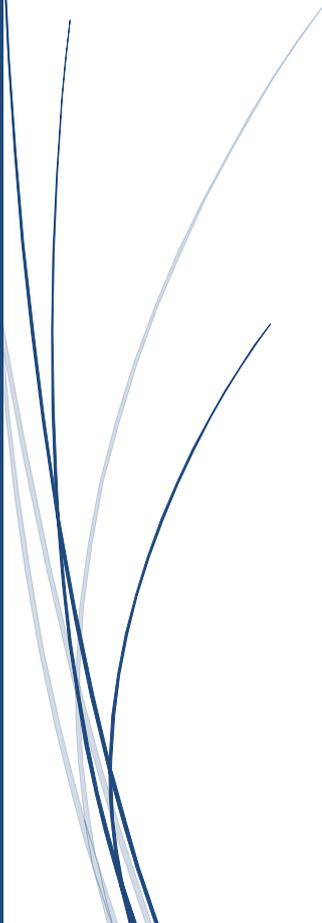




Presentación de dos propuestas para disminuir el déficit económico-financiero evidenciado por la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán (Provincia de Buenos Aires) en su último Balance cerrado con fecha 30/06/2015.



Alumno: BOTTALE, Gastón

Carrera: CONTADOR PÚBLICO

Universidad FASTA

Localidad: Mar del Plata (Provincia de Buenos Aires)

Tabla de contenido

ETAPA INTRODUCCION	1
¿Qué es una Cooperativa?	1
Diferencias entre una Empresa Comercial y una Cooperativa	1
Rol de las Cooperativas en la distribución de la energía eléctrica.....	2
¿Cómo afectaron las decisiones políticas en materia de servicio de provisión de energía eléctrica a las Cooperativas?	2
Caracterización de la Entidad objeto de estudio	4
ETAPA DIAGNOSTICO	6
1. Servicio de Electricidad	6
2. Venta de Electrodomésticos	8
3. Servicio de Venta de Gas.....	9
4. Servicio de Provisión de Agua	10
5. Construcción de Viviendas	10
.....	11
Consideraciones:.....	11
Propuestas - Medidas a adoptar según la situación presentada.....	12
ETAPA ANALISIS DE ALTERNATIVAS	14
Alternativa 1: SERVICIO DE SEPELIOS.....	14
Caracterización del Servicio de Sepelios.....	14
Descripción del servicio de sepelios	15
Reglamentación de la prestación del Servicio de Sepelios	16
Costos a afrontar – Costos para la toma de decisiones	16
Inversión Inicial	17
Adecuación del depósito a los fines del Servicio de Sepelios:	18
Costos de la Capilla Ardiente:	19
Sala de Espera – Costos del Refrigerio:.....	20
Costo del Ataúd:.....	20
Contratación del nicho o bóveda:.....	21
Costo del servicio de traslado del difunto - adquisición del vehículo.....	21
¿Cuál es la población que se espera será beneficiada por la prestación del servicio de sepelios?.....	23
Determinación del Cuota Mensual por la prestación del servicio.....	26
¿Cómo se va a financiar la Inversión Inicial?	28
Estado de Resultados Proyectoado (Servicio de Sepelios)	30
CUADRO I – Costo de la Prestación del Servicio de Sepelios.....	31
CUADRO II – Cuadro de Gastos relacionados con el Servicio de Sepelios	32

Estado de Flujo de Fondos Proyectado (Servicio de Sepelios).....	32
Evaluación del Proyecto - Servicio de Sepelios.....	33
Realizado el análisis del Proyecto de Inversión como una “actividad única”, se procede a continuación a incorporarla en un <i>Estado de Resultados General</i> que contempla la totalidad de las actividades desarrolladas por la Cooperativa, a fin de observar de una forma más global cómo afectaría la introducción del Servicio de Sepelios a la operatoria que tiene el ente utilizando datos obtenidos de los Balances presentados por la Cooperativa al cierre del Ejercicio Social 2015:	35
Estado de Resultados General con la inclusión del Servicio de Sepelios.....	36
CUADRO I – Costo de Ventas o de Prestación de Servicios por Sección.....	38
CUADRO II – Gastos Directos por Sección.....	38
Estado de Flujo de Fondos Proyectado.....	39
Alternativa 2: VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS.....	42
Caracterización de la Unidad de Negocios.....	42
Costos a incurrir – Costos para la toma de decisiones	44
Inversión Inicial	44
Estructura a utilizar:.....	44
Determinación de la Mercadería a adquirir.....	45
Listado de Artículos a comercializar	46
Costos a incurrir – Depósito:.....	47
Costos a incurrir – Centro de Ventas:	48
Financiación de la Inversión Inicial	50
Estado de Resultados Proyectado (Venta de Materiales Eléctricos)	52
CUADRO I – Costo de Venta de los Materiales Eléctricos.....	53
CUADRO II – Cuadro de Gastos relacionados directamente con la Venta de Materiales Eléctricos	54
Consideraciones:.....	54
Estado de Flujo de Fondos Proyectado (Venta de Materiales Eléctricos)	55
Evaluación del Proyecto – Venta de Materiales Eléctricos.....	56
Realizado el análisis del Proyecto de Inversión como una “actividad única”, se procede a continuación a incorporarla en un Estado de Resultados General que contempla la totalidad de las actividades desarrolladas por la Cooperativa, a fin de observar de una forma más global cómo afectaría la introducción de la Venta de Materiales Eléctricos a la operatoria actual que tiene el ente utilizando datos obtenidos de los Balances presentados por la Cooperativa al cierre del Ejercicio Social 2015:	58
Estado de Resultados – con la inclusión de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos (VME)	58
CUADRO I – Costo de Ventas o de Prestación de Servicios por Sección.....	60
CUADRO II – Gastos Directos por Sección.....	60
Estado de Flujo de Fondos Proyectado.....	61
Propuesta Económica	64
Análisis conforme Costeo y determinación de Resultados presentados anteriormente para cada una de las Alternativas	64
Detalle de las variables más significativas de cada Alternativa	67

Análisis de cómo afecta al Resultado la modificación de las variables presentadas.....	69
Resumen del análisis de las variables más significativas	83
ANEXO I: Estado de Resultados (2015) comparativo con el Ejercicio anterior (2014)	86
ANEXO II: Detalle de la adaptación del depósito a los fines del Servicio de Sepelios	87
ANEXO III: Detalle los Costos Fijos y Variables a incurrir	96
ANEXO IV: Detalle de las referencias de los Estados Contables	104
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (SERVICIO DE SEPELIOS)	104
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO GLOBAL.....	107
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS PROYECTADO GLOBAL.....	112
ANEXO V: Encuesta a los Socios respecto de la incorporación del Servicio de Sepelios	117
ANEXO VII: Costos a incurrir para la adecuación del inmueble (actual depósito) a los fines de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos y compra de Utilitario.....	120
1) Adecuación del depósito.....	121
2) Adquisición de un móvil para el traslado de artículos del Depósito al Centro de Ventas	125
ANEXO VIII: Detalle de los Costos Fijos y Variables	127
<i>COSTOS FIJOS</i>	127
<i>COSTOS VARIABLES</i>	133
ANEXO IX: Detalle de las referencias de los Estados Contables	134
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS)	134
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO GLOBAL.....	137
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS PROYECTADO GLOBAL.....	141

PLAN DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD F.A.S.T.A

1. TITULO DEL TRABAJO.

Propuestas para disminuir el déficit económico-financiero evidenciado por la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán (Provincia de Buenos Aires) en su último Balance cerrado con fecha 30/06/2015.

2. PROBLEMA.

Déficit económico-financiero presentado por la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán en su último Balance cerrado el 30/06/2015.

3. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.

El presente trabajo permitirá a la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán contar con dos alternativas más que interesantes para hacer frente a sus problemas económicos, además de generar puestos de trabajo y de brindar un nuevo servicio a la comunidad como lo pueden ser tanto el servicio de sepelios como la venta de materiales eléctricos. Es importante resaltar que cualquiera de las dos alternativas mencionadas se encuentran contempladas en el objeto social de la Cooperativa.

Estos problemas económicos que se traducen en pérdida o quebranto del Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2015, son principalmente causados por la prestación del servicio de energía eléctrica, donde se evidencia una importante disparidad entre el precio de compra mayorista de energía y el precio que abonan los socios de la Cooperativa por hacerse de la prestación de este servicio. El Gobierno de turno durante la última década buscó a partir de subsidios que los entes distribuidores de energía eléctrica no aumentasen los precios por la prestación del servicio. La situación se torna dispar al momento que estos subsidios no arriban (o arriban en montos realmente inferiores a lo pactado) como se prometió a las Cooperativas Eléctricas y las mismas deben de seguir costeadando el valor mayorista de la energía eléctrica (el cual cabe mencionar no se mantuvo constante, si no que creció paulatinamente) sin poder trasladar dicho costo a los usuarios, producto de una orden política a respetar por medio de la adhesión a un "Programa Federal de Convergencia de Tarifas Eléctricas" en el año 2014.

El déficit económico-financiero se buscará disminuir mediante la implementación de alguna de las siguientes propuestas: 1) la creación de una unidad de negocios para prestar el servicio de sepelios a sus asociados - 2) la creación de una unidad de negocios para la venta de materiales eléctricos.

El servicio de sepelios es aquel prestado por una funeraria en el que básicamente se ofrecen todas aquellas herramientas y facilidades referidas a la defunción de un ser humano, es decir aquel en el que se parte desde el traslado del causante a la "Casa Velatoria", la habilitación de las instalaciones para el velatorio, la atención durante el mismo y luego el traslado al cementerio local para llevar a cabo la inhumación (enterrar el cadáver), pudiéndose optar también por la cremación. Hoy en día es un servicio atendido desde las localidades aledañas, puesto que Gral. Pirán no cuenta con el servicio propio.

