a.1. Búsqueda y Recopilación

a.2. Manipulación, elaboración y tratamiento

Los datos secundarios pueden proceder de la propia empresa o otra institución exterior. En el trabajo de manipulación, elaboración y tratamiento pueden y, en muchos, deben combinarse los datos recogidos por ambas fuentes.

Esté método debe utilizarse, por ejemplo, en una Investigación de Mercado Ex- ploratorio.

Ejemplo: dos ciudades con un mismo nivel demográfico ofrecen diferente volú- menes de consumo de producto de nuestra cooperativa. Una ciudad es de tipo buro- crático y la otra es una ciudad industrial.

b) Método Sustantivo

El método sustantivo se fundamenta en la observación y entra en el campo de - los métodos que confeccionan datos primarios. Consiste en extraer conclusiones - sobre determinadas tendencias del comportamiento de los distintos elementos que intervienen en el mercado. Este método debe ser aplicado sabiendo siempre cuál - es su alcance y teniendo en cuenta su carácter no científico.

Es usual utilizar éste método a través de la red de vendedores en las coopera- tivas productivas para terceros, quienes estan, mediante la observación, en con- diciones de respondernos sobre determinadas necesidades de los consumidores.

Este método puede ser aplicado por ejemplo en una Investigación de Mercado Ex- perimental. También podría utilizarse en el caso de una Investigación de MErcado de tipo Descriptivo.

c) Método Estadístico

El método estadístico se fundamenta en el interrogatorio, o más generalmente en la encuesta. Para la realización de este método deberán tomar una muestra del mercado a investigar lo más representativa posible mediante la aplicación de cri- terios estadísticos referidos a un espacio geográfico determinado y a un tipo de individuos determinados. Posteriormente deberemos redactar una encuesta. debe es- tar bien confeccionada atendiendo a la tipología de los encuestadores (pregun- tas comprensibles que eviten influir en la respuesta del encuestador, que eviten la natural influencia en la tendencia al -Si-, sencillas, esclarecedoras, etc.). A partir de ahí se pasa a la parte práctica: ejecución de las encuestas. Después a la ordenación de los resultados, pasando luego a analizarlos, recurriendo a --

los siguientes pasos:

- c.1. Selección Muestra
- c.2. Confección Encuesta
- c.3. Realización Práctica-Trabajo de Campo
- c.4. Ordenación de Resultados
- c.5. Interpretación de Resultados.

Este método es muy útil en la Investigación de Mercado tipo Descriptivo; puede servir para reflejar comportamientos de compra (Selectividad de Marca, Habitualidad de la Compra, Sujetos Compradores), agentes que intervinieron en los procesos de decisión (afectaciones publicitarias, influencia de prescriptores)

d) Método Empírico

Este método consiste en la realización de una prueba experimental, una prueba piloto, eligiendo un determinado mercado potencial.

Es, sin duda, el más científico de los métodos hasta ahora vistos, pero al mismo tiempo es el más costoso. Sólo debe ser aplicado en determinados casos.

Este método se utiliza en una Investigación de Mercado de Tipo Experimental o de comprobación de relación causa-efecto.

3.2.5.7. Cualidades que debe Reunir una Investigación de Mercado

Las cualidades que debe reunir una investigación de Mercados es la siguiente:

- Primero.- Que sea Ordenada
- Segundo.- Que se empleen métodos científicos adecuados
- Tercero.- Que se utilicen razonamientos lógicos exento de prejuicios.

3.2.5.8. Investigación de Mercados que se pueden Realizar

Las Investigaciones de Mercado que se pueden realizar son las siguientes:

- Primero.- Para conocer qué producto se debe producir.
- Segundo.- Características que debe reunir ese producto.
- Tercero.- Características del consumidor de ese producto (si ya existe)

- Cuarto.- Uso que el consumidor hace del producto.
- Quinto.- Volúmenes de venta que se pueden realizar
- Sexto.- El mejor sistema de ventas que se puede llevar.
- Septimo.- Las cuotas de venta que se pueden fijar a los agentes de ventas.
- Octavo.- El mejor canal de distribución que se puede escoger.
- Noveno.- El nombre más adecuado al producto.
- Décimo.- El envase que debe llevar
- Undécimo.- El empaque que se debe utilizar
- Duodécimo.- La etiqueta que se le debe adherir.
- Decimotercero.- Características de la competencia a la que se va a enfrentar.
- Decimocuarto.- Compras de productos por marcas
- Decimoquinto.- Preferencias.
- Decimosexto.- Calidad del producto de la competencia
- Decimoseptimo.- La competencia indirecta.
- Decimooctavo.- El mejor servicio que se puede ofrecer
- Decimonoveno.- La mejor garantía
- Vigésimo.- La publicidad más adecuada (investigación motivacional)
- Vigésimoprimer.- Promociones más adecuadas.
- Vigésimo segundo.- Forma de cobro por la venta del producto y servicio.
- Vigésimo tercero.- Para establecer programas
- Vigésimo Cuarto.- Para asegurarse de que los sistemas, procedimientos y programas que se tienen (si es que la cooperativa ya está funcionando) son los más adecuados o deben mejorarse.

Podemos concluir que en todos las fases de la mercadotecnia, se pueden realizar una investigación de mercado que será la base para tomar decisiones futuras.

3.2.5.9. Fases Cronológicas para la realización de una Investigación de Mercados.

Las fases son las siguientes:

- 1.- Definir el Objetivo
- 2.- Establecer un Presupuesto
- 3.- Fijar el tiempo en que se va a realizar la investigación
- 4.- Preparar los Cuestionarios.
- 5.- Llevar a cabo una exploración de los aspectos más importantes.
- 6.- Determinar las fuentes de Información.
- 7.- Determinar la Población o Universo.
- 8.- Diseñar la Muestra.
- 9.- Reclutar, seleccionar, introducir y desarrollar a las personas que realizarán la investigación.
- 10.- Dirigir la investigación sobre el terreno para la obtención de los datos.
- 11.- Aclopar y revisar cada cuestionario contestado.
- 12.- Clasificar los cuestionarios de las contestaciones y tabularlos.
- 13.- Realizar un análisis estadístico de los resultados.
- 14.- Presentación del informe con las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

1.- Definir el Objetivo.

Aquí se va a decidir que es lo que queremos conocer a través de la investigación. En la investigación se puede desear conocer varios aspectos.

2.- Establecer el Presupuesto.

Aquí se fijara el presupuesto, según la investigación, ya que se puede hacer por la misma cooperativa o por otros organismos.

También es necesario reunir todos los elementos necesarios para poder fijar los presupuestos.

Los elementos son:

- a) Personas
- b) Papelería
- c) Teléfono.

- d) Estampillas
- e) Útiles de Trabajo

Si se opta por otro organismo, la agencia especializada fija el presupuesto -- y la cooperativa lo aprueba o lo rechaza.

3.- Fijar el tiempo en que se va a realizar la investigación

Es muy importante determinar el tiempo en que se va a realizar la investigación, por que menor tiempo, más bajo el presupuesto.

4.- Preparar los cuestionarios

Ya teniendo la definición del objetivo, y el presupuesto, se procede a elaborar los cuestionarios. Para iniciar este proceso, es necesario tener un mente la forma en que van a ser contestados existiendo cierta modalidad diferente a saber:

- a) Por teléfono
- b) Por Correo
- c) En el envase del producto
- d) A través de entrevistas personales

Si se decide por la primera forma, estos cuestionarios tendrán que ser muy breves; no son recomendables en virtud de no poder conocer muchas actitudes que son muy importantes si se realiza directamente. El segundo método es también poco aconsejable, en virtud de que la experiencia ha demostrado que una gran cantidad de personas no contestan los cuestionarios, ni aunque se le envíe porte pagado -- por la contestación.

El último es el que ha resultado más eficiente.

4.1. Características que deben reunir los Cuestionarios

Para que puedan cumplir con su cometido, los cuestionarios deben reunir las siguientes características.

- a) Las preguntas deberán ser hechas de acuerdo con los objetivos de la investigación
- b) Deben ser claros
- c) Breves

- d) Concretos
- e) Lógicos
- f) Discrutos
- g) Interesantes
- h) Vencer prejuicios
- i) Fáciles de Tabular
- j) Fáciles de Contestar
- k) Optar por varias contestaciones ya incluidas en el cuerpo de preguntas
- l) Fáciles de analizar

4.2. Partes de que consta un cuestionario

Las partes de que consta un cuestionario de esta índole, son las siguientes.

- 1) Características del entrevistado, como son:
 - a) Edad
 - b) Estado Civil
 - c) Ocupación
 - d) Nacionalidad
 - e) Dirección
 - f) Nivel Socioeconómico
 - g) Características de la casa en que vive
- 2) Las preguntas; entre cada uno de ellas el espacio necesario para la contestación de las mismas
- 3) Observación y Comentarios
- 4) Fecha en que se realizó la entrevista
- 5) Nombre y firma del entrevistador.

4.3. Proceso que se debe seguir en la preparación de un cuestionario.

En la preparación de los cuestionarios, además de las características que se deben tomar en cuenta para su elaboración, hay que seguir un orden lógico.

- Primero.- Es necesario clasificar todos los datos que sirven de base y objetivo para la investigación.
- Segundo.- Recabar todas las informaciones que sean necesarias para conocer los objetivos del estudio.
- Tercero.- Ponerse en el lugar del entrevistado para la elaboración de las preguntas.
- Cuarto.- Redactar las preguntas gramaticales y por orden de importancia.
- Quinto.- Determinar el espacio necesario para la contestación de las mismas.
- Sexto.- Revisar el cuestionario una persona distinta a la que lo elaboró.

5.- Llevar a cabo una exploración de los aspectos más importantes.

Una vez elaborados los cuestionarios, el director de la investigación llevará a cabo una exploración que tendrá por objeto darse cuenta de la necesidad de profundizar el estudio y conocer si los cuestionarios cumplen con su cometido. Para llevar a cabo lo anterior, escogerá una pequeña muestra y realizará las entrevistas procediendo a continuación a analizar los resultados para con ello saber que fuentes de información son las más convenientes, si los cuestionarios deben corregirse, ampliarse o modificarse, y, por último, conocer de antemano cuál debe ser la política para llevar a cabo el estudio.

6.- Determinar las fuentes de información

Estas fuentes las podemos dividir en dos grupos:

- Primero.- Serán aquellos que proporcionen datos a través de la contestación de los cuestionarios, como son los intermediarios, consumidores, o posibles consumidores, ejecutivos de la empresa a la que le interesa la investigación y los archivos y registros de la empresa.
- Segundo.- Esta constituido por las fuentes secundarias, que proporcionan datos diferentes o los que se obtienen por los cuestionarios a través de diversos organismos. Entre las fuentes secundarias tenemos la Dirección General de Estadísticas, las asociaciones comerciales e industriales, las agencias de publicidad, libros y revistas especializadas, encuestas ya elaboradas, y otros organismos.

7.- Determinar la Población o Universo

Con las fuentes secundarias se puede constituir la totalidad de las personas -

que interesan a la investigación, que es la que se conoce con el nombre de población o universo.

8.- Diseñar la Muestra.

Como sería imposible tratar de entrevistar a todas las personas que interesan a la investigación, se escoge de entre ellas a aquellos que representan a la totalidad, que es la que se conoce como muestra.

8.1. Características que debe reunir la muestra.

Para que una parte de la población o universo alcance sus objetivos, debe reunir las siguientes características.

- a) Ser representativo; con esto se quiere decir que deben estar en la muestra todas aquellas personas que tengan las mismas cualidades y características que la totalidad de la población.
- b) Ser suficiente; o sea que la cantidad de los miembros seleccionados debe ser el mínimo para que represente al universo, pero ese mínimo debe prever errores.

8.2. Métodos para Seleccionar la Muestra.

Son dos los que se emplean para efecto de selección de la muestra y son:

- a) El de azar o probabilidad
- b) El de Cuotas

El de azar es el más usado y el más recomendable, consiste en escoger de la población o universo a todas aquellas personas que representan a un grupo de la población y que, en conjunto representan a la totalidad.

El de cuotas, consiste en fijar un cierto número de entrevistas a cada entrevistador para que las realice.

8.3. Estratificación de la Muestra.

Para efecto del agrupamiento anterior y con los fines antes indicados, podemos clasificar a esos grupos, por los ingresos que perciben, son los siguientes:

Clase Pobre, con ingresos

Indigenas
Campesinos
Soldados
Obreros
Sirvientas

Clase Media Inferior, con ingresos

Artesanos
Burocratas y Empleados
Obreros Calificados
Comerciantes en pequeño

Clase Media Superior, con ingresos

Profesionales
Industriales en media escala
Comerciantes en mediana escala
Intelectuales

Clase con ingresos mayores de 150,000.00 *

Funcionarios Públicos
Rentistas
Funcionarios de Empresas
Industriales de mayor escala

* Sueldo Mensual

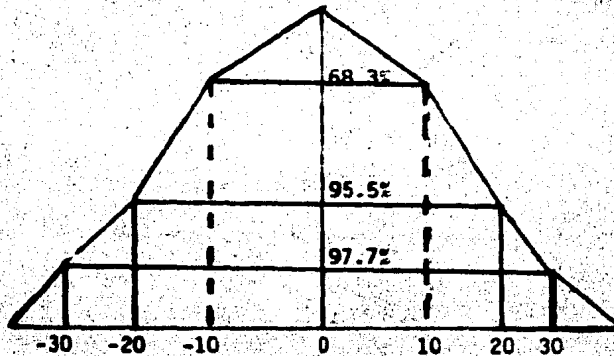
8.4. Muestreo por zonas

La muestra será más eficiente si se realiza por zonas, ya que facilitará al -- investigador la entrevista y se perfeccionará la muestra. Así, por ejemplo, en el caso anterior, si se pueden investigar los tres supermercados por zonas de la ciudad que representan a la población o universo, será la muestra más eficiente.

8.5. Forma de Proveer los errores en la Muestra.

La reducción del error en el muestreo mismo se obtiene aumentando el tamaño de la muestra. Mientras más grande sea la muestra menor será el error de la misma, -- siempre y cuando este aumento no incremente los gastos de la investigación y por ello es preciso contar con seguridad el tamaño mínimo de la muestra indispensable para conseguir la eficacia deseada. Si la muestra es seleccionada empleando el método de probabilidad, la veracidad de la muestra puede ser calculado anticipadamente.

Los miembros de la población, objeto de la muestra, se hayan distribuidos en -- torno a su media aritmética, como sigue.



En la gráfica anterior aparecen a cada lado de la media: una, dos y tres desviaciones típicas; las proporciones se ofrecen en las cifras de porcentajes y se explican en la forma siguiente:

En el primer caso, si se escoge una muestra dentro del primer cuadro, el 68.3% de los valores se incluirán en la muestra y en un 31.7% se encontrarán fuera.

Con esto quiero decir, que una cosa sacada al azar de una distribución normal tendrá un valor que caerá dentro de un intervalo dado. En este caso, si sacáramos una persona de la población dentro de este cuadro, tendremos la posibilidad de certeza que un 31.7%, no estará incluido en esa muestra.

Una muestra en las condiciones anteriormente descritas, proporciona información acerca del universo, pero no sobre los individuos específicos dentro de ese universo. Ejemplo; No se puede asegurar que cierto individuo que se ha seleccionado al azar mide 1.67m de estatura o las inferencias de que acabamos de hablar no se refieren a individuos específicos, sino a grupos. Usualmente estas inferencias se obtienen de la media de la muestra.

a) Error estándar de la muestra

Tomando diez muestras sucesivas de probabilidad no restringida, de iguales tamaños, de una población normalmente distribuida, se obtendrían con certeza, diez medias diferentes de muestra. Tales medias de muestra tienden a ser distribuidas conforme el patrón general de una distribución normal. Esta distribución especial de medias de muestra tiene su propia desviación típica denominada error estándar. El error estándar se usa para estimar las probabilidades vinculadas con las inferencias obtenidas respecto al universo. El método para encontrar el error estándar difiere, según en que consiste la muestra, ya sean datos enumerados o datos medidos.

b) Datos Enumerados

Los datos enumerados o discretos, son expresados en la forma de proporciones o porcentajes, tal como el porcentaje de personas que tienen televisiones en su hogar; tales datos se refieren a la presencia o ausencia de alguna característica. La fórmula del error estándar para los datos enumerados es:

$$OP = \sqrt{\frac{Pq}{n}}$$

Ejemplo de lo anterior podría ser que se quisiera conocer el porcentaje de --- propietarios de automoviles que desearan comprar su coche con 6 cilindros. Si se escoge una muestra de 100, y de esos 100, 20 tienen coche de 6 cilindros, para -- determinar el error estándar probable aplicaremos la fórmula con los datos mencionados:

$$n = \text{muestra} = 100$$

$$p = 20 = 0.20$$

$$q = 1-p = 0.80$$

p Es la proporción de conceptos en la muestra, portadora de algunas características

q = Es la proporción no portadora de una característica 1-p

n = Es la muestra

$$OP = \sqrt{\frac{(.2)(.8)}{.100}} = 0.04$$

Con lo anterior podemos afirmar que en cada 68 veces sobre cien, habiendo tomado una muestra del tamaño indicado de la población, el porcentaje de la muestra - 20% arrojará un error inferior al 4% del porcentaje real de la población, asimismo, podemos confiar que en 95 casos de cada cien, cuando preparamos una muestra - de este tamaño, la media de la muestra no diferirá en más del 8% y finalmente en 99 casos de cada cien, cuando plantearemos una muestra de este tamaño se diferirá en más de 12%.

c) Datos Medios o Continuos

Estos datos se refieren al valor de una variable, tales como el peso, altura, costo o tamaño. Los anteriores datos con origen en una distribución continua por frecuencia, cuya fórmula para el error estándar de la media es:

$$Om = \frac{Ox}{\sqrt{n}}$$

Supongamos que se está estudiando el número de visitas semanales y se determina una muestra de 100, siendo el promedio de visitas 57, existiendo una desviación estándar de 20 visitas.

Ox = Desviación Estándar

n = Muestra

Om = Error de la Media

OP = Error Estándar

$$Ox = 20$$

$$n = 100$$

$$O_m = \frac{20}{\sqrt{100}}$$

$$O_m = \frac{20}{10} = 2 \text{ Visitas}$$

Cuando la n es pequeña se puede corregir usando N-1

Error de la media es 2 visitas. La teoría estadística nos indica que las medias de una muestra se han de agrupar precisamente de acuerdo con la distribución de la frecuencia normal, aun en el caso de que tales medias procedan de poblaciones que puedan diferir sustancialmente de la distribución de la frecuencia normal teórica, siempre que existe un grupo central de la mayor parte de los valores en la población básica en torno a la media de la población. Por lo tanto, suponiendo que la distribución del número de visitas de todos los vendedores se ajuste a lo normal, podemos confiar que cada 68 veces sobre 100, si preparamos una muestra de la media no diferirá de más de dos visitas respecto a la media real, pero desconocida de la población. Asimismo, podemos confiar que en 95 casos, de cada cien, -- cuando preparamos una muestra de este tamaño, la media de la muestra no diferirá en más de cuatro visitas de la población media real, pero desconocida; y finalmente, en 99 casos de cada cien, cuando plantemos una muestra de este tamaño, la media de la muestra no diferirá en más de seis visitas, por encima o por debajo de la media de la población.

- En los ejemplos procedentes hemos podido apreciar la forma en que los resultados de la media de una muestra pueden ser interpretados por lo que concierne a la veracidad de la media o del porcentaje de la muestra. Los números utilizados en dichos ejemplos pueden ser expresados como porcentajes, tales como 68%, 95% y 99%. Estos porcentajes se conocen con el nombre de coeficientes de seguridad. Se emplean los coeficientes de seguridad para calcular los tamaños de la muestra necesarios para que esto alcance una veracidad o precisión preconcebida.

9.- Reclutar, Seleccionar, Introducir y Desarrollar a las personas que realizarán la investigación.

Una vez determinado la muestra, estamos en condiciones de reclutar a los entrevistados.

A) Reclutamiento

Esto tiene por objeto hacer de personas totalmente ajenas a la investigación, parte de ella, tanto haciendo los conocidos a la investigación, como despertando en ellas el interés necesario. Es a través del reclutamiento como se hace de un extraño un candidato.

Las fuentes de reclutamiento más usuales para conseguir entrevistadores son:

- 1.- Bolsa de Trabajo de las Universidades
- 2.- Asociaciones relacionadas con la actividad de mercadeo, agencias de empleados, el personal recomendado, por amigos relacionados con esta actividad.

El empleo de la prensa, radio, televisión, etc. para solicitar entrevistadores es, en términos generales, poco recomendables, en virtud de que se ha demostrado que atrae de ordinario al personal menos capacitado y hace mucho más extensos y costosos los procedimientos de selección.

B) Selección:

Tiene por objeto escoger entre los distintos candidatos, aquellos que para esta actividad sean las más aptas. Para encontrar buenos candidatos se utilizan los siguientes medios:

- 1.- Hoja de solicitud. No sólo sirve como un medio para la realización de la selección, sino para encabezar el expediente del personal en caso de que sea contratado. Generalmente comprende las siguientes partes.

A) Datos generales, como son:

- a) nombre
- b) dirección
- c) edad
- d) estado civil
- e) número de registro federal de causantes
- f) número de afiliación en el INSS

B) Estudios realizados, incluyendo en ello, todo lo que permite conocer el grado de cultura de las personas, como puede ser los idiomas, trabajos efectuados; en esta información se quiere conocer la experiencia previa, sueldo que devengó en los trabajos anteriores, razones por las que dejó el empleo.

- 2.- Entrevista previa. Es un medio muy importante para seleccionar al personal, ya que completo y aclara todo lo oscuro en la hoja de solicitud, así como también se obtienen mayores informes del solicitante. Esta entrevista debe prepararse previamente, con una serie de preguntas; además, que después de efectuada la entrevista, es necesario hacer observaciones dentro de la hoja de preguntas, que den una idea general del solicitante.
- 3.- Pruebas sicotécnicas. Una vez realizada la entrevista previa se puede saber si una persona es un buen candidato o no; para cerciorarse de esto y estar seguro de la selección, selección, se complementa lo anterior con las pruebas de aptitud, capacidad, temperamento y personalidad.
- 4.- Encuestas. Una vez realizadas las anteriores pruebas y habiendo resultado po-

sitivos, se procederá a realizar las encuestas que certifiquen que lo que el solicitante dejó en su hoja de solicitud es correcta, y conocer por medio de preguntas que se elaboren a los familiares del solicitante, su condición familiar, estándar de vida, nivel socioeconómico.

- 5.- Examen Médico. Es el último medio que se utilizan para la selección de un prospecto, que habiendo pasado todas las pruebas anteriores, sólo resta conocer su estado de salud para saber si está en condiciones de realizar el trabajo que va a efectuar.

C) La Introducción

Tiene por fin articular y armonizar el nuevo elemento en la forma más rápida y adecuada al organismo social del cual formará parte. A través de este procedimiento es como se hace de un candidato un empleado.

La articulación comprende fundamentalmente dos partes en el caso de los entrevistadores; una primera parte de orientación general en que se firma inicialmente un contrato de trabajo, ya sea permanente o eventual, y se le da al empleado una noción general de lo que es la cooperativa y a que se dedica, y en segundo lugar una orientación sobre el trabajo que se va a realizar y la presentación con sus jefes superiores y, por último el salario que se le va a pagar.

D) Desarrollo

Busca desenvolver las cualidades innatas que cada persona tiene, para obtener la mayor eficiencia posible. Es a través de este procedimiento como se hace de un empleado, un buen empleado.

Para preparar al nuevo empleado es necesario que anticipadamente se haya elaborado un programa previo de desarrollo, y en segundo lugar, llevar a cabo la instrucción en la siguiente forma.

- 1.- Explicación del porqué de la instrucción
- 2.- Presentación de cómo debe realizar el trabajo.
- 3.- Probar que se ha entendido todo con hacer que los entrevistadores realicen las entrevistas.
- 4.- Presentación de los entrevistadores entre ellos mismos
- 5.- Darles instrucciones por escrito
- 6.- Que se salga a la calle primero con el supervisor para que éste sugiera, corrija o, en su caso, haga ver al entrevistador cómo realizar las entrevistas.

10.- Dirigir la investigación sobre el terreno para la obtención de los datos.

La investigación sobre el terreno se refiere a la labor de los entrevistados y supervisores, en busca de los datos primarios, o sea la muestra que es objeto, de la encuesta; para alcanzar esos datos en forma adecuada, hay que tener presentes las siguientes consideraciones.

- Carácter general de la entrevista
- Ejecución de la labor sobre el terreno
- Evaluación de la investigación sobre el terreno

a) La entrevista

Es un proceso de carácter interpersonal, en el curso del cual una persona trata de conseguir información u opinión de otra. Para alcanzar esos datos es necesario de antemano preparar la misma; para ello se hace necesario que el entrevistador trate de obtener el mejor número de datos sobre el entrevistado. Como puede ser, cuáles son sus actividades preferidas, ocupación, etc.; preparar la introducción con el entrevistado para explicar la razón de la entrevista; argucias que va a utilizar para ganar su confianza, y una vez preparado todo lo anterior, se saca una cita con la persona si ésta es muy ocupado, si no, se le va a ver directamente. En algunos casos pueden grabarse las preguntas y respuestas para tener idea cabal de los datos contenidos en la entrevista.

b) Ejecución de la labor sobre el terreno.

Una vez preparado la entrevista, y ya en presencia del entrevistado, es cuando se lleva a cabo la ejecución de la labor sobre el terreno, la cual deberá de hacerse de acuerdo con los siguientes puntos.

- 1.- Explicarle en forma razonable el porqué de la entrevista.
- 2.- Darle confianza a través de una actitud positiva sobre el entrevistador.
- 3.- Ser cordial y amable
- 4.- La formulación de las preguntas en tono de darle confianza a que responda.
- 5.- Estimular en un momento dado las respuestas y de ayudarle a que conteste.
- 6.- Si existen datos que deben ser observados, ponerlos dentro del cuestionario.
- 7.- Agradecer la cooperación recibida.

c) Evaluación de la labor sobre el terreno

Tiene por objeto tres puntos importantes.

- 1.- Determinar que las instrucciones han sido estudiadas y comprendidas.

2.- Determinar que las entrevistas son auténticas

3.- Evaluar la calidad de la entrevista y la forma en que ha sido anotada.

Todo lo anterior se comprueba a través de supervisores debidamente preparados, quienes son los que van que se cumplan los anteriores objetivos.

En el primer caso, vemos en la capacitación, que se les daban instrucciones -- por escrito y que antes de llevar a cabo la entrevista solos, debían de salir con el supervisor para que vieran cómo se hacía, y después, con el mismo supervisor, ellos realizaban la entrevista, al final de la cual, el supervisor corregía, modificaba, sugería y perfeccionaba lo que el entrevistador había hecho.

En el segundo caso, se puede comprobar con una tarjeta que el propio entrevistado deja para que el entrevistador la mande por correo, firmando el entrevistado con el sello de la compañía el cuestionario, o que el supervisor haga una visita posterior para ver si se llevó a cabo la entrevista.

La evaluación de la calidad de la entrevista debe ser hecha por el supervisor, quien estimulará a los entrevistadores que lo hubieren hecho bien.

11.- Acoplar y revisar cada cuestionario contestado

En la mayoría de los casos, cuando se realiza la entrevista, ésta se hace en forma atropellada y rápida, por lo que se hace necesaria revisar cuidadosamente las contestaciones de los cuestionarios, que es el proceso que llamamos acoplamiento y que tiene por objeto corregir, modificar e inspeccionar los datos contenidos en cada cuestionario, de modo que éstos aparezcan en forma apropiada y conforme a unos principios comunes a todas las categorías de respuestas.

Este acoplamiento tiene dos fases: la primera, que es la corrección, revisión o inspección por parte del entrevistador, inmediatamente después de haber realizado la entrevista, y la segunda, que es la revisión por los supervisores de los entrevistadores.

12.- Clasificar las constataciones de los cuestionarios y tabularlos

Este es un proceso de agrupar todas las respuestas similares y totalizarlas en forma exacta y ordenada. En otras palabras, es el método sistemático de recuento.

a) Fases de la Tabulación

Las fases de la tabulación, cualquiera que sea el método, son los siguientes.

1.- Planeamiento. El planeamiento en la tabulación se establece un sistema que permita agrupar los datos ordenadamente.

La fase fundamental en el planeamiento consiste en conocer de antemano las

columnas de datos que serán necesarios en la labor de tabulación. Una vez conocidas estas columnas se establecerá un programa para realizar la tabulación.

- 2.- **Numeración de los cuestionarios.** Los cuestionarios deben ser numerados antes de llevar a cabo la tabulación.

Esto facilita el control para la tabulación.

- 3.- **Recuento.** - Una vez numerados los cuestionarios, las respuestas individuales deben ser contados de acuerdo con las contestaciones iguales recibidas esto es lo que se conoce con el nombre de recuento.
- 4.- **Verificación.** - La exactitud de la tabulación debe ser comprobada por medio de un sistema adecuado. La numeración de los cuestionarios ayuda a este objetivo.
- 5.- **Resumen.** Los deficientes totales y subtotales obtenidos en la labor de recuento se anotarán en resúmenes. Puede ser utilizado por este efecto, uno de los cuestionarios base de la investigación.

b) Métodos de Tabulación

Existen dos métodos fundamentales de tabulación a saber:

- 1.- **Tabulación manual.** - Este método se limita a tomar nota de los datos que -- han de ser registrados en forma manual.
- 2.- **Tabulación mecánica.** - El método de tabulación mecánica es aquel que se vale de fichas perforadas, utilizando máquinas especiales para el agrupamiento de datos iguales.

13.- Realizar un análisis estadístico de los resultados

Los datos totales que se obtuvieron en la tabulación, se convierten en estadísticos que permitan interpretar y dar vida a esos totales. Es muy conveniente también obtener porcentajes para presentarlos dentro de esos estadísticas.

14.- Presentación del informe con las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

Con todo lo anterior, ya estamos en posibilidad de presentar resultados de la investigación a través, fundamentalmente, de un informe escrito.

El informe escrito debe cumplir con tres finalidades importantes a saber:

- a) Proporcionar los datos, análisis y resultados en forma organizada.

- b) Demostrar que se ha realizado un trabajo de calidad
- c) Ayudar a tomar decisiones a la persona o personas interesados en la investigación.

14.1.- Contenido del Informe

El contenido del informe es la secuencia en que deben aparecer los diferentes títulos del mismo, que son los siguientes en términos generales.

a) La portada

Es la parte que cubre el informe, la cual debe estar empastada en forma técnica, sencilla y elegante; en esta portada debe figurar el tema de la investigación por quien ha sido preparada, así como la fecha de terminación.

b) Índice

En él aparece el orden del informe con los títulos del mismo.

- 1.- Portada
- 2.- Índice
- 3.- Introducción
- 4.- Exposición de problemas y objetivos
- 5.- Metodología o procedimientos
- 6.- Resultados
- 7.- Conclusiones y recomendaciones
- 8.- Apéndice
- 9.- Bibliografía

c) La introducción

Generalmente, la introducción es una carta dirigida a la persona que ordenó la investigación, en la cual se expone la autorización de realización del estudio, - así como a las personas que intervinieron en ella, dando las gracias en esa carta por la confianza depositada y poniéndose a las ordenes para cualquier información adicional u otro estudio que se quisiera realizar.

d) Exposición de problemas y objetivos

A continuación de la carta introductoria, se descubren los problemas que se -- encontraron para la realización del estudio, los objetivos que se pretendieron alcanzar y las hipótesis sobre las cuales se apoya la investigación.

e) Metodología o procedimientos

Una vez expuestos los problemas y objetivos que se persiguieron en la investigación, se procederá a describir en forma sencilla y no técnica, los procedimientos o métodos que se utilizaron para alcanzar los objetivos de la investigación. En esta parte se explicará en forma breve, cómo se inició la investigación, la delimitación de la población o universo y el diseño de la muestra, las fuentes de información, la investigación sobre el terreno, la tabulación, la interpretación de los datos, etc.

f) Resultados

En este capítulo se procederá a describir los resultados de la investigación - con todo detalle, dando todos los datos posibles para que las personas interesadas en la investigación pueden tener una idea clara y concreta de cuáles fueron los resultados y así están en posibilidad de tomar decisiones para la empresa para la - cual fue hecho el estudio.

g) Conclusiones y recomendaciones

Las conclusiones se basan en los resultados y casi siempre son lógicas aplicaciones de los mismos. Vinculados con las conclusiones están las recomendaciones - que son todas aquellas ideas que ayudan a resolver el problema por cual fue hecha la investigación, o la toma de decisiones de las personas interesadas en la investigación.

h) Apéndice

En este capítulo aparecerán todas las gráficas, mapas, zonas o todos aquellos datos estadísticos que sirvieron de base a la investigación.

i) Bibliografía

Son todos aquellos libros o registros que fueron consultados para efecto del - estudio, o también las fuentes de donde se obtuvieron datos para la investigación

14.2. Características que debe reunir el informe

El informe debe reunir ciertas cualidades que permitan al hombre de la cooperativa estudiarla y comprenderlo fácilmente; éstos son:

- 1.- Lenguaje adecuado y claro. No se debe utilizar lenguaje técnico y si un español correcto.
- 2.- Sencillo. Con esta característica queremos señalar que el informe no debe ser rebuscado ni sofisticado.
- 3.- Concreto. El informe debe referirse exclusivamente a los objetivos de la investigación, sin entrar en detalle innecesarios o inútiles.
- 4.- Lógica. El informe debe aparecer en forma que se pueda seguir fácilmente, con los procedimientos cronológicos adecuados para su entendimiento.
- 5.- Breve. El informe debe ser lo más corto posible; no con esto quiero decir que la brevedad peque de sustancioso.
- 6.- Emplear caracteres tipográficos variados. Las características de letra diferentes sirven para hacer resultados lo más importantes; para ello se utilizarán letras más oscuras que otras, subrayar las palabras, entrecorchetes las frases, poner signos de admiración etc.
- 7.- Emplear los colores. Se deben utilizar en los mapas, gráficas, estadísticas, etc., para diferenciar un punto de otro.

3.2.5.10. La investigación de Mercados en la Cooperativa

Las cooperativas que encontramos en el mercado son de tamaño reducido (pequeñas y medianas)

Las cooperativas se encuentran en cuanto a la investigación de mercados en uno de los siguientes estadios.

- 1.- No tienen departamento de mercado
- 2.- En caso de que exista este departamento dentro de él, no existe un subdepartamento o sección destinado a la investigación.
- 3.- Teniendo departamento de investigación, su presupuesto es realmente limitado sin posibilidad para emprender grandes actividades.

Ante esta situación estructural, la cooperativa puede sin embargo avanzar mucho en el campo de la investigación de mercados, mediante la utilización, con mayor racionalidad, de esos recursos de información interna que dispone y de emprender acciones a las que potencialmente puede tener acceso.

Para esto las cooperativas deben ordenar, clasificar y sistematizar el conjunto de información interna.

La información interna es:

- 1.- Estadísticas de Venta
 - a) Por poblaciones
 - b) Por zonas
- 2.- Por tipo de Distribuidor
 - a) Mayorista
 - b) Detallistas
- 3.- Estadísticas aproximadas de consumo
 - a) Su exactitud depende del bien o servicio
 - b) Su exactitud depende del grado de intermediación (números de intermediarios que existen entre la cooperativa y el consumidor final)
- 4.- Ciclos de vida de productos
- 5.- Consumo de socios/clientes
- 6.- Análisis de estacionalidad de las ventas
 - a) Por productos
 - b) Por productos y zonas
- 7.- Análisis de distribuidor
 - a) Riesgos
 - b) Pedidos/consumo. Niveles de rotación
 - c) Capacidad y tamaño
 - d) Zonas de abastecimiento

3.2.5.11. Investigación Motivacional de Mercados

Una variante de la investigación de mercados, es la investigación motivacional de mercados que tiene por objetivo principal conocer el porqué las personas obran en un sentido determinado, o cuál es la causa por la cual la gente compra o se inclina favorablemente hacia un producto o servicio.

3.2.5.12. Técnica de la Investigación Motivacional

La investigación motivacional es realizada por psicólogos industriales especializados, por lo que su técnica difiere de la de investigación de mercados. Pero aún así existen algunos puntos de similitud entre ambas investigaciones; como en la investigación de mercados, en esta investigación, en primer lugar hay que fijar el objetivo. En segundo término, hay que diseñar la muestra, o sea, el número de personas que van a ser entrevistados. En tercer lugar, reclutar, seleccionar introducir y desarrollar a los entrevistadores. En este caso difiere de lo anterior ya que estos deben ser psicólogos especializados por lo que su desarrollo es un poco más complicado.

Una vez realizado lo anterior, se procederá a llevar a cabo la investigación sobre el terreno, con un cuestionario de profundidad que no es sobre preguntas concretas sino preguntas abiertas para conocer el punto de vista del entrevistado. Estos interrogatorios se complementan con algunas pruebas psicotécnicas entre otras, se encuentran las siguientes:

- 1.- Prueba de la asociación de palabras. Esta prueba se realiza preguntando al entrevistado la primera palabra que se le ocurra sobre un producto o servicio; así, por ejemplo, se le pide que diga cuál es la cualidad que desea de un producto.
- 2.- Otra prueba muy socorrida es la terminación de una frase, y así cuando se quiere saber qué imagen se tiene de una situación dada, se le plantea la frase incompleta para que sea terminada por el entrevistado. Así, por ejemplo, se pone una frase en los siguientes términos. La mujer que usa lavadora automática... Y se ponen puntas para que sea completada por el entrevistado, quien termina esa frase de acuerdo con lo que piensa de las personas que usan lavadora automática.
- 3.- La prueba del sicodrama. En esta prueba se le pide al entrevistado que actúe como si la situación fuese real. Ejemplo. Se le pide que si estuviera en una tienda de descuento, qué es lo que haría para comprar un artículo que necesitara.
- 4.- Las historietas gráficas son otra prueba que se realiza con mucha frecuencia a través de esta prueba se pone una historieta y se deja sin contestar una parte para que sea respondida por el entrevistado. Ejemplo. Es una página se representa a una persona que está ofreciendo en venta los aparatos de televisión y a la vez otra persona que llega a comprarlos. Esa persona tiene que contestar en el cuadro que se deja para ello.

Una vez realizadas las entrevistas con las pruebas psicotécnicas referidas, se procederá a interpretar los datos con las conclusiones correspondientes para transmitirlas en un informe que lleva los mismos características que describimos en la investigación de mercados.

3.2.5.13. La Cooperativa y los Precios.

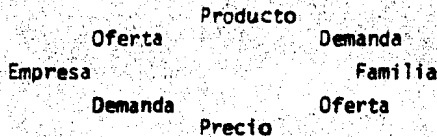
Debemos entender que el precio es un elemento más donde la filosofía de la coo-

perativa debe quedar reflejado. Pero a la vez inciden en el imperativos de orden financiero y comercial. Todos ello se debe armonizar en una cifra unica y unas condiciones de pago determinada. La cooperativa no debe perder de vista, en ningún momento que el ajuste de precios debe cumplir con esos imperativos financieros y comerciales, y si no se considerán se puede hipotecar el futuro de la cooperativa o al menos su crecimiento.

Se dice que el volúmen de las ventas de un producto depende en gran medida de su precio. De ahí la importancia que tiene en el desarrollo de una cooperativa la adecuada fijación del precio del producto, que pueda caracterizarse en uno de los elementos más importantes de la estrategia de mercadotecnia.

Para fijar el precio adecuado consiste en realizar un estudio del mercado con el objeto de investigar el precio más aceptable. Para ello es necesario conocer cómo resuelve la economía sus tres problemas fundamentales; qué producir, cómo producir y para quién producir, y esto se dilucida por medio de la oferta y la demanda las que a su vez determina el precio de un producto. Ya que el valor de los productos no parece estar, como pensaban los clásicos (Smith, Ricardo) en el costo de su producción, sino que interviene también la demanda del mismo y, a través de esta, una apreciación subjetiva de la sociedad del valor de cada mercancía o bien.

La gráfica que a continuación se muestra, es para ilustrar cómo en nuestro sistema de libre empresa se resuelven los problemas de la producción de satisfactores



Sabemos, que la familia, es la célula de la sociedad, y constituye la fuente de necesidades, la cual demanda satisfactores o productos que a su vez son ofrecidos por una empresa.

Por el grado en que satisfaga o pueda satisfacer esa necesidad el producto, las familias están dispuestos a ofrecer un precio, el cual, a su vez, es demandado por la empresa para sufragar sus gastos y obtener utilidades para sus accionistas.

Cuando dos o más empresas ofrecen un producto, se crea entre estas empresas el fenómeno económico que se conoce con el nombre de competencia.

