



# "¿Cómo Reactivar y Mejorar la Gestión Administrativa de tu Cooperativa Agroalimentaria"

Programa de Fortalecimiento Colaborativo de Cooperativas Agroalimentarias



Apoyo



Financia



Ejecuta



FACULTAD DE CIENCIAS  
AGRONÓMICAS  
UNIVERSIDAD DE CHILE

# "Programa de Fortalecimiento Colaborativo de Cooperativas Agroalimentarias"

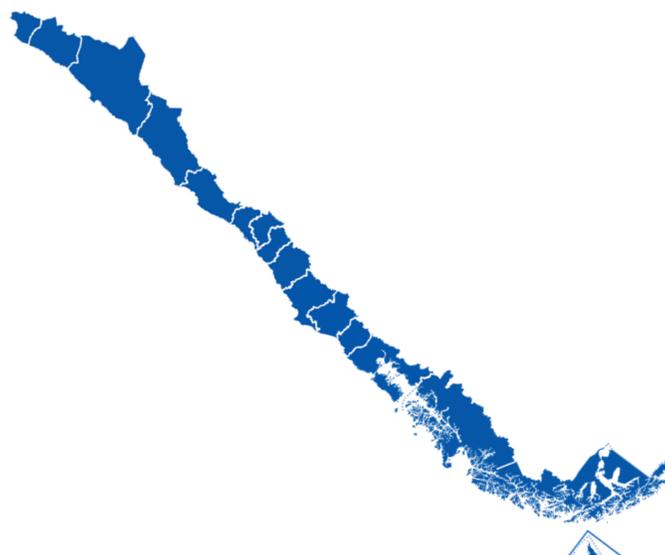
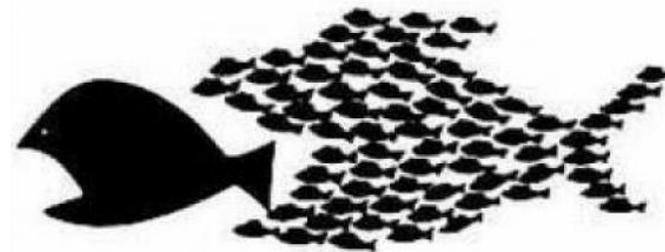
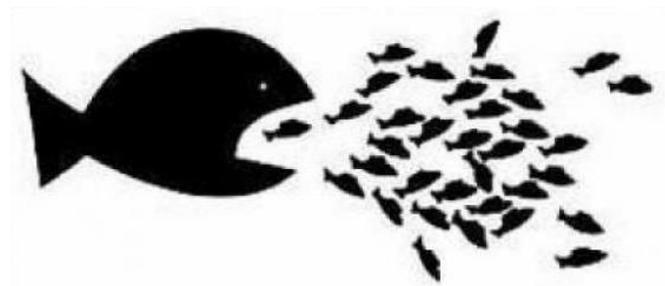
Regiones de Coquimbo y Valparaíso

## *Panorama Mundial Cooperativas Agroalimentarias*

Es muy difícil para los **pequeños y medianos productores** agroalimentarios en el mundo emprender y competir individualmente.

Mundialmente, esta problemática se ha enfrentado a través de la asociatividad y en particular bajo el **modelo de cooperativas**.

En **Chile** no tenemos un estudio actualizado del PIB del sector. DAES el 2014, señala que todo el sector de cooperativo de Chile genera menos del **1%** del PIB.



**263 mil Pequeños Agricultores**  
(Indap 2020)

 **1.200**

Vigentes y formación



**480**

Activas (40%)



**15 mil**

Socios (5,5% Indap)

**+ 100**

26 Coop (56% Socios)

**10 o -**

207 Coop (43% Socios)

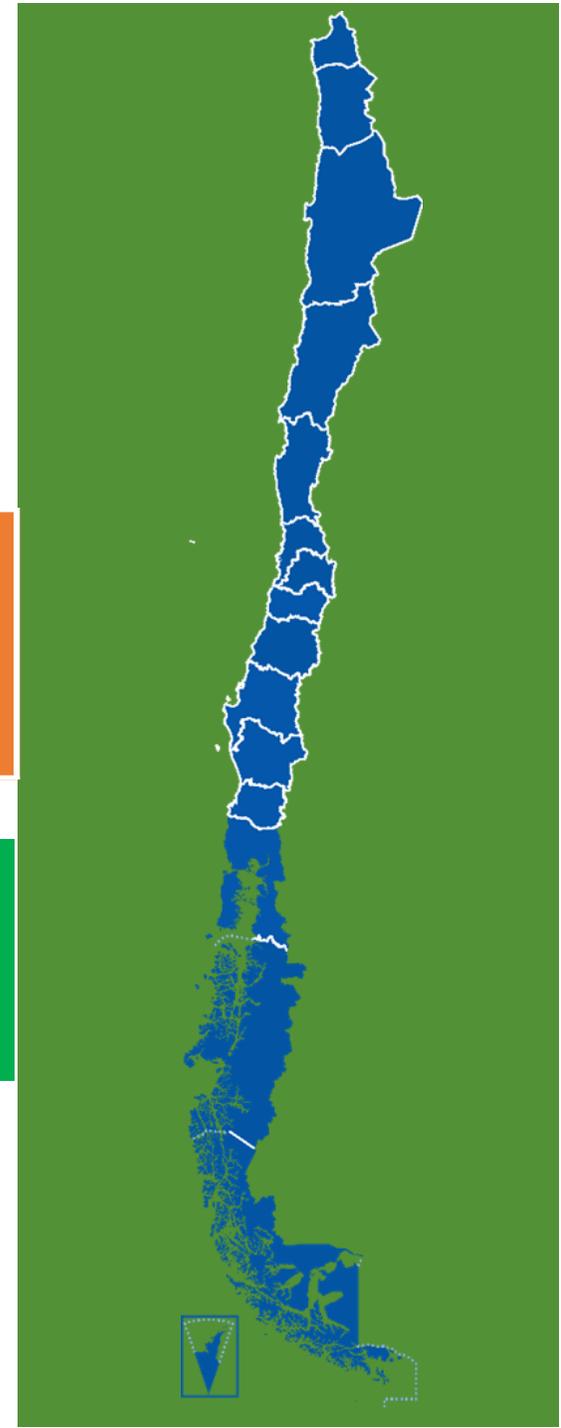
**3%**

I.E. (16 Coop.)