Por otro lado, la venta de materiales eléctricos refiere a una unidad de negocios en la que se optaría por la adquisición de insumos de este tipo para su posterior venta tanto minorista como mayorista y así lograr abastecer a todo público, que pueden ser tanto socios como no socios de la Cooperativa. Estos materiales eléctricos serían destinados para tanto el uso cotidiano como para desarrollo de actividades productivas. En la localidad de Gral. Pirán no existen comercios especializados en la venta de este tipo de productos, sino que existen "Polirrubros" que proveen a la comunidad de algunos pocos productos eléctricos para satisfacer las necesidades cotidianas. Se buscará entonces con la inclusión de esta unidad de negocios el proveer de todos aquellos insumos eléctricos que se consideren necesarios y útiles para tanto la vida cotidiana, como para aquellos comercios, industrias o mismo la actividad fuerte de la zona (en referencia a la actividad rural) que requieran de los mismos, evitándoles el traslado a las grandes ciudades o los fletes para hacerse de este tipo de productos.

Es prudente considerar que estas dos alternativas fueron propuestas en el pasado en Cooperativas de la zona (Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, Cooperativa de Electricidad Limitada de Balcarce, Cooperativa de Electricidad Limitada de Coronel Vidal) y viéndose la repercusión positiva que tuvo su inclusión, resultarían ser opciones interesantes a analizar en la búsqueda de una solución los problemas económicos que está atravesando la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán hoy en día y, al mismo tiempo, brindar un nuevo servicio tanto sus asociados como al resto de la comunidad. En una primera instancia se contaría desde el punto de vista de la infraestructura, con gran parte de los elementos necesarios para poder desarrollar tanto la prestación del servicio de sepelios como la venta de materiales eléctricos.

4. OBJETIVO.

OBJETIVO GENERAL.

Determinar una alternativa eficiente para disminuir el déficit económico-financiero presentado por la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Detallar el objeto social del ente y demás características afines a las Cooperativas.
- Presentar la situación actual de la Cooperativa teniendo en cuenta las actividades que desarrolla, así como también el cumplimiento de los "Principios Cooperativistas".
- Determinar las causas que generan el quebranto del Ejercicio Social.
- Releva la inclusión de la unidad de negocios para prestar el servicio de sepelios en Cooperativas eléctricas de la zona y comparar las características de éstas con las del ente objeto de estudio.
- Caracterizar el servicio de sepelios, evaluando los costos que representa el citado servicio y los ingresos que podrían obtenerse mediante su inclusión.
- Releva la inclusión de la unidad de negocios para la venta de materiales eléctricos en Cooperativas eléctricas de la zona y comparar las características de éstas con las del ente objeto de estudio.
- Caracterizar la unidad de negocios propuesta para la venta de materiales eléctricos, evaluando los

costos que representa y los ingresos que podrían obtenerse mediante su inclusión.

- Analizar la repercusión de incluir estas unidades de negocio a la prestación de servicios que realiza la Cooperativa.
- Evaluar qué alternativa resulta más conveniente detallando los aspectos que justifiquen la elección para disminuir el déficit económico-financiero.

5. METODOLOGÍA.

En cuanto al diseño metodológico, el presente trabajo de graduación refiere al estudio de una alternativa de introducir una unidad de negocios en el circuito económico de una Cooperativa en pleno funcionamiento, que permita reducir el déficit económico con el que actualmente opera.

Para ello se relevarán casos similares en Cooperativas de la zona en las que se introdujo la mentada unidad de negocios, para luego analizar la viabilidad económica y financiera o no de poder implementar tanto el servicio de sepelios como la venta de materiales eléctricos en la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán.

Se analizará como primera instancia las causas que generaron los quebrantos en el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2015, partiendo de los Balances Generales y las Memorias presentadas por la Cooperativa, como así también los Informes de Auditoría pertinentes desde el 2011 a la fecha. Para ello también se recurrirá a las Circulares emitidas por FEDECOBA (Federación de Cooperativas de Electricidad y Servicios Públicos de la Provincia de Buenos Aires), es decir el ente que nuclea las Cooperativas en la Provincia de Buenos Aires; la Reglamentación Tarifaria dispuesta por OCEBA (Organismo de Control de la Energía Eléctrica de la Provincia de Buenos Aires), el Acta del Plenario de Cooperativas Eléctricas en la Provincia de Buenos Aires y la Resolución N° 6 del Ministerio de Energía de la Nación, para de esta forma poder determinar a partir de las normativas vigentes, en qué coyuntura y bajo qué régimen tuvo que operar la Cooperativa Eléctrica, para entonces generarse los resultados negativos plasmados en el Balance Social.

Luego se procederá a plantear cada una de las alternativas previamente citadas, respecto de agregar una unidad de negocios para prestar el servicio de sepelios o la venta de materiales eléctricos, evaluándose todos los costos a incurrir y determinando los posibles ingresos que podría generar su inclusión. De este modo se solicitarán presupuestos a tanto firmas locales como extranjeras respecto de los materiales y bienes necesarios a adquirir para el desarrollo de ambas alternativas.

Con respecto al servicio de sepelios, se procederá a realizar una breve encuesta respecto de la posible o no adhesión al citado servicio de los socios y abarcando como tema secundario las cargas de familia con las que cuentan los socios que adhieran. La misma será presentada al Gerente de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral Pirán y se derivará al empleado que distribuye las facturas de electricidad, para que junto con ellas entregue la encuesta a los socios y recabe los resultados obtenidos para luego ser procesados.

Por ende se utilizarán un Estado de Resultados proyectado para evaluar económicamente el proyecto y un Estado de Flujo de Fondos proyectado mediante la aplicación de herramientas como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) para evaluar financieramente la incidencia de la introducción de la alternativa a la operatoria del ente, pudiéndose de esta forma determinar si es posible o no disminuir el déficit presentado por la Cooperativa. Estos Estados Contables se realizarán conforme las Resoluciones Técnicas que

disponga la FACPCE y para ello también se utilizarán como modelos para la confección el "Balance General" de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú cerrado al 30/12/2014 - Ejercicio Económico N° 80 y aquel cerrado al 30/12/2015 - Ejercicio Económico N° 81.

Además, se tendrán en cuenta testimonios de importantes figuras del ámbito cooperativista regional, para poder exponer concretamente la real coyuntura actual de la prestación del servicio de energía eléctrica y demás servicios relacionados, entre ellos:

- Entrevista al Gerente de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán, el señor BEBER, Luciano.
- Entrevista al Auditor Externo de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, el CPN MORAN, Julián E. y al Ingeniero Electricista de la entidad, CARDONA, Maximiliano.
- Entrevista al Asesor Externo de las Cooperativas de Electricidad Limitada de Maipú y su homónima de la localidad de Balcarce, el señor BOTTALE, Carlos A.
- Entrevista a la Abogada de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Coronel Vidal, la Dra. GIVONETTI, Carolina.
- Entrevista al Ingeniero Agrónomo FORNIERE, Javier radicado en la localidad de Balcarce.

6. CRONOGRAMA

Actividades a realizar	Fecha de inicio	Fecha de finalización
Detallar el objeto social de la Cooperativa caracterizando sus principales actividades y características propias de este tipo de entes. Determinar las causas que generan el quebranto del Ejercicio Social, precisando que elementos o situaciones deben analizarse para mejorar la situación económico-financiera de la Cooperativa.	19/06/2016	30/06/2016
Relevar la inclusión de la unidad de negocios para prestar el servicio de sepelios en Cooperativas eléctricas de la zona y comparar las características de éstas con las del ente objeto de estudio. Luego realizar el mismo procedimiento pero en referencia a la inclusión de una unidad de negocios para la venta de materiales eléctricos.	01/08/2016	15/08/2016
Caracterizar tanto el servicio de sepelios como la venta de materiales eléctricos, evaluando los costos que representan ambos servicios y los ingresos que podrían	16/08/2016	15/09/2016

obtenerse mediante su inclusión. Presentación de una propuesta de Reglamento del Servicio de Sepelios.		
Analizar la repercusión de incluir estas unidades de negocios a la prestación de servicios que realiza la Cooperativa y evaluar el impacto en Ejercicios Sociales siguientes.	16/09/2016	02/10/2016
Desarrollo de una propuesta económica que permita determinar la viabilidad de la inclusión del servicio de sepelios como una unidad de negocios. Evaluar qué alternativa resulta más conveniente.	03/10/2016	28/10/2016

7. BIBLIOGRAFÍA.

- Costa, E. H. El Libro de los Costos (2006 - Mar del Plata) - Fondo Editorial 38 Sur.
- Cuaderno n° 43, Ediciones Intercoop, Cuaderno de Cultura Cooperativa - El Movimiento Cooperativo Eléctrico Argentino, una puesta al día.
- FACE (Federación Argentina de Cooperativas Eléctricas) - Tomo 3 (tres) Bases para la gestión (2010 - 2011)
- IDEA (Instituto para el Desarrollo Empresarial Argentino) - El Balance Social, un enfoque integral (2001)
- Sapag Chain, Nassir - Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa, Prentice Hall – Argentina 2001.
- Sapag Chain, Nassir - Proyectos de Inversión, Pearson - 2016
- www.ambito.com/835393-aseguran-que-en-el-pais-sigue-desfasaje-en-las-tarifas-de-electricidad/
- Sitio Web oficial de la Cooperativa: <http://www.cegepil.com.ar/balances.html>
- www.fedecoba.com.ar/version3/circulares.php
- http://www.inaes.gob.ar/?page_id=696
- www.indec.gov.ar
- www.infobae.com/2016/01/29/1786499-quienes-podran-acceder-la-tarifa-social-energia-electrica/
- www.unicef.org/ar/infobycountry

- Ley Nacional de Asociaciones Cooperativas - Ley 20.337.
- Ley Nacional 24.065 - Régimen de Energía Eléctrica
- Ley Provincial 11.769 - Marco Regulatorio
- Reglamentación tarifaria impuesta por el OCEBA (Organismo de Control de la Energía Eléctrica de la Provincia de Buenos Aires).
- Resolución A 396/2015 de la Administración Nacional de la Seguridad Social.
- Resolución A 4/2015 del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil vigente a partir de enero 2016.
- Resolución n°6 del Ministerio de Energía, Enero 2016

ETAPA INTRODUCCION

¿Qué es una Cooperativa?

