

ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO
EN LA COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES
COEMPRENDER LIMITADA

PEDRO EFRAIN RODRIGUEZ MARTINEZ
CLAUDIA LUCIA ZAMBRANO INSUASTI

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO

2003

ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO
EN LA COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES
COEMPRENDER LIMITADA

PEDRO EFRAIN RODRIGUEZ MARTINEZ

CLAUDIA LUCIA ZAMBRANO INSUASTI

Trabajo final del Diplomado “Gerencia Financiera y Pagos Internacionales”
presentado como requisito para optar el título de Administrador de Empresas.

Asesor: Dr. Edgar Osejo Rosero

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO

2003

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Pasto, 21 de febrero de 2003

“Las ideas y conclusiones aportadas en este trabajo son de responsabilidad exclusiva de sus autores”

Artículo 1º del acuerdo No 324 de octubre 11 de 1996 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

AGRADECIMIENTOS.

A DIOS, por permitirnos terminar satisfactoriamente con nuestros estudios .

A la Universidad de Nariño por darnos la oportunidad de formarnos como profesionales en Administración de Empresas.

A los profesores de DIPLOMADO, por compartir con nosotros sus experiencias profesionales, y mostrar ante todo idoneidad, sentido de responsabilidad y ética en el momento de dictar sus clases.

A nuestro Asesor Dr. EDGAR OSEJO ROSERO por prestar la mayor atención y preocupación para realizar un buen proyecto.

A nuestro Jurado JOSE LUIS BENAVIDES por indicarnos oportunamente correcciones en nuestro proyecto, y además, demostrar capacidad y aptitud en el transcurso del DIPLOMADO.

A todas la personas que hacen parte de la Cooperativa empresarial de Recicladores de Nariño COEMPRENDER, por su colaboración con la que fue posible la realización de este trabajo y enseñarnos que el verdadero objeto de una Empresa es su Razón Social.

A la Dra. SONIA MENDEZ, Gerente de COEMPRENDER, por habernos brindado la oportunidad de realizar este trabajo en la Empresa que dirige.

Dedico a

Mi a mi abuela, ROSA ELENA GARZÓN, quién en cada una de las etapas de mi vida me ha enseñado el verdadero significado del amor, paciencia y lealtad. Igualmente por su ternura y comprensión.

A mi Padre, PEDRO VIRGILIO RODRÍGUEZ, que ha estado conmigo en momentos gratos como difíciles, enseñándome mediante el diálogo que el verdadero sentido de cualquier profesional es servir a la comunidad sin esperar nada a cambio.

A mi madre, DOLORES DEL CONSUELO MARTINEZ, que con esfuerzo y dedicación ha contribuido para mi formación personal y profesional.

Pedro Virgilio Rodríguez y M.

Dedicado a

A mis padres, Flor y Donaldo, por haberme regalado el don de la vida, y haberme inculcado verdaderos valores y por estar conmigo en todas las circunstancias de la vida.

A mi esposo David, por su comprensión, apoyo incondicional y por brindarme todo su amor.

A mis hijas Angela, Myriam y Daniela quienes son mi razón de ser y mi inspiración para cumplir mis aspiraciones, metas y sueños.

Claudia Lucía Zambrano D.

RESUMEN

La Cooperativa Empresarial de Recicladores de Nariño COEMPRENDER, se encarga de la Recolección, Almacenaje, Selección y venta de Residuos Sólidos reciclables, tiene una razón social y ambiental y comercial en el Departamento de Nariño, aporta significativamente al desarrollo de la región ya que favorece a personas de bajos recursos económicos, generando para ellos la oportunidad de tener un empleo, de mejorar sus condiciones de vida, genera veintidós empleos directos y más de cien empleos indirectos, las utilidades producto de la comercialización son distribuidas en servicios para el asociado y su familia.

La razón ambiental de la Cooperativa Empresarial de Recicladores de Nariño es proteger el medio ambiente recolectando residuos sólidos en la ciudad de Pasto y algunas zonas rurales de Nariño.

El análisis realizado en cuanto al manejo de Capital de Trabajo en COEMPRENDER a través de las razones de liquidez y del Ciclo de conversión del efectivo permite establecer debilidades, las cuales se pusieron en consideración y se plantearon alternativas de mejoramiento, es así como las razones de liquidez arrojaron un resultado favorable, sin embargo el que tiene el mayor relevancia en este rubro son las cuentas por cobrar. Igualmente se realizó un análisis de la

administración del inventario y se formularon alternativas de solución allí presentes.

ABSTRACT

The Managerial Cooperative of Recicladores of Nariño COEMPRENDER, takes charge of the Gathering, Storage, Selection and sale of recyclable Solid Residuals, have a social and environmental and commercial reason in the Department of Nariño, it contributes significantly since to the development of the region it favors you appear in person of low economic resources, generating for them the opportunity to have an employment, of improving their conditions of life, it generates twenty-two direct employments and but of a hundred indirect employments, the utilities product of the commercialization is distributed in services for the associate and its family.

The environmental reason of the Managerial Cooperative of Recicladores of Nariño is to protect the environment gathering solid residuals in the city of Grass and some rural areas of Nariño.

The analysis carried out as for the handling of Capital of Work in COEMPRENDER through the reasons of liquidity and of the Cycle of conversion of the cash it allows to establish weaknesses, which put on in consideration and they thought about alternative of improvement, it is as well as the reasons of liquidity threw a favorable result, however the one that has the biggest relevance in this item is the bills to get

paid. Equally he/she was carried out an analysis of the administration of the inventory and they were formulated alternative of solution there present.

GLOSARIO

ACTIVO CORRIENTE: es la parte del activo de una empresa formada por caja y los demás recursos del activo que, en teoría son transformables en efectivo en el transcurso normal de los negocios.

BUGUIES: carritos de tracción manual para facilitar el reciclaje.

COSTO DE OPORTUNIDAD: es el valor de la mejor alternativa económica posible a la que se renuncia por dedicar los recursos a otra actividad económica.

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO: plazo que transcurre entre el pago de las compras y la recepción del efectivo.

CUENTAS POR COBRAR: deudas que se le deben a la empresa.

CUENTAS POR PAGAR: obligaciones adquiridas por la empresa.