**64%**

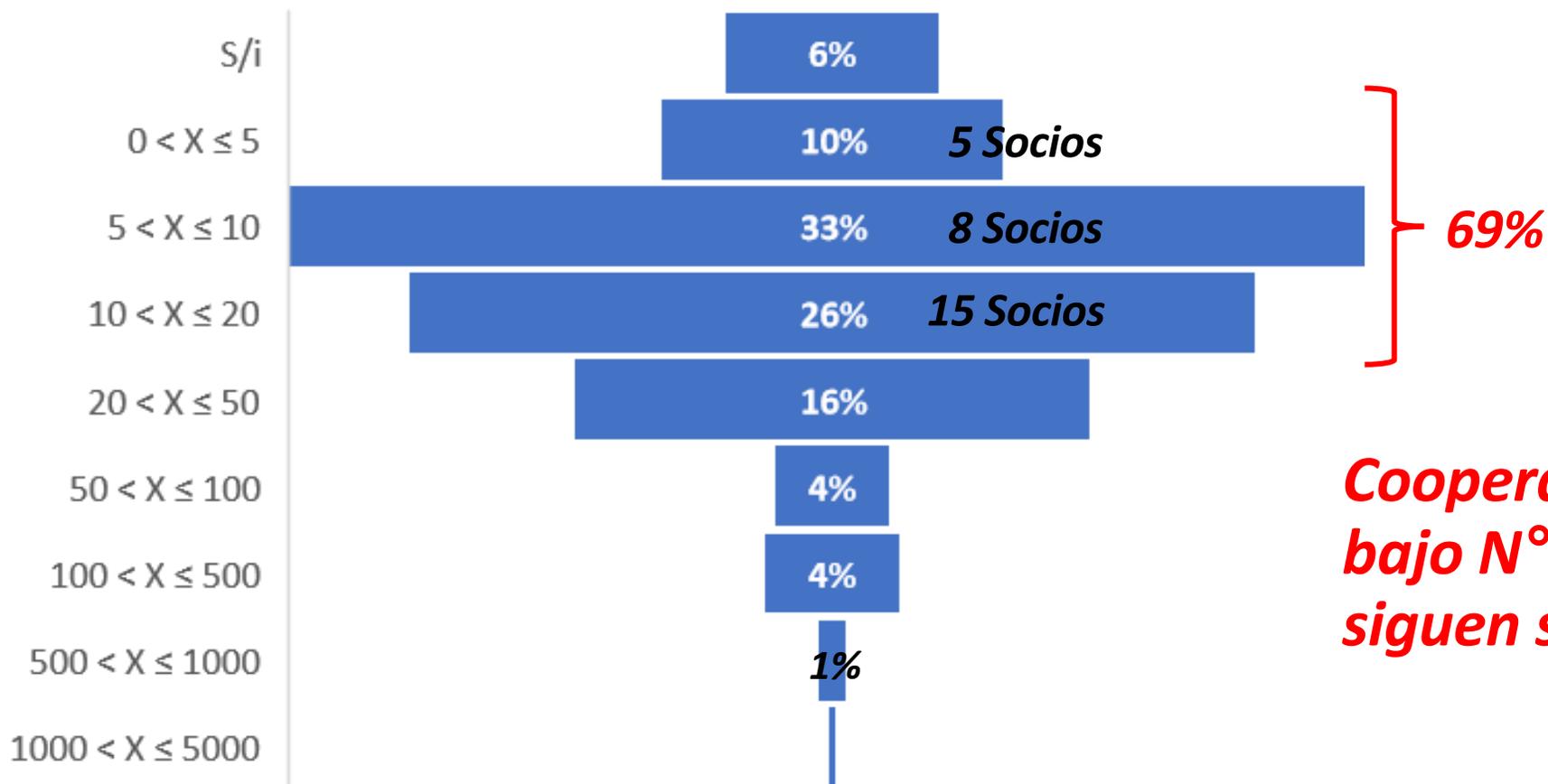
Cooperativas 6 años

**El modelo no ha logrado desarrollarse en Chile.**



# Cooperativas Agroalimentarias en Chile (DAES Dic 2022)

## Rango Socios/Coop. y Promedio Socios/Rango Coop.



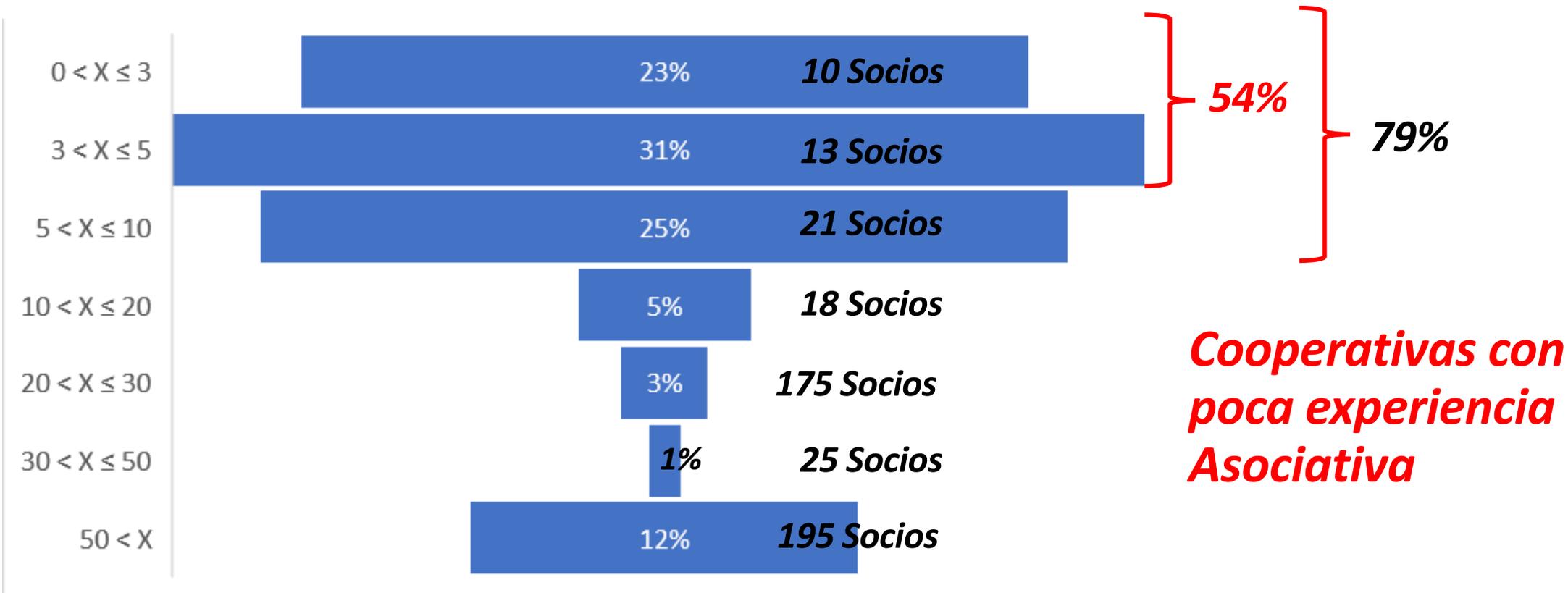
Fuente: Elaboración propia base información obtenida por ley de transparencia

Nota: Existe 31 s/i del N° de Socios



# Cooperativas Agroalimentarias en Chile (DAES Dic 2022)

## Rango Antigüedad/Coop. y Promedio Socios



**Fuente:** Elaboración propia base información obtenida por ley de transparencia

**Nota:** Existe 31 s/i del N° de Socios



## ***Situación de las Cooperativas Agroalimentarias***

---

Agriterra encuestó al **81%** de las coop. agroalimentarias el 2020. El 80% son débiles en su gestión interna y modelos de negocio, con una nota de **2,4**.