"Una Cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controladas"¹

Presenta dos características fundamentales: el "control democrático" (un miembro = un voto) y la "propiedad", que propician una clara diferenciación de la entidad con el resto de los tipos societarios, ya sean por ejemplo organizaciones controladas por el capital o aquellas de origen gubernamental.

No obstante esta situación, las Cooperativas se desenvuelven al igual que las demás organizaciones en el mercado, brindando un servicio cuya eficacia o eficiencia será determinada por los propios usuarios.

Además de las características previamente mencionadas se puede distinguir a la Cooperativa por ser una congregación de personas que se asocian voluntariamente para trabajar persiguiendo un beneficio común. Estas personas responderán limitadamente conforme las cuotas sociales suscriptas y conjuntamente tendrán como objetivo primordial la prestación de un servicio y no el lucro con la actividad, siendo que sus miembros deberán contar con igualdad de derechos y obligaciones (comúnmente se habla de una suerte de "espíritu de hermandad cooperativista").

Desde un punto de vista estructural, la Cooperativa cuenta con personería jurídica, tiene una duración indefinida en el tiempo y se rige por Estatutos y por la Ley Nacional de Asociaciones Cooperativas (Ley 20.337).

Diferencias entre una Empresa Comercial y una Cooperativa

EMPRESA COMERCIAL	COOPERATIVA
Quienes forman parte de la misma buscan obtener ganancias y el beneficio propio (se busca lucrar)	Quienes forman parte de la misma buscar prestar servicios y el beneficio común (no busca lucrar)
Con la ganancia se beneficia el propietario del capital	Con la ganancia se beneficia la prestación de servicios
<u>Objetivo principal:</u> aumentar los márgenes para el beneficio de los accionistas/socios	<u>Objetivo principal:</u> ofrecer servicios de calidad y económicos; brindar beneficios a los socios
<u>Número de socios (SRL):</u> limitado (máx 50)	<u>Número de socios:</u> ilimitado
Administrada por un número reducido de personas	Todos los socios participan del gobierno

Fuente: Elaboración propia

El presente trabajo se centrará en una Cooperativa del tipo "Provisión de Servicios Públicos", más precisamente la distribución de energía eléctrica. Es por ello que previo a caracterizar la entidad objeto de estudio se procede a presentar una sinopsis respecto de cuál es la situación actual de las

¹ Según la Alianza Cooperativa Internacional, en su Declaración sobre Identidad y Principios Cooperativos – Manchester, Inglaterra en 1995.

Cooperativas en la distribución de la energía eléctrica en la Argentina tomándose como base un escrito realizado por CLICET (*Centro Latinoamericano de Investigaciones Científicas y Técnicas*) a fines de 2015:

Rol de las Cooperativas en la distribución de la energía eléctrica

El sistema eléctrico cuenta con redes de distribución que se encargan de distribuir la electricidad desde los sistemas de líneas de media y baja tensión a los medidores de los hogares (urbanos y rurales), comercios, fábricas, hospitales, escuelas, ferrocarriles, alumbrado público, etc.

El Estado Nacional participa tanto en la generación (*“Atucha 1 y 2; Embalse Río Tercero”*) como en el transporte troncal de energía eléctrica, mientras que la distribución de la misma está a cargo de Empresas Provinciales, Privadas y Cooperativas.

Cada una de las Provincias que componen el territorio argentino cuentan con la potestad para regular y determinar tanto el monto como la modalidad de las tarifas. Para el caso de la Provincia de Buenos Aires la prestación del servicio eléctrico se rige conforme la Ley Provincial 11.769, que definió el *Marco Regulatorio Eléctrico* para la Provincia.

Esta Ley, siguiendo los lineamientos expuestos por la Ley Nacional 24.065 respecto del *Régimen de Energía Eléctrica*, fija en su Art 40 que las tarifas de distribución deben reflejar el costo de adquisición de la electricidad y los costos propios de la distribución (que incluyen, entre otros, costos de capital, de amortización, de renovación de equipos e instalaciones, de expansión o mantenimiento de redes, además de numerosos impuestos, actualizaciones salariales a través de paritarias, etc.).

Es por esta situación y más allá de que la Nación financie o subsidie la ejecución de obras de distribución, son las Provincias las que deben resolver la recomposición de ingresos de los distribuidores, fijando las tarifas y las políticas adecuadas.

Se menciona además el Art 20 de la Ley Provincial ya citada, en el que establece en su inciso 3 que *“la Provincia de Buenos Aires reconoce especialmente entre los Distribuidores concesionarios del servicio público de electricidad a las entidades Cooperativas, en virtud de su naturaleza y los antecedentes históricos en la constitución y prestación del servicio eléctrico. En tal sentido, es propósito de esta Ley alentar el desarrollo de estas entidades y, especialmente las que atienden zonas rurales de la Provincia, en consideración a que persiguen un fin comunitario. En tal marco, toda legislación y reglamentación que se dicte para regular el servicio eléctrico deberá contemplar adecuadamente la existencia y normal continuidad de dichas entidades Cooperativas”*.

¿Cómo afectaron las decisiones políticas en materia de servicio de provisión de energía eléctrica a las Cooperativas?

En el año 2014 el gobierno nacional lanzó un programa con el objetivo de “congelar” las tarifas eléctricas titulado *“Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina”*, en el que se les exigió a los Gobiernos Provinciales su adhesión a cambio de subsidios para el mejoramiento de las redes. Las Provincias tuvieron que acatar esta

medida y debieron mantener las tarifas asumiendo los incrementos de los costos que según la lógica planteada por el Plan, serían afrontados con los citados subsidios.²

Si bien este Programa en la teoría era viable, en la práctica muchas Cooperativas recibieron anticipos de los fondos comprometidos que resultaron de baja cuantía con relación a los que se les prometieron en un principio (y en algunos casos no hubo siquiera recepción alguna) provocándoles grandes perjuicios económicos. Estos problemas se traducen en que la idea central de este Plan era no aumentar los precios de venta brindándoles fondos (subsidios) a las Cooperativas para poder absorber los costos de adquisición de la energía eléctrica mayorista (la cual aumenta anualmente en un orden del 9%), por lo cual, cuando estos fondos no son recibidos o son recibidos en un monto inferior al previamente pautado, entonces se produce una pérdida económica para la Cooperativa que deberá de afrontar con sus propios recursos.

De este modo, estas Cooperativas tuvieron que asumir el compromiso de realización de obras para poder satisfacer las necesidades de sus usuarios mediante la utilización de recursos propios.

Se evidencia una disparidad importante entre los costos de la prestación del servicio eléctrico y las tarifas que se les cobran a los usuarios desde el momento en que se dejó atrás la “Convertibilidad” en Enero del 2002. Los costos de la prestación del citado servicio se multiplicaron cerca de 15 puntos desde entonces, mientras que las tarifas nunca siguieron ese régimen y a partir del citado Plan de Convergencia en 2014 permanecieron “congeladas” sin variación alguna.

Viendo esta situación, las Cooperativas tuvieron que salir en busca de nuevas alternativas para enfrentar los déficits en los que eventualmente caerían de quedarse “estancados” respetando las políticas de turno. Es por ello que algunas incursionaron en la prestación de otros tipos de servicios para lograr un ingreso adicional al que obtenían por la prestación del servicio eléctrico, mientras que otros entes recurrieron al endeudamiento. Esta última alternativa fue la que permitió que la mayoría de las Cooperativas continuaran prestando el servicio hasta la fecha.

Los fondos federales correspondientes al Sector Cooperativo fueron entonces “recortados”, por lo que resulta en una necesidad casi imperiosa que se incrementen y que este tipo de entes puedan obtener un acceso a los fondos para obras e infraestructura en una situación mucho más equitativa con relación al resto de las empresas comerciales receptoras, para así lograr el desarrollo de una mejor prestación del servicio. A modo de ejemplo se presentan los recursos del “Fondo de Desarrollo Eléctrico del Interior (FEDEI)” que llegan a las Empresas Provinciales en concepto de subsidio pero a las Cooperativas como préstamos, cuando ambos usuarios cumplen con sus obligaciones tributarias y la carga impositiva es la misma sin distinción alguna.

Por ende se puede concluir que a los efectos de que las tarifas futuras sean mucho más representativas del costo en el que realmente incurren las Cooperativas para proveer de la prestación del servicio eléctrico a sus usuarios, será necesario que las Provincias puedan fijar nuevamente sus tarifas de forma justa y razonable, aplicando mecanismos compensadores que permitan retribuir los mayores costos asociados a la ruralidad o la baja economía de escala y que se remuneren los costos de capital relacionados al incremento de la potencia contratada.³

Conforme el testimonio que Perucca, Sergio Javier - quien preside la Federación de Cooperativas Eléctricas (FESCOE) - brindó al Diario *La Capital de Rosario* con fecha 02 de abril de

² Acta del Plenario de Cooperativas Eléctricas de la Provincia de Buenos Aires 20/01/2015.