ECOMOVILES: vehículos medianos que sirven para transportar material reciclable en largas distancias.

EMAS: empresa Municipal de Aseo.

INVENTARIOS: mercancías disponibles para la venta.

LIQUIDEZ: naturaleza de ciertos activos de convertirse en dinero en forma inmediata.

MICRORUTEO: seguimiento a un vehículo con rutas determinadas para cumplir con cierta actividad.

PERIODO DE COBRANZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR: plazo de tiempo que se requiere para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la empresa.

PERIODO DE CONVERSIÓN DEL INVENTARIO: Periodo que promedia desde el momento de llegada de los materiales hasta el momento de su venta.

PERIODO DE DIFERIMIENTO DE LAS CUENTAS POR PAGAR: es el plazo promedio de tiempo que transcurre entre la compra de materia prima y de la Mano de Obra.

PROVEEDOR: persona a la que la empresa compra suministros

RAZON ACIDA: cociente entre el activo corriente menos los inventarios sobre el Pasivo Corriente.

RAZON CORRIENTE: cociente entre activo corriente y pasivo corriente.

RESIDUOS SÓLIDOS: material reciclable.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	20
2. JUSTIFICACION	22
3. OBJETIVOS	23
3.1 OBJETIVO GENERAL	23
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	23
4. METODOLOGIA	24
4.1 FUENTES PRIMARIAS	24
4.2 FUENTES SECUNDARIAS	24
5. RESEÑA HISTORICA	27
6. MARCO LEGAL.	29
7. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	31
8. DIAGNÓSTICO	32
9. DIAGNOSTICO FINANCIERO - ÉNFASIS EN EL CAPITAL DE TRABAJO	37
PERIODOS 2000 - 2001 – 2002	
9.1 ANÁLISIS POR RAZONES PARA LOS PERIODOS 2000 – 2001 – 2002	37
9.1.1 Razones de liquidez	38
9.2 CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO	41
9.2.1 Periodo de Conversión del Inventario	42

9.2.2	Periodo de Cobranza de Cuentas por Cobrar	43
9.2.3	Periodo de Diferimiento de las Cuentas por Pagar	44
9.2.4	Resultado del Ciclo de Conversión del Efectivo	45
10.	PLAN DE MEJORAMIENTO DEL CICLO DEL EFECTIVO EN COEMPRENDER	46
10.1	INVENTARIO	46
10.1.1	Propuesta de Mejoramiento para el Manejo de Inventario	48
10.2	CUENTAS POR COBRAR	49
10.2.1	Propuesta de Mejoramiento para el Manejo de Cuentas por Cobrar	51
10.3	CUENTAS POR PAGAR	51
11.	RECOMENDACIONES	52
	CONCLUSIONES	54
	BIBLIOGRAFÍA	56

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Materiales Reciclables	34
Cuadro 2. Activo Corriente	38
Cuadro 3. Pasivo Corriente	39
Cuadro 4. Razón Corriente	39
Cuadro 5. Razón Ácida	40
Cuadro 6. Porcentaje Integral Activo Corriente - Inventarios	41
Cuadro 7. Inventarios - Ventas	42
Cuadro 8. Periodo de Conversión del Inventario	42
Cuadro 9. Cuentas Por Pagar – Ventas	43
Cuadro 10. Periodo de Cobranza de Cuentas por Cobrar	43
Cuadro 11. Cuentas por Pagar – Costo de Ventas	44
Cuadro 12. Periodo de Diferimiento de Cuentas por Pagar	44
Cuadro 13. Ciclo del Efectivo	45

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Balance General	58
Anexo B. Estado de Resultados	61

INTRODUCCIÓN

Las cooperativas aunque tienen carácter sin ánimo de lucro tienen la necesidad de crecer y de fortalecerse financieramente, el buen Manejo Administrativo y del Capital de trabajo hace que la organización se comporte de una manera más ordenada y más eficiente. Es importante para una Cooperativa como COEMPRENDER, la cual es de carácter solidario, hacer un buen manejo del Capital de Trabajo.

Un estudio por razones de los Estados Financieros de los tres últimos años, y un estudio horizontal de los mismos expresan de manera explícita el comportamiento de la organización durante los años 2000, 2001 y 2002, con relación a la Administración del Capital de Trabajo.

Un análisis detallado de los mismos permite expresar cómo se encuentra la Organización. Toda actividad que realice la Cooperativa no es ajena al comportamiento financiero de la misma, las decisiones en cuanto a proyectos en ejecución que lleve a cabo la empresa, actividades comerciales, sociales, y en fin todo lo que tenga que ver con la Cooperativa no se realiza sin tener en cuenta el campo financiero. Por tal motivo se menciona en el siguiente trabajo cuáles son las actividades más preponderantes de COEMPRENDER y que incidencias tienen

en el capital de trabajo. Un diagnóstico general y otro financiero aportan de manera significativa dicho fin.

Por último se realizan recomendaciones a la Cooperativa en cuanto al manejo de Inventarios, Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar.

2. JUSTIFICACIÓN

El estudio y análisis del manejo que se viene realizando en el campo del Capital de Trabajo en la Empresa COEMPENDER, busca mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos aprendidos en el Modulo CAPITAL DE TRABAJO, encontrar soluciones, alternativas y sugerencias a problemas identificados en la Administración del Capital de Trabajo de la Empresa COEMPENDER.

De acuerdo con los objetivos planteados en la propuesta, el resultado de este estudio permitirá encontrar soluciones concretas a problemas o falencias detectadas tanto en el manejo del efectivo, administración del crédito y la administración de los inventarios.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

- Realizar un análisis de la Administración del Capital de Trabajo en la Cooperativa Empresarial de Recicladores COEMPRENDER, establecer falencias y presentar alternativas de mejoramiento.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar si existen políticas y lineamientos en cuanto a Capital de Trabajo en la Empresa COEMPRENDER.
- Realizar un análisis financiero del Capital de Trabajo, a través de razones de liquidez.
- Establecer mediante el estudio del Ciclo de conversión del Efectivo el manejo que se realiza con relación al manejo del Inventario.
- Determinar la gestión de la administración con relación a las cuentas por cobrar.