- ✓ **Gobernanza:** Claridad en la división de roles y responsabilidades, **mejorar la formación de los órganos de gobierno y formar a los gerentes en gestión.**
- ✓ **Gestión Financiera:** dotarlas de **instrumentos de planificación de LP**, implementar **procedimientos de gestión administrativa y financiera**. Formar a **contadores en el modelo** de gestión de contabilidad.
- ✓ **Negocio cooperativo:** dotarlas con **los conocimientos básicos en planes de negocio.**
- ✓ **Ser. financieramente sostenibles:** que **el estado mejore la calidad de los servicios.**
- ✓ **Incidencia Política y Lobby:** dotar a los líderes con herramientas para realizar **propuestas en beneficio de sus socios en forma efectiva.**
- ✓ **Programas y Proyectos de Estado:** **los programas deben seguir una estrategia de acompañamiento profesional de largo plazo.**



¿Cómo podemos mejorar esta situación?



## Objetivo General del Programa:

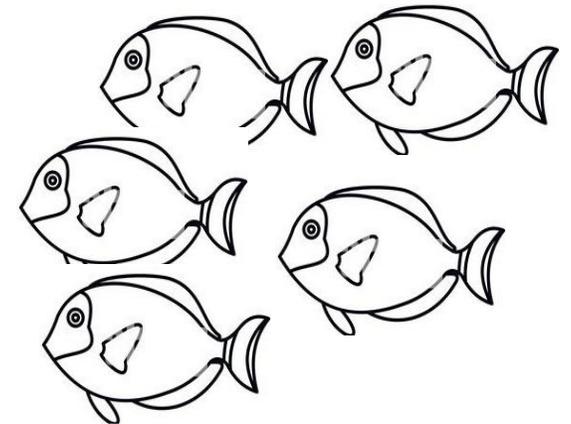
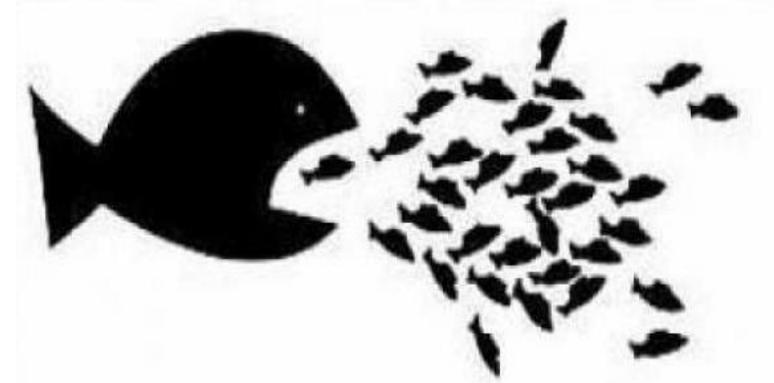
Desarrollar un modelo de apoyo profesional cooperativo a través de una organización de 2<sup>do</sup> grado que entregue a sus asociadas los servicios de gestión y comercialización que les permitan mejorar su rentabilidad y sostenibilidad.



# Cooperativas de 2<sup>do</sup> Grado



- ✓ Mejorando el peso específico de las Cooperativas (Raíces)
- ✓ Una cooperativa de 2<sup>do</sup> grado está integrada por cooperativas (u otras personas jurídicas).
- ✓ Federaciones requieren un mínimo de 3 cooperativas para su conformación
- ✓ Se crean con el objetivo de mejorar la eficiencia, incrementar su escala de operaciones, mayor poder de negociación, complementación de la oferta, tener impacto en influencia (territorio, sector), hacer sinergias entre sus socios, a través de la integración de la actividad económica de sus miembros.
- ✓ Por lo general logran aumentar su peso específico.
- ✓ Mantienen la autonomía de las cooperativas asociadas y se alinean con los objetivos de la nueva organización .



# Ejemplo Cooperativas Agroalimentarias de 2<sup>do</sup> Grado



42 años de experiencia de Anecoop en el mercado



69 cooperativas y empresas socias con miles de agricultores asociados



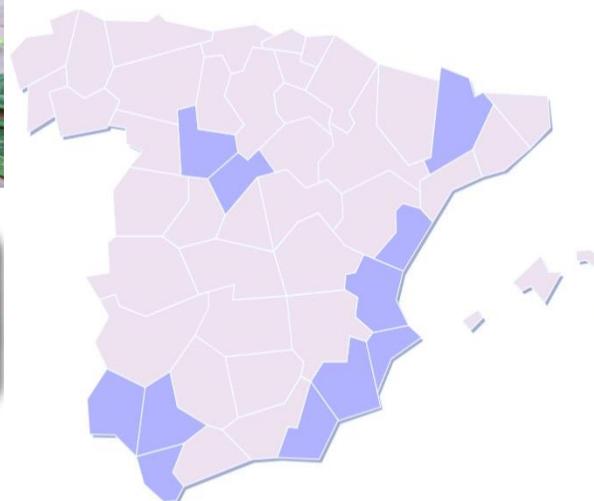
73 países a los que exporta



835.927 toneladas comercializadas.Campa 2016 - 2017



663,5 millones de euros de facturación 2016-2017



5 comunidades autónomas *regions*

Comunidad Valenciana	<i>Valencian Region</i>	
Alicante		6
Castellón		5
Valencia		37
Andalucía	<i>Andalusia</i>	
Almería		5
Cádiz		1
Huelva		2
Sevilla		3
Castilla y León	<i>Castile and Leon</i>	
Valladolid		1
Segovia		1
Región de Murcia	<i>Murcia Region</i>	
Murcia		7
Cataluña	<i>Catalonia</i>	
Lleida		1