Esta competencia puede ser perfecta, imperfecta y monopolística. Es el primer caso, las empresas no influyen en el precio; en el segundo caso, las empresas sí pueden influir en el precio; y en el tercer caso, o sea el monopolio, el empresario fija el precio con las limitaciones que debe imponer el Estado. Una vez determinado a qué tipo de competencia se va enfrentar, el empresario que desea poner una cooperativa, es necesario que conozca la oferta que existe y la demanda que puede tener.

La demanda puede ser elástica, cuando se disminuye el precio, aumenta la demanda y el ingreso total se incrementa.

Un ejemplo de esto lo tenemos en los automoviles.

	PRECIO	CANTIDAD DEMANDADA	INGRESO TOTAL
A)	2500.00	10	25,000.00
B)	2000.00	60	120,000.00
C)	1500.00	120	180,000.00
D)	1000.00	200	200,000.00

La demanda intermedia es aquella que bajando el precio de un artículo aumenta la demanda, pero el ingreso total queda igual.

Un ejemplo de esto lo tenemos en los cines.

	PRECIO	CANTIDAD DEMANDADA	INGRESO TOTAL
A)	1.00	3600.00	3600.00
B)	.80	4500.00	3600.00
C)	.60	6000.00	3600.00
D)	.40	9000.00	3600.00

La demanda inelástica es aquella que bajando el precio de un artículo, aumenta la demanda, pero el ingreso total disminuye.

Un ejemplo de esto lo tenemos en el trigo.

	PRECIO	CANTIDAD DEMANDADA	INGRESO TOTAL
A)	5	9	45
B)	4	10	40
C)	3	12	36
D)	2	15	30
E)	1	20	20

Con todo lo anterior, sólo tenemos una parte del estudio que permite situar al cooperativista dentro de qué demanda estará el producto que pretende lanzar, pero también es necesario que sitúe este producto en relación de la oferta de produc---

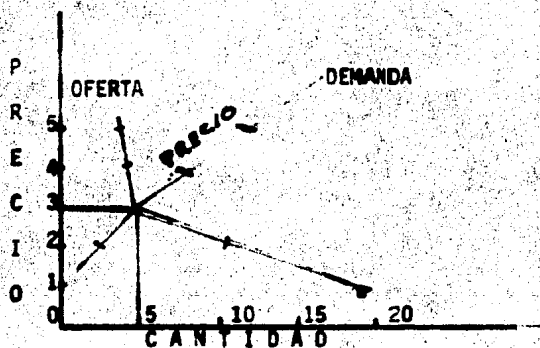
tos que existen y el impacto económico que tendrá en un mercado el aumento de la oferta, con lo que conociendo ésta podrá determinar el precio del producto y la cantidad que podrá introducir al mercado.

Para conocer cómo opera este fenómeno, supongamos que en el último caso, o sea el trigo, tenemos la siguiente oferta,

	Precio DEL TRIGO	CANTIDAD DEMANDADA	CANTIDAD OFRECIDA	EFEECTO SOBRE EL PRECIO
A)	5	9	18	Disminución
B)	4	10	16	Disminución
C)	3	12	12	Neutral
D)	2	15	7	Aumento
E)	1	20	3	Aumento

Del análisis del anterior cuadro podemos deducir el precio al cual debe venderse el producto y la cantidad de oferta y demanda que debe existir para que ese precio se nivele.

Graficando lo anterior tenemos:



Costo del Producto

Una vez determinado cuál es el precio al que el cooperativista puede vender un producto, se requerirá realizar un estudio de costos para saber si estos permiten vender el producto al precio que fija el mercado. Para esto es necesario determinar el costo por unidad del producto en todos sus elementos, que son:

Materiales
Mano de Obra
Costo de Manufactura

Costo de Producción
Costo de Operación

Costo por Unidad

Gráfica del Punto de Equilibrio

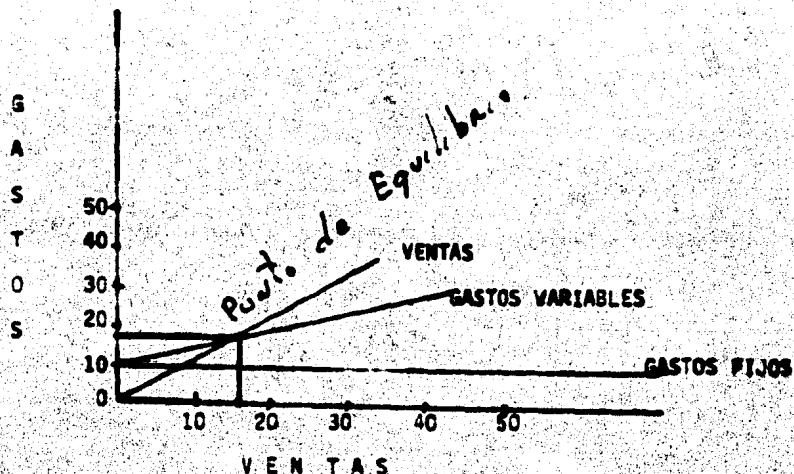
Una vez determinados los costos, la técnica recomendada elabora algunos otros estudios que permitan tener mayor número de elementos para que la empresa alcance sus objetivos. Uno de estos estudios, que muchos trotadistas consideran como el instrumento más poderoso de control económico es la gráfica del punto de equilibrio. A través de esta gráfica se determina el lugar preciso en donde la cooperativa ni obtiene pérdidas ni obtiene utilidades. Para obtener esto último es necesario dividir los gastos de una empresa en dos grupos.

- a) Gastos Fijos, o sea aquellos que sin producir un sólo artículo, siguen subsistiendo, como son: renta, sueldos a empleados, depreciaciones, etc.
- b) Gastos Variables, o sea aquellos que aumentan cuando la producción se incrementa y disminuyen en función de que la producción disminuye; ejemplo de estos gastos son los materiales, mano de obra y algunos gastos de manufactura.

Una vez divididos los gastos en los grupos mencionados, se procederá a la elaboración de la gráfica, determinando de antemano las ventas que se pretenden alcanzar. Ejemplo.

Gastos Fijos	10
Gastos Variables	20
Ventas	50

A simple vista, el lugar en donde ni se gana ni se pierde es de 30 pesos, pero hay que tomar en consideración que los gastos fijos son absorbidos gran parte por la producción, por lo que el lugar donde ni se gana ni se pierde una cooperativa es el resultado de la gráfica siguiente:



Dado que no aparece la gráfica anterior en papel milimétrico, no es posible que se vea claramente el lugar en que la empresa ni gana ni pierde cuando tiene 10.00 de gasto fijo, 20.00 de gasto variable y 50.00 de ventas presupuestales, que es de 16.66, el cual puede también obtener a través de aplicar la fórmula para la gráfica del punto de equilibrio que es:

$$Pe = \frac{\text{GASTO FIJO}}{1 - \frac{\text{GASTO VARIABLE}}{\text{VENTAS}}} = \frac{10}{1 - \frac{20}{50}} = \frac{10}{1 - .4} = \frac{10}{.6} = 16.66$$

Determinación del Punto donde las Cooperativas obtienen los máximos Beneficios

En una cooperativa, una vez determinado el lugar en donde la misma ni obtiene ganancias ni obtiene pérdidas, el cooperativista debe elaborar un estudio que le permita conocer dónde su cooperativa obtiene sus máximas utilidades.

Para alcanzar lo anterior, es necesario, además de la división en una cooperativa en gastos fijos y variables, de una clasificación adicional que en economía es la unidad extra que se suma cuando aumenta otra cantidad, a la que se llama marginal.

Ejemplo: Si la cantidad que se está produciendo en una fábrica es de 10, y esa cantidad se aumenta en 10 más, hay un incremento en todas las partidas para poder aumentar esa producción; ese incremento se conoce con el nombre de marginal.

El cooperativista necesita ir calculando resultados en cada etapa de aumento de la producción.

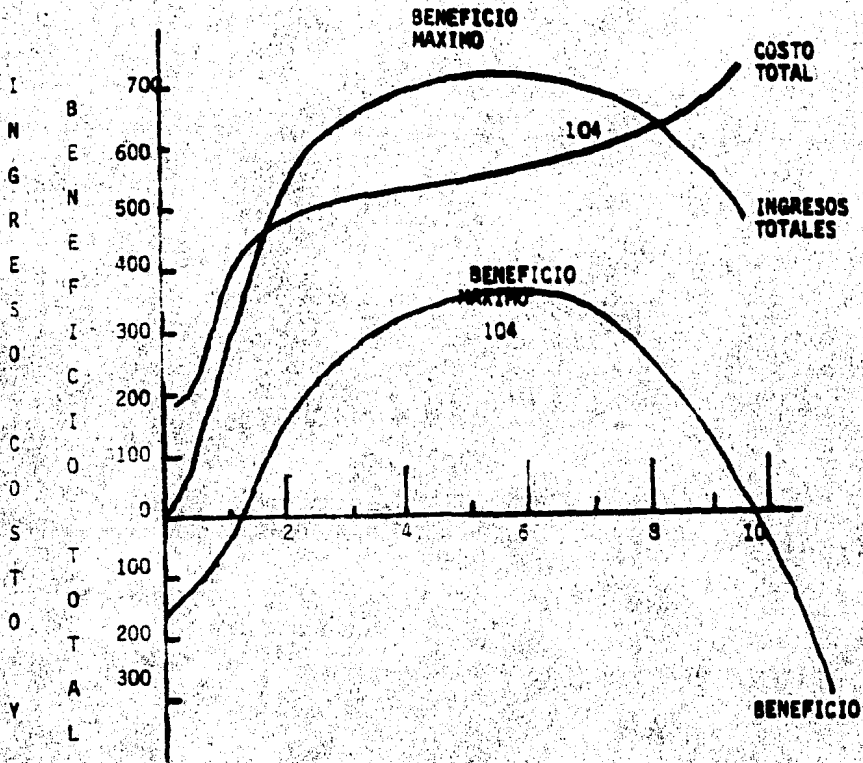
Ejemplo:

CANTIDAD	PRECIO	INGRESO TOTAL	COSTO TOTAL COSTO FIJO + COSTO VARIABLE	BENEFICIO	INGRESO MARGINAL	COSTO MARGINAL	BENEFICIO MARGINAL
0	144	0	256	256	-----	-----	-----
1	134	134	320	186	134	69	70
2	124	248	340	92	114	20	94
3	114	342	355	13	94	15	79
4	104	416	368	+48	74	13	61
5	94	470	381	+89	54	13	41
6	84	504	400	+104	34	19	15
7	74	518	431	+87	14	31	-17
8	64	512	460	+32	-6	49	-55
9	54	486	553	-67	-26	73	-99
10	44	440	586	-216	-46	103	-149

Como podrá observarse en la tabla anterior, el punto en donde se obtienen los -- mayores ingresos es la cantidad 7, que asciende a 518, pero en donde se obtienen -- los máximos beneficios es el punto 6, en donde los ingresos sólo ascienden a 504.

El análisis marginal que aparece en la tabla tiene por objeto demostrar que el -- máximo beneficio se obtiene en donde el costo marginal y el ingreso marginal son -- iguales.

Graficando la tabla anterior, tenemos



Sabiendo lo que es demanda, oferta, costo del producto, punto de equilibrio, y el máximo beneficio, podemos situar un enfoque moderno en la fijación de precios y, en general, en la mercadotecnia, lleva a la cooperativa a plantearse en primer lugar, cuáles son los límites en que puede moverse tal decisión.

Desde un punto de vista clásico se dice que los límites son:

- a) Límite máximo fijado por los consumidores demandantes
- b) Límite mínimo, el precio de costo
- c) Competencia

d) Intermediario

b) Limite mínimo

Si se vende por debajo de costo, tanto más se produce, como tanto más se pierde. Sin embargo, cabe temporalmente y como estrategia de penetración en el mercado vender por debajo del precio de costo para romper la resistencia de los competidores y sacarlos del mercado. Pero siempre existe la idea de que hasta qué punto no es fraudulento y doloso, sobre todo por no quedar justificado por un mejor provecho para el consumidor, ya que terminado de borrar la competencia los precios pueden ser superiores a la situación anterior. Se puede decir que en la medida en que nos encontramos ante demanda rígida. Desde el punto de vista cooperativo es difícilmente justificable una estrategia de tal tipo. Sin embargo en los momentos de lanzamiento, en el que los costos son elevados, es lógico que el precio unitario sea inferior al costo unitario sin que ello no tenga nada doloso.

a) Limite máximo

Si aceptamos el planteamiento micro-económico (válido sobre todo para la cooperativa agrícola) en la medida en que aumentamos el precio, nuestra demanda se va reduciendo cada vez más hasta desaparecer.

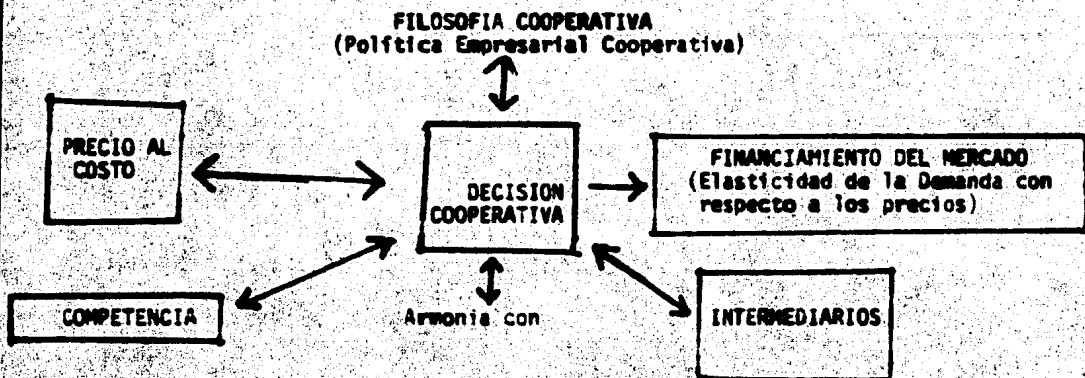
c) La competencia

En la medida que produce sustitutos de los nuestros, y que no podemos alcanzar una diferenciación y posicionamiento distinto que justifique tal diferencial, nos encontramos con una constante pérdida de la cuota de mercado. La competencia suele ser una limitación no sólo para precios superiores, sino para posibles posicionamientos, en la medida que ello ya está situado. La cooperativa no puede dejar de considerar este factor.

d) El Intermediario

Otro límite es el fijado por el intermediario que, según su política, nos determinará un precio a nuestros productos. Es frecuente para las cooperativas agrícolas la necesidad de precios diferenciales para dar salida a toda la producción a través de los distintos canales de distribución (mayoristas, minoristas, industriales) que limitarán el margen de nuestra decisión sobre precios.

FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL PRECIO DE LA COOPERATIVA



Como consecuencia de esta gráfica, las informaciones que el responsable de la cooperativa requiere son varios. Toda cooperativa debe recibir en particular y -- para conocer los imperativos de orden financiera y comercial, por lo menos:

- Datos sobre la producción y preguntarse si los costos son adecuados
- Datos sobre los precios es general. ¿ que precios pone la competencia? ¿ -- que costos tienen de producción y distribución? ¿ qué rentabilidad producen nuestros productos o las empresas que los distribuyen?
- Datos sobre la clientela ¿qué variaciones hemos tenido en el número de la cooperativa? ¿ cómo han influido en ello las variaciones de precios?

Todo esta información es necesaria para tomar las decisiones sobre los precios ya que es más amplios que fijar una sola cifra, ya que puede emprender además:

- Todo tipo de condiciones de pago. Descuentos, plazos, bonificaciones.
- Diversas políticas para distintos tipos de clientes, para distintos segmentos, para distintas zonas geográficas.
- Conveniencias o inconveniencias de la variación sistemática de los precios.
- Viabilidad de la fijación de un precio por bloque de producto o por productos.

En teoría económica clásica la fijación de los precios se consideraba determinada por el libre juego de la oferta y la demanda en un mercado de competencia perfecta. Dado que esta situación se adoptaba poco a la realidad, se consideró necesario distinguir varios posibles situaciones

- a) Mercado Competitivo.- Nadie puede influir por sí sólo en los precios. Competencia perfecta.
- b) Mercado Oligopólico.- Las decisiones parten de unos pocos compradores o vendedores de manera que tienen relativa influencia sobre los precios. Competencia imperfecta.
- c) Mercado Monopolico.- Una empresa domina la oferta o la demanda del mercado. Es ella quien unilateralmente marca el precio.

		D E M A N D A		
		MERCADO COMPETITIVO	MERCADO OLIGOPOLICO	MERCADO MONOPOLICO
O F E R T A	MERCADO COMPETITIVO	MERCADO DE DIVISAS	MERCADO DE GRANDES ORDENADORES	COMO TABACALERA
	MERCADO OLIGOPOLICO	MERCADO DE TAPICERIAS PARA COCHES	MERCADO DE AVIONES COMERCIALES	CONCESIONES DE CONSTRUCCION DE AUTOMOVILES
	MERCADO MONOPOLICO	CONCURSOS DE ADJUDICACION DE OBRAS PUBLICAS	MERCADO NACIONAL INTERNO PETROLERO	MERCADO DE MATERIA BELICO

3.2.5.13.2. Variable que influye en la fijación de precios en una Cooperativa.

Las variables que influyen son:

- a) Para el producto originario

Precio = F (calidad, localización, época de venta)

- b) Para el producto manufacturado-transformado

Precio = F (calidad, localización, época de venta, costo de los factores de producción, servicios empleados en el producto final)

3.2.5.13.3. Método de Fijación de Precios

Existen 5 métodos de fijación de precios y son:

- a) Precios orientados hacia los costos
- b) Precios Meta
- c) Precios en Función de la Demanda
- d) Precios en Función de la Competencia
- e) Precios por Etapas sucesivas

a) Precios orientados hacia los costos

Este método es en función de los costos por unidad, suelen incluirse todos los costos directos y distribuirse abstractamente los gastos generales a base de los niveles esperados de operación.

Hay dos tipos:

- Fijación de precios a base de un margen mínimo de utilidad (se emplea en la cooperativa de consumo)
- Fijación de precios a través de añadir al costo un -plus- prefijado de antemano, en cantidad de pesos.

En ambos casos se añade un porcentaje fijo al costo por unidad. El establecer los precios fijando un margen rígido sobre el costo en condiciones ordinarias no produciría beneficios máximo, ya que al cambiar la elasticidad de la demanda, lógicamente deberían cambiar también el margen de utilidad, sólo cuando se dan dos condiciones puede que se llegue a beneficios óptimos

- 1.- Los costos medios permanezca estables a lo largo de la producción
- 2.- La elasticidad de precios sigue más o menos igual para los puntos diferentes con la curva de demanda.

b) Precios de META

Para este método también está orientado a los costos según la cooperativa procura determinar el precio que le representa un índice concreto de rendimiento so-

bre los costos totales a un volumen standart calculado.

Para la fijación de este precio, lo primero que se hace es:

- 1.- Calcular los costos totales en diversos niveles de producción; la curva de -- costos totales va subiendo a un ritmo constante hasta que llega al nivel máxi mo de ocupación.
- 2.- Calcular el porcentaje de capacidad a que va a poderse operar probablemente - en el período siguiente](ejemplo: supongamos que una cooperativa espera ope- rar al 80% de su capacidad que es 1000; mirando en el gráfico se ve que el -- costo de este volumen es 10,000).
- 3.- Especificar un índice de rendimiento

c) Precios en Función de la Demanda

Se carga un precio alto cuando la demanda es grande, y uno reducido cuando aque lla es débil, aunque los costos por unidad sean los mismos en ambos casos. Una for ma de fijación de precios en función de la demanda es la discriminación de precios. Se trata de vender un mismo artículo a dos o más precios distintos, no habiendo -- una diferencia proporcional entre sus costos marginales. Hay diversas modalidades.

- En base al socio/cliente tercero, significa que existe intensidad distinta - de demanda a diferencia en el conocimiento que tienen los consumidores del - artículo y su precio.
- En base a la versión del producto
- En base al lugar y en base al tiempo.

d) Precios en Función de la Competencia

Consiste en fijar precios en base a los que están poniendo la competencia. Hay varios supuestos dentro de este mismo método.

- Fijación de precios según la tarifa actual. Este procedimiento es el que --- adopta una firma cuando procura conservar sus precios al nivel prometido de los establecidos por la industria.
- Fijación de precios para propuestas selladas. Esta se da en las situaciones de concursos en que diversos firmas compiten para obtener un contrato, como se pretende obtener ésto, la firma trata de fijar un precio inferior al que puedan ofrecer los demás, ajustandole lo más posible.

e) Precios por Etapas sucesivas

Es el método más completo. consta de una serie de etapas cuya sucesión cronológica asegura el precio más adecuado a la cooperativa.

El proceso parte de seleccionar lo subjetivo del mercado. En segundo lugar se debe escoger la imagen de marca que pretende dar la cooperativa. Si ésta ya está definida en el mercado, hay que tener cuidado en principio de ser coherente con ello. Si se pretende variar, nuestra acción no deberá restringirse a los precios, sino que determinaremos realizar un esfuerzo de mercadotecnia global. En muchos casos es más eficaz cambiar de marca.

El tercer paso es formar un compuesto de mercadotecnia, donde todas las variables deberán estar armonizadas entre si. El cuarto paso es determinar una política de precios. Este significa, por ejemplo, poder constestar a preguntas como:

- ¿Con qué rapidez nos ajustaremos a las reducciones o aumentos de precios de los competidores?
- ¿Con qué frecuencia será conveniente variar el precio? ¿Hasta que punto es ventajoso la estabilidad de un precio?
- ¿Con qué frecuencia debería la firma hacer promoción de precios?

Tras ello, habría que establecer una estrategia de precio. Este sería preveer, ante determinados acontecimientos, cuales deberán ser nuestras actuaciones.

Con todo lo anterior determinado, normalmente sólo quedan algunas alternativas de precio por escoger.

3.2.5.14. Distribución de la Cooperativa

Toda cooperativa debe hacer llegar el bien o servicio ofrecido hasta el consumidor. Esta función de acercamiento entre ambas figuras corresponde, a la distribución.

Pero vamos a imaginar un mercado constituido por tres cooperativas y por tres consumidores.

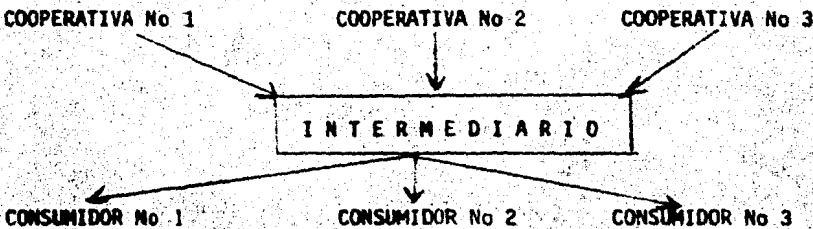


Dichas cooperativas y consumidores no se encuentran exactamente en el mismo lugar.

Cada cooperativa deberá hacer llegar sus bienes o servicios a los diferentes

consumidores. Según esto, el número de relaciones que se establecerán con este mercado serán $N \times M$. Es decir en este mercado existen 9 relaciones diferentes que permiten hacer llegar los productos de la cooperativa a los diferentes consumidores.

Viendo este mismo mercado, pero existiendo la intermediación que ejercen varias funciones y modifican el proceso del mercado, por lo tanto queda así.



Si en vez de ir directamente de la cooperativa al consumidor, se pasa por un intermediario, el número de relaciones que se establecen en el mercado será $N + M$ es decir 6. Con lo cual hemos simplificado y clasificado notablemente el mercado, pues se ha pasado de $N \times M$ a $N + M$ relaciones.

Viendo este proceso el intermediario es necesario si queremos reducir el costo social que representa el consumo. Pero como vamos a saber si el intermediario cumple o no con su función o la cumple de manera abusiva. Pero si queremos que la cooperativa elimine a los intermediarios (que por lo general no cumplen con su función, o la cumplen abusivamente) es necesario que se busquen adecuados canales de distribución, para que esta cumpla con sus objetivos sociales.

Por todo ello el responsable de la mercadotecnia en una cooperativa, debe tener en cuenta que la distribución física es un poderoso instrumento para estimular la demanda del producto. Las cooperativas para lograr mayor clientela si ofrecen más que sus competidores en el aspecto servicio, o rebajando los precios mediante la disminución eficiente de sus costos de distribución física.

3.2.5.14.1. Canales de Distribución

Para una cooperativa dada sus condiciones económicas, se le hace difícil contar con sus propios canales de distribución, por ser muy costosos.

Es por ello que en nuestra economía actual tanto la cooperativa como las empresas particulares no venden artículos directamente a los usuarios finales, sino que entre el productor y el consumidor último, existen una serie de intermediarios que son los encargados de hacer llegar los productos a sus consumidores.

Este conjunto de intermediarios recibe la denominación de canales de distribución. Es decir, canal de distribución es el camino que tiene que recorrer los productos o servicios para lograr llegar al consumidor real.

También podemos decir que los canales de distribución, son los conductos que cada cooperativa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos o servicios, de manera que el consumidor pueda adquirir con el menor esfuerzo posible.

Elementos que constituyen un canal de distribución

Los elementos que constituyen un canal de distribución son los siguientes.

- a) Intermediarios
- b) Distribuidor
- c) Mayorista
- d) Minorista o Detallista.

a) Intermediarios

Es aquel individuo u organización encargada de efectuar operaciones y prestar servicios que tienen una relación directa con la compra-venta de mercancías en su movimiento de la cooperativa al consumidor. Su labor fundamental la constituye la negociación en el proceso de compra-venta.

b) Distribuidor

En muchas ocasiones se confunde con el mayorista. Sin embargo, podremos establecer diferencias entre ambos. El distribuidor sería el que dentro del canal de distribución llevaría los productos de la cooperativa a los mayoristas. Sus clientes los constituyen mayoristas normalmente.

c) Mayoristas

]Son generalmente empresas grandes, con capital y recurso elevados, por lo que pueden mantener gran cantidad de mercancía en su almacén. Tienen su propia fuerza de ventas y publicidad con promociones, teniendo capacidad para otorgar crédito.

Existen diferentes clases de mayoristas, entre los que podemos citar los siguientes: mercancías generales, de especialidades agrícolas, comercio internacional y por correo. Esta última consiste en empresas que realizan la venta de sus productos a través de catálogos de existencias, las cuales muestran la existencia de mercancías, la que es solicitada por el consumidor por medio de tarjetas.

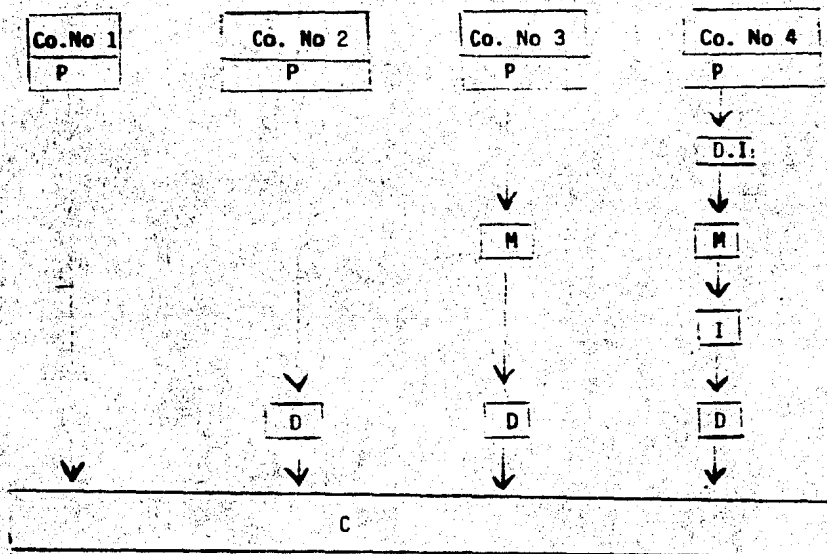
Estos mayoristas pueden vender su mercancía a precio bajo, en virtud de no tener que gastar en locales de exhibición ni en empleados.

d) Minorista o Detallista

Son comerciantes en pequeño. Su función principal es la venta al consumidor. Es el último paso dentro de un proceso de intermediación. Es él, el que está en contacto directo con el consumidor. No tienen grandes recursos económicos, no pueden otorgar créditos y mantienen existencias limitadas de mercancías.

Existen diferentes clases de minoristas, entre los que podemos citar los siguientes: misceláneas, bazares, cantinas, zapaterías, restaurantes, gasolineras, farmacias etc.

CANALES DE DISTRIBUCION



P = Producto

D.I. = Distribuidor

M = Mayorista

I = Intermediario

D = Detallista

C = Cliente/socio

Co = Cooperative

Viendo este esquema podemos analizar los diferentes canales de distribución. -- Es necesario este análisis para poder seleccionar el canal adecuado de distribución de los productos de la cooperativa, pues es necesario conocer con cierta minuciosidad como son esos canales y que funciones desempeñan, especialmente en relación con los objetivos que persigue la cooperativa. Sin embargo, si algún canal de los establecidos en el esquema, no resulta útil o presenta grandes dificultades -- puede estudiarse la conveniencia de establecer su propio canal, es decir, la propia organización puede desempeñar las funciones o tareas que en otras situaciones, serían encomendadas a cualquiera de los intermediarios. Esta condición se presenta en el canal No 1, que muestra un esquema de algunos de los canales de distribución que se puedan presentar.

El canal No 2 presenta a un sólo intermediario que se encuentra entre el productor y el cliente final. Su función consiste en encontrar posibles compradores y -- realizar la venta, o bien puede dirigir los posibles clientes al fabricante.

El canal No 3 muestra dos intermediarios que generalmente lo constituyen mayoristas y minoristas.

Por lo regular en las industrias, en los que hay varios productores y un gran número de clientes finales que generalmente compran el producto en pequeñas cantidades son quienes la utilizan.

El canal No 4 nos muestra 4 intermediarios, Distribuidor, Mayorista, Intermediario, Detallista.

Por lo regular en las industrias grandes se da esto y con más clientes que los que utilizan el canal No 3.

El gerente de mercadotecnia, junto con la dirección de la cooperativa deben estar convencidos que las posibilidades de éxito de la misma, dependen en gran medida de los canales escogidos y de los programas establecidos para su utilización, -- los cuales estarán o deberán estar siempre en concordancia con las posibilidades financieras del programa.

Por supuesto los cooperativistas deben hacer lo máximo para utilizar los canales No 1 y 2, para poder cumplir los objetivos sociales con que nació, y poder eliminar a todo tipo de intermediarios, porque más largo es el canal más difícil será el control para la cooperativa que lo utilice.

Cuando hablo de control me refiero a la posibilidad, por parte de la cooperativa, de fijar ella misma sus variables de mercado. Por pérdida de control me refiero, en este caso, a que parte de las decisiones de mercado pasan a decidirse por -- el distribuidor, su servicio post venta, precio, presentación del producto, argumentación de ventas etc. Esta y otras variables quedan en manos del distribuidor.

3.2.5.14.2. Tipos de Canales para la Cooperativa

La cooperativa debe tratar de manejar sus propios canales. Los tipos de canales que debe utilizar son los siguientes:

- a) Cooperativa → Consumidor

- b) Cooperativa → Minorista → Consumidor
- c) Cooperativa → Mayorista → Consumidor
- d) Cooperativa → Distribuidor → Mayorista → Minorista → Consumidor

a) Cooperativa → Consumidor

Este es el canal más directo que debe utilizar toda cooperativa, ya que ella -- misma lleva sus productos al consumidor. Un ejemplo de este tipo de canal son las cooperativas de consumo. Estos distribuyen sus productos entre sus socios - consumidores.

Otro ejemplo sería la cooperativa agraria.

Este es un canal muy corto, muy directo, sobre el que se puede ejercer un gran control.

b) Cooperativa → Minorista → Consumidor

En este caso, la cooperativa suministra sus productos a diversos comerciantes - que se encargan de venderles a los consumidores. El grado de control sobre el canal por parte de la cooperativa es menor que en el anterior.

c) Cooperativa → Mayorista → Consumidor

Si en el control anterior el proceso de distribución toma una etapa; lo que suponía la existencia del minorista, en este caso hay dos etapas. Una, la que corresponde a la presencia en el canal del mayorista, y la otra la del minorista.

Este es uno de los canales más corrientemente utilizados. Al ser un canal más largo que el anterior, el control de la cooperativa sobre el mismo, queda aún más diluido.

d) Cooperativa → Distribuidor → Mayorista → Minorista → Consumidor

El canal está compuesto por una cadena de intermediarios todavía mayor que en los anteriores tipos. Lógicamente, el control de la cooperativa es en este caso, - mínimo.

Este canal no debe usarse para las cooperativas. Sólo en algunas excepciones.

3.2.5.14.3. Decisiones para utilizar el canal de distribución

Para que una cooperativa seleccione los diferentes canales posibles, el más --- adecuado para la cooperativa, se han de ponderar una serie de factores.

El análisis de estos factores se hace a través de un proceso. En primer lugar - hay que considerar qué restricciones tiene la cooperativa en relación a diversos - aspectos como son:

- a) El consumidor.- Cuales son sus hábitos de compra y consumo, respecto a los - productos que ella comercializa.
- b) El producto.- Según el tipo de productos de que se trate.
- c) Los recursos.- Las limitaciones básicas de la cooperativa.
- d) Los canales existentes.- Se trata de ver cómo se están distribuyendo en el mer- cado los productos de la cooperativa.
- e) La competencia.- Análisis de qué modo está la competencia haciendo llegar sus productos al mercado.
- f) Objetivos de la cooperativa.- Consiste en ver cómo se puede ver condicionada la estrategia de distribución de la cooperativa por sus objeti- vos.

Una vez determinado las posibles restricciones para la política de distribución de la cooperativa, pasaríamos a una segunda etapa en el proceso, en la que se fi- jan los objetivos de la distribución. Básicamente consiste en definir una serie de conceptos que van a ser quienes orientan las políticas de distribución.

Estos conceptos son:

- a) El grado de cobertura
- b) El grado de control
- c) El grado de cooperación del canal

a) El grado de cobertura

Este hace referencia al número de intermediarios o clientes al que llega la --- cooperativa por medio de un canal determinado.

El concepto de grado de cobertura de un canal, puede ser interpretado por los - responsables de la cooperativa de dos formas diferentes.

---En cantidad.- Se plantea la cobertura del mercado en términos cuantitativos.

---En calidad.- En este caso priva un criterio cualitativo.

b) El grado de control

Se refiere al control que la cooperativa ejerce sobre el canal de distribución. Es decir, cómo controla sus productos desde que sale del almacén de la cooperativa hasta que llegan al consumidor.

---Si un canal es propio, el control es mayor

---Si un canal es ajeno, el control es menor

---Cuanto más etapas tenga el canal, el control es menor

---Cuanto menos etapas tenga el canal, el control es mayor.

c) El grado de cooperación del canal

La cooperativa puede escoger entre intermediarios cooperativos o público privado. La cooperativa puede actuar con una lógica empresarial normal. Pero puede buscar también el desarrollo cooperativo del mercado. (Que es el mejor para lograr su objeto social). Puede, por ejemplo, comprar la materia prima a una cooperativa, -- realizar ella misma su transformación y distribuirlo a través de una cooperativa de consumo. Es esta situación, obtendríamos un grado de cooperación máxima. Sería un paso más hacia la integración cooperativa.

3.2.5.14.4. Estrategias

Este es un punto en donde vamos a considerar dos tipos de estrategias, para desarrollar los productos de la cooperativa.

1.- Tirar

2.- Empugar

1.- Tirar

La estrategia de tirar, es para intentar conseguir que el consumidor tire del producto. Para ello acompañaríamos de campañas publicitarias que despertaría el interés del consumidor.

2.- Empugar

Esta estrategia pretende lo contrario, que el producto llegue hasta el consumi-

dor, sin necesidad de que éste haga esfuerzos por él.

Seguir como queramos esta estrategia, la distribución requerirá de uno u otro canal.

Para una estrategia de empugar la distribución deberá llegar a un gran número de puntos de venta, por tanto el canal deberá proveer a este mercado. Si la estrategia es de tirar, no hará falta que el canal cubra tantos puntos del mercado.

3.2.5.14.5. Criterios de Selección

Dentro del proceso de la toma de decisiones sobre distribución, la siguiente y última etapa es que lo que podríamos denominar "generación de alternativas y evaluación de las mismas"

Hay dos criterios que nos permiten proceder a esta evaluación y son:

- 1.- Criterios económicos
- 2.- Criterios de adaptabilidad

1.- Criterios económicos

Que el canal no suponga una carga económica para la cooperativa. Se puede formular desde el punto de vista de la rentabilidad del canal.

$$R_i = \frac{S - C}{C}$$

i = Canal

R = Rentabilidad

S = Venta

C = Costos

2.- Criterios de adaptabilidad

Ver cómo se adaptan los diferentes canales de distribución a la cooperativa, a sus productos al mercado.

3.2.5.14.6. Factores que deben tomarse en cuenta para escoger Distribuidores.

- a) Naturaleza del Producto.

b) Precio del producto en el mercado, para conocer si es posible establecer un canal de distribución

c) Utilidad que deja la venta del producto

Con relación al canal que se piensa escoger.

a) Estabilidad

b) Reputación

c) Fuerza de Venta

d) Capacidad

e) Organización

f) Servicio

3.2.5.14.7. Políticas de Distribución

En la distribución existen tres políticas y son:

1.- Distribución Intensiva

2.- Distribución Selectiva

3.- Distribución Exclusiva

1.- Distribución Intensiva

Con ella se pretende que el canal utilizado permita hacer llegar los productos de la cooperativa al mayor número posible de puntos de venta.

2.- Distribución Selectiva

En esta política se seleccionan los puntos de venta a los que se quiere llegar

3.- Distribución Exclusiva

Aquí el producto se encuentra en uno o muy pocos lugares de venta.

3.2.5.1.4.8. Actitud hacia los distribuidores.

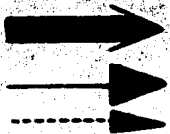
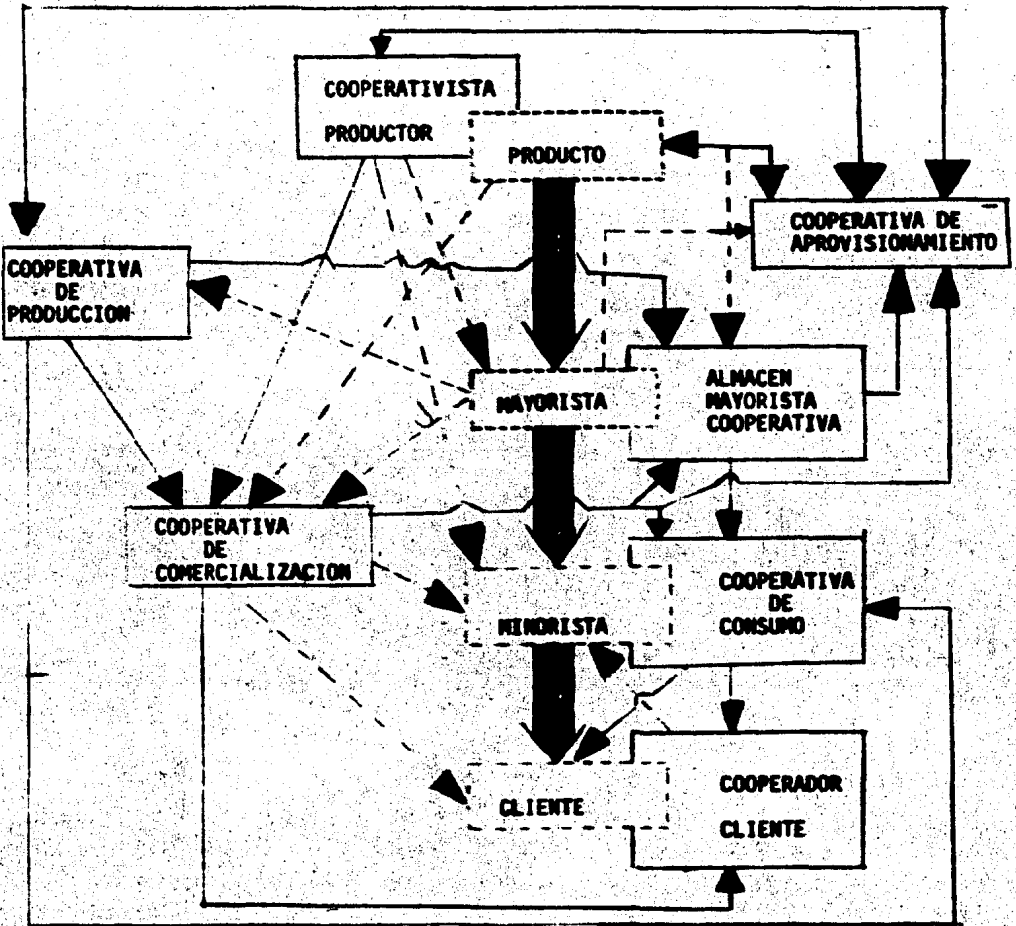
Para que los distribuidores realicen mejor su cometido, es necesario que las -- actitudes del productor hacia ellos sean positivas; esas actitudes pueden ser las siguientes:

- 1.- Considerar al distribuidor como parte integrante de la empresa, dándole a conocer todo lo relativo a ella.
- 2.- Cooperar en sus problemas técnicos, financieros, administrativos.
- 3.- Ayudarle a capacitar vendedores
- 4.- Interesarse en sus problemas
- 5.- Otorgarle buenos descuentos
- 6.- Mantenerle buen servicio

Ya conociendo todo lo referente a distribución, es necesario que como medida de fortalecimiento del movimiento cooperativo, el que todas las sociedades cooperativas traten de utilizar, para su distribución, canales cooperativos (cooperativas de distribución) y encontrar en ellas al intermediario ideal en quien depositar -- sus productos en el camino hacia el consumidor. Ello puede permitirles, por un lado, un mejor control e información y, por otro, un reparto más justo del valor añadido generado.