- Definir mediante el seguimiento del ciclo del efectivo el manejo de las cuentas por pagar.

4. METODOLOGÍA

4.1 FUENTES PRIMARIAS

- OBSERVACIÓN

Se utiliza este método para identificar que falencias se presentan en el trabajo diario financiero de la Organización y así determinar desde un punto imparcial que puede estar afectando el manejo de la Organización.

- ENTREVISTA

Realizada de una manera informal tratando de encontrar información a través del dialogo y de una manera abierta, dirigida al personal administrativo, tal como Contador, Auxiliar Contable, Gerente, se trata de identificar el manejo que se viene realizando en cuanto a Capital de Trabajo.

4.2 FUENTES SECUNDARIAS

Trabajos académicos realizados por otras instituciones universitarias, informes financiero, Balance y Estado de Resultados presentados por la Administración

5. RESEÑA HISTÓRICA.

20 años atrás el padre Umaña, director de procesos sociales de la Fundación Social de los Jesuitas, visitó a los recicladores en Pandiaco, sitio que funcionaba como botadero de basura, para ese tiempo existía muchas personas que prácticamente vivían en situaciones inhumanas, por lo cual decidió ayudar.

Mediante un proceso de varios años, donde también se estudió en la ciudad de Ipiales características similares, se reagrupó a determinada gente en 4 Precooperativas llamadas así: NUEVA ESPERANZA con 30 personas, FUERZA HORIZONTE con 48 personas, y NUEVA GENERACIÓN con 62 personas que pertenecen a la ciudad de Pasto y NUEVA VIDA con 8 personas que se ubica en la ciudad de Ipiales.

Las Precooperativas iniciaron su labor como tal, en forma asociativa pero ya no a reciclar en el relleno si no en la fuente, lo cual mejora sus ingresos, éstas Precooperativas contaban con su representante legal y Junta de Administración, pero supervisados por personas del Grupo Social.

Después de 8 años de actividad éstas Precooperativas se fusionaron y dieron lugar a COEMPRENDER el 27 de octubre de 1996.

Esta nueva Cooperativa aglutinó 148 personas, destacándose que el 60% son mujeres cabeza de familia y el otro 40% son población masculina.

Inicialmente se contó con los estudiantes de la Fundación Social, quienes realizaron actividades de tipo social con el difícil grupo de recicladores.

Durante el primer año de funcionamiento es nombrado Juan Carlos Velázquez como gerente, quien obtiene la personería jurídica a través de la inscripción de la Cooperativa ante Cámara de Comercio suscrita con 131 asociados fundadores, y un capital inicial de \$ 1.179.000, equivalente a \$ 9000 por persona.

La Cooperativa buscó desde sus inicios el fomento del espíritu asociativo con visión empresarial, donde predomine un futuro seguro para los asociados y el de sus familias, y se garantice la estabilidad económica y social, integrándolos a la sociedad.

6. MARCO LEGAL.

COEMPRENDER es una empresa sin ánimo de lucro, inscrita en la Cámara de Comercio el 27 de octubre de 1996, bajo el No. 00245 del libro 1, identificada con Nit 814.000.742 – 1.

Reglamentada bajo las leyes.

- Ley 79 de 1988: la cual se consolida como un marco legal de legislación cooperativa.
- Ley 454 de 1998: como marco de los entes de economía solidaria.
- Estatutos: la cual se reglamenta bajo una constitución, como un acuerdo celebrado entre los asociados y la empresa.
- También se reglamenta bajo normas tributarias especiales.
- Decreto 124/1997: las corporaciones, asociaciones, fundación, cultura, investigación científica, protección ambiental y programas de desarrollo social son contribuyentes del impuesto de venta y complementarios.

- Ley 510 del 2000: para determinar si es pequeña, micro o mediana empresa.

- Decreto 2150 de 1995 y 0427 de 1996: en lo referente a la inscripción de las entidades sin ánimo de lucro, los requisitos necesarios para el registro de una persona jurídica en cámara de comercio.

- Ley 511: busca mejorar las condiciones de vida de los recicladores asociados.

7. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

COEMPRENDER es una Cooperativa con enfoque empresarial que comercializa materias primas reutilizables, desarrolla procesos de transformación industrial y ofrece servicios de calidad en materia de aseo, mantenimiento y promoción del medio ambiente en el Departamento de Nariño.

COEMPRENDER es líder en la recuperación, comercialización y transformación de materias primas reutilizables y en el diseño y prestación de servicios ambientales en el Departamento de Nariño. La Cooperativa adelanta programas sociales que contribuyen al crecimiento y desarrollo de los asociados y de sus familias, a través de la aplicación de excedentes empresariales, la ayuda mutua y la gestión de recursos ante las instituciones públicas y privadas.

8. DIAGNÓSTICO

El siguiente diagnóstico es el resultado del análisis de información obtenidas de fuentes primarias como entrevistas realizadas a personas pertenecientes al personal administrativo de la Cooperativa como son: Gerente General, Contador y Auxiliar Contable y también otras fuentes secundarias, como documentos de la organización.

El estudio financiero no es ajeno a la actividad económica de cualquier organización, por tal motivo se describe en grandes rasgos de qué manera ha sido el manejo de las ventas y otros aspectos concernientes a la comercialización y proyectos de largo plazo y corto plazo que se presenten.

En la actualidad, COEMPRENDER maneja la comercialización en dos sectores:

En la ciudad de Pasto, se recupera material reciclable por medio de 300 instituciones educativas y 40 barrios que son visitados de acuerdo a unas rutas de recolección que Coemprender tiene en convenio con EMAS, realizadas con vehículos de ambas entidades.

Se lleva cabo el siguiente proceso:

TRANSPORTE : Se realiza a través del micro ruteo con horarios y rutas preestablecidas y además se realizan visitas a diferentes sectores de la ciudad en 2 Ecomóviles que mediante un cronograma de recolección se efectúan diferentes rutas en la ciudad.

Los recuperadores de COEMPRENDER recorren sectores de la zona centro y lugares aledaños a la bodega (Barrio Navarrete), en carritos de tracción manual llamados buguis con el fin de recuperar en la modalidad puerta a puerta en los hogares, sector comercial y bancario.