11 provincias *provinces* 69 socios *members*



La primera empresa hortofrutícola del Mediterráneo



Líder español en la comercialización de frutas y hortalizas



Primer exportador y segundo comercializador de cítricos del mundo



Primer operador de sandías y kakis a nivel europeo

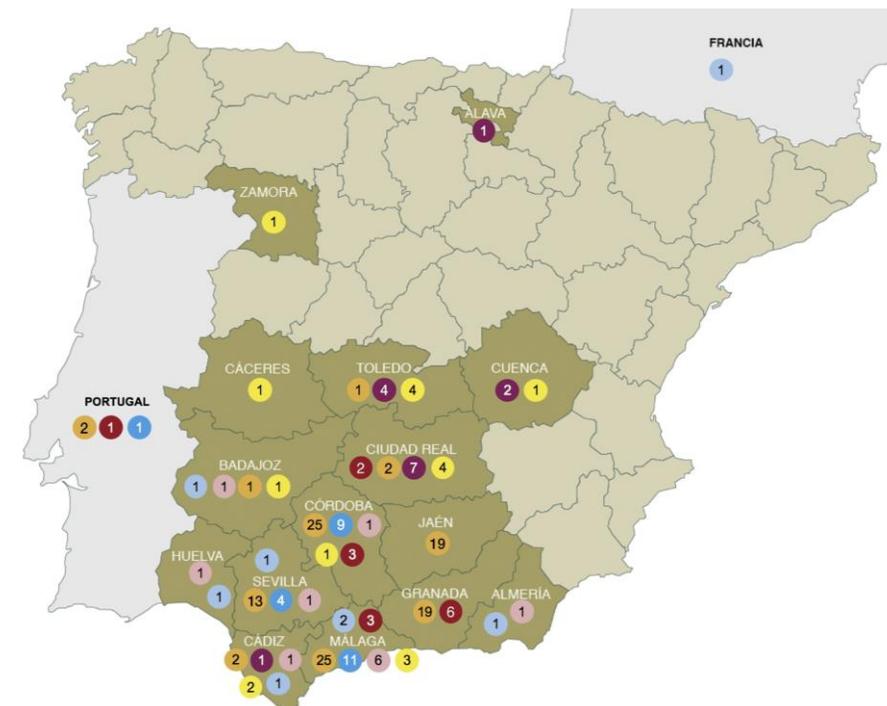
## Ejemplos de Cooperativas Agroalimentarias 2<sup>do</sup> grado

### DeCoop (<https://www.dcoop.es/>)

- Formada el año 2018. Reúne a miles de familias de agricultores y ganaderos que ofrecen sus productos.
- Es multisectorial Comercializa : Porcino (todo tipo de procesados), vacunos, caprino, leche, aceite, cereales, leguminosas, insumos.
- Es el mayor productor oleícola mundial y líder en producción de vino, además de operar en los sectores, de suministros, ganadería, frutos secos y cereales. Facturó MM€ 1.021 el año 2021
- Posee una red de tiendas y atiende la demanda de 75 mil familias de agricultores.
- Poseen gasolineras y convenio para venta de otros productos (celulares)



370 Socios



# Sostenibilidad .Objetivos del Programa:

## Objetivos Específicos:

1. **Fortalecer** la gobernanza, gestión financiera y comercialización de las cooperativas apoyadas para fomentar el desarrollo del trabajo cooperativo asociativo con el objeto de mejorar su sostenibilidad y rentabilidad.
2. **Crear** una organización de segundo grado, para apoyar a sus organizaciones de base aprovechando economías de escala, uso eficiente de recursos, vinculación con actores públicos /privados y contar con un equipo profesional que les de servicios contables, jurídicos, de gestión, comerciales y apoyo a la elaboración de proyectos.
3. **Difusión** de la experiencia piloto con el objeto de que esta pueda ser replicada en otras regiones del país.



# Territorialidad : Cooperativas Asociadas al Programa:

Campesina Tradiciones del Valle del Limarí Ltda. **Monte Patria**



Agrícola de Pan de Azúcar. **Coquimbo**



Agrícola Floricultores de Pan de Azúcar. **Coquimbo**



*Floricoop*  
FLORICULTORES DE  
Pan de Azúcar

Campesina Nocedales del Choapa Ltda. **Illapel**



Frutícola Agronuez. **Illapel**



Agrícola agropecuarios Canela Ltda. **Canela**



Agrícola Emprendedores de Huentelauquén Ltda. **Canela**



Trashumantes de Illapel. **Illapel**



Vinos del Choapa. **Salamanca**



Agrícola Altas Cumbres de Chincolco Ltda. **Petorca**



# Productos Esperados: Objetivo Específico N° 1: Fortalecer

## Resultados esperados

**Identificación** de brechas y su priorización para cada una de las cooperativas participantes

**Cumplimiento de la Ley** y Reglamento General de Cooperativas

**Dotarlas** de instrumentos y metodologías de planificación de LP y planificación presupuestaria

**Implementación** de procedimientos de gestión administrativa y financiera que se mantengan al día

**Las cooperativas** han adoptado las prácticas de gestión recomendadas reduciendo las brechas detectadas



# Productos Esperados: Objetivo Específico N° 2: Forman organización

## Resultados esperados

**Propuesta de trabajo asociativa**, valorada, con economías de escala, sinergias.

**Creación** Organización de servicios cooperativos “CoopAgroChile”

**Elaborar** el Plan estratégico y Comercial de la nueva organización

**Implementación** de los servicios de la nueva organización.

**Sostenibilidad** de la nueva Organización (apoyo inicial y crecimiento)



# Productos Esperados: Objetivo Específico N° 3: Difusión.

## Resultados esperados

**Creación** de consejo asesor Regional para identificación y **compromiso público y privado** de apoyo al programa

**Sistematización** de la metodologías utilizadas, sus ajustes y recomendaciones de mejora

**Seminarios y Talleres** de difusión de la experiencia y sus resultados parciales y finales en el Sector Público y Cooperativas.

**Reuniones y talleres** con los organismos públicos responsables del fomento del sector agroalimentario. (**Replicar y Escalar el modelo**)





FACULTAD DE CIENCIAS  
AGRONÓMICAS  
UNIVERSIDAD DE CHILE

## Escalamiento

***“Programa de Fortalecimiento Colaborativo de  
Cooperativas Agroalimentarias”***

**Regiones de Coquimbo y Valparaíso**



# ¡GRACIAS!



Coordinadora Programa : Verónica Díaz M.



Correo electrónico : [CoopAgro@Udechile.cl](mailto:CoopAgro@Udechile.cl)



Web Programa : [www.cooperativasagroalimentarias.uchile.cl/](http://www.cooperativasagroalimentarias.uchile.cl/)





Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

# División de Asociatividad y Cooperativas

2023

## Cooperativas

¿Cuál es su marco regulatorio?:

- Ley General de Cooperativas, o D.F.L N°5, de 25 de Septiembre de 2003, modificada por la Ley 20.881, de 06 de enero de 2016.
- Reglamento de la Ley General de Cooperativas.
- Estatutos Sociales.
- Resolución Administrativa N° 1321.
- DL 824, de 1974, Ley de Impuesto a la Renta. (art. 17).
- Resoluciones administrativas exentas.