C I R C U I T O S C O M E R C I A L E S

CIRCUITO COMERCIAL



Circuito Comercio Cooperativo

Circuito Cooperativo

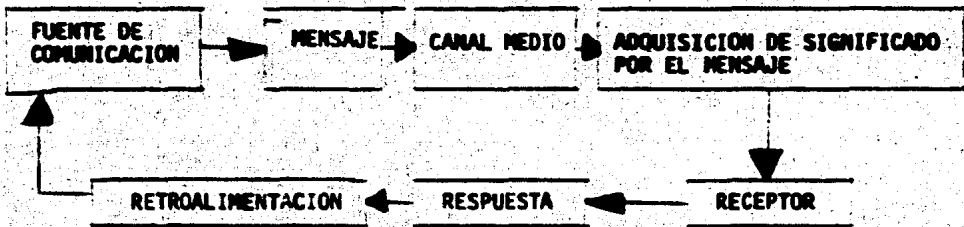
Circuito Cooperativo "Provisional" que prepara la intercooperación

3.2.5.15. Comunicación de la Cooperativa

La comunicación es una variable que no debe dejar a un lado la cooperativa. Esta engloba dos partes:

- a) Publicidad
- b) Promoción

La comunicación tiene todo un canal con sus diferentes etapas como so:



Lo primero a tener en cuenta es que tanto el mensaje como el medio deben estar muy en función del receptor. El significado de lo que se dice, de los símbolos utilizados en la comunicación adquieren sentido en función del receptor.

Este es el objetivo de nuestra comunicación; influir es la predisposición de los auditores respecto a la cooperativa o/y sus productos.

En todo modelo de comunicación se distinguen tres etapas.

- 1.- Una primera etapa cognoscitiva: es la más racional en la que se toma conciencia, se atiende al mensaje expuesto.
- 2.- Una segunda etapa afectiva: entramos en el mundo de los estímulos afectivos. En esta etapa el receptor se interesa por lo recibido, se indica por lo expuesto, deseando lo que ofrecemos.
- 3.- Etapa de acción: en ella el receptor llega a una convicción que desemboca en una acción.

Es necesario distinguir estas tres etapas pues, para conseguir el objetivo deseado en cada una de ellas, nos veremos, seguramente, obligados a dar en cada una un mensaje distinto y utiliza canales de comunicación diferentes: los canales con imagen son más aptos para mensajes afectivos, mientras que los canales o voz (radio) son más adecuados los mensajes racionales.

3.2.5.1.5.1. Canales de Comunicación

Son dos tipos de canales

1.- Canales personales (entra el contacto directo)

- a) Canales representantes de la firma (agente de ventas)
- b) Canales de expertos (agentes independientes)
- c) Canales sociales (amigos, vecinos...que influyen sobre el comprador)

2.- Canales Impersonales (medios de comunicación)

- a) Medios masivos y selectivos (periodicos, T.V. Radio)
- b) Acondicionamientos: hechos deliberadamente preparados para comunicar un -- determinado mensaje al comprador.

3.2.5.15.2. Publicidad de la Cooperativa

La publicidad es una actividad que se dirige al público, con el proposito de - informarle e influir sobre él para que compre mercancías o servicios, o se incline favorablemente hacia ciertas ideas, instituciones o personas.

Para nadie es desconocido la influencia tan grande que la publicidad ha ejercido en los hábitos de compra en las personas, pero lo que si es desconocido, es la técnica que se ha utilizado para que esa publicidad sea efectiva.

Podemos mencionar grandes fracasos en la publicidad, precisamente por falta de conocimiento y técnica en su realización. Cuando hablamos de la Investigación Motivacional, establecimos que era indispensable si se queria tener la certeza de - que la publicidad fuera efectiva. Ahora cuando mencionamos el estudio de esta actividad de mercadotecnia.

3.2.5.15.2.1. Diferencia entre Propaganda y Publicidad

La propaganda tiene por objeto la difusión de ideas. Un ejemplo, es la difu--- sión por medio de la radio, prensa y televisión de algunas ideas del gobierno. En cambio la publicidad lo que trata es de ayudar a vender un producto.

3.2.5.15.2.2. Objetivos de la Publicidad

Son muchos los objetivos que persigue la publicidad, aun cuando en forma directa o indirecta lo que trata es ayudar a la venta de un producto.

Entre los objetivos directos tenemos lo siguiente:

- 1.- Ayudar a la venta de un producto
- 2.- Ayudar a un programa de relaciones públicas de la cooperativa
- 3.- Hacer saber al público cualquier información relacionada con la cooperativa, sus artículos o sus servicios.
- 4.- Combatir la competencia
- 5.- Ayudar a una promoción de ventas
- 6.- Asegurar el uso correcto de un artículo
- 7.- Crear ciertas ideas o actitudes respecto al producto o servicio.
- 8.- Lanzar un nuevo producto al mercado.

3.2.5.15.2.3. Medios que utiliza la publicidad

Son muchos y muy variados los medios que utiliza la publicidad para alcanzar - sus objetivos, entre los cuales tenemos los siguientes:

- a) Mensajes en periódicos y revistas
- b) Tableros y costales a la interperie
- c) Cartulinas colocadas en los vehículos de transporte
- d) Mensajes en la radio y televisión
- e) Letreros en las tiendas
- f) Películas realizadas con fines publicitarios
- g) Objetos novedosos que incluyen mensajes publicitarios u ostenten el nombre del comerciante
- h) Autoparlantes.

3.2.5.15.2.4. Clasificación de la Publicidad

La publicidad la podemos clasificar por su origen, en publicidad del fabricante, publicidad del distribuidor y publicidades especiales. La publicidad del fabricante, a su vez, puede ser institucional y del producto. La primera tiene por objeto ayudar a la venta del producto y puede ser de acción directa, de acción indirecta y de la combinación de ambas.

La de acción directa tiene por objeto producir una reacción inmediata; esta se puede lograr a través de un cupón insertado en el cuerpo del anuncio que, leído por el consumidor, llene ese cupón solicitando el producto.

Acción indirecta. esta publicidad no tiene, como la anterior, como objetivo básico crear una reacción inmediata por parte del lector, sino más bien consiste en crear ciertas imágenes favorables del producto. Primeramente presenta un mensaje que trata de crear ciertas imágenes favorables del producto. Primeramente presenta un mensaje que trata de crear ciertas imágenes y en segundo lugar trata de provocar una acción inmediata de cualquier tipo, ya sea que se solicite un libro de recetas o se envíe una tapa de un paquete para recibir un premio. etc.

La publicidad del distribuidor tiene exactamente la misma clasificación que la del fabricante.

Por último, tenemos ciertas publicidades que podríamos llamar "especiales", -- que tienen objetivos específicos, como los que se llevan a cabo con motivo de una liquidación, promoción de ventas baratas, etc.

3.2.5.1 5. 2.5. Formas de llevar a cabo la Publicidad

Hay dos formas para llevar a cabo una campaña publicitaria: a través de una --- agencia especializada o de un departamento específico de una empresa. La más recomendable es la primera, por tener organización dedicada exclusivamente a la publicidad. En las cooperativas grandes se usan los dos medios, siendo el segundo utilizado exclusivamente como departamento de planeación y control.

3.2.5.15.2.6. Paso cronológicos para llevar a cabo un programa publicitario.

El primer paso para llevar a cabo el programa publicitario, es fijar el objetivo. Con ello se quiere decir cuáles son las metas que se quieren alcanzar.

- Segundo.- Realizar o determinar si la publicidad la llevará a cabo una agencia o el propio departamento de publicidad de la cooperativa
- Tercero.- Realizar una investigación motivacional para conocer la extensión y características de la publicidad.
- Cuarto.- Establecer un presupuesto de acuerdo con la investigación motivacional y escoger el medio más adecuado para anunciar el producto.
- Quinto.- Formular contratos (que deberán ser elaborados por un abogado) con artistas, modelos, decoradores, etc.
- Sexto.- Establecer el tiempo y lugar del anuncio
- Septimo.- Controlar que los anuncios se inserten en el lugar, tiempo y con las características convenidas.

3.2.5.15.2.7. Consideraciones que deben tomarse en cuenta en la adopción de políticas y métodos de publicidad

En el establecimiento de políticas y métodos de publicidad deben tomarse en cuenta las siguientes consideraciones.

- Primero.- Debe hacerse una correcta estimación de lo que la publicidad puede lograr; por consiguiente, deben estudiarse varios caminos a seguir.
- Segundo.- La eficacia de la publicidad depende de la habilidad del publicista y la frecuencia del anuncio.
- Tercero.- En la actualidad existe la investigación motivacional como base científica, de cualquier publicidad; o cuando no se lleva a cabo aquella, se corre el riesgo de hacer de la publicidad un gasto innecesario en lugar de una inversión.

Cualidades que una cooperativa debe poseer para que la publicidad surta los efectos deseados

Las cualidades que una cooperativa debe tener para que la publicidad sea efectiva, son las siguientes.

- a) Calidad del Producto
- b) Precios adecuados y justos
- c) Garantías y servicios adecuados
- d) Entrega oportuna del producto
- e) Créditos suficientes
- f) Vendedores aptos.

3.2.5.15.3. Promoción de la Cooperativa

La promoción es un conjunto de acciones comerciales destinadas a impulsar las ventas, tiene el propósito principal de incrementar la capacidad y los deseos de los vendedores, distribuidores y comerciantes para vender los productos de la cooperativa, aumentando en los consumidores deseos de compra.

3.2.5.15.3.1. Características de la Promoción

- 1.- Incentivo discontinuo. La promoción se realiza durante un periodo determinado desapareciendo después.
- 2.- Se emplea para conseguir a corto plazo un impulso en las ventas. No tiene -- normalmente ninguna pretención a largo plazo.
- 3.- Es independiente de la publicidad. No requiere de ésta, sin embargo pueden coordinarse ambas.
- 4.- Suele ser ajeno a las características intrínsecas del producto.

3.2.5.15.3.2. Objetivos de la Promoción

Los objetivos son:

- a) Fundamentales
- b) Internos
- c) Externos
- d) Estrategicos.

a) Fundamentales

Son básicamente para conseguir un fuerte incremento en las ventas y/ o un margin comercial extra.

b) Internos

Hacen referencia al equipo de venta de la empresa. Son normalmente.

- Elevar la moral
- Crear imagen de manera buena

c) Los externas

Estos hay que desdoblarlos en objetivos encareados al consumidor, que són:

- c.1. Mantener la fidelidad del consumidor

c.2. Aumentar la frecuencia del consumidor

c.3. Fomentar nuevos usos del producto

Al detallista, donde básicamente tenemos.

c.4. Incrementar la distribución del producto.

c.5. Obtener mejoras en la distribución o trato privilegiado de nuestro producto

d) Estrategicos

d.1. Facilitar la introducción de nuevos productos

d.2. Contrarrestar la acción de la competencia.

3.2.5.15.3.3. Métodos de Producción

a) Para la organización de ventas se suele utilizar

--- Conferencias y Reuniones

--- Remuneración especial

--- Ayudas

--- Creación de equipos promotores de ventas.

b) Para el distribuidor

--- Entrega de regalos

--- Góner gratuito

--- Publicidad mancomunada

--- Concursos organizados a los distribuidores

--- Entrega de material de exhibición

--- Demostraciones en el punto de venta.

c) Para los vendedores

--- Un tanto por producto

--- Organizar curso de ventas

--- Premios por unidades vendidos

--- Regalos

d) Para el consumidor

- Reparto de vales
- Entrega de muestras
- Regalos incluidos en el producto
- Garantías para los productos

3.2.5.16. Relaciones Públicas

Otra actividad muy importante en mercadotecnia son las relaciones públicas, -- que son todas aquellas acciones que tienen por objeto que las personas tengan una buena opinión de la cooperativa y de sus productos o servicios y estén dispuestos a hablar bien de los mismos.

Vemos en la anterior definición que las relaciones públicas tienen por objeto crear una buena opinión de la cooperativa o sus productos, para que así la gente los recomiende. Como es de entenderse las relaciones públicas juegan un papel -- muy importante en la venta de un producto, pero éstos no son operantes si la em-- y sus productos no tienen calidad.

3.2.5.16.1. Diferencia con las Relaciones Humanas

Las relaciones humanas son un concepto más amplio dentro del cual encontramos a las relaciones públicas a las relaciones humanas no sólo ven el interés en personas ajenas a la cooperativa, sino también en todas las personas que trabajan en ella, o sea las mismas políticas que se recomiendan para el público extraño a la cooperativa, deben recomendarse para el personal que labora en esta.

Es importante hacer notar que las relaciones humanas están basadas en un sin-- cero interés en los demás, pero no viendo como muchos agentes de relaciones públi-- cas a las personas como pedañes, sino como humanos: no con interés egoísta, sino con generosidad.

3.2.5.16.2. Público que debe interesar a un Gerente de Relaciones Públicas.

Un programa de relaciones públicas debe comprender a cualquier persona que --- pueda tener relación con la cooperativa, pero para efectos del estudio de esta -- actividad, dividiremos en tres partes a este grupo de personas.

- 1.- Gobierno
- 2.- Prensa, radio y televisión
- 3.- Asociaciones comerciales e industriales.

El gobierno es un público que interesa a cualquier empresa, en virtud de la -- gran relación que existe con él, por eso es muy importante que la cooperativa incluya un programa relacionado con él, ya que si el gobierno tiene buen concepto de ella, se podrá facilitar cualquier problema que pueda surgir entre ambos.

Los medios de difusión que son la prensa, radio y televisión, son otro público que interesa a cualquier buen programa de relaciones públicas, ya que son ellos - los que crean opinión, y si la opinión de la cooperativa es buena, podrán transmitir esa opinión a todo el público. Las asociaciones comerciales e industriales se han formado para ayudar a sus agremiados, por los que no puedan subsistir si no existen las empresas que las componen. Las cooperativas no deben sólo inscribirse sino también mantener una corriente de simpatía mutua que sea benéfica en ambos lados.

Actividades que generalmente se incluyen en un programa de Relaciones Públicas

- 1.- Preparación y distribución de folletos que se ilustran con algo relacionado con la cooperativa y sus productos.
- 2.- Conferencias dictadas por los principales Directores de la cooperativa.
- 3.- Invitaciones para que el público visite la cooperativa.
- 4.- Preparación y distribución de películas sobre la cooperativa y sus productos.
- 5.- Enviar regalos a fin de año.
- 6.- Invitaciones a comer al público que interesa a la cooperativa.
- 7.- Telegramas de felicitaciones a las personas que tienen relación con la cooperativa.
- 8.- Participar en todas las actividades valiosas de la comunidad.
- 9.- Patrocinar torneos deportivos.

3.2.5.16.3. Pasos cronológicos para llevar a cabo un programa de Relaciones Públicas.

- 1.- Fijar objetivos
- 2.- Consultar con todos los ejecutivos importantes sobre el programa.
- 3.- Establecer un presupuesto.
- 4.- Seleccionar personal idóneo
- 5.- Averiguar y acumular todos los hechos e informaciones que se quieren transmitir al público.

6.- Proyectar el programa de Relaciones Públicas

3:2.5.17. Marca

Quando el producto o servicio ha sido debidamente adoptado o las necesidades - del consumidor, es necesario por medio de un símbolo darle un nombre que permita identificarlo y distinguirlo de los de la competencia; esto es lo que en mercadotecnia se conoce con el nombre de marca.

3.2.5.17.1. Objetivos de la Marca

1.- Los objetivos son los siguientes:

- 1.- Distinguir el artículo o servicio del de la competencia
- 2.- Servir de garantía de consistencia y calidad
- 3.- Ayudar a darle publicidad al producto.
- 4.- Ayudar a crear una imagen del producto

3.2.5.17.2. Características de la Marca

Las características son las siguientes:

- 1.- No debe violar la protección legal de otra marca ya existente
- 2.- La palabra debe ser corta, sencilla, fácil de reconocer, pronunciar, recordar y escribir.
- 3.- Debe describir al producto o servicio
- 4.- Debe ser aplicable a un servicio o producto de la misma línea que más tarde - se quiera agregar.

3.2.5.17.3. Forma de encontrar un nombre.

Son las siguientes:

- 1.- Investigación de mercados
- 2.- Investigación Motivacional de Mercados
- 3.- A través de concursos.

3.2.5.17.4. Requisitos para registrar una Marca en México.

Se hace una solicitud ante la oficina de patentes y marcas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, acompañado de los siguientes documentos.

- 1.- Una descripción por triplicado de la marca.
- 2.- Un clise de la marca.
- 3.- Opcce ejemplares de la impresión de dicho clisé
- 4.- Fecha en la que se inició el uso de la marca en el producto.
- 5.- Nombre, domicilio y nacionalidad del solicitante
- 6.- Ubicación de la Cooperativa.

3.2.5.17.5. Impedimentos Legales para Registrar una Marca.

Son los siguientes:

- 1.- Todo nombre ya existente en el mercado
- 2.- Todo nombre que vaya en contra de la moral y buenas costumbres
- 3.- Las armas, escudos o emblemas nacionales.
- 4.- Nombre de personas sin la autorización de los mismos
- 5.- El emblema de la Cruz Roja
- 6.- Los nombres geograficos nacionales.

3.2.5.18. Envase

Cuando se le encuentra el nombre al producto registrado, la mercadotecnia le señala las razones y las políticas que deben seguir para envasar ese artículo.

3.2.5.18.1. Concepto

El envase se puede definir como cualquier material que encierra un artículo -- que no forme parte integral del mismo.

La mercadotecnia estudia todo el conjunto de planes, ideas y programas relacionados con el envase de un producto, para que ese envase reúna las características que permitan ayudar a cumplir el objetivo del envase mismo.

3.2.5.18.2. Características

Las características que el envase debe tener, son las siguientes:

- 1.- Económico.
- 2.- Atractivo
- 3.- Que se adapte al producto.

3.2.5.18.3. Razones por las que se debe envasar un producto

Son muchas las razones para mencionarse algunas:

- 1.- Para protegerlo
- 2.- Distinguirlo de otros productos
- 3.- Permitir la aplicación de la etiqueta
- 4.- Conservar el producto
- 5.- Mantener las condiciones higiénicas del producto.
- 6.- Facilitar su manejo
- 7.- Prevenir la pérdida de uno o más ingredientes del producto.
- 8.- Prevenir la adulteración del producto.
- 9.- Porque así lo obliga alguna ley o reglamento
10. Para ayudar a la venta del producto.

3.2.5.18.4. Formas de encontrar el envase adecuado

- 1.- Investigación de Mercados
- 2.- Encuestas mostrando varios envases para que el interrogado escoja el que más le convenga.
- 3.- Jurados
- 4.- Concursos

3.2.5.19. Empaque

Relacionado con el estudio del envase está el del empaque, que es cualquier -- material o cosa, con o sin envase, que guarda un artículo con el fin de facilitar

su entrega a la clientela. La mercadotecnia estudia todos los planes y actividades para el empaque de los artículos.

3.2.5.19.1. Características.

Deben ser:

- 1.- Ligero
- 2.- Económico
- 3.- Que se destruya fácilmente
- 4.- Fácil de manejar

3.2.5.20. Etiqueta

Junto con el estudio del envase y empaque, está el de la etiqueta, que es un papel, un pedazo de metal o cualquier material fijado a un envase

3.2.5.20.1. Objetivos de la Etiqueta

La etiqueta variará en su modelo según los objetivos que se persiguen en el uso de la misma, pudiendo ser éstos.

- 1.- Identificar el producto.
- 2.- Dar instrucciones sobre el uso del producto
- 3.- Proporcionar el contenido o ingredientes del producto.
- 4.- Informar el precio a que se debe comprar el producto, asimismo, el registro ante las autoridades correspondientes y el número de patente.
- 5.- Cuando el artículo o producto puede perder el poder de satisfacción, dar la fecha de caducidad.

La etiqueta podrá tener una o varias de los objetivos ya mencionados.

Las formas de encontrar etiqueta a un producto son las mismas que para el envase y el empaque, así como las características que debe tener.

3.2.5.21. Política de precios en la venta de servicios o productos.

El precio de un producto se determina por la oferta y la demanda; el objeto -- de estudio de las políticas de precios, es el de determinar precisamente cuáles -- van a ser los caminos que se van a seguir en la fijación de los mismos, pudiendo ser los siguientes:

1.- Precios Fijos

2.- Precios variables por los siguientes conceptos.

- a) Descuento por pronto pago
- b) Descuento por cantidad comprada
- c) Descuento por la introducción de un producto en el mercado
- d) Descuento por realización de mercancías de temporada.
- e) Reducción del precio por encontrarse el cliente cerca del vendedor

Las políticas de precio, dependencia del producto y su mercado y las condiciones en que la competencia trabaja.

3.2.5.21.1. Garantías y Servicio

Una de las actividades que la mercadotecnia estudia y que tiene mucha importancia como factor de venta, son las garantías y servicios que deben ofrecerse en la venta de un artículo, cuya política tienen que ser precisados con anterioridad al lanzamiento del producto al mercado.

3.2.5.21.2. Concepto

Garantía es el acto por el cual un artículo se asegura y protege contra algún riesgo o necesidad durante un período determinado.

Servicio es la prestación que se le da al comprador de un producto para mantener este último en condiciones óptimas de trabajo; mucha veces el servicio es como consecuencia de una garantía otorgada, pero también es un medio por el cual el -- cliente tiene la certeza de que cuando el satisfactor se descumpla puede ser -- restaurado para que cumpla el cometido para el que fue comprado.

Para conocer qué garantía y servicio son los más adecuados al producto o servicio que se vende, es necesario realizar una investigación de mercados para conocer cuáles deben ser las políticas que deben establecerse, en lo que a garantía y servicios se refiere.

El costo de la garantía y servicio que se pretende establecer es muy importante tenerlo en cuenta para saber si es posible incluirlo en el precio de venta del producto.

3.2.5.21.3. Características que deben tener las políticas de garantía y servicio.

- 1.- Deben ser adecuados
- 2.- Deben ser generales
- 3.- Deben incluir un tiempo determinado
- 4.- Deben prever todas las circunstancias que pueden nacer como consecuencia del otorgamiento de estas prestaciones.

3.2.5.21.4. Garantías que generalmente se ofrecen

Las garantías son las siguientes

- 1.- Devolución del dinero
- 2.- Sustitución del artículo por otro igual
- 3.- Sustitución del artículo por otro de línea diferente
- 4.- Reparación gratuita del artículo por un tiempo determinado
- 5.- Pago en efectivo por los daños que pueda ocasionar el uso del artículo
- 6.- Cambio del artículo por los daños que puede ocasionar el artículo mismo a --- los accesorios.

3.2.5.21.5. Servicios que generalmente se ofrecen

- 1.- Instalación del artículo sin cargo adicional
- 2.- Enseñar el manejo del artículo
- 3.- Servicio de mantenimiento y limpieza por un tiempo determinado
- 4.- Transporte gratuito de la mercancía

Ventajas que se obtienen con el otorgamiento de garantías y servicios

Son varias las ventajas que se pueden obtener en el otorgamiento de garantías y servicios en la venta de un producto entre las cuales podemos mencionar las siguientes.

- 1.- Ayudar a vender el producto
- 2.- Crear reputación y prestigio a la cooperativa
- 3.- Puede invertirse en un ingreso adicional a la cooperativa.

3.2.5.21.6. Finalidades que deben tener las garantías o servicios

Las garantías y servicios deben tener las siguientes formalidades

Deben darse por escrito acompañando al producto, explicando en cada uno de los casos, las condiciones y características de la garantía y servicio que se otorgan

3.2.5.22. Transportación

Una vez establecido los canales de distribución de una cooperativa, se deberán organizar y establecer las políticas de transporte de la mercancía. Transportar es el acto de llevar por un medio de locomoción una mercancía de un lugar a otro.

Los medios de locomoción que se pueden utilizar para llevar la mercancía a los distribuidores o consumidores son:

- Terrestres, que incluyen autotransporte y ferrocarril
- Marítima, que incluye el barco
- Aéreas, que son los relativos a los aviones

Todos los anteriores medios de locomoción ofrecen ventajas y desventajas que ser analizadas para tomar decisiones del medio más idóneos al producto de una cooperativa

3.2.5.22.1. Autotransporte

Este medio ofrece las siguientes ventajas

- 1.- No se requiere empaque muy elaborado
- 2.- Se pueden llevar las mercancías al punto que se desee, sin necesidad de utilizar ningún otro medio de comercialización
- 3.- Eficiente en viajes cortos y medianos

Las desventajas que ofrece son las siguientes

- 1.- El transporte de la mercancía está limitado al tamaño del camión
- 2.- No es económico para viajes muy largos
- 3.- Puede transportar, generalmente, mercancías medianas y pequeñas

3.2.5.22.2. Ferrocarril

Es uno de los medios más utilizados para el transporte de la mercancía. Las ventajas que tiene este medio son las siguientes.

- 1.- Es el método más económico para mercancías de tamaño grande y mediano por unidad en volumen para viajes medianos y largos.
- 2.- Casi no hay límite para el volumen de mercancías
- 3.- No le afectan en gran escala las condiciones climatológicas

Las desventajas son las siguientes:

- 1.- Es poco económico para los viajes cortos y envíos pequeños.
- 2.- Los envíos de mercancías sufren retrasos de consideración
- 3.- Son lentos
- 4.- Requiere otros medios de transporte
- 5.- No llega a todos los puntos
- 6.- La descarga es cara.

3.2.5.22.3. Barco

Es otro medio de transporte y se usa, principalmente, para el envío de mercancías de un país a otro. Las ventajas que ofrece este medio de transporte son las siguientes:

- 1.- Es útil para viajes muy largos
- 2.- Puede transportar gran cantidad de mercancías a un precio bajo.

Las desventajas son:

- 1.- El envío se limita a la capacidad del barco
- 2.- Se requiere otro tipo de transporte
- 3.- Es muy lento
- 4.- Sufre retardos de consideración muchas veces
- 5.- Sólo llega a puertos
- 6.- Les afectan las condiciones climatológicas

3.2.5.22.4. Avion

Es el medio de comunicación más rápido; ofrece las siguientes ventajas.

- 1.- Es el más rápido
- 2.- Es constante

Las desventajas que ofrece

- 1.- El envío está limitado al tamaño del avion
- 2.- Es costoso sólo en mercancías pequeñas y que tengan un margen de utilidad considerable.
- 3.- Tiene demoras por condiciones climatológicas
- 4.- Requiere otro medio adicional para el envío de la mercancía.

Ya sabiendo como se va a controlar las variables de mercado, podemos estipular lo siguiente.

- a) Mercado donde concurren los productos de la cooperativa
- b) Precio unitario de los productos

- c) Canal de distribución de los productos
- d) tipo de cliente con que opera la cooperativa
- e) Condiciones de venta
- f) Relaciones comerciales
- g) Tipo de competencia

a) Mercado donde concurre sus productos

Se refiere al tipo de mercado, en el cual, las cooperativas ofrecen sus productos. Los tipos de mercado son:

- Local
- Regional
- Nacional
- Internacional

b) Precio unitario de los productos

Es el valor en términos monetarios de cada unidad de producto que la cooperativa, elabora o distribuye.

c) Canal de distribución de los productos

Son los medios y/o procedimientos que emplea la cooperativa para colocar sus productos en el mercado.

d) Tipo de cliente con que opera la cooperativa

En las cooperativas de consumo los clientes de la cooperativa son, generalmente, los propios asociados, sólo en ocasiones especiales y con autorización oficial las cooperativas de consumo venden sus mercancías a personas ajenas. Por lo que respecta a las cooperativas de producción el tipo de cliente son los compradores que concurren al mercado ordinario.

- Socios cooperativistas
- Público general

- Gobierno
- Otras cooperativas

e) Condiciones de venta

Las condiciones de venta, quedan estipulados bajo dos formas.

De contado y a crédito

De contado es cuando se recibe el pago al momento de entregar la mercancía o cuando se recibe el pago a reserva de entrega la mercancía.

A crédito es cuando se entrega la mercancía quedando pendiente el pago de la misma según condiciones de tiempo y puede ser a corto plazo (3-6 meses) mediano plazo (6-12 meses) largo plazo (12 o más meses) (ver variable administrativa, departamento de ventas)

f) Relaciones Comerciales

Con esta variable se pretende conocer con que tipo de productores o distribuidores, las cooperativas adquieren los insumos para su producción o los productos que distribuye

Los distribuidores o productores pueden ser:

- Otras sociedades mercantiles que se destaquen a la actividad comercial
- Productores
- Otras cooperativas
- Gobierno
- Empresas públicas

g) Tipo de Competencia

Con esta variable, se pretende tener elementos para analizar la competencia -- que tienen las cooperativas en precio y calidad de los bienes o servicios que elabora o distribuye; la competencia es con otras cooperativas y otras sociedades -- mercantiles.

La podemos clasificar como sigue.

- a) Competencia con otras cooperativas
 - En precio
 - En calidad
- b) Competencia con otras sociedades mercantiles
 - En precio
 - En calidad

3.2.6. Variables Tecnológicas

Debemos entender que cualquier cooperativa o empresa particular, sea del tipo que sea, en el momento de establecer los principios y objetivos según los que se registró debe tener en cuenta que la tecnología que aplicara debe ser sumamente importante. Ya que es necesario para cumplir los objetivos determinados.

Para poder entender como se va a aplicar la tecnología en la cooperativa es necesario fijar los siguientes rubros.

- 3.2.6.1. Tipo de existencia tecnológica que recibe la cooperativa
- 3.2.6.2. Origen de la maquinaria y equipo
- 3.2.6.3. Gastos realizados por servicio técnico prestado a la cooperativa
- 3.2.6.4. Nombre y Nacionalidad de las instituciones que prestan
- 3.2.6.5. Problemas tecnológicos que presenta la cooperativa
- 3.2.6.6. Fecha de la última renovación de Maquinaria y Equipo
- 3.2.6.7. Implementos de pesca que utilizan

3.2.6.1. Tipo de existencia tecnológica que recibe la cooperativa

En este rubro trataremos de captar como van a ser asesoradas las cooperativas por parte de otras compañías, ya sea nacional, extranjeras o del gobierno, en el uso y/o aplicación de las innovaciones tecnológicas y administrativas para un mejor aprovechamiento de los recursos con que cuenta la cooperativa.

Es necesario manejar este asesoramiento en la forma más eficaz, para poder lograr lo que se pretende.

3.2.6.2. Origen de la maquinaria y equipo

Este rubro va a ser necesario fijar, para poder contar con una maquinaria que preste los servicios requeridos, por ello se tiene que analizar la procedencia de la maquinaria y equipo con que cuentan las cooperativas de producción, es decir - en que condiciones se encuentran la maquinaria y equipo y si es de procedencia nacional o extranjera.

3.2.6.3. Gastos realizados por servicio técnico prestado a la cooperativa

Este rubro es para saber únicamente el monto de las erogaciones de la cooperativa por concepto de asistencia tecnológica de producción y administración.

3.2.6.4. Nombre y Nacionalidad de las Instituciones que prestan asistencia técnica.

Este rubro se refiere a la empresa(s) que presta servicio de asistencia tecnológica de producción y administrativa a las cooperativas.

3.2.6.5. Problemas tecnológicos que presta la cooperativa

En este rubro se tratará de analizar los problemas que tiene la cooperativa -- respecto al manejo y funcionamiento de la maquinaria y equipo.

Estos problemas podemos decir que son:

- Problemas de funcionamiento (obsoleto)
- Problemas de manejo.

3.2.6.6. Fecha de la última renovación de maquinaria y equipo.

Aquí se tratará de determinar el día el mes y año en que hubo un cambio representativo (más del 50%) de la maquinaria y equipo con que cuenta la cooperativa.

3.2.6.7. Implementos de pesca que utilizan

Este rubro se refiere a las cooperativas pesqueras y a los diferentes tipos -- de implementos que estas cooperativas utilizan en sus artes y métodos de pesca:

Los implementos son:

- Chinchorros
- Red de arrastre
- Red de cerca
- Trasmalles
- Atarrallas
- Cimbras o palengres
- Trampes o nazas
- Equipo de buceo
- Tapas
- Charongas

3.2.7. Variables de Operación

Dentro de las variables de operación podemos decir que es la forma en como se comporta la cooperativa, las características del funcionamiento o más bien las -- formas de donde va ha operar, como va a operar y que medios va ha utilizar.

Podemos decir que los rubros de la variable de operación para poder determinar en una forma más amplia estas características son las siguientes:

- 3.2.7.1. Medios en que opera la cooperativa
- 3.2.7.2. Medios de Transporte que utilizan
- 3.2.7.3. Características y número de los vehculos de la Cooperativa
- 3.2.7.4. Características y número de embarcaciones mayores
- 3.2.7.5. Características y número de embarcaciones menores
- 3.2.7.6. Número de hectareas que cultiva cada miembro
- 3.2.7.7. Tipos de bosques que explotan

- 3.2.7.8. Tipo de concesiones de explotación
- 3.2.7.9. Entidad otorgante de la concesión de explotación
- 3.2.7.10 Duración de la concesión de explotación
- 3.2.7.11 Número de metros autorizados
- 3.2.7.12 Tarifa por ruta
- 3.2.7.13 Movimiento mensual de pasajeros y carga estimada
- 3.2.7.14 Superficie del estacionamiento terminal
- 3.2.7.15 Superficie del área de mantenimiento
- 3.2.7.16 Existe planta de transformación y/o industrialización
- 3.2.7.17 Número de trabajadores
- 3.2.7.18 Número de personas que resultan beneficiadas en el funcionamiento de la cooperativa
- 3.2.7.19 Forma de constituir y emplear el capital o fondo social
- 3.2.7.20 Conocimiento sobre la legislación sobre cooperativas
- 3.2.7.21 Categoría del establecimiento
- 3.2.7.22 Tipo de convenios de cooperación y nombre de la institución con la que se celebran.

3.2.7.1. Medios en que opera la cooperativa

Este rubro se refiere a la identificación del sector en que se ubica la cooperativa, es decir, si se trata del sector rural o del urbano.

3.2.7.2. Medios de transporte que utiliza

En este rubro se tratara de captar las diferentes tipos de medios de transporte utilizados por la cooperativa para la distribución de sus productos o para --- proveerse de las materias primas que son necesarias para la producción. Los medios de transporte, estan en función del tipo de productos que elabora y de las características del mercado al que concurre.

Los medios de transporte son:

--- Terrestre

--- Aérec

- Nombre
- Tonelaje Bruto
- Tonelaje Neto
- Propio
- Arrendado
- No de tripulantes por embarcación
- Valor (\$)

3.2.7.5. Características y número de embarcaciones menores

Este rubro sera el total de barcos propiedad de la cooperativa y valor de la embarcación. Son barcos cuya capacidad en tonelaje, no les permite desarrollar actividades de pesca a gran escala y son utilizados en tareas de menor magnitud.

Estos se pueden clasificar de la siguiente forma.

- Número
- Tonelaje neto
- Propio
- Arrendado
- Número de tripulantes por embarcación
- Valor (\$)

3.2.7.6. Número de hectareas que cultiva cada miembro

Este rubro sera el total de la superficie cultivada por socio, de una cooperativa agricola de producción, en un determinado producto y ciclo agricola.

Y estos estan clasificados según sean de:

- Riego
- Humedad
- Temporal

3.2.7.7. Tipos de bosques que explotan

Este rubro se refiere a las características de los bosques concedidos para la explotación de las cooperativas, en relación al tipo de productos que se pueden extraer de ellas. Dichos bosques pueden ser madurables o no; así mismo pueden ser naturales o artificiales.

Los bosques se pueden clasificar de la siguiente forma:

-
- a) Bosques madurables
 - Naturales
 - Artificiales
- b) Bosques no madurables
 - Naturales
 - Artificiales

3.2.7.8. Tipo de concesiones de explotación

Con este rubro la variable pretende captar el tipo de concesiones, permisos, autorizaciones, contratos, privilegios y encomendaciones de prestación de servicios públicos, así como la administración de unidades productoras del Gobierno o del Banco Nacional de Fomento Cooperativo que se otorgan por un período delimitado a las cooperativas de producción de intervención oficial y de participación estatal.

Estas concesiones las podemos clasificar de la siguiente forma.

- Permiso
- Autorización
- Contrato
- Privilegio
- Encomendación de prestación de servicios públicos
- Administración de unidad productora del Gobierno
- Administración de unidad

3.2.7.9. Entidad otorgante de la concesión de explotación

La variable con este rubro pretende captar la institución del sector público.

ha otorgado la concesión de explotación, la encomendación de atender un servicio público o la explotación o administración de una unidad productora, a las cooperativas de producción.

Las instituciones las podemos clasificar de la siguiente forma.

- ___ Gobierno Federal
- Departamento del Distrito Federal
- Gobierno Estatal
- Gobierno Municipal
- Banco Nacional de Fomento Cooperativo

3.2.7.10. Duración de la concesión de explotación

La variable pretende captar este rubro el tiempo, que se estipula en el contrato firmado por las autoridades correspondientes y la cooperativa, durante el cual esta última se le reserva el derecho de explotación de determinados productos, la atención de un servicio público a la administración de una unidad productora del Gobierno o Banfoco.

Se debe tomar en cuenta la fecha de inicio y la de terminación de la concesión

3.2.7.11. Número de rutas autorizados

Este rubro se refiere al total de rutas concedidos a la cooperativa por las autoridades respectivas para que presten el servicio de transporte de pasajeros o de carga.

Estos rutas se pueden clasificar de la siguiente forma

a) Número de rutas autorizado al constituirse la cooperativa

- Carga
- Pasajeros

b) Número de rutas autorizados actualmente

- Carga
- Pasajeros

3.2.7.12. Tarifa por ruta

Este rubro pretende captar las cuotas autorizadas a la cooperativa para el cobro por el servicio del transporte que presta.

Y su clasificación será:

- a) Tarifa para transporte de carga
Kilometro-Tonelada
- b) Tarifa para transporte de pasajeros
Kilometro-Pasajero

3.2.7.13. Movimiento mensual de pasajeros y carga estimada

Este rubro captará el promedio mensual de pasajeros y toneladas de carga que transportaran las cooperativas en un año.

3.2.7.14. Superficie del estacionamiento terminal

Aquí se captará la extensión de terreno, que la cooperativa, ha destinado para el estacionamiento de los vehículos propiedad de la empresa.

3.2.7.15. Superficie del área de mantenimiento

Aquí se captará la extensión del terreno que la cooperativa ha destinado para los talleres de mantenimiento al servicio de la empresa.

3.2.7.16. Existe planta de transformación y/o industrialización

Aquí se captará el conjunto de instalaciones tecnológicas propiedad de la cooperativa, destinados a procesar los productos del mar hasta convertirlos en un producto destinado al consumo.

3.2.7.17. Número de Trabajadores

Aquí se captará el total de individuos que prestan sus servicios en la cooperativa ya sea en la producción de bienes o en la prestación de un servicio, independientemente de que sean o no socios, y de la ocupación a que se dediquen.

La clasificación de los trabajadores será la siguiente:

- a) Número de trabajadores al constituirse la cooperativa.

--- Socios

--- No socios

b) Número de trabajadores con que actualmente cuenta la cooperativa

--- Socios

--- No socios

3.2.7.18. Número de personas que resultan beneficiadas en el funcionamiento de la cooperativa

La variable con este rubro pretende captar el total de individuos que resultan beneficiados con el funcionamiento de las cooperativas de producción y consumo. En las cooperativas de producción los beneficiados son los socios y las personas que acuden a ella para realizar sus compras. En las cooperativas de consumo los beneficiados son los socios y las personas ajenas a la cooperativa, que acuden a comprar los productos que ésta expande, siempre y cuando la cooperativa cuente con tal autorización.