ALMACENAJE: Acopio en la bodega para la preselección.

SELECCIÓN: La clasificación de materiales que llegan al centro de acopio son depositados en 4 mesas (una mesa para cada grupo de recicladores), se realiza la selección definitiva, se hace un pesaje preliminar en la báscula, se procede al embalaje y prensado, y se pesa finalmente. De esta manera el material se despacha a la Industria.

En la ciudad de Ipiales se hace una recuperación de material, por medio de 100 instituciones, 5 sectores agrupados en 53 barrios.

Materiales Reciclables Ofrecidos a la Industria:

Es la lista completa de productos que COEMPRENDER ofrece a las empresas Industriales para la reutilización como lo indica el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Materiales Reciclables.

Material	Característica	Precio de compra \$	Precio de venta \$
Archivo	Cuadernos, libretas, hojas de papel, sobres de manila, papel blanco, papel de color, revistas, periódicos, papel para fotocopiadora e impresora, papel continuo.	180 kilo	340 kilo
Corrugado	Carpetas, panales de huevos.	40 kilo	300 kilo
Cartulina	Cuadernos sin plastificar, bolsas de cemento y azúcar, cajas de cartón.	80 kilo	180 kilo
Metales	Cobre, perfil, ollas y antenas de aire, latas de cerveza y gaseosa, envases enlatados, hierro, antimonio, tubos de medidor de agua, molinos, plomo (baterías), chatarra.	1300	
Plástico	Polietileno de baja densidad, bolsas de leche, arroz, azúcar, botellas plásticas.	180 kilo	340 kilo
Otros Materiales.	Costales.	-	-

Entre las empresas industriales con quien comercializa COEMPRENDER se encuentran:

- PELDAR: En la ciudad de Medellín, con quien se comercializa el vidrio.
- CARTÓN DE COLOMBIA: En la ciudad de Cali, a quien se vende cartón, papel Kraff (manila), plegadiza (cartulina), prensa.
- PRODUCTOS FAMILIA y FIBRAS NACIONALES: En Medellín, a quienes se les distribuye papel y prensa.
- COLOMBIANA DE FIBRAS: En Bogotá, a quien se despacha papel.
- EMPRESA AMB: en la ciudad de Cali, se les distribuye todo material metálico.
- FABRICAS DE MANGUERAS “La negrita” en la ciudad de Pasto, a la cual se le comercializa el plástico.

Los materiales que se despachan en promedio a las diferentes ciudades vienen dadas de la siguiente manera:

CARTÓN Y ARCHIVO: 9 toneladas cada 15 días.

VIDRIO Y PAPEL ARCHIVO: 17 y 18 toneladas cada 15 días.

9. DIAGNOSTICO FINANCIERO - ÉNFASIS EN EL CAPITAL DE TRABAJO

PERIODOS 2000 - 2001 - 2002

Para observar de manera detallada el comportamiento financiero de COEMPRENDER y haciendo énfasis en la administración del Capital de Trabajo, Se recopila los estados financieros, Balance General y Estado de Resultados, de los tres últimos periodos, herramientas fundamentales para realizar el análisis. El Balance General establece los activos, obligaciones y patrimonio de la Cooperativa; por su parte el Estado de Resultados revela la ejecución de la Cooperativa durante cada uno de los periodos.

9.1. ANÁLISIS POR RAZONES PARA LOS PERIODOS

2000 – 2001 – 2002

Para realizar un diagnóstico financiero que sea significativo en el campo de Capital de Trabajo, se efectuará un análisis de las razones más relevantes, tales como: razones de liquidez: Razón Corriente y Razón Ácida; igualmente se determinará el por qué de sus resultados.

9.1.1 Razones de Liquidez. Las razones de liquidez miden la capacidad de la empresa para cumplir sus compromisos a corto plazo entre los activos más líquidos.

- RAZON CORRIENTE

Es la razón corriente la medida más simple que tiene la empresa para medir su liquidez.

Cuadro 2. Activo Corriente

	<i>Año 2000</i>	<i>Año 2001</i>	<i>Año 2002</i>
ACTIVO CORRIENTE	92.210.820	103.751.948	146.758.670
ACTIVO DISPONIBLE	7.570.148	7.129.754	20.685.119
Caja	152.420	834.592	283.860
Bancos y Otras Entidades	7.417.729	6.295.162	20.401.259
INVERSIONES	22.281.975	17.308.875	18.565.230
Inversiones Temporales	22.281.975	17.308.875	18.565.230
INVENTARIOS	22.582.849	26.323.340	29.114.618
Bienes no Transformados por la Entidad		26.323.340	29.114.619
CARTERA DE CREDITO ASOCIADOS	2.064.809	3.654.868	4.725.604
Créditos vigentes garantía personal		3.654.868	4.725.604
CUENTAS POR COBRAR	37.711.039	49.335.112	73.668.099
Cuentas por cobrar asociados	523.900	613	537.700
Cuentas por cobrar no asociados	2.279.189	2.335.794	676.396
Deudores por venta de Bienes y Ser.	29.739.340	32.645.896	52.698.646
Anticipo de contrato y proveedores	1.126.827	370.996	114.993
Anticipo al personal	825.826	1.280.122	1.424.841
Anticipos de impuestos	1.575.736	4.441.754	5.489.934
Otras cuentas por cobrar	1.640.221	7.647.299	12.725.588

Cuadro 3. Pasivo Corriente

	Año 2000	Año 2001	Año 2002
PASIVO CORRIENTE	11.402.798	21.105.007	20.950.166
CUENTAS POR PAGAR	11.402.798	21.105.007	20.950.166
Gastos causados por pagar	4.143.787	4.576.734	5.423.652
Impuesto a las ventas por pagar	2.759.650	7.613.540	3.143.300
Descuentos de Nomina y Aportes Laborales	1.231.195	5.187.673	6.197.094
Retención en la Fuente	177.611	139.933	515.509
Otras cuentas por pagar	3.090.556	3.587.127	5.670.611

Cuadro 4. Razón Corriente

		<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>
Razón Corriente	Activo Corriente	8,09	4,92	4,53
	Pasivo Corriente			

Para el año 2000, la razón corriente de la Empresa COEMPENDER arroja un resultado de 8.09, lo que significa que por cada peso de deuda a corto plazo COEMPENDER contó con \$8.09 de respaldo o solvencia para pagar. Para el año 2001 la razón indica como resultado 4.92 y para el año 2002 fue 4.53 (Cuadro 4), pese a que se presenta una disminución de casi el 50% de los periodos 2001 y 2002 se consideran las tres razones muy alta y después de analizar el Balance de los periodos en mención (Anexo A), se detecta que son las Cuentas por Cobrar favorecen el resultado, las cuales representan un 47.55% del

total de Activos Corrientes para el primer periodo, de donde se deduce que COEMPENDER maneja políticas de créditos muy liberales lo que no garantiza que la Empresa disponga del efectivo que necesita para satisfacer con sus obligaciones, si las cuentas por cobrar no pudiesen ser cobradas en forma oportuna.