# ¿Cómo se constituye una cooperativa?

---

# ¿Qué documentos debo remitir a DAES?

Acta de la junta (reducida a escritura pública)

Estatutos (reducidos a escritura pública)

Extracto

Inscripción en el registro de comercio (Conservador)

Publicación extracto en el Diario Oficial

## Juntas generales de socios de manera remota

**Incentivar participación** efectiva de todos los socios, mismos que puedan interactuar activamente

**Autenticación:** Medio electrónico que asegura la identidad del socio

**Acceso Controlado:** Que quienes participen sean efectivamente los convocados a la asamblea

**Confidencialidad:** Que se asegure el resguardo de la información emitida

**Integridad:** Que la información emitida no pueda ser modificada

**Respaldo de la información:** Que la misma perdure en el tiempo, por ejemplo, a través de archivos

## ¿Qué documentos deben entregar las cooperativas a DAES?

### Juntas generales de socios:

- Acta autorizada ante Notario (\*)
- Ficha de datos
- Formalidades de convocatoria:
  - Copia citación en medio de comunicación social
  - Citación a cada socio
- Balance aprobado por la junta general de socios
- Informe de la junta de vigilancia

## ¿Qué documentos deben entregar las cooperativas a DAES?

### Proceso eleccionario:

- Acta autorizada ante Notario (\*)
- Ficha de datos
- Formalidades de convocatoria:
  - Copia citación en medio de comunicación social
  - Citación a cada socio
- Acta de la cesión del Consejo de Administración con la designación de los cargos

## ¿Qué documentos deben entregar las cooperativas a DAES?

### Modificación de estatutos:

- Formalidades de convocatoria:
  - Copia citación en medio de comunicación social
  - Citación a cada socio
- Mayoría simple
- Reducción de escritura pública del acta de la Junta General de Socios
- Extracto inscrito en Conservador de Bienes Raíces y publicado en el Diario Oficial
- Estatuto Comparado (artículos modificados)
- Estatuto refundido (nuevo estatuto)

## ¿Cómo puedo remitir los documentos a DAES?

### Físicamente:

- Oficina de partes del Ministerio
- Seremis regionales

### A través de la página

- [asociatividad.economia.cl](http://asociatividad.economia.cl)

### Vía mail:

- [oficinadepartesgd@economia.cl](mailto:oficinadepartesgd@economia.cl)

### Para actualización de cooperativas:

- Se deben solicitar instrucciones para reactivación

## ¿Qué trámites puedo hacer a través de la página?

Más de 30 trámites, entre los que destacan:

- Obtención de certificados de vigencia de cooperativas y directorios de cooperativas.
- Renovación de consejos de administración
- Constitución de cooperativas
- Modificación de antecedentes
- Búsqueda de organizaciones
- Respuestas a oficios

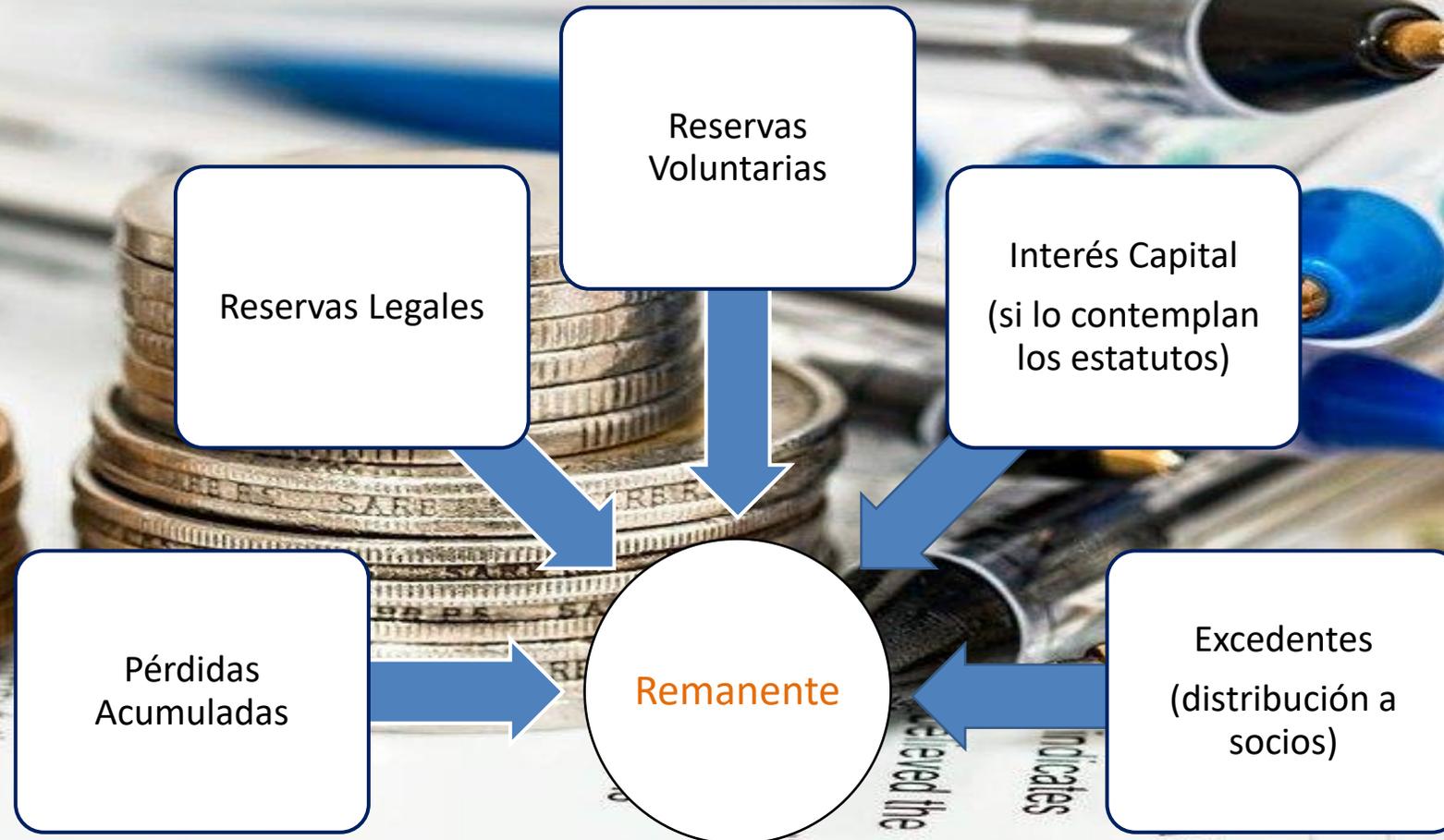


## DAES Digital

- 
- Firma Electrónica Avanzada
  - 30 Trámites en línea
  - [asociatividad.economia.cl](http://asociatividad.economia.cl)

## ¿Cómo se distribuye el remanente?

Art. 38° de la Ley General de Cooperativas : El saldo favorable del ejercicio económico se denominará REMANENTE.



## Reservas Legales

### Reservas Legales:

- Reservas Legales: Parte del remanente que las cooperativas deben guardar, se establecen dos tipos:

- **Reserva del 18%:**

Según el artículo 38 de la LGC, las cooperativas deberán constituir un fondo de reserva legal con el equivalente al 18% de su remanente anual, el que se destinará a cubrir las pérdidas que se produzcan. Es irrepartible mientras dure la cooperativa.

**Se exceptúan de esta reserva las cooperativas campesinas, de pesca y de trabajo.**

- **Reserva del 2%:**

Según el artículo 19 de la LGC, destinado a la devolución de cuotas de participación.