3.2.7.19. Forma de constituir y emplear el capital o fondo social

Aquí se pretende captar el capital o fondo social de las cooperativas que se integra con las aportaciones de los socios, con los donativos que reciben y con el porcentaje de los rendimientos que se destinan para incrementarlos.

La clasificación es la siguiente

--- Aportaciones

--- Donativos

--- Rendimientos

3.2.7.20. Conocimiento sobre la legislación cooperativa

Aquí se pretende captar el grado de conocimiento de los socios cooperativistas de la Ley General de Sociedades Cooperativas y su Reglamento.

3.2.7.21. Categoría del establecimiento

Aquí se pretende captar la forma del establecimiento de las cooperativas de producción y consumo y si cuentan con una (s) sucursal(s), bodegas(s) etc.

3.2.7-22. Tipo de convenios de cooperación y nombre de la institución con la que se celebran.

La variable pretende captar con este rubro si la cooperativa tiene algún convenio de cooperación técnica financiera, etc, ya sea con otras cooperativas o con otro tipo de instituciones.

La clasificación de esta convenio serían:

- a) Convenios de cooperación con otras cooperativas
 - Técnicos
 - Financieros
- b) Convenios de cooperación con otro tipo de instituciones
 - Técnicos
 - Financieros

3.2.8. Variables Sobre Prestación Social

Es necesario que toda cooperativa manifieste toda una serie de prestaciones sociales para los socios, ya que esta es una manera de mantener viva la organización del trabajo, es una forma de sostener eficiencia en el trabajo, y sobre todo establece la armonía.

Sabemos de antemano que en la cooperativa no existe una relación de trabajo -- patron-trabajador o patron-asalariado, sino más bien es la relación socio-trabajo es decir todo trabajador es socio de la cooperativa, aunque pueden existir trabajadores no socios. Pero al manifestar esta relación no implica que no deben --- existir prestaciones sociales, sino todo lo contrario, la cooperativa debe proporcionar a los socios una serie de garantías que equilibre el desarrollo adecuado del ser humano.

Por ello es necesario manejar una variable de prestación social, para saber -- con que medios se va a contar, como se va a lograr y que resultados nos va a ha -- dar.

Para establecer un mejor concepto de prestación social, la cooperativa debe -- tener en cuenta los siguientes rubros.

3.2.8.1. Afiliación al IMSS

3.2.8.2. Número de afiliados al IMSS

3.2.8.3. Afiliación al INFONAVIT

3.2.8.4. Número de afiliados al INFONAVIT

3.2.8.5. Cuenta con Campos Deportivos y de Recreación

3.2.8.6. Cuenta con Guardería

3.2.8.7. Con que prestaciones sociales cuenta la cooperativa

3.2.8.8. Como se va aplicar el fondo de previsión social

3.2.8.9. Como se va aplicar el fondo de Educación Cooperativa

3.2.8.10 Como se van aplicar otros rubros del Fondo de Previsión Social.

3.2.8.1. Afiliación al IMSS

Dentro de este rubro se tratará de saber si la cooperativa esta afiliada al IMSS o tal vez se encuentren afiliados a otra institución.

3.2.8.2. Número de afiliados al IMSS

Aquí se captará el conjunto o la suma de trabajadores de la cooperativa que -- tienen derecho a utilizar los servicios médicos y otros servicios de seguridad -- social, que proporciona el IMSS.

3.2.8.3. Afiliación al INFONAVIT

En este rubro se tratará de saber si la cooperativa esta afiliado al INFONAVIT o tal vez se encuentra afiliado a otra institución.

3.2.8.4. Número de afiliados al INFONAVIT

Este punto o rubro es importante destacar, ya que la afiliación al INFONAVIT, dentro de las cooperativas quede a la libre decisión de los socios de las mismas ya que no es de carácter obligatorio, quedando supeditados a la firma de un convenio entre el INFONAVIT y la cooperativa, en caso de que ésta desee contar con esta pretensión de carácter social.

Aquí sería la suma de quienes estan afiliados al INFONAVIT.

3.2.8.5. Cuenta con Campos Deportivos y de Recreación.

Este rubro es para captar si la cooperativa cuenta con campos deportivos o de recreación y de qué extensión son:

3.2.8.6. Cuenta con Guarderías

Este rubro es para captar si la cooperativa cuenta con guarderías para los --- socios, de que extensión son y cuantos hay.

3.2.8.7. Con que prestaciones sociales cuenta la cooperativa

Aquí se captará todas las prestaciones que proporciona directamente la cooperativa a sus socios, tales como prestaciones de maternidad, por enfermedad y accidente, asignaciones consideradas como prestaciones de seguridad social.

Podemos clasificar estas prestaciones de la siguiente forma.

- Seguro médico y maternidad
- Accidente de Trabajo
- Educación
- Servicios recreativos
- Servicios deportivos
- Servicios de guardería.

3.2.8.8. Como se va aplicar el fondo de previsión social

En este rubro se captará, con cuánto dinero se cuenta y cual es el destino que se le da al fondo, de previsión social ya sea para cubrir riesgos y enfermedades profesionales de los socios y trabajadores, por medio de contratación de seguro o en la forma más apropiada al medio en que opere la cooperativa y a otras obras de carácter social.

3.2.8.9. Como se va aplicar el fondo de educación cooperativa.

Aquí se captará el monto del fondo y el destino que se le da al fondo de educación cooperativa, para construcción y/o mantenimiento de escuelas, otorgamiento de becas a los socios o hijos de éstos.

3.2.8.10. Como se va aplicar otros rubros del fondo de previsión social.

Aquí se pretende captar el destino de otros rubros del fondo de previsión social.

Estos rubros son los servicios sociales como por ejemplo el deporte, el esparcimiento y las guarderías.

3.2.9. Variable Referente a los Socios

Toda cooperativa debe mantener una relación de todos los socios, con su respectivo expediente, para mantener un riguroso control. Por ello se debe manejar esta variable y cada expediente debe contener los siguientes rubros:

- 3.2.9.1. Nombre del socio y de los socios
- 3.2.9.2. Fecha de Nacimiento
- 3.2.9.3. Sexo
- 3.2.9.4. Lugar de Nacimiento
- 3.2.9.5. Domicilio
- 3.2.9.6. Nacionalidad
- 3.2.9.7. Estado Civil
- 3.2.9.8. Grado de Escolaridad
- 3.2.9.9. Ingreso Mensual
- 3.2.9.10 Dependientes Economicos
- 3.2.9.11 Ocupación Principal
- 3.2.9.12 Tiempo de Trabajar en la Cooperativa
- 3.2.9.13 Número de certificados de aportación suscritos por el socio
- 3.2.9.14 Ha llevado el socio cursos de cooperativismo
- 3.2.9.15 Ha llevado el socio cursos de capacitación y adiestramiento
- 3.2.9.16 Ha llevado el socio otros cursos
- 3.2.9.17 Antes de ser socios de la cooperativa fue socio de alguna otra.
- 3.2.9.18 En que lugar ha trabajado antes
- 3.2.9.19 En el lugar donde trabajaba antes, quienes eran sus jefes
- 3.2.9.20 Cual era su ingreso mensual en su antiguo trabajo

3.2.9.1. Nombre del socios y de los socios

Dentro de esta variable, este es el rubro principal, ya que se refiere al ---- nombre completo del socio, y de todos y cada uno de los miembros de la cooperativa, el cual nos va ha permitir conocer el número de socios de la misma.

3.2.9.2. Fecha de Nacimiento

Este rubro nos va ha permitir conocer con precisión el día, mes y año en que nace el socio, a partir de la cual se puede calcular la edad actual de los mismos.

3.2.9.3. Sexo

Este rubro nos va ha permitir conocer la diferencia física y constitutiva entre el hombre y la mujer, socios de la cooperativa.

3.2.9.4. Domicilio

Este rubro nos va ha permitir conocer la ubicación física del lugar donde se supone tiene el socio, su morada y sus intereses, incluye, calle, número interior y exterior, colonia, código postal, localidad, municipio y entidad federativa.

3.2.9.5. Lugar de Nacimiento

Este rubro nos va ha ubicar en la localidad, pueblo, municipio, entidad y país del cual el miembro de la cooperativa es originario.

3.2.9.6. Nacionalidad

Este rubro se refiere a la nación que ha adoptado el cooperativista, este puede ser por nacimiento o por adopción.

3.2.9.7. Estado Civil

Este rubro se refiere a la situación de las personas en relación con las leyes y costumbres matrimoniales del país.

Este estado civil lo podemos clasificar de la siguiente manera

- a) Casado en Matrimonio Civil y Religioso. Es la persona que ha contraído matrimonio conforme a la ley civil y además por cualquier religión y que vive con sus conyuge.
- b) Casado en Matrimonio solamente Civil. Es la persona que ha contraído matrimonio sólo por la ley civil y que vive con sus conyuge.
- c) Casado en Matrimonio solamente religioso. Es la persona que sólo ha contraído matrimonio religioso y que vive con su conyuge.
- d) Unión Libre. Se refiere a la persona que vive maritalmente con otra, como si estuviera casado, sin haber contraído matrimonio civil religioso.
- e) Divorciado. Es la persona que, habiendo contraído matrimonio con anterioridad, se encuentra actualmente separado judicial o legalmente de su conyuge.
- f) Viudo. Es la persona cuya conyuge ha muerto y no ha vuelto a casarse, ni a vivir libremente con otra persona.
- g) Separado. Es la persona que vive separado de su esposa(a) o compañero(a) después de haber estado casado o haber vivido habitualmente con otra persona como si estuviera casado (unión libre)
- h) Soltero. Es la persona que no se encuentra en ninguno de las situaciones anteriores.

3.2.9.8. Grado de Escolaridad

Este rubro se refiere al último año o grado de estudios terminados y aprobado por los miembros de la cooperativa, en el nivel o ciclo escolar más avanzado que haya cursado en cualquier centro de enseñanza formal o informal.

3.2.9.9. Ingreso Mensual

Este rubro se refiere al valor de todas las percepciones monetarias, o en especie que obtiene el socio como remuneración a su trabajo en la cooperativa durante un mes.

Estos ingresos los podemos clasificar de la siguiente forma.

--- Sueldos y Salarios

--- Prestaciones Sociales

--- Anticipos a cuentas de rendimiento

3.2.9.10. Dependientes Economicos

Este rubro se refiere al número de personas familiares o no, que están totalmente bajo la dependencia económica del cooperativista y que así son reconocidos por él mismos.

Pueden ser:

- Dependientes económicos familiares
- Dependientes económicos no familiares

3.2.9.11. Ocupación Principal

Este rubro se refiere a la denominación que recibe, el conjunto de tareas o el tipo de trabajo, que realiza el cooperativista en la actividad económica de que forma parte.

3.2.9.12. Tiempo de trabajar en la cooperativa

Este rubro se refiere al tiempo total que lleva de trabajar en la cooperativa el socio, es decir, incluye el tiempo trabajado cuando no era socio y durante su época cooperativista.

3.2.9.13. Número de certificados de aportación suscritos por el socio

Este rubro se refiere al total de los certificados de aportación que cada socio ha suscrito, tanto al ingresar a la cooperativa, como actualmente.

Podemos decir que la clasificación queda de la siguiente forma.

- Número de certificados suscritos al ingresar en la cooperativa
- Número de certificados suscritos actualmente

3.2.9.14. Ha llevado el socio cursos de cooperativismo

Este rubro captará si el socio ha llevado cursos de cooperativismo, o únicamente conoce el cooperativismo por la forma empírica.

3.2.9.15. Ha llevado el socio cursos de capacitación y adiestramiento

Este rubro captará si el socio ha llevado algunos cursos de capacitación o --- adiestramiento para el mejor desempeño de sus funciones o unicamente las realiza empíricamente

3.2.9.16. Ha llevado el socio otros cursos

Este rubro captará si el socio, aparte del grado de escolaridad, ha cursado --- otro tipo de cursos, como son de relaciones públicas, contabilidad, adiestramiento técnico en todas sus variedades etc.

3.2.9.17. Antes de ser socio de la cooperativa fue socio de alguna otra

Este rubro tratara de saber si el cooperativista antes habia sido socio de --- otra, y saber porqué se salio de aquella.

3.2.9.18. En que lugar ha trabajado antes

Este rubro se refiere, a conocer si él socio antes habia desempeñado algunas - funciones ya sea en el sector público o en el privado.

3.2.9.19. En el lugar donde trabajaba antes quienes eran sus --- jefes.

Aquí trataremos de conocer, nombres de los jefes anteriores y conocer el por - qué se salio de su antiguo trabajo.

3.2.9.20. Cual era su ingreso mensual en su antiguo trabajo

Este rubro unicamente nos dara a conocer el ingreso mensual que tenia el socio antes de ingresar a la cooperativa.

3.2.10. Variable sobre Capacitación

La importancia de utilizar la variable sobre capacitación, es para organizarnos en tal forma, para aumentar la producción total de bienes y servicios, para crear una plataforma actual que refleje una dinámica extraordinaria.

La capacitación en toda cooperativa nos va a dar como resultado, aumento en la productividad y la productividad estimada el empleo en forma directa e indirecta, y al reducir ineficiencia y ociosidad de recursos; el empleo es el medio idóneo para acceder a los niveles mínimos de bienestar y, en esta forma cumpliremos con el eslabón que permite cumplir los objetivos del cooperativismo.

Podemos decir que la capacitación es promotora del cambio, y contribuye a que cada hombre realice con honestidad y eficiencia su parte en el trabajo cooperativo.

Hay que entender que el capacitar al trabajador, al socio o cualquier otra persona, ellos van a saber que la idea de trabajar, no es nada más por trabajo, sino más bien trabajar mejor, y no solamente en una forma eficiente de hacer las cosas, sino también una manera de crear beneficios para todos. Y pensar que no sólo es un proceso para aumentar la producción, sino principalmente para compartirla con equidad.

Es importante que dentro de la cooperativa, la capacitación y adiestramiento no sólo se le da a quien ya tiene un puesto de trabajo, sino dirigir esta capacitación a quien no la tiene o a quien está desempeñando trabajos de productividad nula.

Por ello me permito señalar que la cooperativa nunca debe olvidar la variable de capacitación, y que esta variable debe contener los siguientes rubros.

3.2.10.1. Programas de capacitación y adiestramiento

3.2.10.2. Tipo de cursos de capacitación y adiestramiento

3.2.10.3. Número de trabajadores que reciben los cursos

3.2.10.4. Quien imparte los cursos de capacitación y adiestramiento

3.2.10.5. Lugar donde se imparten los cursos de capacitación y adiestramiento

3.2.10.6. Categorías ocupacionales para los que hay necesidad de impartir cursos de capacitación y adiestramiento.

3.2.10.1. Programas de capacitación y adiestramiento

En este rubro trataremos de analizar en que forma se realizaran los programas de capacitación y adiestramiento para los trabajadores de la cooperativa. Es decir si los programas son ocasionales o permanentes.

--- Programas de capacitación y adiestramiento ocasionales

---- Programas de capacitación y adiestramiento permanente

3.2.10.2. Tipo de cursos de capacitación y adiestramiento

Este rubro tratara de analizar los diferentes cursos de capacitación y adiestramiento que desarrollado en la cooperativa, estos cursos pueden ser de formación inicial y de perfeccionamiento, así como cursos de conocimiento de cooperativas.

La cooperativa puede desarrollar los cursos de diferentes áreas.

3.2.10.3. Número de trabajadores que reciben los cursos

Este rubro se refiere al número de trabajadores, socios y no socios de la cooperativa, que reciben los cursos de capacitación y adiestramiento, y que curso es

3.2.10.4. Quien imparte los cursos de capacitación y adiestramiento

] Aquí captaremos que instituciones imparten los cursos de capacitación y adiestramiento y si son ajenos o no.

3.2.10.5. Lugar donde se imparten los cursos de capacitación y adiestramiento.

Aquí trataremos de saber el lugar en el que físicamente se llevan a cabo los cursos de capacitación y adiestramiento. Es decir si el establecimiento cuenta o no con áreas destinadas para impartir los cursos.

3.2.10.6. Categoría ocupacionales para los que hay necesidad de impartir cursos de capacitación y adiestramiento

Aquí se pretende captar que tipo de trabajadores de la cooperativa necesitan recibir los cursos de capacitación y adiestramiento.

Podemos decir que pueden ser

- | | |
|------------------------------|----------------------------|
| --- Funcionarios | --- Técnicos de Producción |
| --- Técnicos Administrativos | --- Empleados. |

3.3. Organización de las Variables, según el tipo de Cooperativas

En esta organización mostraremos unos cuadros sinópticos, de las diferentes variables que hemos visto y su relación con los diferentes tipos de cooperativas, como son, las cooperativas de consumo, producción, escolares, cooperativas extractivas cooperativas de transformación, cooperativas de la construcción y cooperativas -- textil y del vestido.

3.3.1. Cooperativas de Consumo

3.3.2. Cooperativas de Producción

3.3.3. Cooperativas escolares

3.3.4. Cooperativas de la Industria Extractiva

3.3.5. Cooperativas de la Industria de Transformación

3.3.6. Cooperativas de la Construcción

3.3.7. Cooperativas de la Industria Textil y del Vestido.

3.3.8. Cooperativas Agrícolas

3.3.9. Cooperativas Ganaderas

3.3.10 Cooperativas Agropecuarias

3.3.11 Cooperativas Forestales

3.3.12 Cooperativas de Transportes

VARIABLES DE IDENTIFICACION

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO-FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Denominación	X	X	X	X	X	X	X
Domicilio	X	X	X	X	X	X	X
Número Telefónico	X	X	X	X	X	X	X
Régimen de responsabilidad	X	X	X	X	X	X	X
Registro Federal de Casantes	X	X	X	X	X	X	X
Número de Registro de la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Número de afiliación al IMSS			X	X	X		
Actividades Autorizadas Oficialmente	X	X	X	X	X	X	X
Objeto Social de la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Servicios Urbanos con que cuenta la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Número de Socios	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLE DE IDENTIFICACION

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS -- DIBUJICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES		SECRETARIA DE LA REFORMA -- AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION		PRODUCCION			PESQUERAS
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	OTRAS DEL B.A.	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	
Denominación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Domicilio	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Número telefónico	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Régimen de responsabilidad	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Registro Federal de Coasantes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Número de registro de la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Número de afiliación al IMSS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Actividades autorizadas oficialmente	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Objeto social de la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Servicios urbanos con que cuenta la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Número de socios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ORGANIZATIVAS

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Fecha de autorización	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de inicio de actividades	X	X	X	X	X	X	X
Acero Legal	X	X	X	X	X	X	X
Federación a la que está asociada la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Procedimiento de Ingreso a la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Existe Sección de Producción	X	X				X	
Existe Sección de Consumo			X	X	X		X
Existe Sección de Ahorro	X	X	X	X	X	X	X

100

VARIABLES ORGANIZATIVAS

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES			SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION			PRODUCCION			PESQUERAS
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMUNICACIONES AL TRANSPORTE	OTRAS DEL NA.	AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	
Fecha de autorización	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de inicio de actividades	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aprobación legal	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Federación a la que está asociada la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Procedimiento de ingresos a la Cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Existe sección de producción	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Existe sección de consumo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Existe sección de ahorro	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ADMINISTRATIVAS

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Organos Administrativos y nombre de las personas que actualmente los constituyen	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de personal que labora	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de registros sociales y contables	X	X	X	X	X	X	X
Problemas que enfrenta para su operacion	X	X	X	X	X	X	X
Formacion de los certificados de aportacion	X	X	X	X	X	X	X
Numero y forma de pago de los certificados de aportacion	X	X	X	X	X	X	X
Cantidad hasta por la cual el Consejo de Administracion puede operar sin consultar a la Asamblea General	X	X	X	X	X	X	X
Numero de Asambleas que celebran actualmente	X	X	X	X	X	X	X
Temas que se debaten en las Asambleas	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de celebracion de asambleas	X	X	X	X	X	X	X
Temas tratados en las asambleas	X	X	X	X	X	X	X
Porcentaje de socios que asisten normalmente a las asambleas	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de la ultima eleccion del consejo	X	X	X	X	X	X	X
Duracion del ejercicio (años)	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ADMINISTRATIVAS (1)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS -- DIRAULICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES				SECRETARIA DE LA REFORMA -- AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION			
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	CIDON	TRANSFORMACION		EXTRACTIVAS	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMERCIALES AL TRAM. PORTU	OTRAS DEL PA.	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES
Organos administrativos y personas que actualmente los constituyen	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de personal que labora	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de registro sociales y contable	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Problemas que enfrenta para su operacion	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Nominacion de los certificados de aportacion	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Numero y forma de pago de los certificados de aportacion	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cantidad hasta por cual el Consejo de Administracion puede operar sin consultar a la Asamblea Genl.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ADMINISTRATIVAS (2)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL			SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS DIFUSIVOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES		SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA		
	PRODUCCION			CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION			PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION		EXTRACTIVAS	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SEVICIOS COMUNICACIONES AL TRANSPORTE	OTRAS DEL M. I. D.	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES
Número de asambleas que celebraron normalmente	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Temas que se debatieron en las asambleas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de celebración de las asambleas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Temas tratados en las asambleas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Porcentajes de socios que asisten normalmente a las asambleas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de la última elección de Consejo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ECONOMICAS (1)

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCIÓN OFICIAL	PARTICIPACIÓN ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Principales bienes y/o servicios que produce o distribuye	X	X	X	X	X	X	X
Volumen de la producción	X	X	X	X	X	X	X
Valor de la producción	X	X	X	X	X	X	X
INGRESO POR VENTAS	X	X	X	X	X	X	X
Tipo y valor de los bienes y/o servicios comprados	X	X	X	X	X	X	X
Remuneración por forma de pago	X	X	X	X	X	X	X
Remuneración por tipo de trabajador	X	X	X	X	X	X	X
Gastos en medios publicitarios			X	X	X		
Cuentas pagadas al ISS			X	X	X		
Costo de producción	X	X	X	X	X	X	X
Gastos de Administración	X	X	X	X	X	X	X
Gastos financieros	X	X	X	X	X	X	X
Gastos de ventas	X	X	X	X	X	X	X
Otros gastos	X	X	X	X	X	X	X
Existencias de inventarios	X	X	X	X	X	X	X
Inversión en Capital Fijo	X	X	X	X	X	X	X
Activo Fijo			X	X	X		
Activo circulante			X	X	X		
Activo diferido			X	X	X		
Activo Fijo			X	X	X		
Activo circulante			X	X	X		
Activo diferido			X	X	X		
Capital o patrimonio social			X	X	X		
Préstamos y financiación			X	X	X		
Deuda externa			X	X	X		

VARIABLES ECONOMICAS (2)

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Valor de los Certificados de aportación suscritos.	X	X	X	X	X	X	X
Fuentes y tipos de financiamiento.	X	X	X	X	X	X	X
Créditos obtenidos	X	X	X	X	X	X	X
Tasa de interés anual de los créditos obtenidos	X	X	X	X	X	X	X
Rendimientos obtenidos	X	X	X	X	X	X	X
Aplicación de los rendimientos	X	X	X	X	X	X	X
Monto de los Fondos Sociales	X	X	X	X	X	X	X
Forma de pago a proveedores	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ECONOMICAS (I)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL		SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS			SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES			SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA			
	PRODUCCION			PRODUCCION			PRODUCCION			PRODUCCION				PRODUCCION			
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS	CONSUMO	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMERCIALES AL POR MENOR	OTRAS DEL B.A.	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	PESQUERAS
PRODUCCION Y VENTAS																	
Principales bienes y/o servicios que produce o distribuye	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Volumen de la producción	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Valor de la Producción	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ingreso por Ventas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Monte de las Ventas por tipo de mercado al que concurren sus productos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Volumen y valor de la producción de la sección de producción					X												
Monte de las ventas de la sección de consumo	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ECONOMICAS (2)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS DIFUSIVOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES				SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMUNICACIONES AL TRANSPORTE	OTRAS DEL R.L.	AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	PESQUERAS	
TIPUS Y VALOR																		
Tipo y valor de los bienes y/o servicios comprados	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Remuneración por fuerza de mano	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Remuneración por tipo de trabajador	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Gastos en medios publicitarios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Gastos pagados al IESS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Gastos de producción	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Gastos de Administración	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Gastos financieros	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Gastos de flete	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

VARIABLES ECONOMICAS (3)

DEPENDENCIAS TIPO DE COO- PERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUS- TRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS -- DIRIGIDOS			SECRETARIA DE COMUNICACIO-- NES Y TRANS-- PORTES			SECRETARIA DE LA REFORMA -- AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION			PRODUCCION			PRODUCCION				PESQUERAS
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMA- CION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	OTRAS DEL RA- NO	AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	
OTROS GASTOS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
FORMACION DE CAPITAL																
Valor de Inventarios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Inversiones en capital fijo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
FINANZAS																
Activo Fijo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Activo Circulante	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Activo Diferido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pasivo Fijo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pasivo Circulante	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pasivo Diferido	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Capital o Fondo Social	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES ECONOMICAS (4)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL			SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES		SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA		
	PRODUCCION			CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION			PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSPORTE		EXTRACTIVAS	AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPASTORILES	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS CONEXOS AL TRANSPORTE	OTRAS DEL R.A.	AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPASTORILES	FORESTALES
Productos Financieros	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Otros productos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Valor de los certificados de aptitud inscritos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fuentes y tipo de financiamiento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Créditos obtenidos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Costo de interés anual de los créditos obtenidos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Remanentes obtenidos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Aplicación de los remanentes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Monto de los fondos sociales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Forma de pago de dividendos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES DE MERCADO

COOPERATIVAS	COOPERATIVAS DE CONSUMO ¹		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
VARIABLES							
Mercado donde concurren los productos			X	X	X		X
Precio unitario de los productos	X	X	X	X	X	X	X
Canal de distribución de los productos	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de clientes con que opera la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Condiciones de venta	X	X	X	X	X	X	X
Relaciones Comerciales	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de competencia			X	X	X		X

VARIABLES DE MERCADO

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS DIFÍCILES				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES				SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		INDUSTRIAS	INDUSTRIAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMUNICACIONES AL TRANSPORTE	OTRAS DEL RAMO	AGRICULTURAS	GANADERIAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	PESQUERAS	
Mercado donde concurren los productos	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Precio unitario de los productos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Canal de distribución de los productos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Tipo de clientes con que opera la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Condiciones de venta	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Relaciones Comerciales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Tipo de competencias	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		

VARIABLES TECNOLOGICAS

COOPERATIVAS	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Tipo de asistencia Tecnológica que recibe la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Origen de la maquinaria y equipo			X	X	X		X
Gastos realizados por servicios técnicos prestados a la cooperativa			X	X	X		X
Nombre y nacionalidad de las instituciones que prestan asistencia técnica			X	X	X		X
Problemas tecnológicos que enfrenta la cooperativa			X	X	X		X
Fecha de la última renovación de maquinaria y equipo			X	X	X		X
Método de pesca que utilizan		X	X	X	X		

VARIABLES TECNOLOGICAS

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL			SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS DERMATICOS			SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES			SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA		
	PRODUCCION			CONSUMO	PRODUCCION			PRODUCCION			PRODUCCION			PRODUCCION		
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION		EXTRACTIVAS	ARTICULAS	GANADERAS	ASPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMUNICACIONES AL TRAMIS	IND. OTROS DEL RA.	AGRICOLAS	GANADERAS	ASPECUARIAS	FORESTALES
Tipo de asistencia tecnológica que recibe la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Origen de la maquinaria y equipo	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Costos realizados por servicios técnicos prestados a la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Número y nacionalidad de las instituciones que prestan asistencia técnica	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Problemas tecnológicos que enfrenta la cooperativa	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de la última renovación de maquinaria y equipo	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Implementos de pesca que utilizan																X

VARIABLES DE OPERACION

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO ¹		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Tarifa por ruta			X	X	X		
Movimiento mensual de pasajeros y carga estimada			X	X	X		
Superficie del estacionamiento terminal			X	X	X		
Superficie del área de mantenimiento			X	X	X		
Existe planta de transformación y/o industrialización	X	X	X	X	X	X	X
Número de trabajadores	X	X	X	X	X	X	X
Número de personas que resultan beneficiadas con el funcionamiento de la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Forma de constituir y ampliar el capital o fondo social	X	X	X	X	X	X	X
Forma de valuación de Bienes y Derechos Aportados	X	X	X	X	X	X	X
Forma de pago y devolución de los certificados de aportación	X	X	X	X	X	X	X
Conocimiento de la legislación sobre las cooperativas	X	X	X	X	X	X	X
Categoría del establecimiento	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de convenios de cooperación y nombre de la institución con la que se celebran	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES DE OPERACION (I)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS -- DINAUTICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES				SECRETARIA DE LA REFORMA -- AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMUNICACIONES AL TRANS	OTRAS DEL NA-	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	PESQUERAS	
Medios en que opera la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Medios de transporte que utilizan	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Característica y número de embarcaciones propias																	X	
Característica y número de embarcaciones ajenas																	X	
Número de hectáreas que cultiva cada miembro						X	X					X	X					
Tipo de bosques que explota								X						X				
Tipo de concesión de explotación	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Inicio o término de la concesión de explotación	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Forma de la concesión de explotación	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

VARIABLES DE OPERACION (3)

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS DIBAMILICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES				SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPESQUERIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMUNICACIONES AL TRANSPORTE	OTRAS DEL RAMO	AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPESQUERIAS	FORESTALES	PESQUERAS	
Conocimiento de la legislación sobre cooperativas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Categoría del establecimiento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Tipo de convenio de cooperación y nombre de la institución con la que se celebra	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Utilización del fondo de reserva	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		

VARIABLES PRESTACION SOCIALES

COOPERATIVAS VARIABLES	COOPERATIVAS DE CONSUMO ¹		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
Número de afiliados al IMSS			X	X	X		
Prestaciones Sociales	X	X	X	X	X	X	X
Número de afiliados al INFONAVIT			X	X	X		
Aplicación del Fondo de Reserva	X	X	X	X	X	X	X
Aplicación del Fondo de Previsión Social	X	X	X	X	X	X	X
Aplicación del Fondo de Educación Cooperativa			X	X	X		
Aplicación del Fondo de Amortización y Depreciación			X	X	X		
Aplicación de otros Fondos Sociales	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES PRESTACION SOCIAL

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO				SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS -- DIFUSION				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES				SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA				SECRETARIA DE PESCA	
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION				PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COHEXOS AL TRANSPORTE	OTRAS DEL CAL.	AGRICOLAS	CANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	PESQUERAS					
VARIABLES																						
Número de Afiliados al IMSS	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Préstamos sociales	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Número de afiliados al INAFOP	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Aplicación del fondo de provisión social	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Aplicación del fondo de educación cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Aplicación de otros fondos sociales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Número y monto de los préstamos otorgados por la sección de ahorro	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

VARIABLES REFERENTE A LOS SOCIOS

COOPERATIVAS	COOPERATIVAS DE CONSUMO		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
VARIABLES:							
Nombre de los socios	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de nacimiento	X	X	X	X	X	X	X
Sexo	X	X	X	X	X	X	X
Domicilio	X	X	X	X	X	X	X
Lugar de nacimiento	X	X	X	X	X	X	X
Nacionalidad	X	X	X	X	X	X	X
Estado Civil	X	X	X	X	X	X	X
Grado de Escolaridad	X	X	X	X	X	X	X
Ingreso mensual	X	X	X	X	X	X	X
Dependientes economicos	X	X	X	X	X	X	X
Ocupación principal	X	X	X	X	X	X	X
Tiempo de trabajar en la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Tiempo de pertenecer a la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X
Número y valor de los certificados de Aportación suscritos por cada socio	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES REFERENTES A LOS SOCIOS

DEPENDENCIAS TIPO DE COOPERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL			SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS FISICOS				SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES			SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA	
	PRODUCCION			CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION			PRODUCCION				
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMACION		EXTRACTIVAS	MINERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	SERVICIOS COMERCIALES AL TRANSPORTE	OTRAS DEL R.A.		AGRICOLAS	GANADERAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES
VARIABLES																
Nombre de los socios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fecha de Nacimiento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Sexo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Parentesco	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Lugar de Nacimiento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Nacionalidad	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Estado Civil	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Grado de escolaridad	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ingreso mensual	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dependientes economicos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Ocupación Principal	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Tiempo de trabajar en la cooperativa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Numero y valor de los certificados de aportación suscritos por cada socio	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

VARIABLES SOBRE CAPACITACION

COOPERATIVAS	VARIABLES SOBRE CAPACITACION						
	COOPERATIVAS DE CONSUMO ¹		COOPERATIVAS DE PRODUCCION			COOPERATIVAS ESCOLARES	
	CONSUMO FINAL	CONSUMO INTERMEDIO	COMUNES	INTERVENCION OFICIAL	PARTICIPACION ESTATAL	CONSUMO	PRODUCCION
VARIABLES							
Programas de Capacitación y Adiestramiento			X	X	X		X
Tipo de cursos de capacitación y adiestramiento			X	X	X		X
Número de trabajadores que reciben los cursos de Capacitación y Adiestramiento			X	X	X		X
Número de Trabajadores que reciben los Cursos de Capacitación y Adiestramiento m			X	X	X		X
Quién imparte los cursos de Capacitación y Adiestramiento			X	X	X		X
Lugar donde se imparten los cursos de Capacitación y Adiestramiento			X	X	X		X
Categorías ocupacionales para los que hay necesidad de impartir Cursos de Capacitación y Adiestramiento			X	X	X		X

VARIABLES SOBRE CAPACITACION

DEPENDENCIAS TIPO DE COOP- ERATIVAS	SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUS- TRIAL				SECRETARIA DE COMERCIO	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS -- DIBUJICOS --				SECRETARIA DE COMUNICACIO-- NES Y TRANS-- PORTES			SECRETARIA DE LA REFORMA -- AGRARIA			SECRETARIA DE PESCA
	PRODUCCION				CONSUMO	PRODUCCION				PRODUCCION			PRODUCCION			PRODUCCION
	TEXTIL, VESTIDO	CONSTRUCCION	TRANSFORMA- CION	EXTRACTIVAS		AGRICOLAS	CANARIAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES	TRANSPORTE	OTRAS DEL RA- HO	SERVICIOS CO- MUNICATIVOS	AGRICOLAS	CANARIAS	AGROPECUARIAS	FORESTALES
Programas de ca- pacitacion y adies- tramiento	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Tipo de cursos de capacitacion y adiestramiento	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Numero de trabaja- dores que reciben los cursos de ca- pacitacion y adiestramiento	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Quien imparte los cursos de ca- pacitacion y adies- tramiento	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Lugar donde se imparten los cursos de capacitacion y adiestramiento	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Categorias ocupa- cionales para las que hay necesidad de impartir cursos de capacitacion y adiestramiento	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

CAPITULO IV

TIPOS DE COOPERATIVAS QUE REQUIEREN LA
OPINION DE DIVERSAS DEPENDENCIAS DE LA
ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL

CAPITULO IV

TIPOS DE COOPERATIVAS QUE REQUIEREN LA OPINION DE DIVERSAS DEPENDENCIAS DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL

Dentro de este capitulo se dara a conocer, como el Gobierno Federal impulsa a los organismos cooperativos, para que su función sea eficaz y puede competir con la empresa mercantil. Para ello se ha logrado diseñar una política que nos pueda llevar a los objetivos deseados.

La Ley Organica de la Administración Pública Federal, faculta a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, para intervenir en la Organización, Registro y Vigilancia de toda clase de Sociedades Cooperativas, así como elaborar los proyectos de planes para impulsar la ocupación en el país, atribuciones que requieren de la colaboración y participación de otras dependencias con el objeto de alcanzar los propósitos de interés público y social que se buscan.

De acuerdo con la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Ley de Asociaciones Agrícolas, y Ley Federal de Reforma Agraria, están facultados para intervenir en el Fomento Cooperativo, las siguientes dependencias:

- 4.1. Secretaría de Trabajo y Previsión Social
- 4.2. Secretaría de Fomento Industrial
- 4.3. Secretaría de Comercio
- 4.4. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.
- 4.5. Secretaría de Comunicaciones y Transporte
- 4.6. Secretaría de la Reforma Agraria.
- 4.7. Secretaría de Pesca.

El artículo 18 de la Ley General de Sociedades Cooperativas, establece que se concederá la autorización para funcionar a la sociedad solicitante, siempre que:

- a) No venga a establecer condiciones de competencia ruinosa respecto de otras organizaciones de trabajadores debidamente autorizada y
- b) Ofrezca suficiente perspectivas de viabilidad.

En base en lo anterior y en los artículos 16 y 17 de la propia Ley, La Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos, cuando la documentación constitutiva no haya sido remitida por conducto de la Dependencia -- competente, solicitará la opinión que corresponde, y ésta recibirá la opinión -- que corresponde, y ésta recibirá, en su oportunidad, copia de la resolución que se dicte al respecto.

La opinión se solicitará a los órganos de la Administración Pública Federal - que se mencionan a continuación en las materias de su respectiva competencia, y en los términos de lo acordado por las citadas dependencias dentro de la Comisión Intersecretarial para el Fomento Cooperativo, al efecto, se mencionan algunas ramas de que puedan ser objeto de la Organización Cooperativa.

4.1. SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL

Como ya dije antes la Secretaría del Trabajo y Previsión Social interviene en la Organización, Registro y Vigilancia de toda clase de cooperativas. Pero hay que establecer que el registro de toda cooperativa tiene un régimen jurídico que determina como va a funcionar estas. Es decir este régimen será el que nos diga como se va a integrar.

Este régimen jurídico lo vamos a dividir en dos partes que son:

4.1.1 Origen Social

4.1.2 Período Legislativo

4.1.1. Origen Social

Sabemos que todo régimen jurídico tiene su origen social, por lo tanto las cooperativas no pueden prescindir de él.

Conociendo como surgieron las cooperativas y a través de su avance social en los países europeos, se fue haciendo necesario que estas adquirieran un conjunto de normas que regularan el funcionamiento de las mismas. Por lo tanto surgió el "Derecho Cooperativo", que no es más que otra cosa, que el conjunto de normas jurídicas que reglamenten los actos cooperativos encaminados al bienestar general.

Para mayor abundamiento sobre el origen social, (aspecto jurídico) consultar el capítulo II, referente a Derecho Cooperativo.

4.1.2. Período Legislativo

En este apartado tratare de dar a conocer todos los aspectos jurídicos de como registrar una cooperativa ante las diferentes dependencias gubernamentales que intervienen en el proceso de formación de las mismas.