- RAZÓN ÁCIDA

Representa la capacidad de la Empresa para cubrir los pasivos a corto plazo en forma inmediata.

Cuadro 5. Razón Ácida

		2000	2001	2002
Razón Ácida	Activo Corriente – Inventario	6,11	3,67	3,63
	Pasivo Corriente			

Cuadro 6. Porcentaje Integral Activo Corriente - Inventario

AÑOS	2000	2001	2002	2000	2001	2002
ACTIVO CORR.	92.210.820	103.751.948	146.758.670	100%	100%	100%
INV.	22.582.849	26.323.340	29.114.618	24%	25%	20%

El Inventario esta representado en un 24% año 2000, 25% año 2001 Y 20% año 2002, con relación al Activo Corriente (Cuadro 6), dada la actividad de comercialización de COEMPRENDER, los Inventarios no son tan representativos, sin embargo los resultados de la razón para los tres periodos continúan altos, 6.11, 3.67, 3.63 para los años 2000, 2001 y 2002 respectivamente. Cabe destacar que para los periodos 2001 y 2002 la Razón Ácida disminuye aproximadamente en un 60%.

El análisis refleja que existe una gran cantidad de dinero ocioso (Bancos y otras entidades) y en inversiones a corto plazo de poca rentabilidad (Cuadro 2).

9.2. CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO

Para analizar el Ciclo del Efectivo se ha tenido en cuenta el Periodo de Conversión del Inventario, Periodo de Cobranza de las Cuentas por Cobrar y Periodo de Diferimiento de las Cuentas por Pagar. Para determinar como ha sido el

comportamiento del Ciclo del Efectivo en el transcurso de los últimos tres años, se toma las cuentas involucradas, de los Estados Financieros de los años 2000, 2001 y 2003 (Anexo A, Anexo B).

9.2.1 Periodo de Conversión del Inventario

Cuadro 7. Inventarios - Ventas

	<i>Año 2000</i>	<i>Año 2001</i>	<i>Año 2002</i>
INVENTARIOS	22.582.849	26.323.340	29.114.618
VENTAS	136.264.994	158.586.630	191.565.297

Cuadro 8. Periodo de Conversión de Inventario

	<i>Formula</i>	<i>Año 2000</i>	<i>Año 2001</i>	<i>Año 2002</i>
Periodo de Conversión de Inv.	Inventario	60	60	55
	ventas/360			

Corresponde al tiempo (días), que transcurre desde el momento de la recepción de los materiales reciclables hasta el momento en que se comercializa. Como se puede apreciar en el Cuadro 8, el periodo promedio de conversión del inventario en el año 2000 y 2001 fue de 60 días y para el año 2002 de 55 días; dadas las características específicas en el manejo de inventarios (recolección, selección, trituración o corte de papel y cartón, embalaje etc., que son indispensables para

adecuar los diferentes materiales), se considera que el tiempo de conversión del inventario es razonable para cada periodo. Para el último año el periodo de conversión del inventario es más favorable (disminuye a 55 días), como consecuencia del incremento en el volumen de las ventas.

9.2.2. Periodo de Cobranza de Cuentas por Cobrar

Cuadro 9. Cuentas por Cobrar – Ventas

	<i>Año 2000</i>	<i>Año 2001</i>	<i>Año 2002</i>
<i>Deudores por venta de Bienes y Servicios</i>	29.739.340,	32.645.896	52.698.646
VENTAS	136.264.994	158.586.630	191.565.297

Cuadro 10. Periodo de Cobranza de Cuotas por Cobrar

<i>Periodo de Cobranza de las Cuentas por Cobrar.</i>	Cuentas x cobrar	79	74	99
	Ventas / 360			

El Periodo de Cobranza de Cuentas por Cobrar, como plazo promedio que se requiere para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la Empresa, arroja las siguientes cifras: para el año 2000 se presentó un periodo de Cobranza de 79 días, para el año 2001 el periodo fue de 74 días y para el año 2002 el periodo se incrementa en 99 días (Cuadro 10), este último como lo demuestra el Balance (Anexo A), se presenta por el incremento durante este año en la cuenta Deudores

por Venta de Bienes y Servicios, lo que refleja, nuevamente que durante el año 2002 se ampliaron o se concedieron nuevos créditos.

9.2.3 Periodo de Diferimiento de las Cuentas por Pagar

Cuadro 11. Cuentas por Pagar – Costo de Ventas

	<i>Año 2000</i>	<i>Año 2001</i>	<i>Año 2002</i>
CUENTAS POR PAGAR	7.234.343	8.163.861	11.094.263
COSTO DE VENTAS	55.046.253	71.854.119	74.560.155

Cuadro 12. Periodo de Diferimiento de Cuentas por Pagar

Periodo de Dif. De Cuentas por Pagar	<i>Cuentas x pagar</i>	47	41	54

Es el tiempo promedio que transcurre desde el momento de las compras de los materiales que comercializa COEMPRENDER y el pago en efectivo de los mismos.

Para el año 2000 se presentó un periodo de 47 días, en el año 2001 41 días y en el año 2002 54 días, efectivamente el periodo promedio para realizar los pagos

por COEMPREDER, favorece directamente en la disminución de necesidad de financiamiento.