³ Conforme Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad (FACE)

2016; se plantea una situación generada en la ciudad de Venado Tuerto (Provincia de Santa Fe, Argentina), en donde en búsqueda de una posible solución para el aumento tarifario, la política intercedió en el asunto y el *Concejo Deliberante* de la localidad emitió una Ordenanza que prohibió a la Cooperativa local trasladar el aumento a los usuarios. Ésta se negó a acatar la orden y emitió igualmente la facturación con el aumento, una situación que por la magnitud de la ciudad de Venado Tuerto repercute en otras localidades de la región. Textualmente el presidente de FESCOE expuso en la citada nota periodística: *“A las Cooperativas no les queda otra alternativa que trasladar el aumento, porque si no, se funden.”*

Para Perucca, una alternativa para minimizar el costo es prestar otros servicios. *“Entre algunos de los servicios a prestarse encontramos la introducción de una sala velatoria, servicios sociales, servicios cloacales, servicios telefónicos (venta de teléfonos celulares); siendo que todos esos servicios intentan, con una pequeña ganancia, subsidiar la pérdida que genera el sector eléctrico en una entidad chica como habitualmente son las Cooperativas”.*

Caracterización de la Entidad objeto de estudio

COOPERATIVA DE ELECTRICIDAD DE GRAL. PIRAN LIMITADA

La entidad a analizar se encuentra situada en la localidad de General Pirán (Provincia de Buenos Aires, Argentina), dentro del partido de Mar Chiquita.

Fundada el 07 de Mayo de 1944, la citada Cooperativa tiene por objeto el proveer energía eléctrica destinada al uso particular, público o privado, comprendiendo tanto al servicio urbano como la electrificación rural. De esta forma, la citada energía eléctrica es adquirida a *EDEA (Empresa Distribuidora de Energía Atlántica)*. Este vínculo se genera por una cuestión de conveniencia en el precio de compra de la energía (zona Atlántica), principalmente debido a que las líneas de transporte se encuentran cercanas al punto de conexión de la Cooperativa de Electricidad de Gral Pirán. Se celebra un contrato renovable cada dos años, donde en el caso de que el precio de compra en el *MEM (Mercado Eléctrico Mayorista)* sea más conveniente, se puede rescindir el contrato y comprar directamente al *MEM*, abonando a *EDEA* un “peaje” por utilizar sus redes de transporte.⁴

Además de esta actividad, la Cooperativa presta otros tipos de servicios como lo son el servicio de provisión de agua, el servicio de venta y recarga de garrafas de gas, la venta de electrodomésticos y además brinda créditos para la construcción de viviendas.

La Cooperativa cuenta con un universo de socios/usuarios que se diversifica conforme la categoría tarifaria en la que estén encasillados a partir del consumo de energía eléctrica que registren mensualmente.⁵

⁴ Conforme FACE y el Movimiento Cooperativo Argentino

⁵ Conforme reglamentación tarifaria impuesta por el OCEBA (Organismo de Control de la Energía Eléctrica de la Provincia de Buenos Aires).

A continuación se expone el citado universo de socios/usuarios conforme la categorización dispuesta por el Organismo de Control pertinente en el área de concesión de la Cooperativa:

Universo de Socios/Usuarios por categoría tarifaria: 1.876 usuarios	
Tarifa Residencial – T1R	1.489
Tarifa Servicios Generales – T1G	219
Tarifa Rural – T4	108
Tarifa de Alumbrado Público – T1AP	49
Tarifa Medianas Demandas – T2 y T3	11

Fuente: Elaboración propia

Caracterizado el ente objeto de estudio se procede a presentar a continuación en la *Etapas de Diagnóstico* la situación económica de la Cooperativa desde el 2011 a la fecha, contemplándose las variaciones acaecidas en dicho lapso de tiempo.

ETAPA DIAGNOSTICO

En el presente apartado se procede a realizar una evaluación de diagnóstico de aquellas situaciones de mayor relevancia que influenciaron y afectaron las diferentes actividades que lleva adelante la Cooperativa, tomándose como punto de partida del presente análisis el Ejercicio Social cerrado en Junio de 2011. Se analiza a partir de este Ejercicio, ya que la información recabada se extiende desde el citado periodo y además se trata del periodo en el cual comenzó a evidenciarse el déficit económico-financiero por parte de la Cooperativa. Adicionalmente se contemplan las *Memorias* expuestas por la Cooperativa a los fines de obtener un mayor detalle en la descripción.

La Cooperativa opera hasta el momento en cinco secciones bien diferenciadas como a continuación se presentan:

1. Servicio de Electricidad

Refiere al servicio que mayores dividendos le representa a la Cooperativa, presentados en el Balance Anual elaborado por el ente, en el que se observa que los ingresos obtenidos por la citada actividad superan ampliamente a los generados por el resto de los servicios brindados por la Cooperativa.

En el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2011 se obtuvo un resultado negativo en la actividad del servicio de energía eléctrica debido a un elevado costo mayorista de la energía eléctrica y ninguna política del gobierno de turno para disminuir el citado costo (subsidio u otro tipo de alternativa). Además es importante considerar el incremento que sufrió el costo laboral, producto de la aplicación del Art 9 del CCT 36/75 – Trabajadores convencionalizados del gremio “Luz y Fuerza” (personal en condiciones de jubilarse), el cual establece una bonificación equivalente a un sueldo por cada año de servicio prestado.⁶ Esta situación incrementó las cuentas referidas en el Balance Social a sueldos y cargas sociales en aproximadamente un 23%, pasando de un monto de \$1.321.426,24 en 2010 a \$1.664.997,19 en el 2011⁷.

Luego en el Ejercicio Social siguiente cerrado el 30/06/2012 se observa un aumento del 12% de los ingresos por la prestación del servicio de venta de energía eléctrica en \$403.970,62, dado a partir de la construcción de nuevas redes de distribución y la disposición de nuevos puestos de transformación. De esta forma la cuenta referida al costo de las redes ascendió del Ejercicio 2011 al 2012 en el orden de los \$20.945,82⁸:

Además se realizaron obras de alumbrado público con personal propio y a costo de la Municipalidad de Mar Chiquita en el orden de los \$225.658,00 y se refaccionó el edificio principal de la Cooperativa, más precisamente el sector de guardia mediante la construcción de una oficina y un vestuario (vestidor y dos baños) → Costo \$72.085,96, según Memorias presentadas por el Ente.

En el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2013 se presenta la particularidad de celebrarse en un “Año Político” por desarrollarse las Elecciones PASO en el mes de Agosto y las Elecciones Legislativas en el mes de Octubre. Este contexto político repercutió en la zona y en especial en la localidad de Gral. Pirán, ya que el Intendente local de ese momento, PAREDI, Jorge, obtuvo importantes fondos provenientes de tanto la Provincia como la Nación, que destinó a la mejora

⁶ Conforme Art 9 – CCT (Convenio Colectivo de Trabajo) 36/75 de la CGT – Federación Argentina de Trabajadores de Luz y Fuerza.

⁷ Conforme entrevista celebrada con el Gerente de la Cooperativa.

⁸ Datos obtenidos de la Memoria presentada por la Cooperativa para el Ejercicio 2012.

de la imagen de la localidad a partir de la construcción de diferentes obras de importante envergadura, como lo fueron los “boulevares” y la remodelación y ampliación de las redes de alumbrado público.⁹

Esta situación repercutió favorablemente en la Cooperativa de Electricidad al incrementar sus ingresos en cuanto a prestación del servicio de energía eléctrica en el orden de \$1.008.162,31, es decir un aumento del 30% con respecto al Ejercicio Social 2012. Es importante resaltar que el costo mayorista de la energía eléctrica continuó aumentando a razón del 9% anual y que se tendieron nuevas redes eléctricas aumentando su costo a \$90.300,00 anuales.¹⁰

Otra situación a considerar, es que durante el Ejercicio Social cerrado el 30/06/2013 se produjo un incremento de los valores expuestos en el *Cuadro Tarifario*, aumentando los ingresos.

Además la Cooperativa solicitó la asistencia contable, administrativa y judicial a la FACE-FEDECOPA (ente que nuclea las Cooperativas en el orden Nacional-Provincial) por lo que comenzó a abonarse una cuota mensual de \$2.782,00 por esa asistencia para mejorar la eficiencia de la prestación del servicio eléctrico y cumplir con los requisitos que dispone el *Organismo de Control Provincial (OCEBA)*, según así lo expusieron las autoridades de la Cooperativa.

Otra cuenta que se refleja en este Ejercicio Social es la referida a los Costos de Servicios Corporativos, en relación a la contratación de un “*Sistema Georeferenciado (GIS)*” para operar por computadora, en el cual se detalla en un plano del área de concesión la red de tendido eléctrico, los puestos de transformación, etc. y así poder tener un mayor control y mejorar la prestación del servicio a partir del seguimiento en tiempo real del comportamiento de las redes de baja y media tensión.¹¹

Se continuó además con las obras de mantenimiento de las redes de distribución urbana y de los transformadores pertinentes, según así se expone en la Memoria presentada por la Cooperativa.

En el siguiente Ejercicio Social cerrado el 30/06/2014 el gobierno provincial comenzó a brindar apoyo a las Cooperativas Eléctricas mediante la promoción del ya citado y desarrollado en el apartado anterior “*Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina*”, para de esta forma disminuir los costos de la prestación del servicio de energía eléctrica, que desde el 2011 hasta la fecha fueron incrementando y siempre se comportaron por sobre los ingresos generados (con excepción del Año 2013 en el que producto de la inversión realizada por el Municipio se pudieron obtener importantes ingresos que sobrepasaron los costos de la prestación del servicio). Si bien no se obtuvieron los subsidios que se esperaban (como ya se explicó en el apartado anterior), los costos para la prestación del servicio se redujeron considerablemente en \$11.054,76 del Ejercicio Social 2013 al 2014.