Antes de entrar al tema que nos ocupa quiero hacer mención de los mecanismos que intervienen en todo el proceso de su formación y son los siguientes:

- a) Acta Constitutiva
- b) Bases Constitutivas

El acta y bases constitutivas deben contener las disposiciones fundamentales las que deberán regir la vida social de la cooperativa y tiene como objetivo adicional facilitar a los interesados la tramitación de su registro, evitando así la intervención de gestores innecesarios.

a) Acta Constitutiva

El acta constitutiva debe contener:

- Lugar, o sea, el nombre de la población
- Fecha de constitución (que debe ser posterior a la fecha del permiso expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores)
- Lugar donde tuvo verificativo la Asamblea Constitutiva.
- Somicilio Social
- Nombre de las personas que fungieron en esa acta constitutiva.
- Objeto de la Asamblea
- Generales de todos los socios fundadores
- Firma de todos los socios
- Transcripción íntegra del permiso previamente expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Contenido total de las Bases Constitutivas, en una de cuyas cláusulas debe transcribirse íntegramente el objeto social, mismo que contiene el referido permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Relación de socios con expresión de los generales de cada uno de ellos.
- Suscripción del capital, anotando el número de certificados que suscribe - cada uno de los socios fundadores y la cantidad que en efectivo exhiben estos al momento de constituir la sociedad.
- Al final el Presidente y el Secretario de la Asamblea y, a continuación y en el mismo orden en que figuran en la relación de los generales, deben -- firmar. Si alguna o alguno manifiesta no saber firmar, lo hará a su ruego otro de los socios fundadores. Es conveniente que el socio que manifiesta no saber firmar estampe la huella digital.

b) Bases Constitutivas

Las Bases Constitutivas deben contener:

- Denominación y domicilio social de la Sociedad Cooperativa.
- Objeto de la sociedad, expresando concretamente cada una de las actividades que deberá desarrollar, así como las reglas a que deban sujetarse aquéllas y su posible campo de operaciones.
- Régimen de responsabilidad que se adopte
- Forma de constituir o incrementar el capital social; expresión del valor de los certificados de aportación, forma de pago y devolución de su valor, así como la valuación de los bienes y derechos en caso de que se aporten.
- Requisitos para la admisión, exclusión y separación voluntaria de socios.
- Forma de constituir los fondos sociales, su monto, su objeto y reglas para su aplicación.
- Secciones especiales que vayan a crearse y reglas para su funcionamiento.
- Duración del ejercicio social, que no deberá ser mayor de un año.
- Reglas para la disolución y liquidación de la sociedad.
- Formas en que deberá caucionar su manejo el personal que tenga fondos y bienes a su cargo.
- Las demás estipulaciones, disposiciones y reglas que se consideren necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad, siempre que no se opongan a las disposiciones de la Ley sobre la materia.
- Sumisión de los socios de nacionalidad extranjera a las leyes del país, en los términos de la legislación orgánica de la fracción I del artículo 27 constitucional.
- Requisitos que deben satisfacer las personas que en el futuro soliciten su ingreso en la sociedad, las que en ningún caso deberán contrariar las disposiciones de la ley o de su reglamento.
- Valorización pericial de las aportaciones que no se hagan en efectivo.
- Plazo en que deba cubrirse el certificado inicial de aportación.
- Determinación precisa del límite de la responsabilidad personal de los socios, cuando se haya adoptado el régimen de responsabilidad suplementada y fijación de la mayoría necesaria para que la asamblea modifique ese límite
- Interés que se fije en favor de los socios por la suscripción de certificados excedentes, cuando así se pacte, el cual no podrá exceder del 6% anual

- Monto del fondo de reserva cuando se estipule que éste sea limitado.
- Composición de los consejos de administración y de vigilancia; facultades y obligaciones de los mismos y condiciones conforme a las cuales podrá revocar la asamblea la designación de sus miembros. Cuando el consejo de vigilancia haya sido designado por una minoría, en el caso previsto en el segundo párrafo del artículo 33 de la ley, sólo podrán ser revocados sus nombramientos si previamente lo han sido los miembros del consejo de administración, salvo que expresamente estén conformes con el cambio de integración del consejo de vigilancia los socios que lo hayan designado o quienes lo sustituyan en caso de transmisión de los certificados de aportación.
- Determinación, en su caso, de las comisiones que deban encargarse de la administración de secciones especiales y facultades que se concedan al gerente o gerentes en la supervisión de los actos de dichas comisiones.
- Honorarios de los miembros del consejo de administración y del de vigilancia, así como de las personas que integran las comisiones especiales.
- Requisitos para la designación del o de los gerentes y determinación de las facultades que se les confieran.
- Forma en que deberán caucionar su manejo los miembros del consejo de administración, los de las comisiones especiales, el gerente, e indicación de los demás empleados que deban otorgar garantía. La garantía deberá ser otorgada siempre por persona de reconocida solvencia, bajo la responsabilidad de los consejos de administración y de vigilancia. Cuando la misma garantía tenga un valor mayor de mil pesos, únicamente podrá otorgarse por persona que tenga bienes raíces inscritos en el Registro Público de la Propiedad que corresponda, y por un valor que garantice suficientemente las obligaciones que el fiador contrae. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social tendrá facultades para examinar en cualquier caso las garantías otorgadas y hacer la declaración de que son insuficientes, con la consecuencia de que los interesados tengan la obligación de otorgar nuevas fianzas que presten las seguridades adecuadas.

EJEMPLO DE ACTA Y BASES CONSTITUTIVAS DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA DE CONSUMO

.....S.C.L

En.....Municipio de.....

(Población o Ciudad)

.....del Estado dede los Estados Unidos

Mexicanos, siendo las.....horas del día.....del mes dedel año

de 19..... reunidos en.....

de este lugar, las personas cuyos generales se hacen constar al final de la presente acta eligieron como Presidente de Debates al C.....

.....como Secretario al C.....

.....y escrutadores a.....
.....

acordaron en seguida, por unanimidad de votos, constituir una Sociedad Cooperativa de acuerdo con las disposiciones de la Ley General de Sociedades Cooperativas y su Reglamento, por lo que el efecto se solicitó y obtuvo de la Secretaría de Relaciones Exteriores el permiso que señala la Ley Orgánica de la Fracción del Artículo 27 Constitucional y demás disposiciones relativas, permiso que es como sigue: "Al margen superior izquierdo un sello con el Escudo Nacional que dice: - ESTADOS UNIDOS MEXICANOS; - SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES, - MEXICO, - DIREC. GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS, - DEP. PERMISOS, -

ART. 27.- NUM.....EXP.....

Exento del impuesto del timbre de conformidad con lo dispuesto por el Art. 78 de la Ley General de Sociedades Cooperativas.-Un sello fechador que dice: SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.-
.- DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS.- F-cSCL.- c/s. Adq. Inm.- Al Centro: LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.- EN ATENCION a que

de la Ciudad de.....

En escrito fechado el.....

de 19...., solicita permiso de esta Secretaría para constituir en unión de otras personas una Sociedad Cooperativa Limitada de acuerdo con la Ley General de Sociedades Cooperativas bajo la denominación:.....

S.C.L., duración indefinida y domicilio en:.....

.....cuyo objeto social será:

con capital de:\$......

..... y para insertar en la escritura constitutiva de la sociedad la siguiente cláusula especificada en el artículo 2o del Reglamento de la Ley Orgánica de la fracción I del artículo 27 Constitucional, por medio de la cual se conviene con el Gobierno Mexicano, ante la Secretaría de Relaciones Exteriores por los socios fundadores y los futuros que la sociedad pudiera tener, en que: "Todo extranjero, que en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiere un interés o participación social en la sociedad se considerará por ese simple hecho como mexicano respecto de uno y otra, y se entenderá que conviene en no invocar la protección de su Gobierno, bajo la pena, en caso de faltar a su convenio, de perder dicho interés o participación en beneficio de la Nación Mexicana".

C O N C E D E al solicitante permiso para constituir la sociedad a condición de insertar en la escritura constitutiva la cláusula arriba transcrita, en cada ca-

so de adquisición del dominio de tierras, aguas o sus accesiones, bienes raíces o inmuebles en general, de negociaciones o empresas, de acciones o participaciones deberá solicitarse de esta misma Secretaría el permiso se concede con fundamento en los artículos 17 de la Ley para Promover la Inversión Extranjera y 28, fracción V. de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en los términos del artículo 27 Constitucional y sus Leyes Orgánicas y Reglamentarias; su uso implica su aceptación incondicional y obliga al cumplimiento de las disposiciones legales que rigen el objeto de la sociedad, su incumplimiento de las disposiciones legales que rigen el objeto de la sociedad o violación origina la aplicación de las sanciones que determinan dichos Ordenamientos legales. El texto íntegro de este permiso se insertará en la escritura constitutiva y dejará de surtir efectos si no se hace uso del mismo dentro de noventa días hábiles siguientes a la fecha de su expedición.

Tlatelolco, D.F. a..... de.....19....

SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION.- P.O. DEL SECRETARIO.-

F-CSCL

c/s Adq. Imp

Con tal motivo se procedió al estudio del proyecto de bases constitutivas, el que fue aprobado por unanimidad de votos, en los términos siguientes:

BASES CONSTITUTIVAS

C A P I T U L O I

DENOMINACION, DOMICILIO, DURACION Y OBJETO DE LA SOCIEDAD

CLAUSULA 1o.- La Sociedad se denominará: Sociedad Cooperativa..... S.C.L., sociedad cooperativa ilimitada y capital variable, con domicilio en..... del Estado de.....

CLAUSULA 2o.- La duración de la sociedad será por tiempo ilimitado y su ejercicio social de un año, contado del 1o de enero al 31 de diciembre. El primer ejercicio social será de la fecha de autorización al 31 de diciembre.

CLAUSULA 3o.- El objeto de la sociedad será:.....

CLAUSULA 4o.- En el curso de las presentes bases constitutivas se usarán convencionalmente los siguientes términos: "La Secretaría", por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social; "La Cooperativa", por la Sociedad Cooperativa S.C.L., "1a Ley", por la Ley General de Sociedades Cooperativas.

C A P I T U L O II

DEL CAPITAL Y DE LOS CERTIFICADOS DE APORTACION

CLAUSULA 5o.- El capital de la sociedad será variable e ilimitado, se integrará con las aportaciones de los socios, con los donativos que reciba y con el porcentaje de los rendimientos que se destinen para incrementarlo. Las aportaciones podrán hacerse en efectivo, bienes, derechos o trabajo a juicio de la asamblea; estarán representadas por certificados de aportación con valor de: \$.....cada

uno; serán nominativos, invisibles, de igual valor y transferibles solamente que el cedente sea titular de más de un certificado, y que el cesionario tenga el carácter de socio.

La valuación de las aportaciones en bienes, derechos o trabajo a que se refieren los artículos 35 de la Ley y 3o fracción III del Reglamento, la harán los peritos designados por el Consejo de Administración para presentarla a la asamblea para su conocimiento y aprobación en su caso.

Los certificados de aportación excedentes de uno disfrutarán del interés legal que acuerde la asamblea, si lo considera conveniente.

CLAUSULA 6o.- Cada socio al ser admitido deberá exhibir, por lo menos, el diez por ciento en efectivo del importe de los certificados de aportación que suscriba, debiendo cubrir el saldo en el plazo de:.....

En el caso de que un socio, transcurrido el plazo acordado por la asamblea general, no hubiere cubierto integralmente el importe de los certificados de aportación suscritos, quedará excluido de la cooperativa según lo dispuesto en el artículo 16, fracción I del Reglamento, y las entregas parciales que hubiere efectuado, será resuelto por la asamblea general en cada caso.

CLAUSULA 7o.- Cuando la asamblea general acuerde aumentar el capital, todos los socios quedarán obligados a suscribir el aumento en la forma y términos aprobados; cuando se acuerde reducir el capital que se juxgue excedente, la devolución se hará a prorrata entre los socios que posean mayor número de certificados de aportación, o por partes iguales si todos tienen igual número de certificados.

CLAUSULA 8o.- En caso de devolución del valor de los certificados de aportación, ésta se hará al finalizar el ejercicio social y después de practicar el balance general, salvo el caso de que en asamblea general se acuerde hacer la devolución inmediata porque así lo permitan las condiciones económicas de la cooperativa.

C A P I T U L O I I I

DE LOS SOCIOS

CLAUSULA 9o.- Para ser socio de la cooperativa se requiere, además de los requisitos contenidos en el artículo 9o del Reglamento, ser mayor de 16 años, suscribir, por lo menos, un certificado de aportación y pagarlo en la forma y términos aprobados por la asamblea general.

CLAUSULA 10o.- Son derechos y obligaciones de los socios, además de los contenidos en el artículo 10 del Reglamento:

- a) Responder con el valor de los certificados de aportación que posean, de todas las operaciones realizadas y obligaciones contraídas por la cooperativa, mientras forme parte de ella, y cuidar de la conservación de los bienes de la misma;
- b) Obtener de la cooperativa los bienes y servicios que necesita para satisfacer las necesidades del socio y su hogar;
- c) Desempeñar satisfactoriamente los cargos y comisiones que se le encomienden y cumplir con las disposiciones de la Ley, su reglamento, estas bases constitutivas, los reglamentos que ponga en vigor la cooperativa y acuerdos de asamblea general;
- d) Disfrutar de los servicios que la cooperativa establezca y de todos los beneficios y ventajas que ésta obtenga para sus socios.
- e) Satisfacer puntualmente los compromisos contraídos con la cooperativa o los que ésta suscriba, dentro de sus atribuciones.

- f) Concurrir a las asambleas generales ordinarias y extraordinarias;
- g) Tener un solo voto, sea cual fuere el número de certificados de aportación que hubiere suscrito;
- h) Percibir la parte proporcional de los rendimientos que les correspondan de acuerdo con las cláusulas 36 y 38
- i) Los demás que le confieren y obliga la Ley, su Reglamento, estas Bases y -- los reglamentos y acuerdos que ponga en vigor la cooperativa.

CLAUSULA 11o.- (En esta cláusula se insertar. el texto de la cláusula de extranjería que haya autorizado la Secretaría de Relaciones Exteriores)

CLAUSULA 12o.- De conformidad con lo dispuesto en el artículo 13 del Reglamento, la calidad de miembros de la cooperativa se pierde: I. Por muerte; II. Por separación voluntaria; III. Por exclusión.

En el caso de fallecimiento, la persona que se haga cargo de quienes dependían económicamente del socio fallecido tendrá los derechos señalados en el artículo 14 y demás relativos del Reglamento.

La separación voluntaria del socio se sujetará a lo dispuesto en el artículo 23 fracción I de la Ley y 15 del Reglamento.

Para la exclusión de socios se procederá en los términos de los artículos 25 de la Ley y 16, 17 y 18 y demás relativo de su Reglamento.

Son causas de exclusión de socios, además de las contenidas en el artículo 16 del Reglamento.

- a) Causar, por negligencia, descuido, incompetencia o dolo, perjuicios a la -- cooperativa en sus bienes, derechos, fama o intereses en general.
- b) No adquirir, injustificadamente, los bienes y servicios que la cooperativa distribuya, durante un periodo de tiempo mayor de noventa días;
- c) Faltar al cumplimiento de cualquier otra obligación que señale la Ley General de Sociedades Cooperativas, su Reglamento, las presentes Bases Constitutivas, los reglamentos que la Sociedad expida y los acuerdos de la Asamblea General;

CLAUSULA 13o.- Para la exclusión de socios deberá procederse en los términos del artículo 17 del Reglamento, a cuyo efecto el socio deberá ser notificado oportunamente por el Consejo de Administración, o por quien convoque legalmente -- mediante la Convocatoria de la Asamblea General que tratará de su exclusión. En dicha convocatoria deberá incluirse el nombre del socio que se pretenda excluir y las causales que invoquen para ello. En el caso de que el socio no concurre a la asamblea, no obstante tener constancia fehaciente de haber sido notificado, ni designe defensor, la asamblea, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 17 del Reglamento, lo nombrará a efecto de que lo defienda y presente las --- pruebas correspondientes. El acuerdo de exclusión se le notificará al socio por escrito incluyendo en la comunicación el texto del acta en la parte relativa, -- así como el de los artículos 25 de la Ley y 18 de su Reglamento. En todo caso de -- será recabarse constancia fehaciente de tal notificación a fin de comprobar, --- cuando se requiera, la fecha en que dicha notificación se llevó a cabo.

CLAUSULA 14o.- En los casos en que se tenga que devolver a los asociados, a -- sus herederos o representantes legales, las cantidades correspondientes a certificados de aportación suscritos y rendimientos a que tuvieron derecho hasta la -- fecha en que dejaren de pertenecer a la cooperativa, la devolución se hará des-- contando de su importe los adeudos y responsabilidades que el socio tuviere para la cooperativa, en los términos del artículo 19 del Reglamento.

Cuando se devuelva el importe de los certificados de aportación se recogerán dichos certificados para cancelarlos, se hará la anotación correspondiente en el libro talonario de certificados de aportación y, además, se levantará acta que -- firmarán los miembros de ambos Consejos y el interesado, en la que consten los -- números de los certificados de aportación cancelados.

CAPITULO IV

DE LOS FONDOS SOCIALES

CLAUSULA 15o.- Los fondos sociales de la cooperativa serán:

- a) Fondo de Reserva
- b) Fondo de Previsión Social
- c) Fondo de Educación Cooperativa, y
- d) Fondo de Amortización y Depreciación.

CLAUSULA 16o.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 40 y 44 de la Ley, el fondo de reserva será ilimitado hasta alcanzar el diez por ciento del capital social, es irrepartible y se formará con el diez por ciento de los rendimientos líquidos en cada ejercicio social. Se afectará al finalizar el ejercicio social en que hubiere pérdidas líquidas, debiendo en estos casos ser constituido hasta alcanzar el límite señalado del diez por ciento.

CLAUSULA 17o.- Según lo dispuesto en los artículos 41 y 42 de la Ley, el Fondo de Previsión Social será limitado, se constituirá con el dos por ciento de los ingresos brutos de la cooperativa, y se separarán mensualmente, porcentaje que podrá ser aumentado o disminuido con aprobación de la Secretaría; se destinará a pagar las cuotas al Instituto del Seguro Social correspondiente a los socios comisionados para el desempeño de labores relacionadas con el desarrollo del objeto social; así como a cubrir las erogaciones del programa de obras de utilidad social que apruebe la asamblea general y permita la situación económica de la cooperativa.

CLAUSULA 18o.- El Fondo de Educación Cooperativa se constituirá con el dos al millar de los ingresos brutos de la cooperativa, que se separará mensualmente y podrá ser aumentado, previa aprobación de la Secretaría; se destinará a cubrir el costo de los programas de la sociedad en materia de educación cooperativa o los que en coordinación con otras cooperativas o entidades de promoción cooperativa se efectúen para capacitar a los socios como cooperativistas, a los directivos en el mejor desempeño de sus funciones, y a los empleados administrativos, incluyendo al gerente, si lo hubiere, para una buena, moderna y eficiente administración.

CLAUSULA 19o.- El Fondo de Amortización y Depreciación se constituirá con el porcentaje que acuerde la asamblea general, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 67 del Reglamento y, además, con las disposiciones fiscales correspondientes.

CLAUSULA 19o Bis.- La sociedad manejará sus fondos a través de la institución Bancaria que le preste mejores servicios, y los cheques que expida llevarán dos firmas mancomunadas, de las tres que registre en el Banco para tal fin el Consejo de Administración correspondiente.

CAPITULO V

DEL FUNCIONAMIENTO Y DE LA ADMINISTRACION DE LA COOPERATIVA

CLAUSULA 20o.- La dirección, administración y vigilancia de la cooperativa estarán a cargo de:

- a) La Asamblea General
- b) El Consejo de Administración
- c) El Consejo de Vigilancia
- d) La Comisión de Previsión Social
- e) La Comisión de Conciliación y Arbitraje

f) La Comisión de Educación Cooperativa

g) Las demás Comisiones que designe la asamblea general

CLAUSULA 21o.- La asamblea general, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 22 y 23 de la Ley, es la autoridad suprema y sus acuerdos obligan a todos los socios, presentes o ausentes, siempre que se tomen conforme a lo que establece la Ley, su Reglamento y estas Bases. Resolverá sobre todos los asuntos de importancia para la cooperativa y establecerá las reglas generales que deben normar el funcionamiento social, entre las que se considerarán:

a) Los planes económicos y financieros conforme a los cuales realizará sus operaciones la cooperativa, así como los presupuestos de ingresos y egresos.

b) Los reglamentos de administración, de trabajo, y los que se juzguen convenientes para el mayor desarrollo de la cooperativa.

c) Las cauciones señaladas en la fracción XII del artículo 3o. del Reglamento, para garantía del manejo del personal que tenga a su cargo fondos o bienes de la cooperativa.

d) Cualquier operación que exceda de \$.....

e) Cualquier otro asunto que interese a la buena marcha de la sociedad.

CLAUSULA 22o.- Según lo dispuesto en los artículos 26 de la Ley y 34 de su Reglamento, la cooperativa puede adoptar el sistema de voto por poder para las asambleas generales. El apoderado deberá ser socio de la cooperativa y no podrá emitir más que su propio voto y el de los dos representantes, con la salvedad establecida en el artículo 24 del Reglamento.

CLAUSULA 23o.- Las asambleas generales serán ordinarias y extraordinarias; -- las ordinarias se celebrarán una vez al año durante el mes de, y las extraordinarias cada vez que las circunstancias lo requieran, considerándose una de estas la prevista en el artículo 21 del Reglamento.

CLAUSULA 24o.- Las convocatorias para la celebración de las asambleas generales deberán emitirse en forma escrita y entregarse a los socios con cinco días de anticipación, por lo menos, como lo señalan los artículos 24 y 27 de la Ley, 22, 24, y 25 de su Reglamento. El término no incluirá la fecha de la notificación de la convocatoria.

Para los efectos de los artículos 9o y 13o del Reglamento, en la orden del día de la convocatoria respectiva deberán incluirse expresamente los puntos relativos a la admisión, separación voluntaria, muerte o exclusión de socios, expresando el nombre de cada uno de ellos.

CLAUSULA 25o.- La asamblea general deberá conocer y resolver, progresivamente y en el mismo orden en que figuren en la orden del día de la convocatoria, solamente los asuntos contenidos en ésta, salvo lo previsto en el artículo 24 del Reglamento.

Cuando una asamblea general no pueda resolver en un mismo día los asuntos que hayan sido sometidos a su consideración, se reunirá en los siguientes días, ínfimamente, sin necesidad de una nueva convocatoria, siempre que en todo momento se cuente con el quórum legal.

Para los efectos de las fracciones I a V del artículo 23 de la Ley, se requerirá quórum de las dos terceras partes de los socios, y si ésta no se lleva a efecto por falta de quórum, se convocará por segunda vez y podrá celebrarse en ese caso con el número de socios que concurren, en los términos del artículo 24 de la Ley.

De los acuerdos tomados por las asambleas generales se levantará acta, que deberá ser inscrita en los libros sociales autorizados por la Secretaría, en los términos de los artículos 43, 58, 59, 60 y 65 del Reglamento.

CLAUSULA 26o.- El Consejo de Administración estará integrado por....miembros que desempeñaran los cargos de: Presidente, Secretario, Tesorero. deberán ser designados en los términos de los artículos 29y31 de la Ley, no ten-

drán suplente, sus faltas temporales serán suplidas en el orden progresivo de -- sus designaciones, será el órgano ejecutivo de la asamblea y tendrá la representación de la Cooperativa y la firma social. A falta de designación expresa, el Presidente será el representante común en los negocios judiciales, según lo previene el artículo 36, fracción VI, del Reglamento.

CLAUSULA 28o.- Los Consejos y Comisiones durarán en sus funciones no más de dos años, renovándose alternativamente cada año la mitad más uno o menos uno de sus integrantes, con el propósito de aprovechar la experiencia administrativa y asegurar la continuidad de los planes de la cooperativa; convencionalmente se numerarán los miembros en cada Consejo y Comisión progresivamente a partir de sus Presidentes (uno), correspondiéndole el dos a los Secretarios, el tres a los Tesoreros o Vocales, según sea el caso, y así sucesivamente hasta agotar el total de sus miembros. En los años "nonos" se elegirán los cargos con números "nonos" y en los "pares" se elegirán los pares", propiciándose con esto un control exacto de los cargos a elegir cada año.

CLAUSULA 29o.- El Consejo de Administración, además de las facultades y obligaciones señaladas en los artículos 36 y 37 del Reglamento, deberá:

- a) Formular el Reglamento de Administración y Someterlo a la consideración de la asamblea y una vez aprobado cumplirlo.
- b) Elaborar cada año los planes económicos y financieros, así como los presupuestos de ingresos y egresos correspondientes a cada ejercicio social y someterlo a la consideración de la asamblea.
- c) Tener a la disposición de los socios, un mes antes de la celebración de la asamblea correspondiente, la memoria, el balance y los demás documentos e informes relacionados con los resultados del ejercicio social, para su conocimiento y estudio.
- d) Practicar todas las operaciones que sean necesarias para realizar el objeto social y celebrar los contratos respectivos hasta por la cantidad de \$..... en cada caso, consultando al Consejo de Vigilancia y a la asamblea general para mayor cantidad.
- e) Caucionar su manejo en los términos del artículo 3o fracción XII, del Reglamento, y exigir que caucionen su manejo los miembros de la cooperativa que tengan a su cargo fondos o bienes de ésta.
- f) Enviar a la Secretaría copia de las actas de asambleas y de las juntas que efectúen los Consejos y Comisiones, certificadas por el Secretario del organismo respectivo, expresado el número del libro de actas correspondientes, fecha de su autorización y número de las fojas en que se hizo la inscripción del acta. En el caso de las actas de asambleas generales se agregará la convocatoria respectiva, la constancia de haber sido entregadas a los socios, por cualquiera de los medios señalados en el artículo 22 del Reglamento, y la lista de asistencia a la asamblea firmada por los socios que concurren, y
- g) Sesionar cuando menos cada quince días, de conformidad con lo previsto por el artículo 37 del Reglamento.

CLAUSULA 30o.- En el caso de que la Cooperativa designe Gerente General, con fundamento en los artículos 28 de la Ley y 36, fracción VII de su Reglamento, la designación deberá recaer en personas de reconocida honorabilidad y competencia en el ramo, así como en administración de empresas cooperativas y no tener antecedentes penales ni interés alguno en cualquiera empresa proveedora, compradora o competidora de la cooperativa, y podrá ser removido en cualquier tiempo.

CLAUSULA 31o.- Los miembros del Consejo de Administración serán removidos por la asamblea en cualquier tiempo por alguna de las causas señaladas en el artículo 40 del Reglamento. E igualmente, los miembros que efectúen o permitan efectuar actos notoriamente contrarios a los intereses de la cooperativa e infrinjan las disposiciones de la Ley, su Reglamento, estas bases o los reglamentos que ponga en vigor la cooperativa, responderán solidariamente con sus bienes de las pérdidas que dichos actos u omisiones originen, sin perjuicio de las penas a que se hagan acreedores.

El miembro del Consejo de Administración que desee salvar su responsabilidad, solicitará que se deje constancia en el acta respectiva de su inconformidad con la operación u operaciones que pretenda llevar a cabo el referido Consejo.

CLAUSULA 32o.- El Consejo de Vigilancia estará integrado por tres miembros -- propietarios e igual número de suplentes, que desempeñaran los cargos de Presidente, Secretario y Vocal, en los términos del artículo 33 de la] Ley. Tendrá las facultades y obligaciones señaladas en los artículos 32 de la Ley, 37 y 41 de su Reglamento y, además establecerá los sistemas adecuados conforme a los cuales normará sus funciones como órgano especial de control administrativo.

Sus miembros podrán ser removidos por la asamblea general cuando incurran en algunas de las causales que prevén los artículos 3o, fracción VIII, y 42 del Reglamento.

CLAUSULA 33o.- Cuando el Consejo de Administración o el de Vigilancia, en su caso, no convoquen a asambleas general en la fecha y para los fines señalados en estas Bases y tenga que convocar el veinte por ciento de los socios de la cooperativa, bien sea porque dichos consejos no lo hagan para la renovación anual de la mitad de sus integrantes y de las comisiones o porque el Consejo de Administración no informe y rinda cuentas comprobadas de su actuación durante el ejercicio social correspondiente, tal como se previene en la fracción IV del artículo 40 del Reglamento, los socios darán aviso de estas circunstancias a la Secretaría, enviando a ésta los documentos señalados en el inciso f) de la Cláusula - 29 de estas Bases.

C A P I T U L O VI

DE LAS COMISIONES DE CONCILIACION Y ARBITRAJE, DE PREVISION SOCIAL Y DE EDUCACION COOPERATIVA

CLAUSULA 34o.- De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12 del Reglamento, la Comisión de Conciliación y Arbitraje se integrará con tres miembros: Presidente, Secretario y Vocal, electos en asamblea por mayoría de votos y durarán en sus funciones dos años, tendrá por objeto conocer de las dificultades que se susciten entre los órganos de la cooperativa y los socios, que les sean presentadas por escrito acompañando las pruebas correspondientes para su estudio y dictamen, se producirá dentro de los diez días siguientes a la fecha en que se hubiere sometido el caso, salvo que la investigación y comprobación de los cargos, hecho u omisiones causantes de la dificultad sometida a su consideración requiera mayor tiempo para su esclarecimiento.

La resolución se notificará por escrito a las partes, pudiendo ser recurrida ante la asamblea general más próxima, para cuyo efecto el Consejo de Administración deberá incluir este punto en la convocatoria respectiva.

CLAUSULA 35o.- La Comisión de Previsión Social estará integrada por tres miembros: Presidente, Secretario y Tesorero, designados en asamblea general por mayoría de votos, y durarán en su cargo dos años, y desempeñarán sus funciones conforme a lo previsto en la cláusula 16 de estas Bases y el Reglamento que al efecto apruebe la asamblea.

CLAUSULA 36o.- Se establece la Comisión de Educación Cooperativa de conformidad con lo dispuesto en los artículos 1o, fracción VII, de la Ley, y 3o, fracción IX, de su Reglamento: estará integrada por tres miembros: Presidente, Secretario y Tesorero, electos en asamblea general por mayoría de votos, y durarán en

su cargo dos años, tendrá como objeto el señalado en la cláusula 17 de estas Bases.

CLAUSULA 37o.- La asamblea, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3o fracción X, del Reglamento, fijará los honorarios de los socios comisionados para el desempeño de labores relacionados con el desarrollo del objeto social de la cooperativa.

CLAUSULA 38o.- De los rendimientos finales se deducirán las cantidades correspondientes a: los porcentajes que con aprobación de la Secretaría y disposiciones fiscales fije la asamblea por amortización y depreciación, según lo dispuesto en el artículo 67 del Reglamento; y los demás gastos acordados por la asamblea, entre los cuales estarán comprendidos los honorarios mencionados en la cláusula 37.

CLAUSULA 39o.- Una vez deducidos los conceptos mencionados en la cláusula 38, los rendimientos líquidos se repartirán en la siguiente forma, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 1o.- fracción VIII de la Ley, y 79 de su Reglamento;..... por ciento para el Fondo de Reserva; por ciento para incrementar el capital social. Este porcentaje será acreditado a los socios en certificados de aportación proporcionalmente al monto de las cantidades que les corresponden; y el por ciento restante se distribuirá entre los socios en relación con el monto total de operaciones realizadas por cada uno con la cooperativa, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 1o.- fracción VIII y 54 de la Ley, así como 53, 79, 80 y 81 de su Reglamento.

C A P I T U L O V I I I

DE LA DISOLUCION Y LIQUIDACION DE LA SOCIEDAD

CLAUSULA 40o.- La cooperación se disolverá por cualquiera de las cláusulas enumeradas en los artículos 46 y 87 de la Ley; disuelta la cooperativa se pondrá en liquidación en los términos de los artículos 47 al 51 de la Ley y 68 al 76 de su Reglamento.

C A P I T U L O I X

DISPOSICIONES GENERALES

CLAUSULA 41o.- La cooperativa manejará sus fondos a través de la institución bancaria que le preste mejores servicios; la expedición de cheques se hará con dos firmas de las tres que registre en el Banco el Consejo de Administración correspondiente.

CLAUSULA 42o.- El cumplimiento de las disposiciones contenidas en estas bases estará sujeto a la vigilancia de la Secretaría, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 82, 83, 84 de la Ley, y 111 y 112 de su Reglamento.

CLAUSULA 43o.- La cooperativa no utilizará asalariados; las labores inherente al desarrollo del objeto social serán desempeñadas por los socios comisionados de conformidad con lo dispuesto en los artículos 3o, fracción IX y X; 36, fracciones VIII y IX, y 44 del Reglamento, quienes disfrutarán de los honorarios que les asigne la asamblea, cuyo importe se sumará al monto de los consumos efectuados por los propios socios comisionados para aplicar a esta suma la parte de rendimientos que les corresponda.

CLAUSULA 440.-Estas Bases sólo podrán modificarse procediendo conforme a las disposiciones contenidas en los artículos 23, párrafo final, de la Ley y 35 de su Reglamento.

CLAUSULA 450.- Los casos no previstos en estas Bases serán resueltos de conformidad con las disposiciones de la Ley y su Reglamento.

Acto continuo, para reunir el capital con que la cooperativa deberá iniciar - sus operaciones se acordó que cada uno de los miembros suscribiera certificados de aportación en el número que estimara conveniente, por lo cual se hicieron las suscripciones y exhibiciones siguientes:

GENERALES: NOMBRE, NACIONALIDAD, EDAD, ESTADO CIVIL, OCUPACION CON DOMICILIO EN	CERTIFICADOS DE APORTACION SUSCRITOS	IMPORTE DE CAPITAL SUSCRITO	CANTIDAD EXHIBIDA EN EFECTIVO EN BIENES, DERECHOS O TRABAJO
1.- José Villareal Bustamante Mexicano, 29 años, soltero, agricultor, con domicilio en la calle Corona No 303, Tuxpan, Nay.	1	1000	100
2.-			
3.-			
etc. etc.			
1.- José Villareal Bustamante.	Cantidad pendiente de pago \$ 00		

Certificados de Aportación suscritos	\$.....
Importe del capital suscrito	\$.....
Cantidad exhibida en efectivo en el acto, que fue depositada en la Caja de la Cooperativa	\$.....
Cantidad pendiente de pago	\$.....

En seguida se procedió a la elección de cada uno de los integrantes de los -- Consejos de Administración y de Vigilancia, así como de las Comisiones de Conciliación y Arbitraje, de Previsión Social y de Educación Cooperativa, quedando -- constituidos dichos cuerpos en la forma siguiente:

Consejo de Administración		
Presidente	Por	votos
Secretario	"	"
Tesorero	"	"
Comisionado de Organización de la Distribución	"	"
Comisionado de Educación y Propaganda	"	"
Comisionado de Contabilidad e Inventario	"	"
Vocal	"	"

Consejo de Vigilancia

PROPIETARIOS

Presidente	Por	votos
Secretario	"	"
Vocal	"	"

SUPLENTE

Presidente	Por	votos
Secretario	"	"
Vocal	"	"

Comisión de Conciliación y Arbitraje

Presidente	Por	votos
Secretario	"	"
Vocal	"	"

Comisión de Previsión Social

Presidente	Por	votos
Secretario	"	"
Tesorero	"	"

Comisión de Educación Cooperativa

Presidente	Por	votos
Secretario	"	"
Tesorero	"	"

Se acordó enviar seis ejemplares de esta Acta y Bases Constitutivas, debidamente firmadas por los socios y certificadas las firmas en los términos de los artículos 14 de la Ley y 2o de su Reglamento a la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, a fin de solicitar la autorización y registro.

No habiendo otro asunto de que tratar, se dio por terminada la asamblea a las horas del día del mes de del año de 19.... firmando la presente acta todas las personas que en ella intervinieron.

EL PRESIDENTE DE LA ASAMBLEA

.....
 (Nombre y firma)

EL SECRETARIO DE LA ASAMBLEA

.....
(Nombre y firma)

NOMBRE	FIRMA
1.- José Villarreal Bustamante	1.-
2.-	2.-
3.-	3.-
4.-	4.-
5.-	5.-
etc.	etc.

Nota A (ver al final notas)

EJEMPLO DE ACTA Y BASES CONSTITUTIVAS DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA DE PRODUCCION

.....S.C.L.
 En.....Municipio de.....
 (Población o Ciudad)
del Estado dede los Estados Uni--
 dos Mexicanos, siendo las.....horas del día.....del mes dedel año de
 19.....reunidos en.....
 de este leguar, las personas cuyos generales se hacen constar al final de la pre
 sente acta eligieron como Presidente de Debates al C.....
como Secretario al C.....
y escrutadores a.....

acordaron en seguida, por unanimidad de votos, constituir una Sociedad Cooperati
va de acuerdo con las disposiciones de la Ley General de Sociedades Cooperativas
y su Reglamento, por lo que al efecto se solicitó y obtuvo de la Secretaría de-

Relaciones Exteriores el permiso que señala la Ley Orgánica de la Fracción del - Artículo 27 Constitucional y demás disposiciones relativas, permiso que es como sigue: "Al margen superior izquierdo un sello con el Escudo Nacional que dice: - ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.-SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.-MEXICO.- DIREC. - GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS.- DEP. PERMISOS

ART. 27.- NUM.....EXP.....

Exento del impuesto del timbre de conformidad con lo dispuesto por el Art. 78 de la Ley General de Sociedades Cooperativas.-Un sello fechador que dice: SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES.-..... F-cscl.-c/s. Adq. inm.-Al Centro: LA DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS.- EN ATENCION A que.....

de la Ciudad de.....

en escrito fechado el.....

de 19..... solicita permiso de esta Secretaría para constituir en unión de otras personas una Sociedad Cooperativa Limitada de acuerdo con la Ley General de Sociedades Cooperativas bajo la denominación.....

.....

S.C.L., duración indefinida y domicilio en:.....

....., cuyo objeto social será:

con capital de: \$.....

..... y para insertar en la escritura constitutiva de la sociedad la siguiente cláusula especificada en el artículo 80 del Reglamento de la Ley Orgánica de la fracción I del Artículo 27 Constitucional, por medio de la cual se conviene con el Gobierno Mexicano, ante la Secretaría de Relaciones Exteriores por los socios fundadores y los futuros que la sociedad pueda tener, en que: "Ninguna persona extranjera, física o moral, podrá tener participación social alguna en la sociedad. Si por algún motivo alguna de las personas mencionadas anteriormente, por cualquier evento llegare a adquirir una participación social, contraviniendo así lo establecido en el párrafo que antecede, se conviene desde ahora en que dicha adquisición será nula y, por tanto, cancelada y sin ningún valor la participación social de que se trata y los títulos que la representan anulándose por reducción el capital social en una cantidad igual al valor de la participación cancelada".

C O N C E D E al solicitante permiso para constituir la sociedad a condición de insertar en la escritura constitutiva la cláusula arriba transcrita, en la inteligencia de que la totalidad del capital social estará siempre suscrito por mexicanos. En cada caso de adquisiciones del dominio de tierras, aguas o sus accesiones, bienes raíces o inmuebles en general de negociaciones o empresas, cuando en uno o varios actos o sucesión de actos, adquiera más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de la otra empresa (se equipara a la adquisición de activos, el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para la explotación) deberá solicitarse de esta misma Secretaría el permiso previo. Este permiso se concede con fundamento en los artículos 17 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y 28, fracción V de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en los términos del Articulo

lo. 27 Constitucional y sus Leyes Orgánicas y Reglamentarias; su uso implica su aceptación incondicional y obliga al cumplimiento de las disposiciones legales que rigen el objeto de la sociedad, su incumplimiento o violación origina la aplicación de las sanciones que determinan dichos Ordenamientos Legales. El texto integro de este permiso se insertará en la escritura constitutiva y dejará de surtir efectos si no se hace uso del mismo dentro de noventa días hábiles siguientes a la fecha de su expedición.

Tlatelolco, D.F. a de.....19.....
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION.- P.O. DEL SECRETARIO

.....
F-CSSL c/s Adq. Irm.

Con tal motivo se procedió al estudio del proyecto de bases constitutivas, el que fue aprobado por unanimidad de votos, en los términos siguientes:

BASES CONSTITUTIVAS

C A P I T U L O I

**DENOMINACION, DOMICILIO, DURACION Y OBJETO DE LA
SOCIEDAD**

CLAUSULA 1o.- La Sociedad se denominará:.....S.C.L.

CLAUSULA 1o.- El domicilio de la Sociedad para todos los efectos legales se fijará en.....del Municipio de.....
Estado de.....

CLAUSULA 3o.- Es igual a la cláusula 2o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 4o.- Es igual a la cláusula 3o.- de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 5o.- La Sociedad adopta el régimen de responsabilidad.....

CLAUSULA 6o.- Es igual a la cláusula 4o de la Sociedad Cooperativa de Consumo

C A P I T U L O II

DE LOS SOCIOS

CLAUSULA 7o.- Para ser socio de la Cooperativa se requiere, además de los re

quisitos que contiene el artículo 9o del Reglamento:

- a) Ser trabajador en alguna de las actividades relacionadas con el objeto social
- b) Aportar, en forma regular y permanente, su trabajo personal en cualquiera de las actividades inherentes al objeto de la Cooperativa.
- c) Suscribir, por lo menos, un Certificado de Aportación y cumplir, en todas sus partes, con lo dispuesto en la cláusula 19o de estas bases.
- d) Presentar: 1) Acta de nacimiento, para comprobar ser mayor de 16 años; 2) - Constancia de estudios o de capacitación en alguna de las actividades de la Cooperativa, capacitación que será comprobada mediante examen ante la Comisión de Control Técnico, quedando sujeta su aprobación al Consejo de Administración y finalmente a la Asamblea General; 3) Constancia de no tener antecedentes policíacos o penales por delitos contra la propiedad o la integridad física de las personas; certificado de buena salud, expedido por médico legalmente autorizado, y
- e) No pertenecer a otra cooperativa de producción, u otra empresa en la que desempeñe funciones o trabajos semejantes a los que tuviere en la cooperativa

CLAUSULA 8o.- Es igual a la cláusula 10o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, con algunas modalidades y son:

- a) Desempeñar los cargos, puestos y comisiones que les encomiende la Asamblea General a los Consejos.
- b) Solicitar y obtener de los Consejos de Administración y Vigilancia, así como de las Comisiones Especiales y de los Gerentes, toda clase de informes respecto a las actividades y operaciones de la Sociedad.
- c) Percibir la parte proporcional que les corresponda en anticipos y rendimientos, en los términos de estas Bases.
- d) Mantener con sus consocios la mayor solidaridad y buenas relaciones, ganándose así la estimación, confianza y simpatía de todos los miembros de la cooperativa para mantener la unidad y ayuda mutua indispensables para el buen éxito del objeto social.
- e) Cumplir con las demás disposiciones contenidas en la Ley General de Sociedades Cooperativas, su Reglamento, las presentes Bases, y los Reglamentos interiores que ponga en vigor esta Sociedad, y con los acuerdos de la Asamblea General.