9.2.4 Resultado del Ciclo de Conversión del Efectivo

Cuadro 13. Ciclo del Efectivo

	Formula	Año 2000	Año 2001	Año 2002
Periodo de Conversión de Inv. 1	Inventario	60	60	55
	ventas/360			
Periodo de Cobranza de las C x C 2	Cuentas x cobrar	79	74	99
	ventas / 360			
Periodo de Dif. 3	Cuentas x pagar	47	41	54
	Costo de ventas/360			
CICLO DEL EFECTIVO	1+2-3	91	93	100

El Ciclo de Conversión del Efectivo, como el periodo que transcurre entre los gastos reales de efectivo de la Empresa erogados para pagar los materiales de comercialización y las entradas de efectivo provenientes de la venta de los mismos, para la Empresa COEMPREDER presentó en promedio unos cifras elevadas, 91, 93 y 100 días para los años 2000, 2001 y 2003 respectivamente, lo que significa que pese a que el promedio de Periodo de Diferimiento de las Cuentas por Pagar fue favorable, como se expresó anteriormente, la Empresa presentó una mayor necesidad de obtener financiamiento externo lo que conlleva a un costo que en últimas afecta la disminución de las utilidades.

10. PLAN DE MEJORAMIENTO DEL CICLO DEL EFECTIVO EN COEMPRENDER

Para plantear una propuesta de mejoramiento del Ciclo de Conversión del Efectivo se deberá tener presente que este se logra básicamente con la disminución del Periodo de Diferimiento de las Cuentas por Pagar, el incremento del Periodo de Conversión de los Inventarios y la ampliación del Periodo de Pago de las Cuentas por pagar, es así como se realiza un diagnostico de cada una de las partes involucradas dentro del Ciclo de Conversión del Efectivo en la Empresa COEMPRENDER. Una vez realizado el diagnostico se plantearan las propuestas de mejoramiento.

10.1 INVENTARIO

La rotación de los inventarios se realiza de manera adecuada, el manejo de recolección, compra, preselección, venta y transporte de los residuos sólidos a la Industria se realiza realmente, sin embargo se presentan ciertas falencias de tipo organizacional y operativo, que de ser mejoradas favorecerían significativamente el manejo del inventario.

El Inventario carece de un manejo administrativo, ya que este no cuenta con una planeación, organización, dirección ni control; la persona encargada del manejo de

la bodega es una persona que no tiene los conocimientos ni herramientas administrativas claves que propicien el eficiente funcionamiento de la bodega.

En la actualidad no existe un control o un manejo de kardex que facilite la llegada y salida de los materiales reciclables.

No exista una adecuada infraestructura que permita un correcto almacenamiento de los diferentes materiales que llegan a la bodega, estos no cuentan con un sector propio de almacenaje.

La bodega cuenta con mínimas condiciones de salubridad y de adecuación física para las personas que ahí laboran, aspectos que implicarían para la Empresa futuras complicaciones de carácter laboral relacionadas con salud y riesgos profesionales.

Existen en bodega dos buguis (carritos de tracción manual), inhabilitados los cuales por su abandono se están deteriorando, a la vez que dejan de cumplir su fin que es la recolección de materiales.

10.1.1 Propuesta de Mejoramiento par el manejo de Inventario. La propuesta que se plantea para el mejoramiento del Inventario, es un estudio de la reestructuración tanto de la planta física como del recurso humano e implementación de un Manual de Funciones, y manejo de un programa de salud y riesgos profesionales.

La Planta Física (bodega) se dividiría en cuatro sectores, cada uno para los cuatro tipos de materiales clasificados en vidrio, papel, metálicos y plástico. Cada sector contaría con un operario que cumpla con las funciones de: recepción, control de entrada y salida de los materiales a través de kardex, pesaje, organización, y embalaje en el momento que sean requeridos para la venta. de los mismos. Un Supervisor General que dirija y controle los cuatro sectores.

La adecuación y puesta en funcionamiento de los dos buguis, incrementaría el volumen de recolección de los materiales.

Las anteriores propuestas dentro de la organización administrativa y operativa de la Bodega se reflejaran en la disminución del Periodo de Conversión del Inventario que a su vez favorece la satisfacción oportuna de requerimientos de los clientes de la Empresa, optimizando el proceso y en últimas favoreciendo las ventas.

10.2 CUENTAS POR COBRAR

Para COEMPENDER el periodo de Cobranza de las Cuentas por Cobrar es el que más incide en el elevado número de días del Ciclo de Conversión del Efectivo, ya que dentro de la Administración de las Cuentas por Cobrar no existen unas políticas de cobro y por ser COEMPENDER una Empresa relativamente pequeña, esta no está en condiciones de imponer lineamientos para concesión de créditos, frente a la mayoría de sus clientes que son grandes empresas industrias tales como Peldar, Cartón de Colombia, Productos Familia entre otros.

La poca efectividad de las Cuentas por Cobrar hace que en la Cooperativa exista iliquidez que ocasiona descontento en los socios de la Cooperativa (quienes proveen a la Empresa del material), al no poderles cumplir con el pago oportuno.

La falta de Política de Crédito hace que la Empresa permanezca ilíquida durante casi todo el año, COEMPENDER obtiene pago por Cuentas por Cobrar cada 3 meses, el cual se considera un periodo bastante extenso para una organización que requiere dinero diariamente para el cumplimiento de sus obligaciones sociales, ambientales y en si para las actividades de la Empresa, a la vez que incurre en costos de oportunidad.

10.2.1 Propuesta de Mejoramiento para Manejo de Cuentos por Cobrar.

Establecer una Política de Pronto Pago, en COEMPRENDER hasta el momento no se manejan Políticas de Pronto Pago, se propone realizar un análisis del equilibrio entre costo y beneficio para poder establecerla, por ejemplo: un descuento del 5% si el pago se recibiera dentro de un periodo de 15 días, mientras que de otra forma el precio total de la venta debería pagarse en un periodo de 60 días se expresa de la siguiente manera 5/15 Neto 60. La propuesta plantea dos beneficios: atraer a clientes que consideren el descuento como un tipo de reducción de precio, a la vez que el descuento produciría una reducción en los días de venta pendientes de cobro, puesto que los clientes fijos pagarían de una manera más rápida con la finalidad de aprovechar el descuento.