A pesar de esta reducción en los costos, el resultado del Ejercicio Social 2014 resultó negativo en (\$7.910,57) producto de que como se viene mencionando en el presente trabajo, se congelaron los precios de la prestación del servicio a los socios de la Cooperativa y en contrapartida, el costo mayorista para adquirir la energía eléctrica continúa en pleno ascenso año tras año en el

⁹ Conforme entrevista celebrada con el Gerente de la Cooperativa.

¹⁰ Conforme datos presentados en el Balance correspondiente y la Memoria pertinente.

¹¹ Conforme entrevista celebrada con el Gerente de la Cooperativa.

orden del 9% (evolución que se observa en los Balances presentados por la Cooperativa desde el 2011 a la fecha).¹²

En el mes de Octubre de 2014 se procede a la firma de un comodato por treinta años con el *Consejo Escolar del Partido de Mar Chiquita* por un terreno sito sobre la Av L.N. Alem para ser destinado a depósito de Postes y Columnas.¹³

Respecto al Ejercicio Social cerrado el 30/06/2015 es importante considerar que los subsidios respecto del *“Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina”* fueron asignados a la Cooperativa por un total de \$466.130,00, recibándose al cierre del Ejercicio Social la suma de \$114.008,00 (pagaderos en 10 cuotas) restándose recibir la suma de \$352.122,00. En virtud de esta situación se presentó un *“Plan de Obras”*, a partir del cual desde la Nación y la Provincia le asignaron al ente la suma de \$629.621,00 para el presente Ejercicio Social, habiéndose recibido a la fecha de cierre del mismo la suma de \$119.448,00.¹⁴

Por ende es importante destacar que desde el 2011 a la fecha, habiéndose dado sólo un incremento tarifario (2012) y luego de las consecuencias del congelamiento de precios provisto por las políticas del gobierno de turno a partir del *“Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina”*, debiéndose además respetar los índices de calidad para la prestación del servicio determinados por OCEBA y conforme el aumento de todos los elementos afines a la prestación del servicio, llámese costo mayorista de la energía eléctrica, salarios, combustible, transporte, etc; han generado que la Cooperativa no pueda lograr un resultado positivo por la prestación de su servicio más importante al encontrarse siempre con costos que superan ampliamente los ingresos que se generan.

Esta situación señala básicamente que la situación no ha cambiado pese al cambio de gobierno nacional, debiendo afrontar los costos del servicio con ingresos propios y sin poder aumentar los precios de venta de la energía eléctrica.

2. Venta de Electrodomésticos

Se obtuvieron al cierre del Ejercicio Social 2015 por las ventas realizadas de este tipo de bienes, ingresos por un total de \$197.994,55. Para ello la Cooperativa tuvo que incurrir en costos propios del rubro por \$193.059,52, generándose de esta forma un Resultado Seccional positivo de \$4.935,03.

Se trata de una actividad que comenzó a practicarse en el Ejercicio Social 2015 con la finalidad de poder brindar este tipo de bienes y beneficiar a los socios de la Cooperativa a partir de realizar su venta a un valor inferior al de mercado y dando la oportunidad de su adquisición con facilidades en la financiación de hasta doce cuotas sin interés, conforme así lo comunicaran las autoridades de la Cooperativa.

A partir del resultado positivo obtenido se estaría cumpliendo con la finalidad propuesta para el presente servicio, ya que no se buscaba lucrar con la venta de los artículos, sino darles la posibilidad a tanto socios como no socios que accedan a los mismos con las facilidades ya

¹² Conforme Memoria presentada por la Cooperativa para el Ejercicio 2014.

¹³ Se adquiere a la firma *“Hidro-Grubert”*, conforme Memoria presentada por la Cooperativa.

¹⁴ Datos presentados conforme la Memoria correspondiente al Ejercicio Social 2015 y comunicación establecida con las autoridades de la Cooperativa.

mencionadas. Se procedió a la venta tanto a socios como no socios de la Cooperativa, operando con las facilidades de financiación ya mencionadas logrando un margen de ventas del 2% (beneficio: \$4.935,03 / total de ventas: \$497.994,55), habiéndose comercializado ochenta electrodomésticos.¹⁵

El Gerente de la Cooperativa informó que los precios a los cuales se vendieron los artículos eran inferiores a los precios de mercado. Esta situación se ve por ejemplo en uno de los artículos presentados en el “Detalle de Electrodomésticos a la venta”, la Cocina Escorial Candor GE 4 H – Hor con visor de 51cm cuyo precio de venta para la Cooperativa es de \$2.317,94 (12 cuotas de \$193,16) contra los \$3.598,00 para el mismo producto en el sitio web “Mercadolibre”, donde además se explicita que la compra puede financiarse hasta seis cuotas.

De esta manera y partir del testimonio prestado por el Sr Beber, Luciano, la Cooperativa toma a esta actividad como un servicio social que le permite mejorar la calidad de vida a los ciudadanos, sin pensar de manera significativa en las utilidades que pueda generar.

3. Servicio de Venta de Gas

En el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2011 se obtuvo un resultado negativo de (\$1.780,00). El valor de la garrafa durante este periodo resultó poco comercializable, al no presentar diferencia alguna con el valor del mismo artículo en comercios particulares¹⁶ y siendo las condiciones de pago poco beneficiosas para los clientes (financiamiento de hasta 3 cuotas), los cuales hasta este momento eran sólo socios de la Cooperativa. El valor de la garrafa era de \$340,00, distinguiéndose en las garrafas del tipo “social” determinadas por el Gobierno nacional al valor de \$16,00 (\$20,00 si son entregadas a domicilio).¹⁷

Durante el Ejercicio Social cerrado el 30/06/2012 se comienza a brindar el servicio a tanto socios como no socios de la Cooperativa¹⁸, debiéndose comenzar a pagar IIBB por la venta a los no socios. Los ingresos aumentan considerablemente (manteniéndose el precio del 2011 para la “garrafa social”) un 20%, es decir \$27.029,45, conforme las Memorias presentadas por la Cooperativa. Como consecuencia aumentó la cantidad de las garrafas adquiridas para su posterior comercialización.

En el Ejercicio Social cerrado el 30/06/2013 los ingresos obtenidos por la venta cayeron \$9.609,00, es decir un 5%, producto de un aumento en el costo de adquisición de las garrafas. No obstante esta situación se continúa manteniendo el precio de la “garrafa social”.

En el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2014 vuelven a incrementarse los ingresos por ventas de las garrafas de gas al promoverse como política una financiación mayor a la que se venía trabajando hasta la fecha, lográndose la adquisición del artículo en hasta diez cuotas sin interés. Los ingresos aumentaron \$15.606,93, es decir un 10% a partir de esta política implementada por Tolosa, Marcos Fabían (Área de Comercialización) y transmitida por el Gerente Beber, Luciano.

¹⁵ Información obtenida de tanto el Balance como la Memoria correspondientes al Ejercicio 2015.

¹⁶ Conforme así lo expusiese el Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano: \$340,00 en la “Estación de Servicio YPF” situada sobre la ruta 2 y en Polirrubro “*El Mercadito*” sito en Cnel. Pringles 360.

¹⁷ Dato extraído de la Memoria correspondiente al Ejercicio Social de la Cooperativa.

¹⁸ Conforme entrevista celebrada con el Gerente de la Cooperativa.

Además se disminuyó en dos el número de empleados abocados a la prestación del servicio, debido a que las autoridades consideraron que era suficiente con sólo un empleado abocado a la citada tarea.

En el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2015 se incrementan notablemente los ingresos por ventas con respecto al Ejercicio anterior al promocionarse además la prestación de un nuevo servicio, es decir recarga de las garrafas de gas a un valor de: garrafas de 10 kg: \$97,00 – de 15 kgs \$145,00 – de 45 kgs \$500,00.¹⁹ Los ingresos entonces aumentaron \$139.119,91, es decir un 78% respecto del Ejercicio 2014.

Debido al desempeño de esta nueva prestación se contrató a un nuevo empleado, por lo que la cuenta correspondiente a sueldos y cargas sociales aumentaron al valor de \$18.581,13 anuales.

4. Servicio de Provisión de Agua

Este servicio se brindaba hasta el cierre del Ejercicio Social 2015 a los habitantes de la localidad aledaña de Vivotatá por pedido expreso del Intendente Municipal, dada la imposibilidad de crear un Ente que pudiera administrarlo. Es importante señalar que el Ejercicio Social que cierra el 30/06/2015 será el último en el cual se brindará este servicio, ya que a partir de esa fecha la localidad de Vivotatá contará con un Ente propio que administre la provisión de agua potable.²⁰

5. Construcción de Viviendas

Esta actividad no estaba prevista para que la realizara la Cooperativa, no obstante la Municipalidad de Mar Chiquita, que contaba con el “*poder concedente*”, transfirió en el 2010 a la Cooperativa las remesas destinadas a la construcción de viviendas al sólo efecto de que ésta administrara la operatoria.²¹