CLAUSULA 9o.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 13 y 92 del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas..... (lo demás es igual a la cláusula 12o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, con una modalidad y es:

- a) Por incapacidad física o impedimento legal para desempeñar el trabajo que corresponda al socio de la Cooperativa.

CLAUSULA 10o.- Es igual a la cláusula 12o.- de la Sociedad Cooperativa de Consumo, con la siguientes modalidades que son:

- a) No liquidar el valor del o de los Certificados de Aportación que hubiere suscrito, dentro de los plazos señalados en estas Bases, o en el acuerdo de la Asamblea General que haya decretado un aumento de Capital, salvo que a juicio de la propia asamblea general haya existido motivo justificado.
- b) Negarse sin motivo justificado a desempeñar los cargos, puestos o comisiones que le encomienden la Asamblea General o los órganos de la Sociedad.

CLAUSULA 11o.- Es igual a la cláusula 13o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 12o.- En el caso de fallecimiento de un socio, la persona que haga cargo total o parcialmente de quienes dependían económicamente del socio fallecido tendrá derecho a formar parte de la Sociedad, siempre que reúna los requisitos establecidos en la cláusula 7o de estas Bases y en el artículo 14 del -

Reglamento de la Ley; en todo caso tendrá derecho de recibir el importe de la -- liquidación correspondiente en los términos previstos por el artículo 19 del propio Reglamento.

CLAUSULA 13o.- Los socios podrán separarse voluntariamente de la Sociedad presentando por escrito su renuncia al Consejo de Administración, el cual resolverá provisionalmente sobre ella. Si la Asamblea General considera procedente la renuncia y la aprueba, esta resolución tendrá efectos de separación voluntaria del miembro y cesación de su responsabilidad para las operaciones que se realicen -- con posterioridad a la fecha de presentación del escrito de renuncia.

CLAUSULA 14o.- Es igual a la cláusula 14o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 15o.- Es igual a la cláusula 14o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 16o.- El socio que faltare injustificadamente a una asamblea general incurrirá en una multa a un día de anticipos.

C A P I T U L O III

DEL CAPITAL Y DE LOS CERTIFICADOS DE APORTACION

CLAUSULA 17o.- Es igual a la cláusula 5o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 18o.- Es igual a la cláusula 5o. de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 19o.- Es igual a la cláusula 5o. de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 20o.- Los certificados de aportación serán nominativos e indivisible de igual valor e inalterable, se expedirán al quedar íntegramente pagado su importe, y solamente podrán transferirse de acuerdo con las condiciones previstas en el artículo 11 del Reglamento, esto es, que el cedente sea titular de más de un certificado, y que el cesionario tenga el carácter de socio.

CLAUSULA 21o.- Es igual a la cláusula 8o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 22o.- Es igual a la cláusula 7o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

C A P I T U L O IV

DE LOS FONDOS SOCIALES

CLAUSULA 23o.- Es igual a la cláusula 15o.- de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 24o.- De conformidad con lo dispuesto por los artículos 40 y 44 de -

la Ley General de Sociedades Cooperativas, el fondo de Reserva se constituirá -- con el por ciento de los rendimientos correspondientes a cada ejercicio social, será limitado hasta alcanzar el 25 por ciento del capital social. Lo siguiente es igual a la cláusula 16o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 25o.- De acuerdo con lo dispuesto por los artículos 41 y 42 de la -- Ley General de Sociedades Cooperativas del Fondo de Previsión Social será ilimitado, se constituirá con un mínimo del dos por ciento sobre los ingresos brutos de la Sociedad; se separará mensualmente, y se destinará preferentemente a cu---brir las prestaciones correspondientes a enfermedades profesionales de los socio y trabajadores, incluso maternidad, así como invalidez, vejez y muerte, ya sea -- directamente, de acuerdo con el Reglamento de Previsión Social que al efecto se formule, o bien mediante la contratación de seguros con el Instituto Mexicano -- del Seguro Social o en la forma más apropiada en el lugar en que opere la Socie--dad.

CLAUSULA 26o.- Es igual a la cláusula 18o de la Sociedad Cooperativa de Consumo

CLAUSULA 27o.- Es igual a la cláusula 18o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 28o.- La Comisión de Educación Cooperativa recabará oportuna y pre--viamente a la celebración de Asambleas Generales, la información relativa a cada uno de los puntos de la orden del día que se tratarán en la asamblea a que fue--ren convocados.

CLAUSULA 29o.- Es igual a la cláusula 19o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 30o.- Es igual a la cláusula 19o Bis de la Sociedad Cooperativa de -- Consumo.

CLAUSULA 31o.- Es igual a la cláusula 20o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 32o.- Es igual a la cláusula 21o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 33o.- Es igual a la cláusula 21o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, con la siguiente modalidad.

a) La determinación del porcentaje que sirva de base para la constitución del Fondo de Amortización y Depreciación.

CLAUSULA 34o.- Es igual a la cláusula 22o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 35o.- Es igual a la cláusula 23o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, con la siguiente modalidad:

a) En todo caso deberá convocarse asambleas general cuando el Consejo de Admi--nistración haya aceptado provisionalmente a 10 nuevos socios a partir de la última asamblea general. Las convocatorias deberán expedirse dentro de los 10 días siguientes a la fecha de la última aceptación provisional que efec--túe el Consejo de Administración.

CLAUSULA 36o.- Es igual a la cláusula 24o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 37o.- Es igual a la cláusula 24o.- de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 38o.- Es igual a la cláusula 25o. de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 39o.- Es igual a la cláusula 25o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 40o.- Es igual a la cláusula 25o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 41o.- Es igual a la cláusula 28o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 42o.- Es igual a la cláusula 26o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 43o.- Para ser miembro del Consejo de Administración se requiere:

- a) Ser mexicano por nacimiento
- b) Saber leer y escribir.
- c) Suscribir, por lo menos, un certificado de aportación
- d) No tener antecedentes penales, observar buena conducta y, en su caso, haber cumplido satisfactoriamente las comisiones que le hubiere conferido la Sociedad. (Es igual a la cláusula 27o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, ya que falta esta cláusula en dicha cooperativa)

CLAUSULA 44o.- Es igual a la cláusula 29o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, con las siguientes modalidades:

- a) Tener a disposición de los socios, un mes antes de la fecha de celebración de la Asamblea correspondiente, un informe pormenorizado y el Balance General, el Estado de Rendimientos y Pérdidas, con un detalle de cada cuenta, así como la lista de socios con el importe de los rendimientos que personalmente les hubiere correspondido y el sistema que sirvió de base para su distribución, de cuyos documentos deberá enviarse un tanto a la Dirección General de Fomento Cooperativo de la Secretaría, en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 66 del Reglamento de la Ley. Estos documentos deberán enviarse debidamente firmados por los representantes del Consejo de Administración y del de Vigilancia, y Contador, si lo hubiere; o del encargado de llevar los apuntes correspondientes.
- b) En el caso de venir a los intereses de la Sociedad, designar de conformidad con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley, un Gerente General al cual el propio Consejo de Administración podrá delegar algunas de las facultades a que se contraen las fracciones V, VIII, XII y XV del Artículo 36 del Reglamento, asimismo, el Gerente podrá practicar operaciones, como máximo en cada caso, hasta por la mitad de la cantidad autorizada al Consejo de Administración.

CLAUSULA 45o.- Es igual a la cláusula 30o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 46o.- La separación voluntaria de los miembros del Consejo de Admi--

nistración de los cargos que desempeñen dentro del mismo, deberá ser sometida -- a la consideración de la Asamblea General dentro de un plazo no mayor de 30 días contados a partir de la fecha de la presentación de su solicitud. En el caso de ser aceptada, se designará al sustituto que deberá terminar el periodo.

CLAUSULA 47o.- En el caso de fallecimiento de un miembro del Consejo de Administración, deberá convocarse a Asamblea General extraordinaria dentro de un plazo no mayor de 30 días, contados a partir de la fecha del deceso, para designar al sustituto que terminará el periodo para el que fue electo el socio fallecido.

CLAUSULA 48o.- Es igual a la cláusula 31o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 49o.- Es igual a la cláusula 31o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 50o.- La Asamblea General que conozca de los casos comprendidos en las cláusulas 46o, 47o, y 48o, deberá reunir el requisito del quórum de las dos terceras partes de los socios, señalando en el párrafo final del artículo 23 de la Ley, y del 24 de la misma, en su caso.

CLAUSULA 51o.- Es igual a la cláusula 32o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 52o.- Son facultades y obligaciones del Consejo de Vigilancia, además de las señaladas en los Artículos 32 de la Ley y 41 de su Reglamento:

- a) Vigilar que se cumpla lo dispuesto en los Reglamentos que ponga en vigor la Sociedad, así como los acuerdos de la Asamblea General legalmente tomados.
- b) Establecer los sistemas adecuados conforme a los cuales normará sus funciones como Organó Especial de Control Administrativo.
- c) Asistir a las juntas del Consejo de Administración para los efectos del artículo 37 del Reglamento.
- d) Reunirse, cuando menos, cada treinta días para tratar los asuntos de su competencia, a menos que se presente el caso que menciona el Artículo 32 de la Ley, respecto del derecho de veto.

CLAUSULA 53o.- Es igual a la cláusula 32o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 54o.- El miembro de cualquiera de los Consejos que faltare injustificadamente a las juntas de que forma parte, incurrirá en una multa equivalente a un día de anticipos que le corresponda por concepto del trabajo que desempeñe en la Sociedad, y si faltare a tres consecutivamente, se le considerará dimitente de su cargo, independientemente del pago de las multas correspondientes. En el caso de los miembros del Consejo de Administración se procederá de acuerdo con el contenido de la cláusula 48.

CLAUSULA 55o.- Las multas a que se refieren las cláusula 16 y 54 serán descontadas por el Tesorero de la Sociedad y se aplicarán a aumentar el Fondo de Educación Cooperativa. Si el Tesorero del Consejo de Administración no efectúa los -- descuentos correspondientes, responderá con el importe de sus rendimientos o de su caución.

CLAUSULA 56o.- En los términos del Artículo 3o, fracción XII, del Reglamento caucionarán su manejo en la Sociedad:

- a) Los miembros del Consejo de Administración
- b) Los miembros de la Comisión de Previsión Social.

- c) Los miembros de la Comisión de Educación Cooperativa.
- d) El Gerente y los que funjan como Cajeros o tengan a su cargo manejo de Fondos o Bienes, durante el tiempo que dure su gestión.

CLAUSULA 57o.- Las actividades de la Cooperativa necesarias para cumplir el objeto social se realizarán de conformidad con el Reglamento de Administración que al efecto autoriza la Secretaría, el cual se formulará de acuerdo con las siguientes orientaciones:

- a) La finalidad de este Reglamento será lograr el máximo rendimiento y beneficio para los socios y la mayor proyección posible de utilidad social.
- b) Comprenderá los requisitos, reglas y programas para elaborar los planes técnicos y económicos, los presupuestos de ingresos y egresos y el plan financiero que normará el ejercicio social.
- c) Establecerá los lineamientos adecuados para perfeccionar los sistemas de organización, ejecución, coordinación y control de las actividades que debe efectuar la Sociedad, con un sentido dinámico de eficiencia económica y ética cooperativa.
- d) Las estipulaciones se sujetarán a las disposiciones contenidas en la Ley, su Reglamento, estas Bases y a la técnica de administración.

CLAUSULAS 58o.- Los miembros de los Consejos de Administración y los de Vigilancia no podrán ser reelectos para el mismo cargo en la Sociedad durante el periodo inmediato siguiente al término de su ejercicio. Igual condición guardarán los miembros de las comisiones que designe la Asamblea General.

CLAUSULA 59o.- Los miembros de la Sociedad deberán hacer del conocimiento de la Secretaría el hecho de que los miembros de los Consejos de Administración y de Vigilancia, así como los de las Comisiones Especiales designados por la Asamblea General, se hayan excedido en la duración de su cargo dos años, contraviniendo lo dispuesto en los Artículos 31 y 33 de la Ley, para el efecto de que dicha Dependencia tome nota de la irregularidad, que será corregida en Asamblea General, convocada por el veinte por ciento de los socios, conforme a lo dispuesto en el Artículo 28 del Reglamento.

C A P I T U L O VI

DE LAS COMISIONES DE CONCILIACION Y ARBITRAJE, DE PREVISION SOCIAL, DE EDUCACION COOPERATIVA Y DE CONTROL TECNICO

CLAUSULA 60o.- Es igual a la cláusula 34o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 61o.- Es igual a la cláusula 35o de la Sociedad Cooperativa de Consumo, y tiene la siguiente modalidad:

- a) Tendrá a su cargo el Fondo de Previsión Social y lo aplicará de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula 26 de estas Bases, debiendo rendir el informe correspondiente ante la Asamblea General que conozca del resultado de las operaciones realizadas durante el ejercicio social respectivo.

CLAUSULA 62o.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 1o, fracción VII, y 21, inciso d) de la Ley, y demás disposiciones relativas, se establece la Comisión de Educación Cooperativa, que estará integrada por tres miembros: Pre-

sidente, Secretario y Tesorero, electos en Asamblea General por mayoría de votos y durarán en su cargo dos años, pudiendo ser removidos en cualquier tiempo en -- Asamblea General si no cumplen debidamente su cometido.

Tendrá como objeto fundamental instruir y educar permanentemente a los miembros de la Sociedad acerca de sus obligaciones y derechos en su calidad de socios, en cumplimiento de lo establecido en la cláusula 27 de estas Bases.

Tendrá a su cargo el Fondo de Educación Cooperativa y lo aplicará de conformidad con el presupuesto respectivo, aprobado en Asamblea General, debiendo rendir el informe de su actuación ante la Asamblea General que conozca del resultado de las operaciones efectuadas durante el ejercicio social correspondiente.

CLAUSULA 63o.- La Comisión de Control Técnico estará integrada por los elementos que designe el Consejo de Administración, por un delegado de cada uno de los departamentos en que esté dividida la unidad productora, incluyendo las secciones.

Los delegados serán electos directamente por los Socios que trabajen en los departamentos, en los términos del artículo 59 de la Ley, debiendo ser los más idóneos técnica y socialmente; y podrá revocarse en cualquier momento su designación y hacerse una nueva por mayoría de votos al no satisfacer las condiciones requeridas.

CLAUSULA 64o.- De conformidad con lo dispuesto en los Artículos 60 y 61 de la Ley, y 90 y 91 de su Reglamento, son funciones de la Comisión de Control Técnico

- a) Asesorar a la dirección de la producción
- b) Obtener, por medio de los delegados, absoluta coordinación entre los departamentos que deben desarrollar las distintas fases del proceso productivo.
- c) Promover ante la Asamblea General las iniciativas necesarias para perfeccionar los sistemas de producción, trabajo, distribución y ventas.
- d) Acudir en queja ante la Asamblea General, cuando la dirección de la producción desatienda injustificadamente las opiniones técnicas que la Comisión emita.
- e) Planear las operaciones que la Sociedad debe efectuar cada periodo.
- f) Intervenir en la elaboración de los planes económicos, de los presupuestos planes financieros de la Sociedad a que se refiere la cláusula 57 de estas Bases.
- g) Evaluar las actividades realizadas por la Sociedad a efecto de proponer -- las enmiendas necesarias para la superación de los resultados obtenidos.
- h) Proponer a la Asamblea General los anticipos a los rendimientos que periódicamente deban percibir los socios, tomando en cuenta la calidad del trabajo exigido y el tiempo y la preparación técnica que su desempeño requiera, en el concepto de que a trabajo igual debe corresponder igual anticipo.

La Comisión de Control Técnico será de consulta necesaria cuando se trate de resolver si debe recibirse un determinado número de nuevos socios, así como en todos los casos en que se proponga el cambio de los sistemas de producción, trabajo, distribución y ventas, en los de aumento o disminución del capital social, aplicación de Fondos Sociales y, en general, en todas las cuestiones relativas a la dirección técnica de la producción y de la distribución y a la planeación de las actividades comerciales.

C A P I T U L O VII

DE LOS RENDIMIENTOS

CLAUSULA 65o.- La Asamblea General, de conformidad con lo dispuesto en el ar-

tículos 61 de la Ley, fijará, a propuesta de la Comisión de Control Técnico, los anticipos a cuenta de rendimientos que se entregarán a los socios con una periodicidad que no exceda de quince días

Para el señalamiento de anticipos se tomarán en cuenta la calidad del trabajo exigido y el tiempo y la preparación técnica que su desempeño requiera, en la inteligencia de que a trabajo igual debe corresponder igual anticipo, en los términos de los artículos 60 y 61 de la Ley, y 90 de su Reglamento.

CLAUSULA 66o.- De los rendimientos finales se deducirán las cantidades correspondientes a los siguientes conceptos:

- a) Los porcentajes que con aprobación de la Secretaría y disposiciones fiscales relativas fije la Asamblea General para Amortización y Depreciación, de conformidad con lo previsto en el artículo 67 del Reglamento.
- b) Los anticipos recibidos por los socios, de acuerdo con la cláusula 65 de estas Bases.
- c) Los demás gastos acordados por la Asamblea General, entre los cuales deberán estar comprendidos los honorarios mencionados en la fracción X del artículo 3o del Reglamento.

CLAUSULA 67o.- Una vez deducidas las cantidades mencionadas en la cláusula 66 de estas Bases, los rendimientos líquidos se repartirán de conformidad con lo dispuesto en los artículos 1o, fracción VIII de la Ley, y 67 y 91 de su Reglamento, en la siguiente forma:

- a)por ciento para el Fondo de Reserva.
- b)por ciento para incrementar el capital social; este porcentaje será acreditado a los socios en certificados de aportación, proporcionalmente al monto de las cantidades que les correspondan en los términos del inciso siguiente.
- c) por ciento para repartirse entre los socios, de conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1o, fracción VIII de la Ley, 90 y 91 de su Reglamento.

C A P I T U L O VIII

DE LA DISOLUCION Y LIQUIDACION DE LA SOCIEDAD

CLAUSULA 68o.- Es igual a la cláusula 40o.- de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

CLAUSULA 69o.- Es igual a la cláusula 40o de la Sociedad Cooperativa de Consumo.

C A P I T U L O IX

DISPOSICIONES GENERALES

CLAUSULA 70o.- De conformidad con lo dispuesto en el artículo 62 de la Ley, - la Sociedad no utilizará asalariados, excepcionalmente podrá hacerlo en los casos siguientes:

- a) Cuando las circunstancias extraordinarias o imprevistas de la producción lo exijan.
- b) Para la ejecución de obras determinadas y

c) Para trabajos eventuales o por tiempo fijo distintos de los requeridos --por el objeto de la Sociedad.

En estos casos deberá preferirse a otras Cooperativas para la ejecución de -- los trabajos, y de no existir éstas, se celebrará contrato de trabajo con el sin dicato o sindicatos que para el caso proporcionen a los trabajadores, y si no -- existiesen organizaciones obreras, podrán contratarse aquéllos individualmente, dando aviso en estos dos últimos casos a la Secretaría.

Los asalariados que utilicen las cooperativas en los trabajos extraordinarios o eventuales, del objeto de la Sociedad, serán considerados como socios, si así lo desean y prestan sus servicios durante seis meses consecutivos y hacen, a --- cuenta de su certificado de aportación, la exhibición correspondiente.

Los que ejecutan obras determinadas o trabajos eventuales para la Sociedad -- ajenos al objeto de la misma, no serán considerados como socios, aun cuando sus servicios excedan de seis mese; igual condición guardarán los Gerentes y emplea- dos técnicos que no tengan intereses homogéneos con el resto de los agremiados.

Los rendimientos que debieran corresponder por su trabajo a los asalariados - se abonarán a cuenta de los certificados de aportación que les correspondan; pe- ro si no llegaren a ingresar a la Sociedad se aplicarán al Fondo de Crédito Coo- perativo.

CLAUSULA 71o.- El cumplimiento de las disposiciones contenidas en estas Bases estará sujeto a la vigilancia de la Secretaría, de acuerdo con lo dispuesto en - los artículos del 82 al 87 de la Ley, y 111 y 112 de su Reglamento.

CLAUSULA 72o.- Estas Bases sólo podrán modificarse conforme a lo dispuesto en los artículos 23, párrafo final, de la Ley, y 35 de su Reglamento.

CLAUSULA 73o.- Los casos no previstos por estas Bases serán resueltos de conformidad con las prevenciones de la Ley, su Reglamento, Los Reglamentos que la - Sociedad expida, autorizados por la Secretaría.

Acto continuo, para reunir el capital con que la Sociedad deberá iniciar sus operaciones, se acordó que cada uno de los socios suscribiera certificados de a-- portación en el número que estimara conveniente, por lo que en el acto se hicie- ron las suscripciones y exhibiciones correspondientes a cuenta del valor de los certificados de aportación suscritos, cuya relación es como sigue:

GENERALES: Nombre, Nacionalidad, Edad Estado Civil, Ocupación, con domicilio EN:	CERTIFICADOS DE APORTA--- CION SUSCRI- TOS	IMPORTE DE CAPITAL SUSCRITO	CANTIDAD EXHIBIDA EN EFEC- TIVO, BIE NES, DERE CHOS O -- TRABAJO
1.- Arturo Magaña Plascencia, mexicano 36 años, casado, mecanico, calle Trujillo No de este lugar	1	2,00.00	200.00
2.-			
3.-			
4.-			
etc. etc.			

1. _ Arturo Magaña Plascencia.	CANTIDAD PENDIENTE DE PAGO
	1,800

2.-

3.-

4.-

etc. etc.

Certificados de Aportación Suscritos	\$.....
Importe del capital suscrito	\$.....
Cantidad exhibada en efectivo en el acto, que fue depositada en la Caja de la Cooperativa	\$.....
Cantidad pendiente de pago	\$.....

En seguida se procedió a la elección de cada uno de los integrantes de los -- Consejos de Administración y de Vigilancia, así como de las Comisiones de Conciliación y Arbitraje, de Previsión Social y de Educación Cooperativa, quedando -- constituidos dichos cuerpos en la forma siguiente (los cuales se designarán al -- permitirlo el número de socios)

Consejo de Administración

Presidente	por	votos
Secretario	"	"
Tesorero	"	"

Consejo de Vigilancia

PROPIETARIOS

Presidente	por	votos
Secretario	"	"
Vocal	"	"

SUPLENTE

Presidente	por	votos
Secretario	"	"
Vocal	"	"

Comisión de Conciliación y Arbitraje

Presidente	por	votos
Secretario	por	votos
Vocal	por	votos

Comisión de Previsión Social

Presidente	por	votos
Secretario	por	votos
Tesorero	por	votos

Comisión de Educación Cooperativa

Presidente	por	votos
Secretario	por	votos
Tesorero	por	votos

Se acordó enviar seis ejemplares de esta Acta y Bases Constitutivas, debidamente firmadas por los socios y certificadas las firmas en los términos de los artículos 14 de la Ley y 2 de su Reglamento a la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, a fin de solicitar la autorización y registro.

No habiendo otro asunto de qué tratar, se dio por terminada la asamblea a las horas del día.....del mes de.....del año 19..... firmando la presente acta todas las personas que en ella intervinieron.

EL PRESIDENTE DE LA ASAMBLEA

.....
(Nombre y firma)

EL SECRETARIO DE LA ASAMBLEA

.....
(Nombre y firma)

NOMBRE

FIRMA

1.- Arturo Magaña Plascencia

1.-

2.-

2.-

3.-

3.-

4.-

4.-

NOTA B (ver al final notas)

5.-

5.-

6.-

6.-

7.-

7.-

Ya sabiendo lo que son las Actas y Bases Constitutivas de la Sociedad Cooperativa, los interesados en constituir una cooperativa deben solicitar a la Secretaría de Relaciones Exteriores, previamente a su constitución, un permiso que deberá insertarse en la escritura social, y que en unos casos, los más tienen esta redacción. "Todo extranjero que en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiriera un interés o participación social en la sociedad se -- considerará por ese simple hecho como mexicano respecto de una y otra, y se considerará que conviene en no invocar la protección de su Gobierno, bajo la pena, en caso de faltar a su convenio, de perder dicho interés o participación en Beneficio de la Nación Mexicana".

Modelo de escrito para ser dirigido a la Secretaría de Relaciones Exteriores solicitando permiso para la constitución de Sociedades Cooperativas en lugares -- no comprendidos en las fronteras o costas

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION DE ASUNTOS JURIDICOS
DEPARTAMENTO DE PERMISOS
TLATELOLCO
MEXICO. D.F.

.....(Lugar y Fecha)

....., mexicano, mayor de edad -
(Nombre y apellido del solicitante)

....., con domicilio para oír notificaciones en.....
(Estado civil)

.....
(Calle y Núm.) (Población)

.....
(Municipio) (Estado)

manifiesta que va a constituir, en unión de otras personas, una Sociedad Cooperativa de responsabilidad limitada, capital variable y duración indefinida, en los términos de los artículos (NOTA: 10 y 52, si es de consumo 10 y 56, si es de producción), y demás relativos de la Ley General de Sociedades Cooperativas y su Reglamento, que se denominará: SOCIEDAD COOPERATIVA.....S.C.L.

con domicilio en
(Calle y Núm) (Población)

.....
(Municipio) (Población)

cuyo objeto social será.....

NOTA: Transcribir aquí, íntegramente, el texto del objeto social que se vaya a incluir en las Bases Constitutivas
Cumpliendo con lo previsto en el artículo 2o. del Reglamento de la Ley Orgánica de la Fracción I del Artículo 27 Constitucional, solicita de esta Secretaría la autorización para insertar en sus Bases Constitutivas la -- Cláusula siguiente:

"Todo extranjero, que en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiriera un interés o participación social en la sociedad, se -- considerará por ese simple hecho como mexicano respecto de uno y otro, y se entenderá que conviene en no invocar la protección de su Gobierno, ba-

de la pena, en caso de faltar a su convenio, de perder dicho interés o participación en beneficio de la Nación Mexicana".

A T E N T A M E N T E

.....
(firma)

NOTA C (Ver al final notas)

Cuando el domicilio social de la Cooperativa se encuentra dentro de una faja de 100 kilometros a lo largo de las fronteras del país o de 50 kilometros en las costas, y dicha Sociedad va a tener el dominio de tierras y aguas, la cláusula que se le ordena insertar y a la cual debe obligatoriamente sujetarse, es así: - "Ninguna persona extranjera, física o moral, podrá tener participación social alguna en la Sociedad. Si por algún motivo, algunas de las personas mencionadas anteriormente, por cualquier evento llegare a adquirir una participación social, contraviniendo así lo establecido en el párrafo que antecede, se conviene desde ahora en que dicha adquisición será nula y, por lo tanto, cancelada y sin ningún valor la participación social de que se trate y los títulos que la representen, teniéndose por reducido el capital social en una cantidad igual al valor de la participación cancelada".

Por otra parte, en las Bases Constitutivas de las cooperativas se deberá establecer la prohibición de admitir como socios a extranjeros, cuando las leyes especiales así lo determinen.

Modelo de escrito dirigido a la Secretaría de Relaciones Exteriores, solicitando permiso para la constitución de las sociedades cooperativas en fronteras o costas.

SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES
DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS JURIDICOS
DEPARTAMENTO DE PERMISOS
TLATELOLCO
MEXICO, D.F.

.....(Lugar y Fecha)

....., mexicano, mayor -
(Nombre y apellido del solicitante)
de edad....., con domicilio para oír notificaciones en.....
(Estado civil)

.....
(Calle y Núm)

.....
(Población)

.....
(Municipio)

.....
(Estado)

manifiesta que va a constituir, en unión de otras personas, una Sociedad Cooperativa de responsabilidad limitada, capital variable y duración indefinida en los términos de los artículos (NOTA: 10 y 52, si es de consumo; 10 y 56, si es de producción), y demás relativos de la Ley General de Sociedades Cooperativas y su Reglamento, que se dominara: SOCIEDAD COOPERATIVA.....

.....S.C.L., con domicilio en:.....

.....R.....
 (Calle y Núm) (Población) (Municipio)
 , cuyo objeto social será.....
 (Estado)

(NOTA; Transcribir aqui, integramente, el texto del objeto social que se vaya a incluir en las Bases Constitutivas)

Cumpliendo con lo previsto en el artículo 80. del Reglamento de la Ley Orgánica de la Fracción I del artículo 27 Constitucional, se solicita de esa Secretaría la autorización para insertar en sus Bases Constitutivas la cláusula siguiente: "Ninguna persona extranjera, física o moral, podrá tener participación social alguna en la sociedad. Si por algún motivo, alguna de las personas mencionadas anteriormente, por cualquier evento llegare a adquirir una participación social, contraviniendo así lo establecido en el párrafo que antecede, se conviene desde ahora en que dicha adquisición será nula y, por lo tanto, cancelada y sin ningún valor la participación social de que se trate y los títulos que la representen, teniéndose por reducido el capital social en una cantidad igual al valor de la participación cancelada".

A T E N T A M E N T E

.....
 (Firma)

NOTA D (Ver al final notas)

NOTA: Este mismo texto de solicitud es aplicable para la constitución de una Sociedad Cooperativa de Transporte, ya que las concesiones para la explotación de vías generales de comunicación sólo se otorgarán a ciudadanos mexicanos, como lo establece el artículo 12 de la Ley de Vías generales de Comunicación.

Los interesados al tener el permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores procederán a formular la documentación y la certificar la autenticidad de las --firmas.

Esta certificación de la autenticidad de las firmas puede hacerlo cualquier -autoridad, notario público, corredor titulado o funcionario federal con jurisdicción en el domicilio social. En asuntos de naturaleza ejidal el Presidente del -Comisariado Ejidal puede certificar la autenticidad de la firma de los fundado--res de la cooperativa. Las certificaciones efectuadas por las autoridades seña--ladas no causan impuestos alguno ni requieren estampillas, según lo previsto en los artículos 78 y 80 de la Ley General de Sociedades Cooperativas. La certifica--ción de firmas hechas por Notario Público o Corredor Titulado, tampoco necesi--ta timbres. En estos dos últimos casos, se causan honorarios por certificar la au--tenticidad de las firmas mencionadas.

El C.....
 CERTIFICA: que las firmas que anteceden son auténticas y fueron puestas en su --
 presencia para los fines de la constitución de la Sociedad Cooperativa "Proveedo
 ra General Queretana", S.C.L., en los términos del artículo 14 de la Ley General
 de Sociedades Cooperativas. De manera especial hago constar que los CC. Luis Ji-
 ménez Cantoral e Inocencio Castillo León, Manuel de la Torre Canalejas, Sigfrido
 León Ruiz, estampan sus huellas digitales por no saber firmar y además suscriben
 el Acta, en su nombre los CC. Juan Sánchez Ruiz, Luis Arriaga Montes, Rubén Ló-
 pez Romo y Enrique Luque Po., respectivamente, de conformidad con lo dispuesto -
 por el artículo 2o., del Reglamento de la Ley General de Sociedades Cooperativas
 Doy fe en la ciudad de Querétaro Qro., a los dieciséis días del mes de noviem-
 bre del año de mil novecientos

(Sello y firma)

NOTA: La certificación deberá hacerse precisamente en cada una de las hojas en -
 que consten las firmas de los otorgantes, por cualquier autoridad, notario públi-
 co, corredor titulado o funcionario federal, con jurisdicción en el domicilio so-
 cial, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 14 de la Ley Federal de Socie-
 dades Cooperativas. NOTA E (Ver al final notas)

Quando los interesados ya tengan el permiso de la Secretaría de Relaciones Ex-
 teriores, la documentación y la Certificación de las Firmas, deberán remitir to-
 do esto a la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperati-
 vos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social; también se puede hacer lle-
 gar a dicha dirección por medio de la Delegación Federal de la mencionada Secre-
 taría, correspondiente a la jurisdicción que comprenda el dominio social de la -
 proyectada cooperativa. Deberán remitirse original y cinco copias del Acta y Ba-
 ses Constitutivas, y el permiso original expedido por la Secretaría de Relacio-
 nes Exteriores, para que la Dependencia señalada solicite la opinión correspon-
 diente a la viabilidad económica de la Sociedad y que ésta no ocacione competen-
 cia ruinosa respecto de otras organizaciones de trabajadores debidamente autori-
 zados, en los términos de los artículos 18, incisos a) y b) de la Ley General de
 Sociedades Cooperativas, y en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley Orgánica de
 la Administración Pública Federal y el Reglamento Interior de la Secretaría del
 Trabajo y Previsión Social, en su artículo 23 Bis, fracción III.

Para los efectos citados, una de las Dependencias facultadas para el fomento
 de nuevas Sociedades Cooperativas, manifestarán a la Secretaría del Trabajo si -
 la proyectada Sociedad Cooperativa según el caso, es o no viable, para que esta
 determine la procedencia del registro.

En los casos de Cooperativas de Intervención oficial, para el desarrollo de -
 su objeto social requieran permisos, concesiones, contratos, privilegios, etc.,
 de las autoridades, o en los casos de Cooperativas de Participación Estatal, la
 documentación constitutiva deberá enviarse por conducto de la autoridad corres-
 pondiente. Ello, con el objeto de que ésta manifieste si en principio ha llegado
 a un acuerdo con los interesados y remita a la Secretaría del Trabajo y Previsión
 Social la documentación constitutiva, para que sirva como apoyo y complemento al
 expediente, o en su defecto, si la Sociedad contempla en su objeto social, fun-
 ciones no relacionadas con las atribuciones que poseen las dependencias faculta-
 das para efectuar actividades de fomento, adjuntarán a su documentación los per-
 misos, concesiones, autorizaciones, contratos o privilegios que le otorguen las

autoridades federales o locales que de una u otra forma intervienen en el desarrollo de su objeto social.

Modelo de escrito dirigido a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social remitiendo la documentación constitutiva.

SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL
DIRECCION GENERAL DE REGISTRO DE ASOCIACIONES Y ORGANISMOS COOPERATIVOS
DR. VERTIZ Y RIO DE LA LOZA
MEXICO , 7 D.F.

Tenemos el agrado de acompañar a este escrito, seis ejemplares del Acta y Bases Constitutivas de la proyectada Sociedad Cooperativa.....S.C.L con domicilio en.....
.....Igualmente, acompañamos original del Permiso No....., expedido por la Secretaría de Relaciones con fecha.....de19...., y cuestionario de estudios socio-económico con los datos relativos a esta Sociedad.

Bajo protesta de decir verdad, manifestamos que todos los fundadores de esta Cooperativa somos individuos de la clase trabajadora, tal como consta en las generales que se encuentran asentadas en las propias Bases Constitutivas; asimismo manifestamos que tenemos capital pagado, que estimamos suficiente para iniciar desde luego operaciones y cumplir el objeto social propuesto. Por otra parte, -- reiteramos que la Sociedad para la que solicitamos autorización no establece competencia a otros organismos semejantes.

Estamos conscientes de que el protestar decir la verdad en caso de faltar a ella, la autorización que se otorgue a nuestra Sociedad Cooperativa será considerada como acto inexistente, independientemente del castigo que amerite la falsedad de tales declaraciones.

Protestamos lo necesario.

México D.F. a.....de.....19....

EL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE
ADMINISTRACION

EL SECRETARIO DEL CONSEJO DE
ADMINISTRACION

EL TESORERO

NOTA F. (Ver al final notas)

Modelo de escrito dirigido a las autoridades correspondientes, cuando se trate de Cooperativas de Intervención Oficial o de Participación Estatal.

A QUIEN CORRESPONDA

Tenemos el agrado de acompañar al presente escrito, seis ejemplares del Acta y Bases Constitutivas de la Projectada Sociedad Cooperativa..... con domicilio en, igualmente acompañamos original del Permiso No....., expedido por la Secretaría de Relaciones Exteriores con fecha.....de.....19..... y Cuestionario de estudio socioeconómico con los datos relativos a esta Sociedad.

Lo anterior es con el objeto de que se tenga a bien una vez estudiada nuestra documentación, emitir opinión fundada ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos en los términos de los artículos 16 y 17 de la Ley General de Sociedades Cooperativas, en el sentido de que esa autoridad exprese que ha llegado en principio, con los fundadores de la Sociedad, a un acuerdo para concederles derechos de explotación, a fin de que la citada Secretaría pueda otorgarnos la autorización para funcionar como Cooperativa.

Protestamos lo necesario.

México D.F. a.....de.....19.....

EL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

EL SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

EL TESORERO

NOTA G. (Ver al final notas)

DE LA VIABILIDAD

Por viabilidad se entiende la conjugación de los diversos elementos que puedan garantizar la existencia jurídica, económica y administrativa de un organismo cooperativo.

Viabilidad Jurídica

La legislación cooperativa de México contiene disposiciones de franca protección para estas sociedades. Entre estas normas se pueden considerar las exco-

nes y franquicias de carácter fiscal; preferencias para el otorgamiento de permisos y concesiones; explotación exclusiva de algunas especies en el ramo de pesca; apoyo financiero; prestaciones sociales, y otras medidas que favorecen al cooperativismo en México.

Estas instituciones son el marco jurídico dentro del cual se desarrolla la acción administrativa del Estado.

Viabilidad Económica

El dictaminador debe examinar las constataciones que proporcionen los fundadores de una Cooperativa Proyectada, al cuestionario formulado por la Dirección para elaborar un Plan Económico y Financiero, teniendo en cuenta que la viabilidad no se califica solamente por la cantidad de dinero que se aporte en el acto de la constitución, sino por los elementos que suministran la Administración de Empresas y la Mercadotecnia para asegurar la realización de las actividades que constituyen el objeto social, cuando menos durante el primer ejercicio social. Una cooperativa bien encauzada tiene asegurado su porvenir.

Entre estos elementos se puede considerar los siguientes.

a) Objeto social de la Cooperativa Proyectada

b) Investigación de mercados en relación con ese objeto social: situación geográfica; población (fija y flotante; número de miembros por familia, edad, sexo, educación, ocupación, ingresos), principales actividades de la zona; estimación cuantitativa de la demanda del mercado en relación con el objeto social de la Proyectada; empresas existentes sobre la misma rama de actividad (competencia de la iniciativa privada); cooperativas existentes de la misma rama de actividad (competencia cooperativa); apreciación sobre la saturación del mercado; margen de la demanda del mercado que puede absorber la producción de la cooperativa proyectada

c) Actividades de producción: análisis del producto; técnica de producción; elementos materiales que se requieren; número de socios y especificaciones del trabajo que aportarán en el proceso de la producción y de la distribución; fuentes de abastecimiento de insumos; volumen de la producción en relación con la cifra de la demanda.

d) Fuentes de financiamiento: costos, precios, volumen de producción; pronósticos de ventas; rendimientos probables; créditos bancarios, comerciales e industriales que se puedan cubrir en plazos razonables de acuerdo con las posibilidades proyectadas; presupuestos de ingresos; presupuestos de egresos.

e) Acuerdo expreso de los socios para señalar anticipos periódicos bajos, y para diferir la distribución de rendimientos hasta después de haber cubierto el importe de los créditos.

f) En el caso de las cooperativas de consumo: reunir datos socio-económicos de los fundadores; calcular la cifra probable de la demanda; considerar que se requiere un número importante de socios, pues el éxito de estos organismos depende del volumen y de la velocidad de las ventas; conociendo la cifra del consumo se pueden calcular las compras; importa prever las fuentes de abastecimiento para reducir costos y distribuir los satisfactores a precios bajos.

Viabilidad Administrativa

La viabilidad administrativa opera en los términos del capítulo que se incluye

a continuación y que se refiere a la opinión que deben emitir diversas Dependencias de la Administración Pública.

DE LOS LIBROS SOCIALES Y DE CONTABILIDAD

Una vez autorizado el funcionamiento de la sociedad cooperativa y obtenido el número que le correspondió en el Registro Cooperativo Nacional, debe proceder la cooperativa a solicitar la autorización de los libros sociales y de contabilidad en los cuales se asientan los pormenores de la administración, tanto en el aspecto social como en el de los resultados económicos.

Las actividades las deberá iniciar dentro del plazo de noventa días hábiles, para no caer, bajo la sanción prevista por el artículo 86 de la Ley General de Sociedades Cooperativas.

Los libros sociales son: Actas de Asambleas Generales; Actas del Consejo de Administración; Actas del Consejo de Vigilancia; Actas de las Comisiones Especiales que designe la Asamblea General, y Libro de Registro de Socios.