**¡Muchas gracias!**



## BANCOESTADO Y LA ATENCIÓN A LAS COOPERATIVAS

# ANTECEDENTES GENERALES – SITUACIÓN COOPERATIVAS

- Acceso a mejores oportunidades
- Acceso a mejor y mayor información
- Poder de negociación con terceros
- Sinergias
- Eficacia colectiva
- Optimización de costos, economías de escala
- Mejores condiciones para abordar el mercado
- Mejores oportunidades para acceder a tecnologías
- Opciones de financiamiento diversas

Es indudable los beneficios que tiene una Cooperativa, para sus socios y la sociedad en general.



## ANTECEDENTES GENERALES – SITUACIÓN COOPERATIVAS

Sin embargo, debemos mover a la Cooperativa



Pero ¿qué significa mover a la Cooperativa?



Significa que la Cooperativa debe insertarse en el ecosistema, interactuar con otras instituciones, empresas, negociar con proveedores, vender a clientes, pagar impuestos, pagar sueldos, buscar negocios, entre otra infinidad de cosas por hacer.



# MEDIOS DE PAGO



# MEDIOS DE PAGO

¿Qué es un medio de pago?

Son formas (bien o herramienta) en que las personas (naturales y jurídicas) pagan por productos o servicios.

Bien = dinero

Herramienta = tarjeta de débito o de crédito

dinero



tarjeta



Compras por internet con tarjeta



Se necesita estar bancarizado

# Medios de pago más comunes

## Beneficios de la Cuenta Emprendedor

Es una cuenta vista para personas jurídicas, de fácil acceso y amplia cobertura.



**De fácil acceso y puedes  
solicitarla en**

Las sucursales o en sitio web de  
BancoEstado Microempresas



**Sin exigencia de antigüedad ni  
ventas**

Debes inscribir la razón social en  
tuempresaenundia.cl o en notaria



**Es a nombre de tu empresa y  
permite administrar fondos**

Y separar flujos de dinero de tu  
negocio con tu cuenta personal



**Administra de mejor forma tu  
dinero y puedes realizar**

Transferencias, recibir depósitos o  
pagos de clientes o proveedores

# Medios de pago más comunes

## Beneficios de la Cuenta Corriente



**Plan de productos con  
atractivos beneficios tarifarios**

Al tener Cuenta Corriente, Línea  
de Crédito y Tarjeta de Crédito



**Pago Automático de Cuentas,  
suscribiendo PAC**

Con cargo a tu Cuenta Corriente y  
ahorra tiempo en pago de  
cuentas



**Horario extendido para hacer  
depósitos, giros y pagos**

En cualquier CajaVecina o  
sucursal de BancoEstado Express



**Beneficios al pagar con tus  
Tarjetas BancoEstado**

En los distintos comercios en  
alianza con el Banco

# CUENTA EMPRENDEDOR



## Todo lo que necesitas saber de tu Cuenta Emprendedor

Descripción

Documentación

Requisitos

Tarifas

Para poder contratar una Cuenta Emprendedor, necesitas:

- Ser persona jurídica antigua o nueva.
- Tener representante (s) legal (es) con edad mínima de 18 años.
- Tener representante (s) legal (es) y/o apoderados y/o socios con nacionalidad chilena o extranjera con residencia definitiva en Chile.
- Acreditación de domicilio particular o comercial para personas jurídicas según lo declarado en los estatutos en el caso de empresas constituidas en [www.tuempresaenundia.cl](http://www.tuempresaenundia.cl) . Las empresas creadas bajo procedimiento tradicional (Sistema Notarial) deberán acreditar domicilio con documento que lo sustente.
- Depósito inicial

# CUENTA CORRIENTE

## Todo lo que necesitas saber de tu Cuenta Corriente



Descripción

Documentación

Requisitos

Tarifas

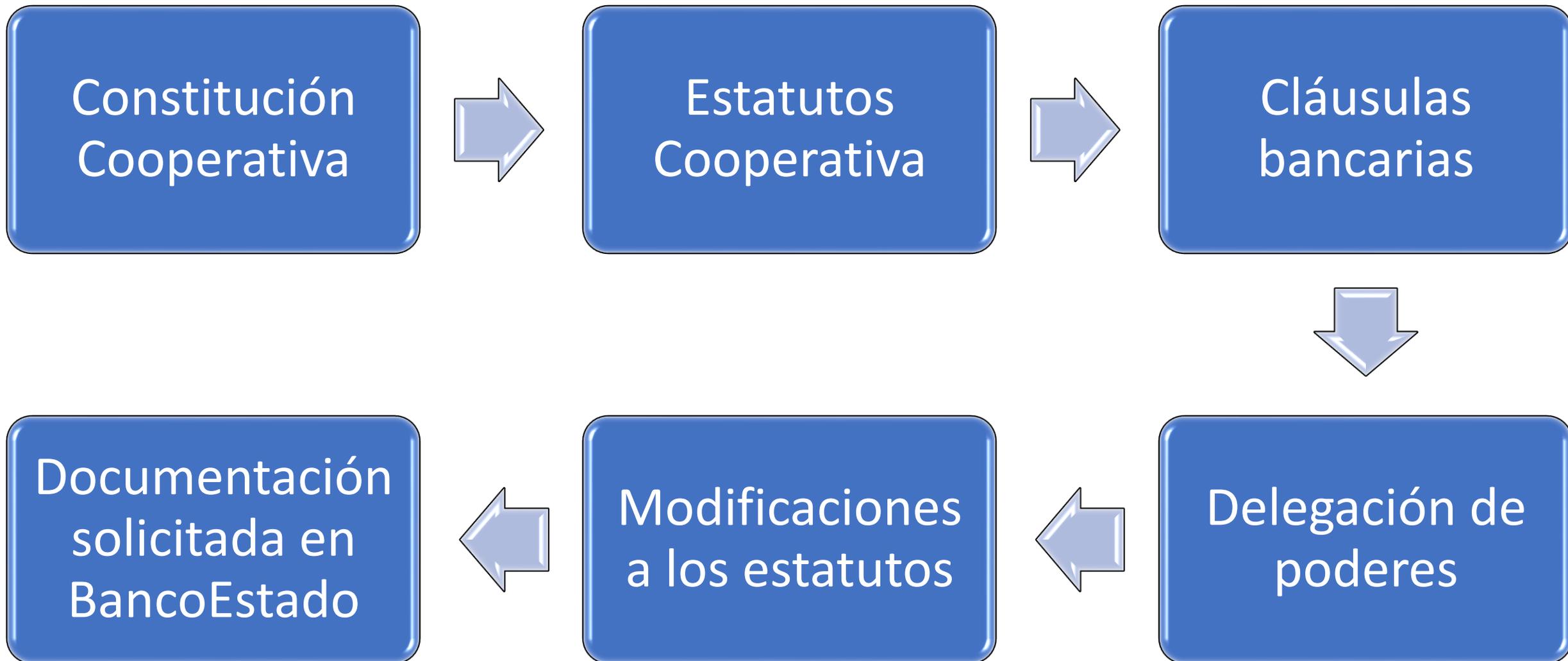
Si eres microempresario persona natural non giro comercial, necesitas:

- Ser mayor de 18 años
- Tener nacionalidad chilena o extranjera con residencia definitiva.
- Ser cliente con nivel de ventas anuales de hasta UF 5.000.
- Tener un mínimo de 12 meses de permanencia en el rubro.
- Haber realizado iniciación de actividades (sin exigencia de antigüedad en la formalización).
- Ventas mensuales de \$400.000.
- Ser sujeto de evaluación según la política crediticia del Banco.