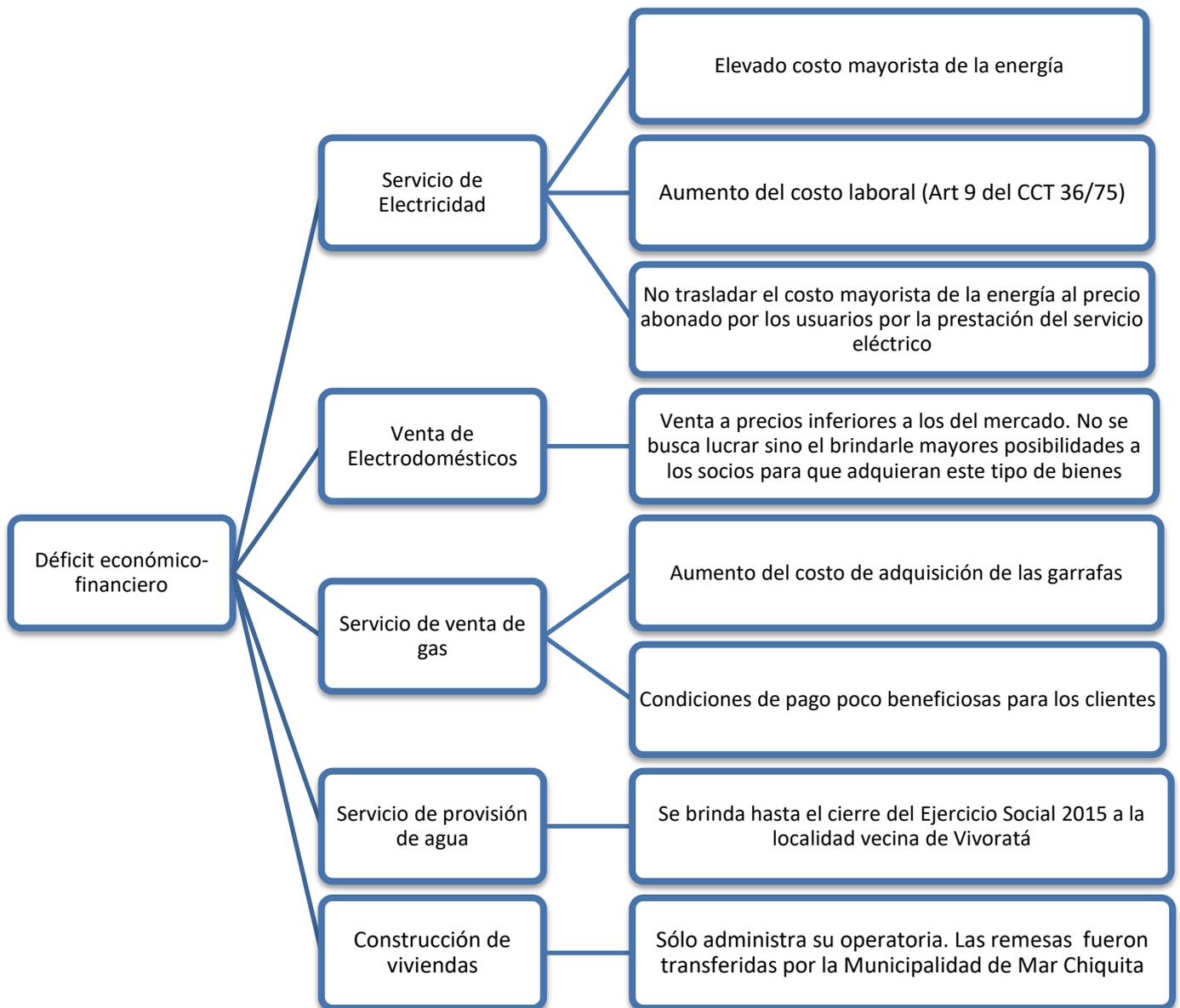
No obstante estar prestando otros servicios no vinculados a la prestación del servicio eléctrico, el Ejercicio Social de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán continúa evidenciando un quebranto o pérdida reflejado en el Balance Social anual cerrado con fecha 30/06/2015.

A continuación se presenta un cuadro resumen de la descripción previamente expuesta:

¹⁹ Conforme así lo expresa el “Detalle de venta de artículos de Gas Envasado” de la Cooperativa.

²⁰ Conforme entrevista celebrada con el Gerente de la Cooperativa.

²¹ Conforme entrevista celebrada con el Gerente de la Cooperativa.



Consideraciones:

Es de hacer notar que de las cinco secciones anteriormente descritas, al cerrarse el Ejercicio Social el 30/06/2015, tres de ellas sólo presentan ingresos finales superiores a los costos necesarios para obtenerlos, siendo importante detallar que la actividad principal del ente, es decir la prestación del servicio de energía eléctrica, ha arrojado un quebranto durante el Ejercicio analizado.

Es importante señalar que se consultó al Gerente de la Cooperativa, el señor Beber, Luciano, respecto de la posibilidad de suprimir alguna de las actividades. Su respuesta fue contundente al señalar que no era una las medidas a considerar, ya que esta situación ya había sido presentada y denegada en una Asamblea celebrada en el 2014. El argumento por el cual se expidió refiere a que sólo se estaban brindando los servicios indispensables para la comunidad (agua, luz, gas y créditos para viviendas) y que bajo ningún punto de vista se podía desistir de la prestación de alguno de estos servicios.

En este caso se presenta una salvedad respecto al servicio de provisión de agua a la localidad vecina de Vivoratá, ya que como bien se mencionó anteriormente la Cooperativa brinda este servicio por pedido expreso del Intendente Municipal, dada la imposibilidad de crear un Ente que pudiera administrarlo. Además en el ANEXO I se presenta el último Estado de Resultados publicado por la Cooperativa correspondiente al Ejercicio Social 2015.

Propuestas - Medidas a adoptar según la situación presentada

De esta forma, al haberse expuesto previamente cuál es la situación económica en la que deberá operar la Cooperativa, sería pertinente determinar algún tipo de medida a tomar para poder afrontar el quebranto presentado en el Ejercicio Social cerrado el 30/06/2015.

La estrategia a elegir tendrá que considerar al usuario, ya que lo que se busca como principal medida es no afectar el desembolso monetario que el mismo realiza mensualmente para contar con el servicio prestado por la Cooperativa. Se debe tener en cuenta que tanto el precio de compra como el de venta de la energía eléctrica (su principal servicio) son fijados por el Estado Provincial, cuyos parámetros son de estricto cumplimiento y auditados permanentemente. La Cooperativa entonces, deberá arbitrar los medios necesarios para no afectar la normal prestación del servicio eléctrico, dado que la calidad del producto técnico (conforme los niveles de tensión) y del servicio técnico (evaluar la cantidad de interrupciones del servicio) son auditados mensualmente y su apartamiento de lo reglado generaría penalidades económicas que afectarían aún más la situación económica de la Cooperativa. De esta manera, se buscaría dentro de la alternativa a seleccionar que el ente realizara todas las acciones legales que tenga a su alcance para evitar tener que acudir a un incremento considerable en el canon mensual que abonan los asociados a la Cooperativa para gozar de la prestación de estos servicios.

Es prudente considerar que la finalidad de la Cooperativa no es el lucro, sino que lo que se pregona es el bienestar social a partir del trabajo en conjunto, siendo que los beneficiarios no sean unos pocos, sino la sociedad en general. Por ende, la inclusión de un nuevo tipo de servicio que pueda brindarle a la Cooperativa ingresos tales que le permitan afrontar las dificultades económicas, pero que no impliquen incurrir en importantes costos ni endeudarse, es una alternativa analizable.

En concepto de suposición, se podría considerar el disminuir los costos en torno a la prestación del servicio eléctrico o bien también pensar en la posibilidad de suprimir alguna de las actividades que generan pérdidas. De tomarse alguna de estas medidas, evidentemente la prestación del servicio por parte de la Cooperativa se vería afectada disminuyendo la calidad del citado servicio y en el caso de suprimirse alguna actividad, de más está decirse que sería un servicio menos que los usuarios encontrarían cubiertos. Todas las actividades que desarrolla la Cooperativa fueron pensadas y llevadas adelante para proveer a la comunidad de nuevos servicios no prestados en la localidad y como bien ya fue mencionado, no se persigue el lucro, si no el poder brindarle nuevos servicios a los ciudadanos para mejorar su calidad de vida.

Por ende, apelando a los principios del Cooperativismo, se debería buscar una medida que permita obtener mayores ingresos sin afectar el monto a erogar por parte de los asociados y tampoco sin afectar los diferentes tipos de servicios que presta la Cooperativa a la sociedad, tanto en número (cantidad) como en la calidad de los mismos.

El problema ahora es determinar qué tipo de servicio podría eventualmente prestar la Cooperativa que le rinda dividendos tales que le permita sobrellevar sus problemáticas económicas, sin afectar la prestación del resto de los servicios. Además la actividad deberá encontrarse estipulada

y no contradecir el objeto social de la Cooperativa. Es por ello que tras investigar qué otros servicios prestan las Cooperativas de la zona, se logra determinar que en Cooperativas Eléctricas como lo son las de las localidades de Maipú, Balcarce o Coronel Vidal (las tres pertenecientes a la Provincia de Buenos Aires, Argentina) se comenzó hace unos años a prestar un servicio de sepelios a los asociados. El citado servicio fue propuesto como una alternativa para generar ingresos adicionales y como un servicio social más a la comunidad, cuyo detalle está dado en el siguiente apartado.²²

Se observa que en la localidad de Gral. Pirán este servicio no estaría siendo prestado, sino que es contratado por los deudos a empresas de localidades vecinas. Entonces, se toma como una posibilidad importante a ser analizada para estudiar cómo podría comportarse en una localidad más pequeña que las mencionadas, con un universo de usuarios mucho menor y además de no contar con las facilidades económicas ni la atracción a inversores que puede tener por ejemplo una reconocida localidad como lo es Balcarce.

Además, otra alternativa a considerar como una importante posibilidad para hacer frente al citado déficit que enfrenta la Cooperativa, radica en la inclusión de una nueva unidad de negocios: un comercio destinado a la venta de productos eléctricos. Se optaría por la adquisición de insumos de este tipo para su posterior venta y así lograr abastecer a tanto socios como no socios de la Cooperativa de materiales eléctricos para tanto el desarrollo de su actividad como su vida cotidiana.

A partir del testimonio concedido por el Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano, en la localidad de Gral. Pirán no existen comercios especializados en la venta de este tipo de productos, sino que existen "Polirrubros" que proveen a la comunidad de algunos pocos productos eléctricos para satisfacer las necesidades cotidianas. Se buscará entonces con la inclusión de esta unidad de negocios el proveer de todos aquellos insumos eléctricos que se consideren necesarios y útiles para tanto la vida cotidiana, como para aquellos comercios, industrias o mismo la actividad fuerte de la zona (en referencia a la actividad rural) que requieran de los mismos, evitándoles el traslado a las grandes ciudades o los fletes para hacerse de este tipo de productos.