Los libros de actas están a cargo de los respectivos secretarios; igualmente, el Libro de Registro de Socios está a cargo del Secretario del Consejo de Administración y, por cuanto corresponde a los libros de Talonarios de Certificados de Aportación, están a cargo del Tesorero del Consejo de Administración.

Una vez obtenido el Registro, tendrán que presentar una solicitud por escrito especificando cuales son los libros que desean les sean autorizados; la mencionada solicitud, tendrá que ser firmada debidamente por los directivos reconocidos ante esta Dependencia.

Los libros se llevan para su autorización, a la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos o a las Delegaciones Federales de esta propia Secretaría, existentes en todas las entidades federativas, según el domicilio.

Los libros que se señalen en el escrito de solicitud, tendrán que ser marcados con el sello de la Secretaría en cada una de las fojas que contenga los folios; al principio y al final de cada libro se imprimirá el sello que indique el tipo de libro y número que le corresponda como lo dispone el Artículo 5o. del Reglamento del Registro Cooperativo Nacional; asimismo, contendrá el nombre de la cooperativa, los folios en que se tomó razón y fecha y la firma del funcionamiento que autorice.

Al entregar los libros a los interesados, se acompañarán de un oficio en el que se comunique que han quedado debidamente autorizados, detallando los libros que se autorizaron.

Los libros de contabilidad, una vez autorizados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, deben llevarse además a que los autorice la Oficina Federal de Hacienda, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que corresponda al domicilio de la cooperativa. La Cooperativa deberá dar aviso oportuno de la iniciación de operaciones a esta Dependencia, a efecto de cumplir con la disposiciones de las leyes fiscales y no incurrir en extemporaneidad y hacerse merecedora de una multa por incumplimiento de sus obligaciones.

Los libros iniciales, serán autorizados en la Dirección de Registro de Asocia-

ciones y Organismos Cooperativos o en la Delegación Federal del Trabajo, con la presentación del oficio de autorización y la copia de las bases constitutivas.

DE LA APORTACION DE BIENES DERIVADOS DE UN LAUDO

En los casos de cooperativas de producción integradas por trabajadores que aportan bienes que les hayan sido adjudicados por laudos de las autoridades del -- trabajo, debe acompañarse a la documentación constitutiva copia certificada del -- mencionado Laudo, así como el Acta de Toma de Posesión de dichos bienes, e igualmente copia certificada de la Asamblea Sindical en la cual se haya acordado la -- conformidad para la constitución de la cooperativa como medio de mantener la fuente de trabajo a la cual se le adjudican bienes. Además, debe acompañarse el peritaje hecho conforme a la Ley, señalándose a dichos bienes el valor actual comercial.

En los casos de trabajadores que se niegan a formar parte de la cooperativa, tal liquidación debe hacerse proporcionalmente al valor actual comercial de los bienes adjudicados. El pago respectivo lo hará la cooperativa al estar en condiciones económicas de pagar.

Todos estos acuerdos los toma previamente el Sindicato en Asamblea General, to da vez que ahí mismo se toma el acuerdo de adjudicar a la naciente cooperativa -- los bienes y derechos que obtuvieron los trabajadores por medio del Laudo dictado a favor del sindicato. Esto debe preverse para que la cooperativa no tenga que hacerse cargo de compromisos que no le corresponden como persona moral distinta de la empresa y del sindicato, y esté en aptitud de expedir los certificados de aportación correspondientes a los miembros de la cooperativa.

Para estos fines se sugieren tres alternativas: a) Por remate (el que solamente interesará a los trabajadores para tomar los bienes y trabajar en cooperativa) b) Por financiamiento interno que obtengan los interesados en constituir la cooperativa. c) Por venta de terreno y chatarra, y efectuar la distribución de su importe entre los socios, de conformidad con la cantidad que cada uno corresponda -- en el prorrato.

Por último, y aún cuando en el Laudo debe figurar la nómina de los trabajadores con sus correspondientes indemnizaciones individuales considerando su antigüedad, o sea el tiempo trabajado, y el salario que se convenga reconocerles en la -- referida Asamblea General, puede suceder que tales datos se omitan en el Laudo y solamente figure en éste el importe total de la indemnización, en cuyo caso debe formularse la relación de los trabajadores y acompañarse a la documentación constitutiva de la Sociedad Cooperativa.

Procedimiento para el cálculo de la indemnización individual.

El tiempo trabajado constituye la antigüedad, que generalmente se considera -- por semanas. Las semanas trabajadas se multiplican por el salario que perciba el trabajador. Esta multiplicación da una cantidad que representa el derecho de cada uno; y la suma total de estas cantidades representa el derecho de todos. Ahora, --

supóngase que son 15 trabajadores y que los bienes recibidos en pago, son valuados al constituir la cooperativa en 123,000.00. Estos \$ 123,000.00 se dividen entre la suma total de 3,981,535 que representan los derechos de los trabajadores. El resultado de esta división da una cantidad (en aritmética se le llama cociente) de 0030893. Luego, para determinar la cantidad real que le corresponde a cada trabajador en los \$123,000.00, basta multiplicar los números que le corresponden a cada uno por el (cociente) 0030893 y el resultado de esta multiplicación son los pesos a que tiene derecho, tal como se observará en el cuadro siguiente:

TRABAJADOR	SALARIO SEMANAL	SEMANAS TRABAJADAS	RESULTADO DE MULTIPLICAR EL SALARIO POR LAS SEMANAS	COCIENTE 0030893	IMPORTE LA INDEMNIZACION A CADA TRABAJADOR.
1	2	3	4	5	6
1.-	\$ 450.00	X	786 =	353,700 x	0030893= \$10926.85
2.-	\$ 450.00	X	785 =	353,250 X	0030893= \$10912.95
3.-	\$ 320.00	X	671 =	214,720 X	0030893= \$6633.34
4.-	\$ 320.00	X	671 =	214,720 X	0030893= \$6633.34
5.-	\$ 500.00	X	610 =	305,000 X	0030893= \$9422.36
6.-	\$ 500.00	X	610 =	305,000 X	0030893= \$9422.36
7.-	\$ 410.00	X	875 =	358,750 X	0030893= \$11032.86
8.-	\$ 380.00	X	510 =	193,800 X	0030893= \$5987.06
9.-	\$ 380.00	X	511 =	194,180 X	0030893= \$5998.80
10.-	\$ 350.00	X	989 =	346,150 X	0030893= \$10693.61
11.-	\$ 280.00	X	597 =	167,160 X	0030893= \$5164.07
12.-	\$ 300.00	X	684 =	205,200 X	0030893= \$6339.24
13.-	\$ 315.00	X	673 =	211,995 X	0030893= \$6549.16
14.-	\$ 315.00	X	674 =	212,310 X	0030893= \$6558.88
15.-	\$ 400.00	X	864 =	345,600 X	0030893= \$10674.62
				3,981,535	\$122,999.50

Comprobación 3,981,535 X el cociente 0030893 = \$ 123,001.56 0755

Existen otros medios convencionales para determinar el importe de las indemnizaciones individuales que corresponden a los trabajadores, con motivo de algún convenio o laudo de autoridad competente; pero, el más fácil, práctico y recomendable, es el anterior, pues los que algunas personas suelen emplear calculando el por ciento individual requiere de mayor número de operaciones aritméticas y, a la postre, el principio básico es el mismo.

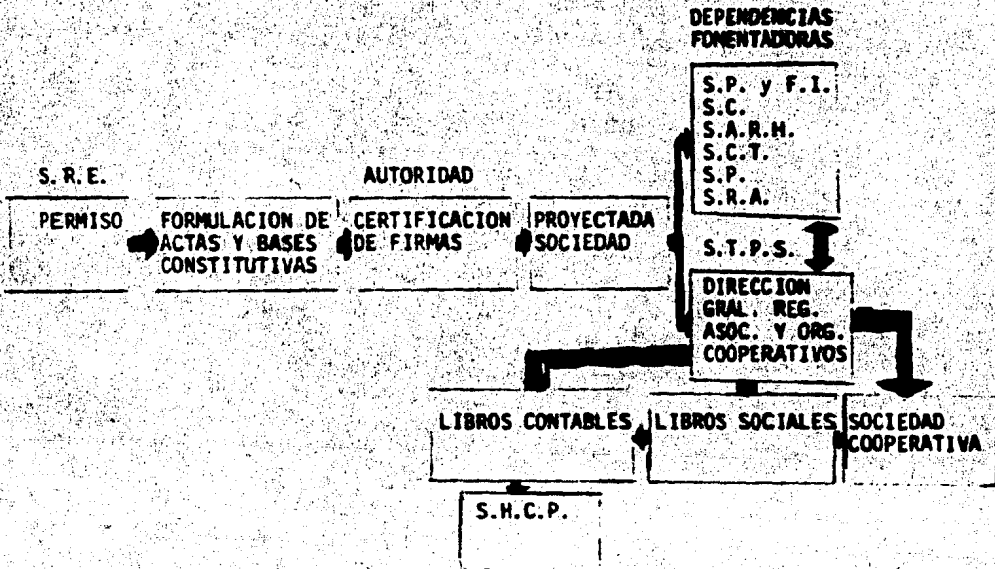
SUGERENCIA: En caso de que los bienes que se adjudican al sindicato en representación de los trabajadores indemnizados se pongan a remate, el grupo de trabajadores que esté de acuerdo en hacerse cargo de tales bienes, al precio de remate contrae el compromiso de liquidar a los socios que no deseen formar parte de la cooperativa. En este caso deben efectuar los miembros del sindicato una Asamblea Sindical para tomar por mayoría de votos el acuerdo respectivo, protocolizar el Acta ante Notario Público y acompañar el testimonio correspondiente a la documentación constitutiva de la cooperativa, en la cual se reconocerán como socios fun-

dados exclusivamente a quienes aparezcan en el referido testimonio notarial.

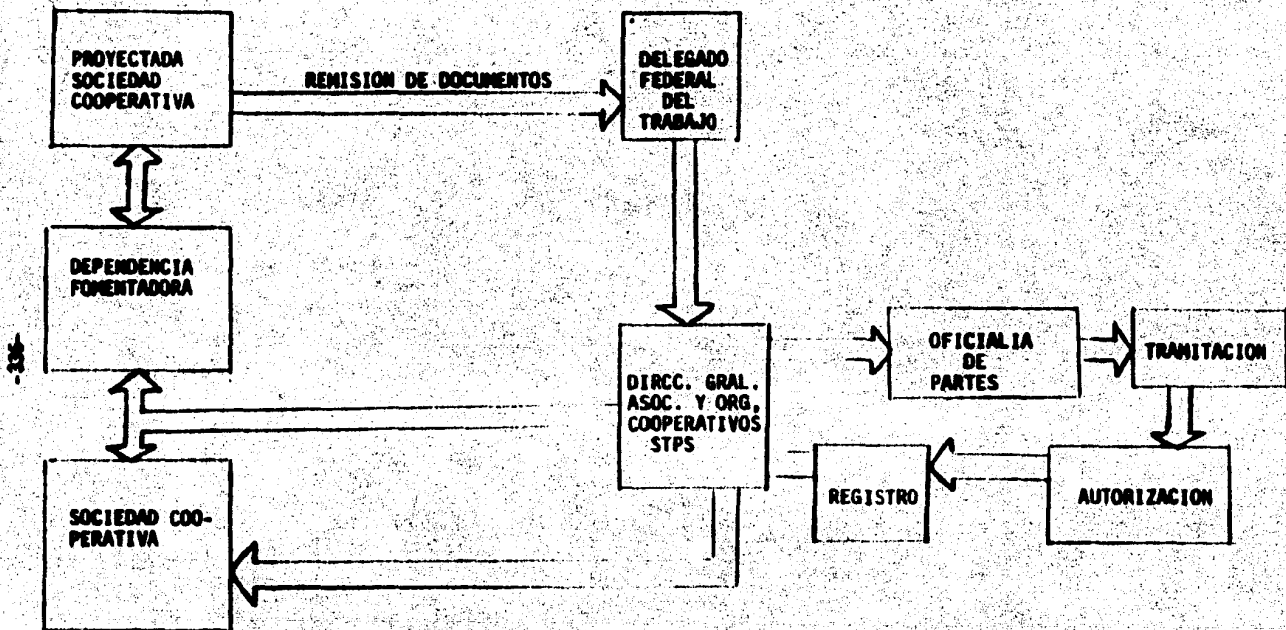
Mediante el cálculo aritmético, sencillo, que acaba de explicarse en el cuadro anterior, se toman como elementos, para obtener un resultado exacto, el importe real de los bienes rematados y las cantidades de indemnización correspondiente a cada trabajador según el laudo, para así determinar las indemnizaciones individuales, reales, conforme al importe del precio del remate. Luego se suman las cantidades de indemnización de los trabajadores que deseen formar la cooperativa, suma que se resta del importe total del remate, y de tal modo se determina el importe del adeudo del sindicato para con estos trabajadores que no ingresaron en la cooperativa, a efecto de que el mencionado sindicato convenga con ésta el plazo y forma de pago de las cantidades correspondientes a los trabajadores que no formaron parte de ella. Hay que partir de la realidad; a la cooperativa no le conviene dejar asunto pendiente alguno con los socios que no quieran participar en ella, toda vez que fue el sindicato el que obtuvo los bienes en el remate y el que convino en venderse los a la cooperativa. Por ello, esta persona moral, distinta del sindicato, nada tiene que ver con los referidos trabajadores.

Después de analizar todo el proceso de registro de una Sociedad Cooperativa y de ver las aportaciones de bienes derivados de un laudo, es necesario determinar los flujos para constituir una Sociedad Cooperativa.

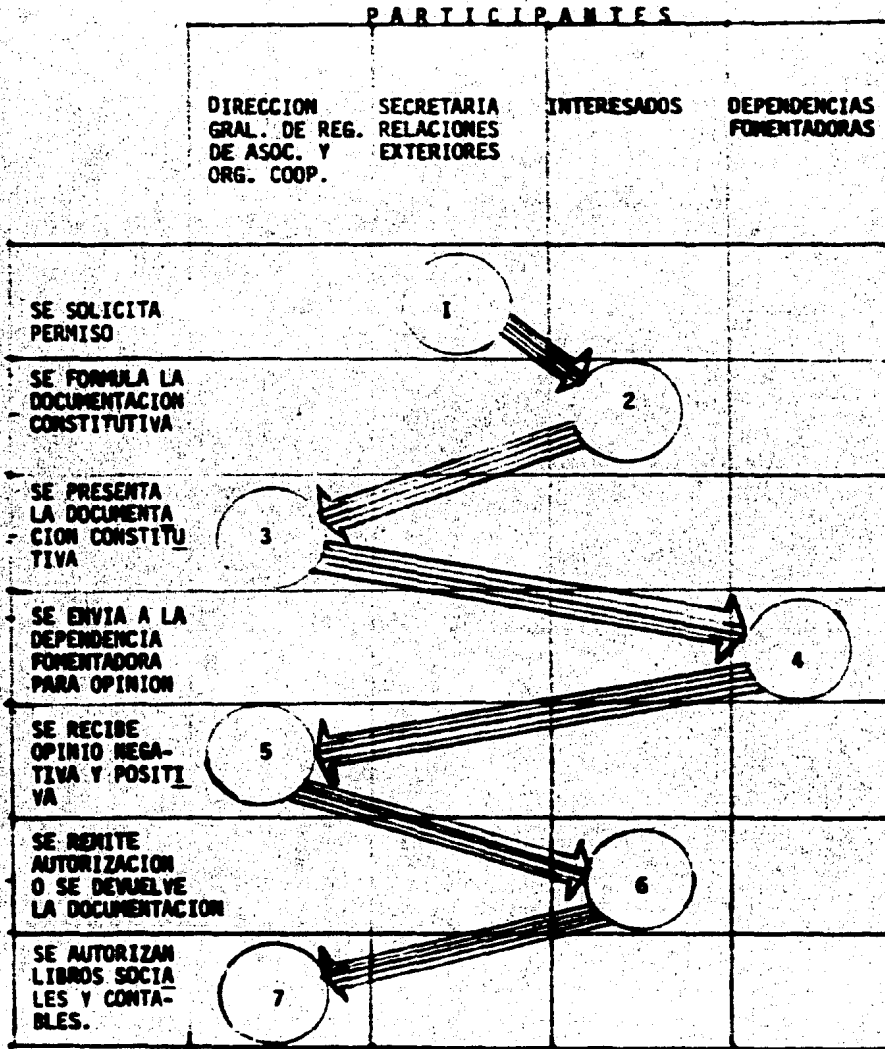
FLUJO PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD COOPERATIVA



**FLUJO PARA LA TRAMITACION, AUTORIZACION
Y REGISTRO DE UNA SOCIEDAD COOPERATIVA**

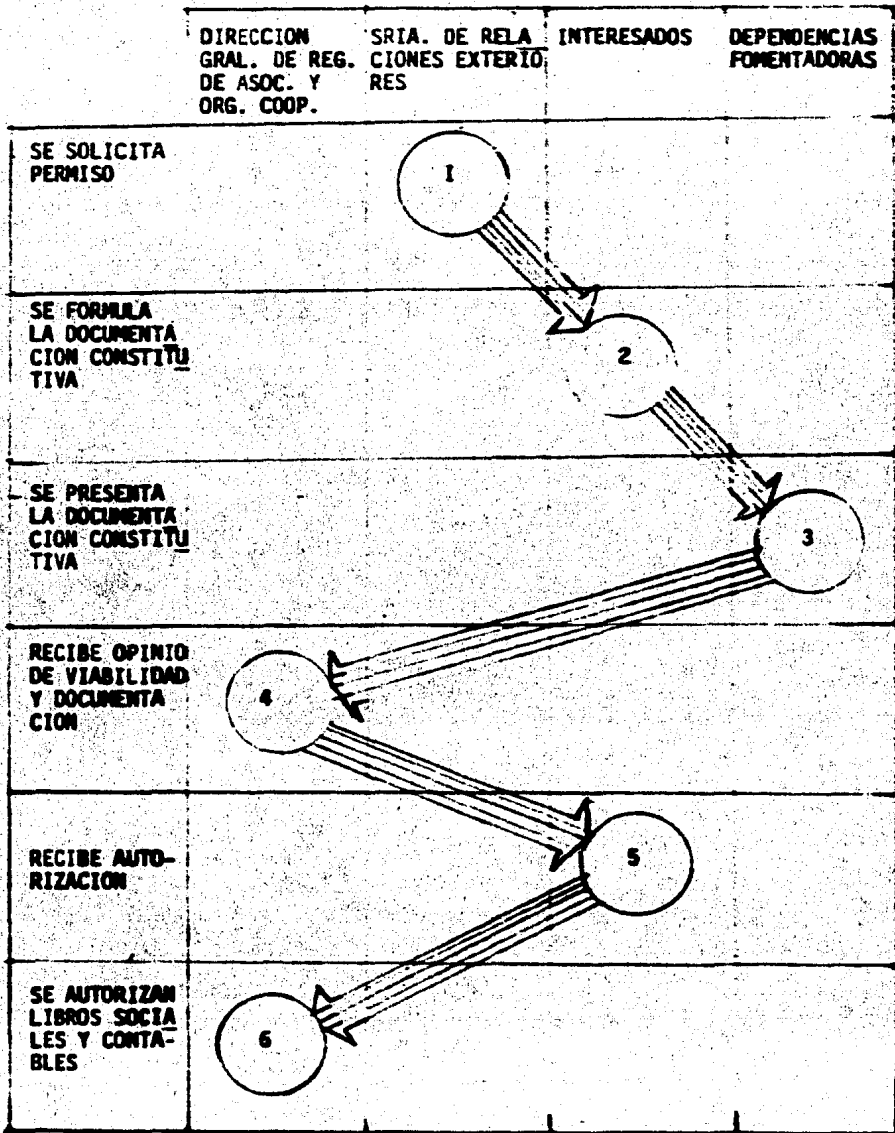


FLUJO PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD COOPERATIVA



FLUJO PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD COOPERATIVA

PARTICIPANTES



4.2. SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

FUNDAMENTO: La opinión de esta Secretaría esta basada en el Artículo 33, fracción XVII, de la ley Orgánica de la Administración Pública Federal. (Nota H) (ver al final notas)
Artículos 16, 17 y 18 de la Ley General de Sociedades Cooperativas, por lo tanto opina sobre las siguientes industrias:

1.- Industrias Extractivas

- Cooperativas de Producción Minera
- Cooperativas de Producción Salinera

2.- Industrias de Transformación

- Cooperativas de Producción de Artículos Alimenticios (frutas)
- Cooperativas de Producción de Azúcar
- Cooperativas de Producción de:
 - Pan
 - Frutas de Conserva
 - Muebles
 - Fundición
 - Explosivos
 - Juguetes
 - Hielo
 - Agua Purificadas
 - Artesanales

3.- Industrias de la Construcción

- Cooperativas de Producción de Materiales para Construcción
- Cooperativas de Producción de Materiales para Construcción de Casas Habitación

4.- Industria Textil

- Cooperativas de Producción de Artículos de Fibra Dura
- Cooperativas de Producción de Artículos de Algodón

5.- Industria del Vestido

- Cooperativas de Producción de Ropa
- Cooperativas Maquiladoras

---Cooperativas de Vestuario y Equipo

6.- Industrias de Calzado

7.- Industrias de Artes Gráficas

8.- Industria Técnica Electronica.

4.2.1. EJEMPLOS DE OBJETOS SOCIALES PARA COOPERATIVAS DE PRODUCCION INDUSTRIAL

Los ejemplos son para las siguientes cooperativas:

4.2.1.1. Cooperativas para Manufactura de Ropa

4.2.1.2. Cooperativas de Producción en General

4.2.1.3. Cooperativas de Producción Minera

4.2.1.4. Cooperativas de Producción de Muebles

4.2.1.5. Cooperativas de Producción Textil

4.2.1.6. Cooperativas de Producción Artesanal.

4.2.1.1. Cooperativas para Manufactura de Ropa

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población rural y habitantes de pequeños poblados para que establezcan industrias que desarrollen labores varias a fin de que sus miembros obtengan un ingreso familiar complementario. El objeto social será:

- a) Trabajar en común en los talleres que establezca la sociedad para la manufactura de ropa en general y otras prendas de costura para su venta al público.

NOTA: Insertar también los incisos b), c), d), e), f), g), h), i), j), k), del modelo para cooperativas de Producción en General.

4.2.1.2. Cooperativas de Producción en General

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la

poblacion.....
.....El objeto social será:

- a) Trabajar en común, en la producción.....(En cada caso se deben expresar las actividades correspondientes tales como la producción de calzado, de materiales para construcción, de maquinaria industrial, de producción agropecuaria, salinera, etcétera)
- b) Instalar las unidades de producción.....(fábricas, talleres, etc.)
- c) Establecer los expendios y demás canales de distribución para la venta directa de sus productos al público.
- d) Realizar en común las actividades de empaque, acarreo, transporte, carga y descarga, reparto y entrega de sus materiales y artículos, así como los demás servicios necesarios para cumplir su objeto social.
- e) Obtener en común toda clase de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de los socios y de sus familiares.
- f) Estructurar una sección de ahorro y préstamo para proporcionar estos servicios a los socios, de conformidad con los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas, y del 46al 53 de su Reglamento.
- g) Organizar la sección de vivienda para satisfacer las necesidades de habitación de los socios y de sus familiares, de conformidad con el reglamento especial que esta unidad requiera.
- h) Adquirir en común los bienes muebles e inmuebles que se requieran para desarrollar las actividades comprendidas en los incisos anteriores.
- i) Efectuar las actividades que requieran el desarrollo de este objeto social mediante el esfuerzo personal realizado en común por los socios comisionados expresamente por la asamblea, cuyas relaciones, anticipos, honorarios y demás especificaciones se registrarán por el contrato de sociedad en la forma prevista por los artículos 15, fracciones VII y XI; 22; 23 fracciones III, VII, VIII, IX y XI, de la ley General de Sociedades Cooperativas, y 3o fracciones IX y X, de su Reglamento, y de conformidad, con las cláusulas correspondientes de las Bases Constitutivas de la Cooperativa.
- j) Concertar créditos comerciales, industriales, bancarios y de otras fuentes de financiamiento, para desarrollar las actividades comprendidas en este -- objeto social.
- k) Celebrar, en su calidad de empresas colectiva, los contratos y convenios -- que en derecho procedan y realizar los actos lícitos necesarios para cumplir estos objetivos.

4.2.1.3. Cooperativas de Producción Minera

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población..... El objeto social será:

- a) Trabajar en común en la exploración, extracción, explotación, industrialización, transformación, procesamiento y comercialización de productos metálicos como: oro, plata, cobre, plomo, zinc, tungsteno, magnesio; no metálicos: canteras, mármol, caolín, azufre; piedras semi-preciosas: ágata, ónix, amatista, ópalo; para su venta en el mercado nacional e internacional, de acuerdo con los permisos, concesiones, contratos o privilegios que para tal efecto otorguen las autoridades respectivas.

NOTA: Insertar el texto de los incisos b), c), d), e), f), g), h), i), j), k), - del modelo para Cooperativas de Producción en General.

4.2.1.4. Cooperativas de Producción de Muebles

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población..... El objeto social será:

- a) Trabajar en común en la fabricación de todo tipo de muebles, como recámaras, salas, comedores y demás unidades y accesorios para uso casero o industrial asimismo, cooperar en la canalización de la distribución de la producción, para la comercialización en los mercados nacionales y extranjeros.
- b) Adquirir todos los bienes y servicios de primera necesidad, que se requieran para la satisfacción de los socios, sus hogares y sus familias.
- c) Obtener todos aquellos elementos para el desarrollo del inciso a), como son materia prima (madera, metal, vidrio, etc.), maquinaria, herramienta, refacciones, bienes muebles e inmuebles, e incluso créditos que sean necesarios para el buen desempeño del presente objeto social.
- d) Celebrar en calidad de empresa, todos los contratos o convenios necesarios que en derecho procedan, con las personas físicas, morales o institucionales que correspondan, con el fin de facilitar el desarrollo del objeto social de la sociedad.
- e) Establecer una sección de ahorro y préstamo, de los socios y para los socios, conforme a lo dispuesto en los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas, y del 46 al 53 de su Reglamento.

4.2.1.5. Cooperativas de Producción de la Industria Textil.

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....El objeto social será:

- a) Trabajar en común en la producción de fibras sintéticas, transformación de - fibras naturales..... en la industrialización de las mismas y en la elaboración de tejidos, así como en su comercialización dentro de los mercados nacional y extranjero;
- b) Obtener en común y por cualquier medio legal todos los bienes y servicios - necesarios, como son: insumos, metrias primas, maquinaria, herramienta, re- facciones, combustibles, lubricantes, servicios de mantenimiento para la ma quinaría, empaques, embalajes y medios para transporte de la producción que resulte de las actividades de la Sociedad, asimismo, obtener en común los - bienes muebles e incluso los créditos necesarios para el óptimo desarrollo de la Sociedad.
- c) Obtener en común los bienes y servicios de primera necesidad, para los so- cios, sus hogares y sus familias.
- d) Celebrar en su calidad de empresa social los contratos o convenios necesari- os, con las personas físicas, morales e institucionales que corresponda, para el buen funcionamiento y una mejor realización del presente objeto;
- e) Establecer una sección de ahorro y préstamo de los socios y para los socios conforme a lo dispuesto en los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas y del 46 al 53 de su Reglamento.

4.2.1.6. Cooperativas de Producción Artesanal

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....El objeto social será:

- a) Trabajar en común y por cualquier medio legal en la elaboración de toda cla se de artículos artesanales como son: (especificar cuales) y en su distribu ción dentro de los mercados nacionales y extranjeros.

NOTA: Insertar el texto de los incisos b), c), d), e), f), g), h), i), j), k), - del modelo para Cooperativas de Producción en General.

4.3. SECRETARIA DE COMERCIO

FUNDAMENTO 'a opinión de esta Secretaría esta basada en el Artículo 34, frac ción XI, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
NOTA I (Ver al final notas)

Artículos 16, 17, y 18 de la Ley General de Sociedades Cooperati vas.
Por lo tanto opina sobre las siguientes cooperativas.

- 1.- Cooperativas distribuidoras de Artículo de primera necesidad.
- 2.- Cooperativas de Comercialización de Productos de Los Pequeños Propietarios.
- 3.- Cooperativas de Compra en Común formadas por Comerciantes en Pequeño.
- 4.- Cooperativas de Comercialización de Artículos Producidos por Artesanos.
- 5.- Cooperativas de Servicios constituidas por Plomeros, Sastres, Zapateros, Carpinteros, etc.
- 6.- Cooperativas de Consumo para actividades de producción en general.
- 7.- Cooperativas de Consumo de Ahorro y Préstamos.
- 8.- Cooperativas de Servicios de:
 - Restaurantes
 - Hoteles
 - Refrigeración
 - Tintorería
 - Lavandería
 - Reparación de Radios
 - Reparación Automotriz
 - Artistas Teatrales
 - Asistencia Médica
 - Servicios Educativos
 - Servicios Profesionales y Técnicos
- 9.- Cooperativas de Peperadores
- 10.- Cooperativas de Molinos para Nixtamal
- 11.- Cooperativas de Vivienda.

4.3.1. EJEMPLOS DE OBJETOS SOCIALES PARA COOPERATIVAS DE CONSUMO

Los ejemplos son para las siguientes cooperativas:

4.3.1.1. Cooperativas de Consumo Familiar

4.3.1.2. Cooperativa Rural de Consumo

4.3.1.3. Cooperativas de Consumo para Actividades Individuales de Producción.

4.3.1.1. Cooperativas de Consumo Familiar

El siguiente objeto social tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....El objeto social será:

- a) Obtener, en común toda clase de bienes y servicios a fin de distribuirlos entre los socios que lo soliciten para satisfacer sus necesidades y las de su familia.
- b) Instalar almacenes, expendios, canales de distribución y demás unidades que se requieran para reducir costos y combatir el alza de los precios.
- c) Establecer secciones de producción de aquellos artículos de consumo que con venga elaborar, así como de secciones para la prestación de servicios que la sociedad cooperativa esté en posibilidad de proporcionar a sus socios, de conformidad con lo previsto en los incisos anteriores.
- d) Estructurar una sección de ahorro y préstamos para sus socios, conforme a lo dispuesto en los artículos 90 de la Ley General de Sociedades Cooperativas y del 46 al 53 de su Reglamento.
- e) Implementar una sección de vivienda para proporcionar por cualquier medio legal, habitación para los socios que lo solicitan, de conformidad con el reglamento especial que esta actividad requiera.
- f) Realizar las actividades de embalaje, acarreo, transporte, carga u descarga de las mercancías y demás bienes muebles que adquiera, así como de los que distribuya entre los socios y sus familiares.
- g) Adquirir en común los bienes muebles e inmuebles que se requieran para desarrollar las actividades comprendidas en los incisos anteriores.
- h) Efectuar las actividades que requiera el desarrollo de este objeto social, mediante el esfuerzo personal realizado en común por los socios comisionados expresamente por la asamblea, cuyas relaciones, anticipos, honorarios y demás especificaciones se registrarán por el contrato de sociedad en la forma prevista por los artículos 15, fracciones VII y XI; 22; 23; fracciones III, VII, VIII, IX y XI de la Ley general de Sociedades.

Cooperativas y 3o. fracciones IX y X de su Reglamento, y de conformidad con las cláusulas correspondientes de las Bases Constitutivas de la Cooperativa

- 1) Concertar créditos comerciales, industriales, bancarios y de otras fuentes de financiamiento, para desarrollar las actividades comprendidas en este objeto social.
- 3) Celebrar en su calidad de empresa colectiva, los contratos y convenios que en derecho procedan y realizar los actos lícitos necesarios para cumplir -- estos objetivos.

4.3.1.2. Cooperativa Rural de Consumo

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....
.....El objeto social será.

- a) Obtener en común semillas, insecticidas, fertilizantes, herbicidas, maquinaria, tractores, implementos agrícolas y demás insumos, así como servicios de fumigación, de seguro agrícola, de asesoría técnica y demás conceptos necesarios para realizar las actividades individuales de producción agrícola de los socios.
- b) Obtener en común pasturas, granos, forrajes, materiales primas, alimentos balanceados, y demás elementos para la nutrición del ganado; servicios de cría, engorda, matanza; estabulación y ordeña; mejoramiento genético; atención médico-veterinario y zootécnica, y demás conceptos que requieran la salud y mejoramiento del ganado de las especies menores, en el proceso individual de producción pecuaria de los socios.
- c) Establecer almacenes de conservación y de refrigeración para la producción agropecuaria de los socios.
- d) Proporcionar a sus socios los servicios de comercialización; establecer expendios, sucursales y demás canales de distribución, y realizar las actividades de embalaje, acarreo, transporte, carga y descarga, reparto y entrega de la producción individual de los socios y de la que se obtenga como resultado del procesamiento y transformación que de la misma producción lleve a cabo la sociedad.
- e) Establecer las secciones que se requieran para proporcionar a los socios, - por su propia cuenta, los servicios de transformación y procesamiento de -- los productos agropecuarios obtenidos individualmente, y para producir los bienes y servicios necesarios, instalando al efecto las unidades que permitan cumplir el objeto social.
- f) Adquirir en común maquinaria, equipo, implementos y demás bienes muebles e inmuebles de propiedad colectiva que se requieran para desarrollar las actividades comprendidas en el objeto social.

- j) Obtener en común los bienes y servicios que se requieran para satisfacer -- las necesidades de los socios, de sus hogares y de sus familiares.
- h) Obtener créditos para realizar las actividades de la sociedad
- i) Establecer una sección de ahorro y préstamo para los socios, de conformidad con los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas y del 46 al 53 de su Reglamento.
- j) Efectuar las actividades que requiera el desarrollo de este objeto social - mediante el esfuerzo realizado en común por los socios cpomisionados expresa mente por la asamblea, cuyas relaciones, anticipos, honorarios y demás espe cificaciones, se registrarán por el contrato de sociedad en la forma prevista - por los artículos 15, fracciones VII y XI; 22, 23 fracciones III, VII, VIII IX y XI, de la Ley General de Sociedades Cooperativas y 3o fracciones IX y X, de su Reglamento y de conformidad con las cláusulas correspondientes de las Bases Constitutivas de la Cooperativa.
- k) Celebrar los convenios y contratos que en derecho procedan a realizar los - actos necesarios para cumplir estos objetivos.

NOTA: En este caso es pertinente consultar también a la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

4.3.1.3. Cooperativas de Consumo para Actividades Individuales de Producción

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....
.....El objeto social será:

- a) Obtener en común por cualquier medio legal, y demás insumos que se requié-- ran para satisfacer las necesidades individuales de producción de los so-- cios.
- b) Establecer almacenes, talleres, equipos y demás unidades que se requieran - para la conservación y mantenimiento de los insumos y mercancías.
- c) Obtener en común toda clase de bienes y servicios a fin de distribuirlos en tre los socios que lo soliciten, para satisfacer sus necesidades y las de - su familia.

NOTA: Insertar el texto de los incisos c), d), e), f), g), h), i), j), del mode- lo para Cooperativas de Consumo Familiar.

4.4. SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS

FUNDAMENTO: La opinión de esta Secretaría esta basada en el Artículo 35, frac ción I,II y demás relativas a la Ley Orgánica de la Administra--- ción Pública Federal. **NOTA J.** (ver al final notas)

Artículo 3o fracción VI, de la Ley de Asociaciones Agrícolas y
9o de su Reglamento.
Por lo tanto opina sobre las siguientes cooperativas:

- 1.- Cooperativas de Producción Agropecuaria
- 2.- Cooperativas de Producción Avícola
- 3.- Cooperativas de Producción Cunicola
- 4.- Cooperativas de Producción Forestal
 - Chicleras
 - Ixtleras
 - Aserradero
- 5.- Cooperativas de Bañerios
- 6.- Cooperativas de Tablajeros

4.4.1. EJEMPLOS DE OBJETOS SOCIALES PARA COOPERATIVAS DE PRODUCCION RURAL

Los ejemplos son para las siguientes cooperativas:

4.4.1.1. Cooperativas de Producción Agropecuaria

4.4.1.2. Cooperativas de Extracción de Materiales de Construcción

4.4.1.1. Cooperativas de Producción Agropecuaria

El siguiente objeto social tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....El objeto social será

- a) Trabajar en común en la producción de las diversas especies agrícolas, tales como granos, verduras, legumbres, frutas, algodón, y las demás susceptibles de cultivo en la zona.
- b) Obtener en común semillas, insecticidas, fertilizantes, herbicidas, maquinaria, tractores, implementos agrícolas y demás insumos, así como servicios de fumigación, de seguro agrícola, de asesoría técnica, y demás conceptos -

necesarios para realizar las actividades señaladas en el inciso anterior.

- c) Trabajar en común en la producción de las diversas especies pecuarias, tales como: ganado mayor (vacuno, caprino, equino, ovino, porcino), especies menores (avícola, cunicola, apícola, meleagrícola, etc.)
- d) Obtener en común pasturas, granos, forrajes, materias primas, alimentos balanceados, y demás elementos para la nutrición del ganado; servicios de cría, engorda, matanza; estabulación y ordeña; mejoramiento genético, atención médico-veterinaria y zootécnica, y además conceptos que requiera la salud y mejoramiento del ganado y de las especies menores.
- e) Establecer almacenes de conservación y de refrigeración para la producción agropecuaria.
- f) Establecer las secciones que se requieran para producir, por propia cuenta, los bienes y servicios necesarios para cumplir su objeto social.
- g) Instalar las unidades necesarias para realizar el procesamiento y transformación de los productos agropecuarios.
- h) Establecer expendios, sucursales y demás canales de distribución, atendiendo el embalaje, empaque, acarreo, transporte, reparto y entrega de los productos agropecuarios.
- i) Adquirir toda clase de bienes muebles e inmuebles que exija el cumplimiento de las actividades señaladas anteriormente.
- j) Obtener toda clase de créditos para financiar las operaciones inherentes a su objeto social.
- k) Establecer una sección de ahorro y préstamo para los socios, de conformidad con los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas y del 46 al 53 de su Reglamento.
- l) Efectuar las actividades que requieran el desarrollo de este objeto social mediante el esfuerzo realizado en común por los socios comisionados por la asamblea, cuyas relaciones, rendimientos, anticipos, honorarios y demás prestaciones, se registrarán por el contrato de sociedades en la forma prevista por los artículos 15, fracciones VII, y XI; 22; 23, fracciones III, VII, IX y XI de la Ley General de Sociedades Cooperativas y 3o, fracciones IX y X de su Reglamento.

4.4.1.2. Cooperativas de Extracción de Materiales de Construcción

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, capacitar a la población.....
.....El objeto social será:

- a) Trabajar en común en la extracción de arena, grava, conquitillo, piedra en (lugar), municipio de.....del Estado de....., cribado, triturado o lavado de piedra de acuerdo con la autorización correspondiente -- para su venta al público.

- b) Obtener en común unidades de extracción y de transportes, instrumentos de trabajo, maquinaria y equipo y demás insumos; bienes muebles e inmuebles; créditos para financiar sus operaciones y los demás servicios que se requirieran para realizar el objeto social.
- c) El establecimiento de una sección de ahorro y préstamo para los socios de acuerdo con los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas y del 46 al 53 de su Reglamento.
- d) La celebración de actos, convenios y contratos con toda clase de personas físicas y morales del sector público y privado conducentes al desarrollo de las actividades comprendidas en los incisos anteriores.

4.5. SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES

FUNDAMENTO: La opinión de esta Secretaría esta basada en el Artículo 36, fracción XVII, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. NOTA K (ver al final notas) Artículos 16, 17 y 18 de la Ley General de Sociedades Cooperativas. Por lo tanto opina sobre las siguientes cooperativas:

1.- Autotransporte Terrestre Federal

- Cooperativas de Transportes de Pasajeros (autobuses, taxis, etc.)
- Cooperativas de Transporte de Carga
- Cooperativas de Transporte Mixto

2.- Autotransporte Terrestre Local.

- Cooperativas con Permisos del Estado
- Cooperativas con Permisos del Municipio

3.- Autotransporte Marítimo

- Cooperativas de Cabotaje

4.- Transporte Fluvial

- Cooperativas de Transporte en Lanchas

5.- Transporte Aéreo

- Cooperativas de Aerofumigación,

---Aéreo Taxis

6.- Autotransportes Turisticos

7.- Servicio

---Cooperativas Administradoras de la Zona Franca.

4.5.1. EJEMPLOS DE OBJETOS SOCIAL PARA COOPERATIVAS DE TRANSPORTE

Los ejemplos son para las siguientes cooperativas:

4.5.1.1. Cooperativa de Autotransporte Terrestre de Pasajeros

4.5.1.2. Cooperativas de Servicios Turisticos

4.5.1.1. Cooperativas de Autotransporte Terrestre de Pasajeros

El siguiente objeto tiene la finalidad económica-educativa, de capacitar a la población.....El objeto social será.