Si eres microempresario persona jurídica, debes:

- Tener representantes legales con una edad mínima de 18 años.
- Tener representantes legales con nacionalidad chilena o extranjera con residencia definitiva en Chile.
- Ser cliente con nivel de ventas anuales de hasta UF 5.000.
- Tener un mínimo de 12 meses de permanencia en el rubro (para personas jurídicas con fines de lucro)
- Haber realizado iniciación de actividades (sin exigencia de antigüedad en la formalización).
- Ventas mensuales de \$400.000 (para Personas Jurídicas con fines de lucro).
- Ser sujeto de evaluación según la política crediticia del Banco

## ASPECTOS LEGALES A CONSIDERAR





Los estatutos son el reglamento, las normas por las cuales regula el funcionamiento de la Cooperativa, es decir, es “El rayado de la cancha”

- Razón social
- Objeto
- Capital inicial
- Gastos de administración, los aportes, constitución de reservas, política de distribución de remanente y excedentes, ingresos de socios, renuncia.
- Requisitos para ingreso a la Cooperativa.
- Número de votos para adoptar acuerdos
- Periodicidad de reuniones (Junta General de Socios)
- Duración de los cargos del Consejo de Administración
- Derechos y deberes de los cooperados (Sanciones)
- **Modelo de negocio**
  - Ej: Exportar/Importar
  - Ej: Cuotas mínimas de cada cooperado

# ¿Qué es un Modelo de Negocios?

- Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener **claridad** en el modo por el cual **se ofrece una solución a una necesidad del mercado**. Estos modelos tienen que ser claros y **definir las estrategias** que deben emplearse en la búsqueda de los objetivos de un negocio. A través de un modelo de negocios se debe **distinguir cuál es el valor de un producto**, qué se necesita para insertarlo en el mercado y a qué tipo de clientes se venderá.



- ¿QUE REvisa EL AREA DE FISCALIA DE UN BANCO?
- ¿POR QUE EL BANCO SOLICITA TANTOS PAPELES, SI SOLO QUEREMOS UNA CUENTA CORRIENTE?



Básicamente, las cláusulas bancarias indican la relación de la Cooperativa con los Bancos, a través de los productos financieros que ofrecen los Bancos y que pueden ser contratados por la Cooperativa.

**Una omisión desencadena rechazos y objeciones en Bancos y Proveedores.**

Ejemplo:

no al giro social: abrir y cerrar cuentas corrientes, cuentas a la vista, bancarias de depósito, de crédito o de ahorro y especiales, en moneda nacional o extranjera; girar y sobregirar en cuenta corriente y dar órdenes de cargos en cuenta corriente, mediante procedimientos cibernéticos y/o telegráficos, de fax, telefónicos, computacionales, multimedia y otro cualquiera; girar, depositar, endosar, cobrar, revalidar, cancelar, dar orden de no pago, hacer protestar cheques, y otros documentos a la vista, y retirarlos; retirar talonarios de cheque, solicitar, impugnar, reconocer y aprobar saldos; abrir y cerrar

clase de operaciones de crédito, especialmente, con bancos e instituciones financieras, Corporación de Fomento de la Producción y otras instituciones de crédito, nacionales o extranjeras, bajo cualquier modalidad esto es, créditos bajo la forma de apertura de líneas de crédito, préstamos o mutuos, préstamos con letras o avances contra aceptación o

Los Poderes son facultades que otorga la Cooperativa a uno o varios destinatarios, en este caso al Consejo de Administración y a su vez ellos pueden delegar todas una o varias funciones al Gerente o a quien ellos indiquen.

omisión. **ARTICULO 49°.- ATRIBUCIONES:** El Consejo deberá otorgar mandato al Gerente con las facultades que acuerde. Son atribuciones y deberes mínimos del Gerente: a) Ejecutar los acuerdos del Consejo de Administración. b) Representar judicialmente a la Cooperativa, sin perjuicio de las facultades del Consejo de Administración, teniendo, en todo caso, las

**Ejemplo:** Consejo de Administración entrega facultades al Gerente de la Cooperativa.

Estos poderes deben identificar a la o las personas, con nombre y apellido, indicando claramente cuales son sus facultades y si estas personas actúan de manera individual o en conjunto, por ejemplo:

## Ejemplo

conjunta e separadamente y, anteponiendo la razón social a su firma, la representará con las más amplias facultades, en todos los actos relativos a su objeto o giro ordinario.El



## Problemas de las Cooperativas en BancoEstado:

- Primera barrera: Fiscalía (cláusulas bancarias, poderes, estatutos)
- Falta de ingresos constantes (modelo de negocio sustentable en el tiempo)
  - Información financiera deficiente
  - Transmitir modelo de negocio de la cooperativa al ejecutivo.
- Solicitud de financiamiento de proyectos (Posibilidad de trabajar con CORFO; FIA, Otros)



# Gestión contable y tributaria para las cooperativas

Relatora: Laura Araya Tello



Organizan:

Facultad de Ciencias Agronómicas de la Universidad de Chile  
Fundación para la Innovación Agraria (FIA)



¿Para qué sirve la  
contabilidad?



# La contabilidad sirve para...



# Contabilidad en Cooperativas

¿Es diferente la contabilidad de las cooperativas versus la contabilidad del resto de las empresas?



1. Registros
2. Regulación
3. Contabilización del capital social , Remanentes y Excedentes
4. Tributación (impuestos)



### 3. Contabilización del capital social, Remanentes y Excedentes

#### Capital Social

Al momento de reunirse para constituir una cooperativa, donde cada soci@ paga un aporte en dinero , este pago en conjunto se llama **capital social**



El capital social está dividido en **cuotas de participación**

**Cálculo => Capital social = Número de cuotas de participación**  
**\$100**

**=> Valor de la cuota de participación será de \$100**



# Ejemplo cálculos cuotas de participación

Se reúnen 5 personas para construir una cooperativa  
Cada persona aporta \$100.000.- (cien mil pesos)



**Capital social** =>  $\$100.000 \times 5 = \$500.000.-$

**Cuotas de Participación** =>  $\frac{\$500.000}{\$100} = 5000 \text{ CP a } \$100 \text{ C/U}$

**Cada socio** tiene 1.000 cuotas de participación



Socios	Aportes	CP	Valor CP
socio 1	\$ 100.000	1.000	\$ 100
socio 2	\$ 100.000	1.000	\$ 100
socio 3	\$ 100.000	1.000	\$ 100
socio 4	\$ 100.000	1.000	\$ 100
socio 5	\$ 100.000	1.000	\$ 100
<b>Capital social</b>	<b>\$ 500.000</b>	<b>5.000</b>	



### 3.-Contabilización del capital social , Remanentes y Excedentes

#### REMANENTES y EXCEDENTES

El resultado positivo de las cooperativas según balance, se les denomina **REMANENTE**, y si fuese negativo, **PERDIDA** del ejercicio.