Se entiende previo a efectuarse cualquier tipo de análisis que la alternativa de introducir alguna de estas dos de unidades de negocios, viéndose la repercusión que tuvo la inclusión de la mismas en Cooperativas de la zona (Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, Cooperativa de Electricidad Limitada de Balcarce, Cooperativa de Electricidad Limitada de Coronel Vidal), resultarían ser opciones, en principio, totalmente analizables y discutibles en el afán de solucionar problemas económicos que está atravesando la Cooperativa de Electricidad Limitada de la localidad de Gral. Pirán hoy en día y al mismo tiempo brindar un nuevo servicio tanto sus asociados como al resto de la comunidad.

De este modo se presentarán a continuación las propuestas previamente citadas y se evaluará si a partir de su implementación, tentativamente para el inicio del Ejercicio Social 2017, el citado ente podría disminuir su déficit económico acaecido en el Ejercicio Social cerrado con anterioridad (30/06/2015).

²² La investigación se llevó a cabo con entrevistas a tanto el Auditor Externo (CPN Moran, Julián E.) y el Ingeniero Electricista (Ing Cardona, Maximiliano) de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú; y al Asesor Externo de la Cooperativa de Electricidad de Balcarce (Bottale, Carlos A.) quien además cuenta con conocimientos de la actividad cooperativista de la zona (datos sobre la Cooperativa de Electricidad de Coronel Vidal).

ETAPA ANALISIS DE ALTERNATIVAS

Alternativa 1: SERVICIO DE SEPELIOS

Caracterización del Servicio de Sepelios

Como bien se pudo relevar, en la localidad de Gral. Pirán no existe una empresa particular que preste el servicio de sepelios a los habitantes locales, por lo que los deudos deben recurrir a las localidades vecinas para contratar el servicio aludido, debiendo afrontar costos elevados.

Se parte del conocimiento²³ de Cooperativas Eléctricas “vecinas”, como lo son las Cooperativas de Electricidad Limitada de Maipú y su homónima de Balcarce, en las que se introdujo el servicio de sepelios y se obtuvieron importantes de dividendos. En el caso de la localidad de Maipú, el servicio de sepelios era contratado hasta el año 2012 a empresas particulares de localidades aledañas y a sumas de dinero importantes. Entonces durante el año 2012 se incluyó el citado servicio, mediante el cual los socios abonaron una cuota mensual en concepto de servicio de sepelios, que viene incluida junto con la facturación mensual de luz, logrando de esta forma tener un servicio prestado en la localidad y cuyo valor económico resulta mucho menor a aquel que debían abonar a las empresas particulares.

Se entiende además que con esta cuota, los socios tienen la posibilidad de incluir en el servicio a sus cargas de familia, lo que reduce significativamente su valor y lo hace realmente mucho más beneficioso que el contratar a una empresa particular de otra localidad, donde cada servicio prestado (independientemente de la calidad del fallecido, es decir sea o no carga de familia) debería ser afrontado en forma individual y sin la posibilidad de financiarlo como lo hace la Cooperativa hoy en día.

En la localidad de Balcarce la situación fue similar (conforme información suministrada por el Asesor Externo de la misma, Bottale, Carlos A.), salvo por el hecho de que ya existía una empresa particular local que desarrollaba el servicio de sepelios, por lo que se tuvo que competir con la misma aplicando la estrategia previamente citada y utilizada por la Cooperativa de Maipú. Es decir, un servicio financiado incluido en la facturación mensual que abonaron en concepto de energía eléctrica y la posibilidad de incluir al grupo familiar. Esta situación hizo que gran parte de la sociedad local se volcara en torno al servicio prestado por la Cooperativa local, pudiéndose generar importantes dividendos.

En ambos casos se generaron ganancias anuales del 20% en el último Balance Social 2015, representadas en términos numéricos en la localidad de Maipú en \$344.000,00 y en la localidad de Balcarce en \$760.000,00.²⁴

²³ Conocimiento logrado a partir de información provista en entrevista realizada tanto el Auditor Externo (CPN Moran, Julián E.) y el Ingeniero Electricista (Ing Cardona, Maximiliano) de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú; y al Asesor Externo de la Cooperativa de Electricidad de Balcarce (Bottale, Carlos A.).

²⁴ Esta información fue recabada de tanto el Balance del Ejercicio Social 2015 correspondiente a la Cooperativa de Electricidad de Maipú, que fuere proporcionado por su Auditor Externo (CPN Moran, Julián E.) y respecto del resultado relacionado a la Cooperativa de Electricidad de Balcarce, no se tuvo acceso al Balance pertinente, pero la citada información fue provista por su Asesor Externo (Bottale, Carlos A.)

Descripción del servicio de sepelios

El servicio de sepelios es aquel prestado por una Empresa de Servicios Funerarios en el que básicamente se ofrecen los servicios referidos a la defunción de un ser humano, es decir aquel en el que se parte desde el traslado del causante a la “Casa Velatoria”, la habilitación de las instalaciones para el velatorio, la atención durante el mismo (incluye refrigerio) y luego el traslado al cementerio local para llevar a cabo la inhumación, pudiéndose optar también por la cremación. Es importante considerar que los gastos para obtener un nicho o una bóveda, o mismo para realizar la sepultura bajo tierra en el cementerio local (es decir la obtención de un “cupo” en el cementerio), correrán por cargo de los usuarios, debiendo realizar la tramitación pertinente ante la Municipalidad.

La Cooperativa, a través de su servicio de sepelios, se hará cargo entonces de todo el contexto administrativo, ya sea el coordinar con el cementerio pertinente y la preparación del “obituario”²⁵, así como también la comunicación a los medios locales la defunción para ser incluidas en el apartado correspondiente (necrológico). El servicio entonces se prestará conforme las exigencias del difunto y los deudos.

Básicamente el servicio fúnebre tradicional consta de una velación en la casa velatoria (refrigerio incluido), un posterior traslado a la iglesia que definan los familiares o en su defecto a la que asistiere el difunto y por último la inhumación, pudiéndose concretar la sepultura en un cementerio parque o en un nicho, dependiendo del servicio contratado y/o brindando por el ente. Los deudos pudieran optar por un servicio extra de “maquillaje” del difunto cuyo costo será evaluado al momento de considerar las necesidades ya que se contraría los servicios de un especialista residente de la localidad de Maipú (se destaca que el cadáver es retirado del hospital / morgue en condiciones higiénicas correctas, es decir desinfectado y pulcro).

La cremación sería en este caso la otra opción a ser elegida por los beneficiarios del servicio, donde la funeraria se haría cargo de todo acto administrativo necesario. Este servicio será prestado por los establecimientos habilitados para tal fin, siendo de este modo que la Cooperativa proveería sólo del traslado hasta el citado crematorio, debiéndose hacer cargo del costo de la cremación el usuario.

Para que un asociado pueda usufructuar el servicio de sepelios, la Cooperativa adicionará en su facturación una cuota de adhesión mensual cuyo monto no debería afectar de manera significativa el pasar económico de los asociados, basándose en los principios del Cooperativismo ya presentados en el presente trabajo. Esta cuota será homogénea para todos los asociados titulares independientemente de los familiares y/o personas que tenga a cargo, quienes se identificarán como adherentes al servicio de sepelios.

La Cooperativa se hará cargo de todo acto administrativo como bien se mencionó, quedando como única responsabilidad del asociado o sus familiares, la presentación de la documentación del causante que acredite su identidad.

Es prudente considerar que la adhesión a este servicio no es obligatoria y que, al tratarse de un servicio social que se brinda a la comunidad, una persona que no fuera socio ni fuera titular del servicio eléctrico provisto por la Cooperativa, podría acceder al servicio de sepelios abonando una tarifa especial sin descuentos determinada en el Reglamento para la prestación del Servicio de Sepelios.

²⁵ Libro parroquial en el que se anotan las partidas de defunción y de entierro.

Reglamentación de la prestación del Servicio de Sepelios

Es prudente considerar que cada Cooperativa deberá de generar un Reglamento para sentar las bases del correcto desenvolvimiento del servicio, según así lo dispone las Resoluciones N° 261/82 y N° 22/89 del INAC (Instituto Nacional de Acción Cooperativa). Este Reglamento deberá ser aprobado por la Asamblea y por un número mayoritario de socios para tener validez, para luego ser efectivamente presentado ante el INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social) y el INAC para poder autorizar oficialmente la prestación del servicio, según así lo dispone el Art 1 de la citada Resolución N° 22/89 del INAC y conforme el Art 13 de la Ley 20.337 (Ley de Acción Cooperativa).

Por ende en el citado Reglamento se expondrán todas las normas, pautas y disposiciones pertinentes a los efectos de reglar la correcta prestación del servicio de sepelios en la localidad de Gral. Pirán. Algunos puntos que se consideran importantes a los efectos del desarrollo del presente trabajo son los siguientes:

- a) La cuota a abonarse por parte de los asociados y de terceros no socios surgirá de dividir mensualmente todos los gastos que implique la activación y mantenimiento del servicio de sepelios entre las personas adheridas. Para los asociados la cuota formará parte de la factura que reciben mensualmente por la prestación del servicio eléctrico, mientras que a los terceros no socios se les emitirá una factura mensual por separado incluyendo únicamente este concepto.
- b) El costo del servicio de sepelios estará fundado en: 1) El costo propio de la prestación del servicio; 2) Se tomará un Margen de Beneficio a razón del 20%; 3) Un fondo de infraestructura y desarrollo en torno al 5%.
- c) Toda persona no socia de la Cooperativa que decida obtener el beneficio del servicio de sepelios brindado por la misma, deberá cumplir con los siguientes requisitos: Deberá abonar el equivalente a un derecho de conexión monofásico en concepto de “*asociación adherente*” (\$362,62); 2) Declarar el grupo familiar a cargo y completar la solicitud correspondiente; 3) Deberá comprometerse a pagar la cuota mensual por la prestación del servicio de sepelios como lo hacen los usuarios asociados a la Cooperativa.