Establecer una Política de Cobranza para cobrar las cuentas vencidas de la siguiente manera: 1. Antes que se venza el plazo, llamada telefónica al cliente para recordarle el pago oportuno de su obligación, 2. Una vez se halla vencido el término de pago, enviar una carta recordando las condiciones del crédito, 3. Si el pago no es recibido después de 30 días de vencido el plazo, enviar la cuenta a una empresa especializada en cobranza.

10.3 CUENTAS POR PAGAR

Teniendo en cuenta que COEMPREDER tiene carácter social y que dentro de sus fines esta el favorecer a sus socios quienes son los proveedores de los materiales reciclables, el incremento en el diferimiento de Cuentas por pagar como alternativa de disminución del Ciclo del Efectivo, no es factible ya que esta situación desmejoraría las condiciones de los asociados quienes son personas de bajos recursos que necesitan de estos ingresos para sobrevivir. Por tal motivo tampoco se puede plantear una estrategia que disminuya el precio de costo de los materiales que compra COEMPREDER, que desde ya son muy ínfimos.

11. RECOMENDACIONES

1. Replantear las normas de crédito las cuales se relacionan con la capacidad financiera mínima que deben tener los clientes a crédito para ser aceptados y el monto del crédito disponible para los distintos tipos de cliente.
2. Establecer si el periodo de crédito, que es la longitud del plazo de tiempo que se otorga a los compradores para que liquiden sus adquisiciones, se cumple.
3. Examinar que tan rígida o elástica es la política de cobranza en el seguimiento de las cuentas de pago lento.
4. Plantear la posibilidad de descuento por pronto pago, lo cual hasta el momento COEMPENDER no ha establecido.
5. Se recomienda realizar un análisis de los diferentes procesos que se manejan en la adecuación del material para la venta, con el fin de agilizar el proceso y obtener en menor tiempo, mayor disponibilidad de material para la venta.

6. Hacer una revisión de cómo se están cumpliendo las metas propuestas relacionadas con los plazos de pago de los clientes, e implementación de nuevas estrategias eficaces de cobro.

7. Se recomienda el estudio de las diferentes posibilidades de inversión a largo plazo y en proyectos tales como:
 - Implementación de planta Física.

 - Buscar nuevas alternativas de tratamiento a residuos sólidos como la compra de una máquina de aglutinado, donde COEMPENDER no solamente se encargaría de recolectar un determinado material reciclable (plástico), si no también transformarlo.

8. Establecer si el monto del efectivo se reduce hasta el mínimo necesario para realizar las operaciones de la Empresa.

CONCLUSIONES

1. Por medio del análisis realizado a través del presente trabajo se resalta la importancia de la correcta Administración del Capital del Trabajo en una empresa y su impacto en el campo financiero.
2. Es clave mantener definidas políticas claras de crédito, por parte de la administración, ya que si bien es cierto que el éxito o fracaso de un negocio dependen principalmente de la demanda de sus productos, en el afán de vender se pueden incurrir en imprudencias que llevan a tambalear la estabilidad financiera que requiere la empresa.
3. Se determina que el mantenimiento del monto de efectivo mínimo necesario para realizar las operaciones de la empresa, garantiza que no exista dinero ocioso.
4. La destreza y habilidades, por parte del administrador, para la negociación en de las cuentas por pagar, beneficia significativamente en la disminución del tiempo de financiamiento a corto plazo que requiere una empresa.
5. El equilibrio específico entre Activos Corrientes y Pasivos Corrientes es el que todo administrador de empresas debe procurar, en tanto se mantenga

el equilibrio fijado como meta, los Pasivos corrientes podrán ser pagados oportunamente, los proveedores continuaran cumpliendo su función con la empresa, reabasteciendo inventarios y estos serán suficientes para satisfacer las demandas de las ventas.

BIBLIOGRAFIA

SCHALL, Lawrence y HALEY, Charles. Administración Financiera. México : Mc GRAW – HILL, 1988. p. 412 – 418 – 515 – 522

WESTON, Fred y BRAIGHAM, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. México : Mc GRAW – HILL, 1988. p. 458 - 464

ANEXOS

Anexo A. Balance General

**COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES DE NARIÑO
COEMPRENDE
BALANCE GENERAL
AÑOS 2000 - 2001 - 2002**

RUBRO	2000	2001	2002
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE	92.210.820,17	103.751.948,33	146.758.669,74
ACTIVO DISPONIBLE	7.570.148,00	7.129.753,91	20.685.119,09
Caja	152.420,00	834.592,00	283.860,00
Bancos y Otras Entidades	7.417.728,67	6.295.161,91	20.401.259,00
INVERSIONES	22.281.975,00	17.308.875,00	18.565.230,00
Inversiones Temporales	22.281.975,00	17.308.875,00	18.565.230,00
INVENTARIOS	22.582.848,77	26.323.339,77	29.114.618,00
Bienes no Transformados por la Entidad		26.323.339,77	29.114.618,77
CARTERA DE CREDITO ASOCIADOS	2.064.809,00	3.654.868,00	4.725.604,00
Creditos vigentes garantia personal		3.654.868,00	4.725.604,00
CUENTAS POR COBRAR	37.711.039,40	49.335.111,65	73.668.098,65
Cuentas por cobrar asociados	523.900,00	613,25	537.700,00
Cuentas por cobrar no asociados	2.279.189,00	2.335.794,00	676.396,00
Deudores por venta de Bienes y Servicios	29.739.340,25	32.645.896,00	52.698.646,00
Anticipo de contrato y proveedores	1.126.827,00	370.996,00	114.993,00
Anticipo al personal	825.826,00	1.280.122,22	1.424.841,00
Anticipos de impuestos	1.575.735,88	4.441.754,38	5.489.934,38
Otras cuentas por cobrar	1.640.221,00	7.647.299,27	12.725.588,00
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	282.660.736,80	297.343.894,08	291.739.096,08
Terrenos (Bodegas)	208.914.372,00	226.390.534,00	226.586.984,00
Muebles y Equipo de Oficina	8.383.071,41	9.358.735,41	11.204.005,41
Equipo de Computación y Comunicación	16.400.841,43	18.101.224,43	19.221.224,43
Maquinaria y Equipo	25.903.239,25	25.941.703,85	25.941.703,85
Equipo de Transporte	40.285.375,00	47.064.762,00	49.212.802,00
Depreciación Acumulada	17.226.162,29	-29.513.065,61	-40.427.623,61
ACTIVOS DIFERIDOS	915.490,00	2.308.707,00	13.145.690,00
Gastos pagados por anticipado	915.490,00	2.308.707,00	2.245.690,00
Activos Diversos - Camioneta Chevrolet			10.900,00
TOTAL ACTIVO	375.787.047	403.404.549	451.643.456

COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES DE NARIÑO
COEMPRENDER
BALANCE GENERAL
AÑOS 2000 - 2001 - 2002

RUBRO	2000	2001	2002
PASIVO			
CUENTAS POR PAGAR	11.402.798,24	21.105.007,28	20.950.166,43
Gastos causados por pagar	4.143.787,00	4.576.734,00	5.423.652,00
Impuesto a las ventas por pagar	2.759.649,63	7.613.540,38	3.143.300,38
Descuentos de Nomina y Aportes Laborales	1.231.195,00	5.187.673,00	6.197.094,00
Retención en la Fuente	177.611,00	139.933,00	515.509,00
Otras cuentas por pagar	3.090.555,61	3.587.126,90	5.670.611,05
OBLIGACIONES FINANCIERAS	3.456.123,00	4.191.851,00	50.000,00
Obligaciones financieras a largo plazo		4.191.851,00	50.000,00
FONDOS SOCIALES		5.201.124,00	4.840.264,00
Fondos para la educación		2.600.562,00	2.550.562,00
Fondos para previsión y seguridad social		2.600.562,00	2.289.702,00
INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICI.			19.751.540,86
Servicios Ecofondo			19.751.540,86
OBLIGACIONES LAB. CONSOLIDADAS	10.189.972,91	14.083.086,91	13.527.957,90
Obligaciones Laborales		13.808.086,91	13.252.957,90
Provisión para contingencia		275.000,00	275.000,00
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	275.000,00		
TOTAL PASIVO	25.323.894,15	39.379.945,19	34.528.124,33

COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES DE NARIÑO
BALANCE GENERAL
COEMPRENDER
AÑOS 2000 - 2001 - 2002

RUBRO	2000	2001	2002
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL	8.878.400,00	11.284.600,00	13.793.500,00
Aportes sociales			13.793.500,00
RESERVAS	39.613.493,91	47.415.181,99	47.415.181,99
Reserva Protección aportes sociales		44.814.619,99	44.814.619,99
Reservas Estatutarias		2.600.562,00	2.600.562,00
SUPERAVIT DE PATRIMONIO	290.124.491,22	317.674.124,10	363.830.993,82
Auxilios y donaciones	228.803.953,60	217.563.128,50	268.921.122,20
Revalorización del Patrimonio	61.320.537,62	100.110.995,60	94.909.871,62
RESULTADO DE EJERCICIOS ANT.	-1.156.043,75	-1.156.043,75	-12.349.301,95
Perdida del Ejercicio de 1997			-1.156.043,75
Resultado del Ejercicio anterior			-11.193.258,20
RESULTADO DEL EJERCICIO	13.002.812,08	-11.193.258,20	4.424.957,31
Resultado del ejercicio			4.424.957,31
TOTAL PATRIMONIO	350.463.153,46	364.024.604,14	417.115.331,17
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	375.787.048	403.404.549	451.643.456

Anexo B. Estado de Resultados

COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES DE NARIÑO
ESTADO DE RESULTADOS
COEMPRESER
AÑOS 2000 - 2001 - 2002

	2000	2001	2002
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	408.873.237,84	440.914.739,00	587.338.688,85
Ventas	136.264.993,84	158.586.630,00	191.565.297,00
Servicios	272.340.844,00	282.328.109,00	395.773.391,85
Administración contrato Ecofondo cuotas de admisión	267.400,00		
(-) COSTO DE VENTAS	55.046.252,50	71.854.119,00	74.560.155,00
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	353.826.985,34	369.060.620,00	512.778.533,85
(-) GASTOS OPERACIONALES	386.500.682,71	404.204.000,32	531.533.247,85
gasto proyecto red	8.182.944,00		
Gasto de Ecofondo			32.889.753,85
Gastos de Personal	296.966.953,91		375.738.107,00
Gastos Generales	73.094.506,80		111.800.829,00
Gastos Depreciación Propiedad Planta y Equipo	8.256.278,00		11.104.558,00
RESULTADO OPERACIONAL	-32.673.697,37	-35.143.380,32	-18.754.714,00

COOPERATIVA EMPRESARIAL DE RECICLADORES DE NARIÑO
ESTADO DE RESULTADOS
COEMPRENDER
AÑOS 2000 - 2001 - 2002

	2000	2001	2002
(+) INGRESOS NO OPERACIONALES	69.053.146,18	40.490.893,37	30.525.489,63
administrativos y sociales		9.000,00	
Arrendamientos	27.000,00	490.000,00	335.000,00
Cuotas de afiliación			26.520,00
Ingresos Financieros	12.422.745,81	3.517.222,06	706.585,42
Donaciones	12.584.256,87		6.215.312,00
Dividendos y participaciones		16.839.145,00	6.000.000,00
Otros Ingresos	3.418.284,50	4.641.698,71	7.526.181,01
Ajustes Ejercicios Anteriores	40.600.859,00	9.572.482,00	9.715.891,20
(-) GASTOS NO OPERACIONALES	20.057.131,08	5.934.134,25	7.345.818,32
Financieros	3.952.168,89	5.700.244,07	5.506.357,32
Otros Gastos	464.777,84	233.890,18	3.605,00
Ajustes Ejercicios Anteriores	9.063.122,80		1.835.856,00
provisiones	2.842.248,20		
RESULTADO DEL EJERCICIO	20.057.131,73	-586.621,20	4.424.957,31
PÉRDIDA POR EXPOSICIÓN A LA INFLACIÓN	-7.054.319,00	-10.606.637,00	
RESULTADO NETO	13.002.812,08	-11.193.258,20	4.424.957,31