#### DATOS

#### Cuentas

#### Monto

Ingresos

\$ 10.000.000

Costos

\$ 8.000.000

**REMANENTE**

**\$ 2.000.000**

La ley de cooperativas dice que:

- Los remanentes deberán **absorber las perdidas** si las hubiese, luego
- Constituir una **Reserva Legal del 18%**, luego (carácter IRREPARTIBLE)
- Constituir **Fondo 2% Reserva Devoluciones**.

Reservas voluntarias para fines específicos (VOLUNTARIAS)

Y lo que quede, deducido lo anterior, se llamará **EXCEDENTES**



# Ejemplo..

## DATOS

Cuentas	Monto
Ingresos	\$ 10.000.000
Costos	\$ 8.000.000
<b>REMANENTE</b>	<b>\$ 2.000.000</b>
Perdidas acumuladas año anterior	\$ 200.000

## Apliquemos la Ley

1.-Absorber las perdidas acumuladas

Remanente	\$ 2.000.000
Perdidas Ac.	\$ 200.000
Saldo	\$ 1.800.000

2.-Reserva legal

18% \$ 324.000

3.-Fondo 2% Reserva Devoluciones

2% \$ 36.000

**EXCEDENTE \$ 1.440.000**



# Distribución del Excedente

Entonces, el Excedente es el saldo que queda una vez descontadas las pérdidas, reservas legales (2), y voluntarias, del remanente.



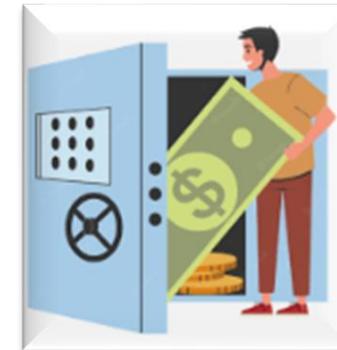
## Posibilidad 1

Se Distribuya a los socios



## Posibilidad 2

Emitan nuevas cuotas de participación



# Distribución excedente



Proveniente de  
operaciones con  
socios



Se distribuye  
proporcionalmente a  
las operaciones que el  
socio realizó con la  
cooperativa.

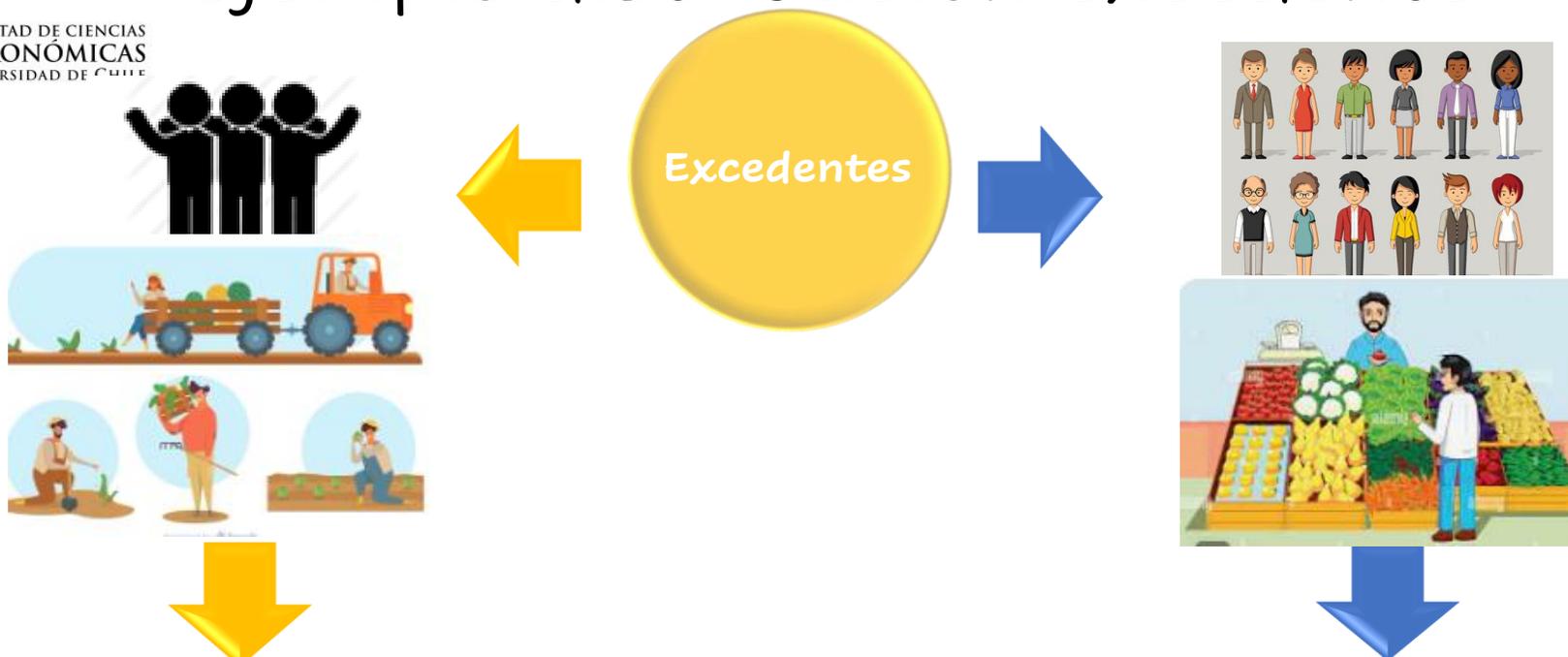
Proveniente de  
operaciones con  
terceros



Se distribuye de  
acuerdo al número  
de cuotas de  
participación.



# Ejemplo distribución excedente



Excedente \$ 1.440.000 \$ 1.058,8 por kilos entregados  
1.360

Socios	Kilos de Hortaliza	Excedente
socio 1	100	\$ 105.882
socio 2	200	\$ 211.765
socio 3	50	\$ 52.941
socio 4	10	\$ 10.588
socio 5	1.000	\$ 1.058.824
<b>Totales</b>	<b>1.360</b>	<b>1.440.000</b>



Excedente \$ 1.440.000 14.400 cuotas Part.  
Valor de cuot \$ 100

Socios	Cuotas	% Part	Nuevas cuotas
socio 1	1.000	20%	2.880
socio 2	1.000	20%	2.880
socio 3	1.000	20%	2.880
socio 4	500	10%	1.440
socio 5	1.500	30%	4.320
<b>Capital social</b>	<b>5.000</b>	<b>100%</b>	<b>14.400</b>



# Tributación Cooperativas



# Impuesto a la renta