- a) Trabajar en común en la prestación del servicio de transporte (Federal o Estatal, de carga o pasaje), en las rutas (señalar ruta, número de carretera y Municipios o poblados por los que circularán las unidades), de acuerdo con las concesiones, permisos, autorizaciones, contratos o privilegios que para tal efecto otorguen las autoridades correspondientes.
- b) Adquirir en común por cualquier medio legal toda clase de bienes y servicios necesarios para el buen funcionamiento de las unidades de transporte y su mantenimiento, como refacciones, llantas, utensilios de limpieza, combustibles, lubricantes, pinturas y demás accesorios necesarios para cumplir este objeto social.
- c) Instalar talleres para reparación y mantenimiento de los vehículos de la sociedad, para proporcionar un mejor servicio a los usuarios y en consecuencia un mayor rendimiento a la propia cooperativa.

NOTA: Insertar el texto de los incisos d), e), f), g), h), i), j), k), del modelo para Cooperativas de Producción en General.

4.5.1.2. Cooperativas de Servicios Turisticos.

El siguiente objeto tiene la finalidad económica-educativa, de capacitar a la población.....El objeto social será.

- a) Trabajar en común en la prestación de servicios turísticos consistentes en: transporte en embarcaciones; pesca deportiva; sky acuático; buceo; paracaidismo acuático; veleros; hotelería; restaurantes; tours, etc., de conformidad con las concesiones, permisos y autorizaciones que otorguen las autoridades correspondientes.

NOTA: Insertar el texto de los incisos b), c), d), e), f), g), h), i), j), k), - del modelo para Cooperativas de Producción en general.

4.6. SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA

FUNDAMENTO: La opinión de esta Secretaría esta basada en el Artículos 147 y - 188 de la Ley Federal de la Reforma Agraria. Artículos 16, 17, y 18 de la Ley General de Sociedades Cooperati--vas.
Por lo tanto opina sobre las siguientes cooperativas

1.- Producción Ejidal

- Cooperativas Ejidales de Producción Agropecuaria
- Cooperativas Ejidales de Transporte
- Cooperativas Ejidales de Materiales Pétreos
- Cooperativas Ejidales de Industrialización de Productos Agrícolas.
- Cooperativas Ejidales de Industrialización de Producción Artesanal, Insec--tícidias, Fertilizantes, Forrajes.

2.- Cooperativas Ejidales de Consumo.

4.6.1. EJEMPLOS DE OBJETOS SOCIALES PARA COOPERATIVAS DE PRODUCCION EJIDAL AGRO--PECUARIA

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, de capacitar a la población.....El objeto social será:

- a) Trabajar en común en la producción de las diversas especies agrícolas, ta--

les como granos, verduras, legumbres, frutas, algodón, y las demás susceptibles de cultivo en la zona:

- b) Obtener en común semillas, insecticidas, fertilizantes, herbicidas, maquina-
ria, tractores, implementos agrícolas y demás insumos, así como servicios -
de fumigación, de seguro agrícola, de asesorio técnico, y demás conceptos -
necesarios para realizar las actividades señaladas en el inciso anterior.
- c) Trabajar en común en la producción de las diversas especies pecuarias, ta-
les como: gando mayor (vacuno, caprino, equino, ovino, porcino), especies -
menores (avícola, cunicula, apícola, melaagrícola, etc.)
- d) Obtener en común pasturas, granos, forrajes, materias primas, alimentos ba-
lanceados, y demás elementos para la nutrición del ganado; servicios de ---
cría, engorda, matanza, estabulación y ordeña; mejoramiento genético, aten-
ción médico-veterinario y zootécnia, y demás conceptos que requieran la sa-
lud y mejoramiento del ganado.
- e) Establecer almacenes de conservación y de refrigeración para la producción
agropecuaria.
- f) Establecer las secciones que se requieran para producir, por propia cuenta
los bienes y servicios necesarios para cumplir su objeto social.
- g) Instalar las unidades necesarias para realizar el procesamiento y transfor-
mación de los productos agropecuarios.

NOTA: Insertar el texto de los incisos c), d), e), f), g), h), i), j), k), del -
modelo para Cooperativas de Producción en General.

4.7. DEPARTAMENTO DE PESCA

FUNDAMENTO: La opinión de este Departamento esta basado en el Artículo 43, --
fracción VII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Fede-
ral. NOTA L. (ver al final notas)
Artículos 16, 17 y 18 de la Ley General de Sociedades Cooperati-
vas.
Por lo tanto opina sobre las siguientes cooperativas:

- 1.- Cooperativas de Producción Pesquera
- 2.- Cooperativas de Producción de Industrias de la Pesca
- 3.- Cooperativa de Servicios para Pesca Deportiva

4.7.1. EJEMPLOS DE OBJETOS SOCIALES PARA COOPERATIVAS DE PRODUCCION PESQUERA

El siguiente objeto tiene como finalidad económica-educativa, de capacitar a la población.....

.....El objeto social será:

- a) Trabajar en común en la extracción, captura y pesca (de ribera o de altura por cualquier procedimiento) autorizado, de las distintas especies o elementos biológicos como son:..... en las aguas que para tal efecto señale el Departamento de Pesca, de conformidad con los permisos, concesiones o autorizaciones que este mismo otorgue
- b) Realizar las actividades de conservación, procesamiento transformación de las especies obtenidas.
- c) Establecer los expendios y demás canales de distribución para la venta directa de sus productos en el mercado nacional y en el extranjero.
- d) Adquirir en común: embarcaciones, instrumentos e implementos de pesca; plantas de conservación y de transformación industrial, y demás bienes muebles e inmuebles que sean necesarios para el desempeño de los labores de la Sociedad.

NOTA: Insertar el texto de los incisos d), e), f), g), h), i), j), k), del modelo para Cooperativas de Producción en General.

INCISOS QUE PUEDEN INCLUIRSE EN EL OBJETO SOCIAL DE LOS DIVERSOS TIPO DE COOPERATIVAS:

- a) Sección de ahorro y Préstamo.
Establecer una sección de ahorro y préstamo, de sus socios y para sus socios, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 9o de la Ley General de Sociedades Cooperativas, y del 47 al 53 de su Reglamento, pudiendo, si el caso lo amerita, recurrir a créditos externos.
- b) Sección de Producción en las Cooperativas de Consumo.
Establecer una sección para la producción, por propia cuenta, de los bienes o servicios que se requieran para cumplir el objeto social.
- c) Sección de Consumo en las Cooperativas de Producción.
Establecer una sección de consumo para proporcionar los bienes y servicios que se requieran para satisfacer las necesidades de los socios y de sus familiares.

GENERALIDADES QUE INTERESAN A TODA CLASE DE COOPERATIVAS.

Es ineludible, para los socios, la obligación de exhibir en efectivo, a la hora de la constitución de la sociedad, o cuando ingresen posteriormente, por lo menos el diez por ciento del importe de los certificados de aportación que suscriba.

El plazo para cubrir el saldo del importe de los certificados de aportación que se obligue a pagar el socio es, como máximo, un año. Además, algunas cooperativas, desde el momento de constituirse e igualmente a la aceptación de socios que en el futuro ingresen a la sociedad, deben firmar pagarés por el saldo que queda pendientes de pago, lo cual harán en abonos mensuales proporcionales al importe del certificado de aportación; o sea que si el certificado de aportación tiene un valor de un mil pesos y se exhiben el diez por ciento en el momento de ingresar, esto es, cien pesos, quedan pendientes novecientos pesos que se pagarán con exhibiciones mensuales de setenta y cinco pesos cada una, y en este caso será cubierto el importe total en un año. Sin embargo, si así lo desea el socio, puede cubrir ese importe total en un plazo menor.

Esta forma de documentar las operaciones es de suma utilidad para todos los socios, porque en un momento dado puede garantizarse colateralmente un crédito que la cooperativa tenga necesidad de solicitar para el desarrollo de sus operaciones.

A cambio de los pagarés u otros documentos de garantía que firme el socio, la cooperativa debe expedir una nota de crédito en la que conste que los documentos firmados por el socio son a cuenta del pago total del importe de los certificados de aportación que se obligó a pagar, y que una vez cubiertos los abonos mensuales se le entregarán los certificados de aportación definitivos de las mencionadas notas de crédito.

CAPITULO V

QUE PAPEL JUEGAN LAS COOPERATIVAS EN EL
DESARROLLO DE LA ECONOMIA NACIONAL

CAPITULO V

QUE PAPEL JUEGAN LAS COOPERATIVAS EN EL DESARROLLO DE LA ECONOMIA NACIONAL

A través de la historia nos damos cuenta que todas las naciones sufren en su evolución desajustes periódicos en el aparato productivo, con los consiguientes efectos negativos en diversas órdenes

México no escapa ha esta evolución y sus desajustes se reflejan lamentablemente en una dieta familiar más raquítica, escasez de empleos debidamente remunerados, concentración del ingreso en núcleos reducidos y una perjudicial carrera entre precios y salarios, con la consiguiente inconformidad de las mayorías nacionales.

Por ello es recomendable que se recurra a la Organización Cooperativa, instrumento que ha demostrado ser idóneo para combatir la inflación y desempleo que afecta a las clases trabajadoras de los sectores obrero, campesino y popular, todos ellos integrantes del sector social de la economía.

Esta forma de producir y consumir, proporciona a los socios un trabajo digno y útil; asimismo la producción de bienes y servicios es el margen de especulaciones; puesto que no se aplican criterios de restricción o control de la producción, sino que practica una economía de abundancia que considera la mejor.

Y digo que es recomendable la organización Cooperativa, porque es una forma de organización para el trabajo y abarca tantos sectores de actividad como las hay en la economía, en la producción de bienes y servicios y en el consumo. Y porque el Cooperativismo mexicano buscará, sin duda, un nuevo modelo nacional propio, "acorde con el sistema nacional de vida". Y desde el punto de vista ideológico y doctrinado, este sigue siendo fórmula válida para superar algunos fenómenos concretos que confronte la economía mexicana

Hay que entender que el cooperativismo es un medio para ampliar el acceso democrático a los fenómenos de la producción y el consumo, es también una forma de democratizar la propiedad privada sobre los medios de producción, sin caer en el estatismo; fortalece, porque lo requiere la solidaridad y mitiga los conflictos que surgen en la relación de subordinación y dependencia. Es un medio-nos dice la doctrina- para obtener un mejor sistema de justicia social y de acceder a una sociedad más igualitaria.

Pero mientras se alcanza y perfecciona este nuevo modelo, no debe olvidarse que está aun dentro de un sistema de economía de mercado, y que tiene que comportarse como "empresa económica", cierto, pero sin olvidar nunca que es, fundamentalmente, una forma social de ayuda mutua y que, por la unión de todos, se llegará a esa nueva economía social, por lo que aspiran los pueblos progresistas del mundo, para alcanzar má elevados niveles de producción y de productividad, distribuir mejor y más equitativamente la riqueza, dentro del disfrute de la libertad y del ejercicio real de la democracia.

Es decir este tipo de organización, tiene un gran significado social, en especial, aquéllas que no tienen precio ni medida como compartimiento de solidaridad con los conciudadanos para atacar de manera colectiva los problemas que les son

comunes; comprensión para reconocer de que a cada quien le corresponde una parte equivalente a su esfuerzo personal, honestidad compartida y corresponsable en el manejo y administración de estas empresas sociales; actitud firmemente nacionalista en razón de sus raíces mexicanas y solidaridad plena con la clase trabajadora.

Y me atrevo a decir que las cooperativas constituyen el derecho a la oportunidad del trabajo para desempeñar colectivamente actividades que contribuyan al fortalecimiento del mercado interno, a la lucha contra la inflación y al logro de una distribución más justa de la riqueza, dentro del marco democrático de solidaridad y ayuda mutua; así el cooperativismo como actividad económica, no puede carecer de rentabilidad, pues sería contrario a su propia definición de producir el bienestar a que aspiran los cooperativistas.

Las cooperativas en cuanto a su impacto social en la economía del país, de 1940 a 1970 es de escasa trascendencia en su aportación total, y es a partir de 1944 y en especial de 1977 a la fecha, cuando el ambiente para su fomento, es abiertamente favorable, ello al reconocer que esta figura es un instrumento eficaz para elevar la producción y por tanto, adelantar en el propósito de hacer cooperar a los trabajadores en la riqueza nacional generada.

No obstante los tropiezos que estas empresas económicas de interés social, con frontan en un mercado de competencia abierta, el número global de éstas asciende actualmente a ocho mil, las que dan ocupación directa e indirecta a un millón, -- quienes se estima, permiten la satisfacción de sus necesidades de aproximadamente 5 millones de habitantes; sobresaliendo por su número y valor de operaciones, los que tienen como actividad los cultivos agropecuarios y forestales, pesca, transporte e industria en menor proporción.

Aportando al Producto Interno Bruto, cincuenta y seis mil cuatrocientos millones de pesos que representan el 1.5. por ciento.

La participación de esta organización social en forma más amplia contribuirá a incrementar sus efectos sociales, a atenuar los problemas económicos que lesionan a la familia mexicana y con ello reducir el impacto político social que los mismos generan. Por tanto, es de inaplazable e inmediata atención el de que con la seguridad plena del apoyo político, técnico y económico por parte del estado, los cooperativistas y sus órganos de representación, se esfuercen en revisar sus procedimientos sobre la administración y operación de las mismas, convencidos de que a través de ello, se captará una mayor confianza y solidaridad de los asociados. Las Federaciones y Secciones y la propia confederación, deberán intensificar sus programas de educación cooperativa, capacitación para la producción y asistencia técnica permanente y suficiente para producir más y mejor; así como comercializar sin intermediarios en el país, y en el extranjero.

En el sexenio 76-82 el Gobierno impulso a la cooperativa a través de diversas medidas entre las que destaca la promulgación del Plan Nacional de Fomento Cooperativo, mismo que quedó debidamente incluido en el Plan Global de Desarrollo, con este marco conceptual establecido, y el sistema financiero actual al servicio del cooperativismo se integra, por un lado, con el Banco Nacional Pesquero y Portuario (BANPESCA) y al Fondo para el Fomento y apoyo del Desarrollo Pesquero (FADEP que atienden con especialización los requerimientos básicos de las actividades -- pesqueras.

El campo entanto se confiere al Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas (FOSOC) que administra el Banco de México, con la coordinación del sector laboral de la administración pública. Se atiende al cooperativismo del país, actuando en una amplia gama de actividades que son desde la extracción minera, la explotación industrial, los servicios de transporte y el turismo, hasta actividades de consumo orientadas a la satisfacción de mínimos de bienestar popular.

Al fijarse al FOSOC como objetivo principal el fomento de la organización, modernización, competitividad y ampliación de las sociedades cooperativas, mediante el otorgamiento de créditos preferenciales y garantías, así como de la prestación de asesoría técnica para mejorar la eficacia y eficiencia del sistema cooperativo nacional se le asigna un papel relevante de apoyo al cooperativismo.

De esta manera, se promueve y estimula la más genuina suficiencia e independencia de las auténticas cooperativas y se niega el apoyo estatal a las aventuras -- promocionales y a las formas simuladas de explotación todavía inesplicablemente -- toleradas.

5.1. CREACION DE FUENTES DE EMPLEO

Las cooperativas hay que considerarlas como instrumentos tan eficaces como -- cualquier otra forma social para que los trabajadores alcancen los niveles de mejoramiento a que aspiran, porqué la forma de organización se fundamenta en el individuo y no en el capital.

El papel de las cooperativas en el desarrollo económico, es importante dado -- que permite coadyuvar al mismo, entendiéndose ésto como aquel que beneficie a las mayorías y no al mero desarrollismo de altas cifras del producto nacional, que no es otra cosa que el resultado del análisis frío de dividir lo producido entre la población, que sólo ha servido para encubrir la pobreza de grandes sectores; las cooperativas en México generan 60 empleos por unidad productiva en contra de los 12 empleos que generan las sociedades anónimas. Por decirlo las cooperativas sólo requieren de 40,000.00 para generar un empleo en contra de los 150,000.00 de las sociedades anónimas. El 85% de las cooperativas industriales se encuentran en la provincia, generando un auténtico desarrollo regional, esta mano de obra no está presionada para obtener vivienda, agua y vitalidad. Las cooperativas industriales tienen efectos benéficos en el proceso de formación de capitales; el crecimiento de sus activos en un 130% en un lapso de 5 años, así como lo deja ver. La absorción de trabajadores no especializados en las cooperativas industriales es -- del orden del 90% partiendo de que una de las características de los países en -- vías de desarrollo es su escasa reserva de fuerza de trabajo especializado y la impermeabilidad para absorber la industria, mano de obra no calificada, la cooperativa es una extraordinaria capacitadora.

5.2. PRODUCCION DE BIENES DE CONSUMO POPULAR

Las cooperativas de consumo expanden sus productos de artículos de uso doméstico, entendiéndose alimentos, vestido, etc., entre un 15 a 25% más bajo que las tiendas de autoservicio y en lo que se refiere al consumo de artículos para actividades productivas, éste se encuentra entre un 40% y 50% más bajo.

Las cooperativas de consumo de artículos de uso doméstico se han establecido principalmente donde el aumento de los precios es intolerable.

5.3. DISMINUCION DE LA INTERMEDIACION ENTRE LA PRODUCCION Y EL CONSUMO

- Toda empresa económica tiene que hacer llegar sus bienes y/o servicios a los diferentes consumidores, tomando en cuenta que estos no se encuentran en el mismo lugar, por lo tanto tiene que buscar los medios para su distribución; encontrando los en la intervención del intermediario.

Y al utilizar los servicios del intermediario, estos hacen que los precios de los productos se alteren en una forma muy desorbitada, en efecto negativo para los consumidores.

Por lo tanto si recurrimos a la Organización Cooperativa, encontraremos una -- disminución de intermediarios, ya que ésta busca la forma de eliminar los exagerados canales de Distribución. Con ello no quiero decir que la cooperativa elimine del todo a los intermediarios, pero sí los disminuye.

En la variable de mercado (capítulo III) se analiza los Canales de Distribución que debe utilizar una cooperativa, y nos damos cuenta que las cooperativas -- pueden ser también intermediarios de otras cooperativas y con ello no elevar el -- precio al producto, dado que estos productos son para el mismo socio (cliente) -- que lo consume.

Podemos decir que una Cooperativa de Consumo, puede ser intermediario de una -- Cooperativa de Producción. Como es recomendable que las cooperativas se unan entre sí, para formar Federaciones y Confederaciones.

NOTAS

NOTAS DEL CAPITULO I

- (1) Mantilla Molina, Roberto. "Derecho Mercantil"
Ed. Porrúa, S.A. 1964 Pag. 302
- (2) Salinas Puente, Antonio. "Derecho Cooperativo"
Ed. Cooperativismo
México D.F. 1954 Pag. 17,18
- (3) Salinas Puente, Antonio "Derecho Cooperativo"
Ed. Cooperativismo
México D.F. 1954 Pag. 19
- (4) Carlos Gonzalez Peña. "Manual de Gramática Castellana"
México D.F. 1945 Pag. 40
- (5) Carlos Gonzalez Peña "Manual de Gramática Castellana"
México D.F. 1945 Pag. 40
- (6) Colombain Maurice. "Las Cooperativas y la Educación Fundamental"
Unesco Paris. 1950 Pag. 11
- (7) Yakov. Kramarovski. "El Cooperativismo y el Estado"
(Fue tomado del libro de Colombain Maurice)
- (8) G. Hladenatz Op. cit. pag. 8
(Fue tomado del libro de Colombain Maurice)
- (9) G. Fauquet. "Le Secteur Cooperatif"
Paris 1965 Pag. 68
- (10) Karl. Kautsky. "La Cuestión Agraria"
Ed. Cultura Popular
México D.F. Pag. 138
- (11) Brunetti Arturo. "Tratado de Derecho de las Sociedades"
Buenos Aires 1960 Pag. 399
- (12) Brunetti Arturo "Tratado de Derecho de las Sociedades"
Buenos Aires 1960 Pag. 342
- (13) Brunetti Arturo "Tratado de Derecho de las Sociedades"
Buenos Aires 1960 Pag. 343
- (14) Brunetti Arturo "Tratado de Derecho de las Sociedades"
Buenos Aires 1960 Pag. 344
- (15) Brunetti Arturo "Tratado de Derecho de las Sociedades"
Buenos Aires 1960 Pag. 344

NOTAS DEL CAPITULO II

- (1) Ramirez Cabañas, Joaquin. "La Sociedad Cooperativa en México"
Ed. Botes
México D.F. 1963 Pag. 11
- (2) Colombain Maurice "Las Cooperativas y la Educación Fundamental"
Unesco. Paris 1950 Pag. 5
- (3) Ramirez Cabañas, Joaquin. "La Sociedad Cooperativa en México"
Ed. Botes
México D.F. 1963 Pag. 12
- (4) Rojas Coria, Rosendo "Introducción al Estudio de las Cooperativas"
Ed. F.C.E.
México D.F. 1952 Pag. 61
- (5) Ramirez Cabañas, Joaquin "La Sociedad Cooperativa en México"
Ed. Botes
México D.F. 1963 Pag. 12
- (6) Cerda Richard, Baldomero "Doctrina e Historia de la Cooperación"
Tomo I
Ed. Bosch.
México D.F. 1950 Pag. 16
- (7) Ramirez Cabañas, Joaquin "La Sociedad Cooperativa en México"
Ed. Botes
México D.F. 1963 Pag. 13
- (8) Mantilla Molina, Roberto "Derecho Mercantil"
Ed. Porrúa
México D.F. 1964 Pag. 310

- (9) Artículo 52 de la Ley General de Sociedades Cooperativas
- (10) Mantilla Molina, Roberto "Derecho Mercantil"
Ed. Porrúa S.A.
México D.F. 1964 Pag. 305
- (11) Artículo 66 de la Ley General de Sociedades Cooperativas
- (12) Artículo 63 de la Ley General de Sociedades Cooperativas
- (13) Artículo 13 de la Ley General de Sociedades Cooperativas
- (14) Reglamento de Cooperativas Escolares, Artículo 2.4.7.
- (15) Artículo 18, Reglamento de Cooperativas Escolares
- (16) Artículo 10, Reglamento de Cooperativas Escolares
- (17) Mantilla Molina, Roberto "Derecho Mercantil"
Ed. Porrúa S.A.
México D.F. 1964 Pag. 305

NOTAS DEL CAPITULO IV

- NOTA A.- Este ejemplo de Actas y Bases Constitutivas de la Sociedad Cooperativa de Consumo, fue tomado de la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.
- NOTA B.- Este ejemplo de Actas y Bases Constitutivas de la Sociedad Cooperativa de Producción, fue tomado de la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.
- NOTA C.- Este ejemplo de Oficios, para solicitar permiso de Registro a la Secretaría de Relaciones Exteriores, fue tomado de la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la misma Secretaría.
- NOTA D.- Este ejemplo de Oficio, para solicitar permiso de Registro a la Secretaría de Relaciones Exteriores, fue tomado de la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la misma Secretaría.
- NOTA E.- Este ejemplo de Certificación de firmas, fue tomado de la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.
- NOTA F.- Este ejemplo de escrito fue tomado de la Dirección General de Registro de Asociaciones y organismos Cooperativos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.
- NOTA G.- Este ejemplo de escrito fue tomado de la Dirección General de Registro de Asociaciones y Organismos Cooperativos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social.
- NOTA H.- Con el nuevo régimen 1982-1988, existió, adiciones y reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, por lo tanto ya no es el mismo artículo, ni las mismas fracciones. Pues la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, paso a ser Secretaría de Energía, minas e Industrias Paraestatales. Ahora el fomento de este tipo de Cooperativas pasa a ser regulado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; fundamentado por el artículo 34, fracción X, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- NOTA I.- Con el nuevo régimen 1982-1988, existió adiciones y reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Por lo tanto se convirtió en Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; fundamentado en el Artículo 34, fracción X de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- NOTA J.- Con el nuevo régimen 1892-9188, existió adiciones y reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Pero aquí no hubo cambios.

- NOTA K.- Con el nuevo régimen 1982-1988, existió adiciones y reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Por lo tanto — cambio la fracción de XVII a XIII del mismo artículo.
- NOTA L.- Con el nuevo régimen 1981-1988, existió adiciones y reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. El Departamento de Pesca se convirtió en Secretaría, bajo el mismo artículo; y el fomento a las cooperativas bajo la misma fracción.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

A manera de conclusión de este trabajo puedo decir que el término "cooperación" --- fue empleado por primera vez por Roberto Owen representando la antítesis de la palabra socialismo.

La "cooperación" surge en el sistema capitalista en base a la relación capital--- fuerza de trabajo. Y su origen fue en las asociaciones francesas e inglesas anteriores a 1848.

Se puede comprobar que, en primer lugar por sus orígenes históricos, movimiento -- cooperativo y socialismo asociacionista son hermanos gemelos. Es indudable que el mecanismo cooperativo ha sido imaginado, no por los escritores socialistas ante--- riores a 1848, sino por sus discípulos inmediatos.

La primera cooperativa fue la que nació en Rochdale.

La primera cooperativa en México fue el "Círculo Obrero de México" en 1873, un 16 de Septiembre.

Como definición de cooperativas me atrevo a decir que es una asociación de individuos que se unen, para buscar una interrelación de "cooperación" que satisfaga su máxima remuneración por su fuerza de trabajo y obtener el máximo beneficio de bienes y servicios que esta unión va a prestar. Esta asociación tendrá sus propios principios con su doctrina y filosofía muy distintos al socialismo y capitalismo. Y por lo tanto tendrá su propio derecho

Los objetivos que va a perseguir esta cooperación es la de suprimir a los intermediarios, agiotistas y comerciantes voraces, crear una conciencia al hombre de trabajar por el bien colectivo, para así proporcionar a sus socios los artículos de primera necesidad a un precio más bajo y eliminar la explotación ajena.

Como propósito de esta "cooperación" es de crear una seguridad económica y social a los cooperadores y la superación educativa profesional y cultural de estos, así como esta cooperación propone ser una fuente generadora de empleos.

El cooperativismo tiene su propia doctrina, que puede coincidir en algunos aspectos con otras doctrinas, pero es diferente en cuanto a praxis y pensamiento. Esta doctrina no surgió del pensamiento de los sabios, sino de un movimiento popular -- que trata de contrarrestar la miseria, y el undimiento de la clase no propietaria de los medios de producción que se da en el sistema capitalista. Esta doctrina, se agrupa en 6 principios que fueron aprobados por la Alianza Cooperativa Internacional.

Los principios son:

- 1.- Libre adhesión
- 2.- Control democrático

C O N C L U C I O N E S

A manera de conclusión de este trabajo puedo decir que el término "cooperación" --- fue empleado por primera vez por Roberto Owen representando la antítesis de la palabra socialismo.

La "cooperación" surge en el sistema capitalista en base a la relación capital--- fuerza de trabajo. Y su origen fue en las asociaciones francesas e inglesas anteriores a 1848.

Se puede comprobar que, en primer lugar por sus orígenes históricos, movimiento -- cooperativo y socialismo asociacionista son hermanos gemelos. Es indudable que el mecanismo cooperativo ha sido imaginado, no por los escritores socialistas ante--- riores a 1848, sino por sus discípulos inmediatos.

La primera cooperativa fue la que nació en Rochdale.

La primera cooperativa en México fue el "Círculo Obrero de México" en 1873, un 16 de Septiembre.

Como definición de cooperativas me atrevo a decir que es una asociación de individuos que se unen, para buscar una interrelación de "cooperación" que satisfaga su máxima remuneración por su fuerza de trabajo y obtener el máximo beneficio de bienes y servicios que esta unión va a prestar. Esta asociación tendrá sus propios principios con su doctrina y filosofía muy distintos al socialismo y capitalismo. Y por lo tanto tendrá su propio derecho.

Los objetivos que va a perseguir esta cooperación es la de suprimir a los intermediarios, agiotistas y comerciantes voraces, crear una conciencia al hombre de trabajar por el bien colectivo, para así proporcionar a sus socios los artículos de primera necesidad a un precio más bajo y eliminar la explotación ajena.

Como propósito de esta "cooperación" es de crear una seguridad económica y social a los cooperadores y la superación educativa profesional y cultural de estos, así como esta cooperación propone ser una fuente generadora de empleos.

El cooperativismo tiene su propia doctrina, que puede coincidir en algunos aspectos con otras doctrinas, pero es diferente en cuanto a praxis y pensamiento. Esta doctrina no surgió del pensamiento de los sabios, sino de un movimiento popular -- que trata de contrarrestar la miseria, y el hundimiento de la clase no propietaria de los medios de producción que se da en el sistema capitalista.

Esta doctrina, se agrupa en 6 principios que fueron aprobados por la Alianza Cooperativa Internacional.

Los principios son:

- 1.- Libre adhesión
- 2.- Control democrático

- 3.- Distribución de excedentes en proporción al volumen de las operaciones realizadas.
- 4.- Interés limitado al capital
- 5.- Educación Cooperativa
- 6.- Integración.

La cooperativa tiene su filosofía porque pretende crear un nuevo "modus vivendi" y una ética social distinta de la actual.

El cooperativismo es una filosofía que pretende combinar el materialismo con el espiritualismo de manera que el hombre no pierda su libertad de crear, de disfrutar el producto de su esfuerzo y de ascender a los puestos sociales más elevados. El concepto de libertad no coincide con la del capitalismo, por qué la libertad cooperativa no es la actitud inhumana de una minoría que sirve a costa de la de las mayorías, ni tiene la preocupación constante de la riqueza como meta final del hombre.

Esta filosofía busca por todos los medios posibles la convivencia humana, libre egoísmo, la violencia, el temor, la miseria y la ignorancia.

La sociedad cooperativa, establece su propio Derecho, con normas jurídicas especiales que reglamentarán los actos cooperativos. Es decir si el cooperativismo quiere instaurar un nuevo régimen social, necesita contar con un Derecho Cooperativo, y que no puede ser regido por el Derecho Civil, Derecho Mercantil y por el Derecho del Trabajo.

El desarrollo de toda cooperativa se va a dar en base al buen nivel de preparación, en las áreas de administración, organización, económicas, de mercado, tecnológicas, de operación, prestación social y de capacitación, pues el buen funcionamiento de éstas y su buen control son la fórmula correcta para poder competir en el mercado con la empresa privada o de lucro, pues como sabemos la organización cooperativa se va a enfrentar a una serie de obstáculos que van a impedir su crecimiento y fortalecimiento.

En México existen serios obstáculos técnicos para el desarrollo cooperativo, pero también existen obstáculos sociológicos de importancia no sólo para el progreso de las cooperativas, sino para su establecimiento y viabilidad. Estos obstáculos derivan del analfabetismo, de los muy bajos niveles de educación cívica, de la desconfianza de los grupos rurales y obreros en sus niveles más bajos, respecto a la efectiva actividad de las cooperativas y a la moralidad de los administradores. El caciquismo y la débil conciencia social de algunos dirigentes, generan dificultades para el movimiento cooperativo. La presión que ejercen agiotistas acaparadores y los malos funcionarios que han actuado en el campo de la organización, el crédito y la vigilancia, así como sistemas atrasados de política municipal, regional y nacional han impedido un vigoroso movimiento cooperativo en México.

El cooperativismo mexicano por los problemas que enfrenta actualmente, se puede decir que algunas veces lo paraliza y en otras les permite solo un desarrollo muy lento.

Se puede decir que sus problemas son de carácter externo e interno.

Los externos los podemos localizar en una legislación obsoleta que no responde a las necesidades ni a las aspiraciones del movimiento cooperativo actual, por otro lado la insuficiencia de créditos y falta de tecnología para las cooperativas, son las que frenan la expansión del movimiento.

Los internos los localizamos en la ineficiencia administrativa de muchas de las sociedades cooperativas y la falta de educación y capacitación cooperativa, estas se derivan de una gran despreocupación de los socios.

Cabe hacer notar que es inútil formar una cooperativa si antes no se ha formado la conciencia cooperativa de los asociados. Por ello es necesario afirmar que los labores de formación y capacitación cooperativa son básicas para un correcto desarrollo de las sociedades cooperativas en México, por ello se debe implementar, Cursos de Orientación y Capacitación Cooperativa, tanto a nivel de trabajadores como a nivel de dirigentes, independientemente de los cursos a nivel gerencial para dirigentes de mediana o grandes cooperativas.

Aquí es importante señalar que no únicamente se debe implementar Cursos de Orientación y Capacitación Cooperativa y enseñar técnicas de organización y funcionamiento de las sociedades cooperativas, sino que también esta formación debe ir acompañada por un adoctrinamiento, para que se llegue a la conclusión de que el cooperativismo, no sólo es una estructura económica y social, sino que también una nueva conducta, un "modus vivendi" diferente. En fin, que debe enseñarse que el cooperativismo es un movimiento que cambiará las estructuras actuales.

En el conjunto de disposiciones legales, encontramos las principales normas actualmente vigentes en México, en materia de cooperativas, ya que la Ley General de Sociedades Mercantiles, en su artículo 212, se limita a establecer que las sociedades Cooperativas se regiran por su legislación especial.

RECOMENDACIONES

Como recomendación para fortalecer el futuro social, económico y principios de las cooperativas y lograr que estas cumplan sus objetivos sociales, es necesario que el Estado busque la forma de fortalecer y desarrollar a las cooperativas de la siguiente manera:

- 1.- Planificar e intervenir cada vez más en la economía.
- 2.- Otorgar créditos preferenciales para la organización de las cooperativas y para la compra de sus medios de producción.
- 3.- Brindar apoyo financiero y técnico, fundamentalmente a aquellas cooperativas -- que produzcan bienes social y nacionalmente necesarios.
- 4.- Seleccionar para el sector, tecnología de acuerdo a las necesidades sociales.
- 5.- Fortalecer la educación cooperativa, tanto a nivel formal como informal.
- 6.- Establecer sistemas de asesoramiento permanente y específico en materias técnica administrativa y legal.
- 7.- Imponer sanciones penales para los simuladores del cooperativismo.
- 8.- Imponer altas multas para los que se están enriqueciendo con simulacros de ---- cooperativas, junto con las sanciones penales.
- 9.- Que los estímulos fiscales sean preferentes a las cooperativas.
10. Es necesario que se reforme la Ley General de Sociedades Cooperativas.
11. Una vez reformada la Ley, promover su aplicación con los instrumentos que la -- misma prevé y lograr el cumplimiento de los objetivos buscados.
12. Crear una Dirección que se encargue exclusivamente de hacer auditorías en todas y cada una de las cooperativas existentes, para saber si están funcionando como cooperativas o como empresas de lucro. Estas auditorías deberán ser perma---- nentes, cuando menos dos cada año.
13. Implementar un Sistema Nacional de Información para lograr que los integrantes del sector social adopten el modelo de organización que podrá permitirles ac-- ciones más productivas, a fin de que en el marco de economía mixta del país, acrecienta su participación en el producto bruto, y en la más justa distribu---- ción del ingreso.
14. Dado que la cooperativa vive en un mercado de competencia con la empresa privada, es necesario que se haga una publicidad instensiva, para que los sectores - desprotegidos, conozcan y sepan que existe un Sistema Nacional de Información que les dice como funcionan y como están organizadas las cooperativas, y así -- protegan el poder adquisitivo de su salario.
15. Es necesario corregir la injusta discriminación que la Ley del Impuesto al Va-- lor Agregado, hace de la cooperativas de consumo, las obliga al pago y en cam-- bio exceptúa a las tiendas sindicales y de burócratas, si también tienen la mis

ma función que éstos, proteger el poder adquisitivo del salario.

16. No dar un paso atrás en el artículo 49 de la Ley Federal de Pesca, que reserva al sector cooperativo la explotación de especies como el camarón, langosta, abulón, tortuga, almeja, cabrillo, totooba y ostión, ya que esta preserva el recurso y evita su extinción por la sobreexplotación.
17. Es necesario el modificar las reglas de operación de Fonatur para que las cooperativas de servicios turísticos tengan acceso al crédito y se desarrollen.
18. Es necesario adecuar las Leyes de Reforma Agraria, Asociaciones Agrícolas, Crédito Rural y Fomento Agropecuario y evitar duplicidad de funciones y confusión por las diversas tipologías, que puedan frenar el desarrollo de las cooperativas de producción agropecuaria.
19. Es necesario que se reconozca constitucionalmente el Derecho Cooperativo, por qué así, propiciaría el desarrollo de una teoría sobre el mismo, como disciplina jurídica dependiente del Derecho Social, junto con el Derecho Laboral y el Derecho Agrario. Esto traería su reconocimiento y estudio por parte de Facultades y Escuelas de Derecho, incorporarlo a sus planes de estudio y fomentar entre los estudiantes el deseo de especializarse en esta disciplina. Lo que evitaría la improvisación e imprevención que el sector cooperativo padece, por falta de jurisperitos en la materia.
20. Es necesario que toda cooperativa busque consolidar los canales de distribución por medio de la interrelación cooperativa, y que el Estado fomente con más intensidad esa interrelación.
21. Deben implementarse Cursos de Orientación y Capacitación Cooperativa, y que sean permanentes y sistemáticos.

B I B L I O G R A F I A

- A) Mantilla Molina, Roberto
"Dercho Mercantil"
5ta Edición, Editorial Porrúa S.A.
México D.F. 1964
- B) Ramirez Cabañaz, Joaquin
"La Sociedad Cooperativa en México"
Edición Botes
México D.F. 1963
- C) Rojas Coria, Rosendo
"Introducción al Estudio del Cooperativismo"
Editorial Fondo de Cultura Económica
México D.F. 1952
- D) Salinas Puente, Antonio
"Derecho Cooperativo"
Editorial Cooperativismo
México D.F. 1954
- E) Gonzalez Peña Carlos
"Manual de Gramática Castellana"
México D.F.
- F) Yakov Kramerovsky
"El cooperativismo y el Estado"
(Fue tomado del Libro de Colombain Maurice)
- G) Karl Kautsky
"La Cuestión Agraria"
Editorial Cultura Popular México

- H) Colombain Maurice.
"Las Cooperativas y la Educación Fundamental"
Unesco Paris 1950
- I) Cerda Richard, Baldomero
"Doctrina e Historia de la Cooperación"
Tomo I
Editorial Bosch
México D.F. 1950
- J) Brunetti Arturo
"Tratado de Derecho de las Sociedades"
Buenos Aires 1960
- K) G. Fauquet
"Le Secteur Cooperatif"
Paris 1965
- L) Ley General de Sociedades Cooperativas
- M) Carlos Losada/Ferran Mauriny
"Marketing para Cooperativas"
Biblioteca CEAC de Cooperativismo
Barcelona España 1981
- N) Joan Amat/Orjol Amat
"Contabilidad para Cooperativas"
Biblioteca CEAC de Cooperativismo
Barcelona España 1981
- O) Josep Magriña
"Cooperativas de Vivienda"
Biblioteca CEAC de Cooperativismo
Barcelona España 1981

- P) Manuel de Tord/Jaume Amat
"Finanzas para Cooperativas"
Biblioteca CEAC de Cooperativismo
Barcelona España 1981
- Q) Tulio Rosembu
"La Empresa Cooperativa"
Biblioteca CEAC de Cooperativismo
Barcelona España 1981
- R) Isunza Aguirre
"Cooperativas Agropecuarias"
Editorial Nacional
México D.F. 1977
- S) Franz Staudinger
"Cooperativas de Consumo"
Editorial Nacional
México D.F. 1979
- T) IEPES CEN DEL P.R.I.
"Reunion Nacional sobre Cooperativas"
Varios Autores (ponencias presentadas en la campaña presidencial del
Lic. José Lopez Portillo)
México, Sonora, mayo 1976
- U) IEPES CEN DEL P.R.I.
"Cooperativismo"
Revista Consulta Popular en las Reuniones Nacionales
Varios Autores (ponencias presentadas en la campaña presidencial del
Lic. Miguel de la Madrid Hurtado)
México D.F. 1981 Diciembre
- V) Secretaría de Trabajo y Previsión Social
Oficios de registro, Dirección General de Registro de Asociaciones y
Organismos Cooperativos.

- X) Miguel de la Madrid
"Los Grandes Problemas Nacionales de Hoy"
Editorial Diana
México D.F. 1982
- Y) Schlibach Diez, Ricardo A.
"La cooperativa como posible instrumento"
Tesis 1978 UNAM
- Z) Zavaleta Pineda Ma. Leticia
"Las Cooperativas de Consumo "
Tesis 1977 UNAM
- A") Riiza Ballesteros José Ma.
"Cooperativas de Producción"
México D.F. 1967