Costos a afrontar – Costos para la toma de decisiones

Una vez determinada la decisión de prestar a los habitantes de la localidad de Gral. Pirán un nuevo servicio como lo es el servicio de sepelios, es prudente considerar la infraestructura, los elementos y básicamente todos aquellos costos en los que la Cooperativa deberá incurrir para lograr la efectiva prestación del citado servicio. De este modo tras comunicarse con el Gerente de la entidad, el Señor Beber, Luciano se lograron extraer datos importantes respecto de la infraestructura con la que cuenta la Cooperativa a los fines de promover el servicio de sepelios.

Un dato relevante que se obtuvo de este comunicado, refiere a la existencia de un espacio físico dentro de la Cooperativa que podría ser destinado a ser utilizado como la “*Casa Velatoria*”, cuyo detalle es presentado en el ANEXO II.

De este modo, la edificación necesaria para el desarrollo del presente servicio, es un elemento con el que ya cuenta la Cooperativa, tratándose de un lote del cual el ente es propietario, siendo los costos a afrontar aquellos inherentes al acondicionamiento de la construcción.²⁶

A continuación se presenta el costeo de las erogaciones a realizar (costos a incurrir), tomando como base la bibliografía “Costa, E. H. *El Libro de los Costos (2006 - Mar del Plata) - Fondo Editorial 38 Sur*”. A tal efecto conforme lo que señala el autor, se realizará un estudio de los costos necesarios para la toma de decisiones, diferenciando conforme su relación directa con el nivel de actividad, es decir si se mantienen constantes o se modifican ante variaciones en el nivel de ventas, entre Costos de carácter Fijos y Variables.

La estructura de este Proyecto de Inversión con relación a la exposición de las erogaciones a realizar y los ingresos que se estima se percibirían, es determinada conforme la bibliografía “*Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa, Prentice Hall – Argentina 2001*” y “*Proyectos de Inversión, Pearson - 2016*”, de Sapag Chain, Nassir, a partir del cual se determinará la viabilidad de desarrollar o no la presente propuesta. Se realizará entonces un *Análisis Económico* para determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, el costo total de la operatoria del Servicio de Sepelios (que abarque las funciones de producción, administración y comercialización). Además se llevará a cabo un *Análisis Financiero* para determinar si el presente Proyecto será capaz de garantizar un equilibrio de Caja entre los ingresos y erogaciones a efectuar, dejando en evidencia con qué recursos financieros se cubrirán los gastos.

A tal efecto se procede a evaluar a partir de los costos a incurrir el monto que se necesitaría en concepto de *Inversión Inicial* para poner en funcionamiento del Servicio de Sepelios, para luego determinar las erogaciones que deberían de realizarse mensualmente con el fin de mantener el negocio. Se proyectarán los ingresos que se esperan percibir considerando un *Margen Bruto* para la prestación del servicio basado en aquel aplicado por las Cooperativas de la zona.

Finalmente se evaluará a partir de la implementación de un Estado de Resultados Proyectado (Análisis Económico) si el negocio generaría Ganancias o Pérdidas con el correr de los años, así como también a partir de un Estado de Flujo de Fondos Proyectado (Análisis Financiero) se buscará determinar, partir de indicadores como la el VAN y la TIR, la rentabilidad del Proyecto.

A continuación se presentan las tareas y los materiales a adquirir para ambientar y poner a disposición el establecimiento propuesto como futura Casa Velatoria:

Inversión Inicial

La Casa Velatoria estará conformada por dos ambientes: uno en el cual se dispondrá de la *Capilla Ardiente* y otro que será utilizado como *Sala de Espera*, dentro de la cual se acondicionará un pequeño espacio para ser utilizado como *Office* para la preparación del servicio de refrigerio.

Por ello se deberán realizar las siguientes erogaciones para adecuar el depósito a los fines de la Casa Velatoria:

²⁶ No se tuvo acceso al interior de la edificación. Todos los datos expuestos son conforme material fotográfico realizadas tras comunicación establecida con las autoridades de la Cooperativa.

Adecuación del depósito a los fines del Servicio de Sepelios:

Detalle s/ ANEXO II	Costo de los Materiales	Costo de la Mano de Obra	Costo Total
Construcción de divisorio con durlok 2,60x 4,20	\$2.425,00	\$1.634,00	\$4.059,00
Reemplazo de piso calcáreo por cerámico interior-capilla	\$2.870,00	\$1.305,00	\$4.175,00
Reparación piso calcáreo destinado a sala de espera	\$270,00	\$405,00	\$675,00
Reparar y readecuar dos baños (damas y caballeros), cambio de sanitarios y grifería	\$1.301,60	\$1.952,40	\$3.254,00
Adaptación de un espacio interior (office) para preparación del servicio de refrigerio	\$1.942,40	\$1.413,60	\$3.356,00
Redistribución del cableado eléctrico para los distintos requerimientos internos y externos. Montaje de artefactos de iluminación acordes al lugar	\$2.786,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$2.786,00
Montaje de un equipo de aire frío - calor para mantener temperaturas en la capilla y en la sala de espera	\$17.499,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$17.499
Reestructuración de puertas de acceso teniendo en cuenta el ingreso y egreso del ataúd	\$2.480,00	\$3.720,00	\$6.200,00
Reparación de cielorrasos, pintura general de aberturas y paredes internas y externas	\$3.960,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$3.960,00
Mejorar y fortalecer el ingreso al predio con suelo cemento para vehículos y peatones	\$2.750,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$2.750,00
TOTAL GASTOS PARA HABILITAR CASA VELATORIA			\$48.714,00

Fuente: Elaboración propia

El detalle de cada una de las refacciones, adecuaciones y/o mantenimientos a efectuar se presentan en el ANEXO II.

Es importante destacar que se le consultó al Gerente de la Cooperativa respecto del listado de tareas anteriores, cuáles podrían realizarse con personal propio del área Intendencia sin tener que incurrir en mano de obra exterior. El mismo hizo alusión a que el área podría hacerse cargo en su horario laboral de la redistribución del cableado eléctrico y el montaje de los artefactos eléctricos, la colocación del equipo de aire frío-calor, la colocación de las placas en el cielorraso, las tareas de pintura tanto en el interior como en el exterior del local y la mejora del predio exterior con cemento para los vehículos y peatones.

El justificativo que dio es que son las tareas en las que tienen competencia y que conforme el tiempo de ejecución, no se verían afectadas el resto de las actividades que están desarrollando diariamente, por lo que no se pagarían horas extras por la realización de estas tareas, producto de que formarían parte de la operatoria de la Cooperativa para la promoción de un nuevo servicio como lo sería el servicio de sepelios. Por ende no se pagaría un costo extra de mano de obra por la realización de las citadas actividades.

Es prudente mencionar que los mantenimientos menores se realizarán con personal propio, considerándose tareas de pintura del interior y exterior de la casa velatoria, fortalecimiento del suelo de cemento exterior, cambio de las placas del cielorraso en caso de deterioro, cambio de tendidos eléctricos de propiciarse una falla, mantenimiento y custodia del correcto funcionamiento del equipo de aire frío-calor, limpieza en general del establecimiento. En síntesis serían aquellas tareas para las cuales el personal de Intendencia tenga competencia para llevarlas a cabo, conforme las herramientas con las que cuenten y los conocimientos que posean.

Costos de la Capilla Ardiente:

Otros costos a considerar para contar con la correcta estructura para prestación del servicio de sepelios refieren a aquellos ligados a la ambientación del interior de la futura “Casa Velatoria”, la cual refiere a la preparación de una *Capilla Ardiente* con accesorios como por ejemplo: candelabros, cruz, cordones, pedestales, portacoronas, etc. El ataúd de esta forma se encontrará sobre dos pedestales rodeado de los accesorios anteriormente mencionados (todos provistos por la Cooperativa con excepción de gastos de florería o telefonía). El costo de la preparación de este ambiente sería de \$19.966,00 conformado entonces por los siguientes elementos:

Elemento	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Candelabro (electrónico)	\$762,00	4 unidades	\$3.048,00
Cruz / Cristo de cabecera	\$1.640,00	1 unidad	\$1.640,00
Cordones	\$173,00 por metro	16 metros	\$2.768,00
Pedestales de aluminio	\$385,00	2 unidades	\$770,00
Atril de madera para lectura	\$1.150,00	1 unidad	\$1.350,00
Cubre ataúdes	\$640,00	1 unidad	\$640,00
Cortinados interiores	\$870,00	2 unidades	\$1.740,00
Sillas marco de caño y tapizadas	\$485	16 unidades	\$7.760,00
COSTO TOTAL AMBIENTACION (incluye flete de \$450,00)			\$19.966,00

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los costos previamente citados, se solicitó presupuesto por los artículos a la firma *Casa Galli – Artículos funerarios (Marcos Juárez, Córdoba)*.²⁷

Las cantidades (unidades) se tomaron en cuenta sobre la base de información recabada de tanto las Cooperativas de Electricidad de Balcarce y de Maipú, a partir de testimonios brindados por el Asesor Externo de ambos entes (Bottale, Carlos A.) y el Auditor Externo de la Cooperativa de Electricidad de Maipú (CPN Moran, Julián E.). Ellos dieron cuenta de los elementos anteriormente citados y en las cantidades que se encuentran en sendas casas velatorias, solicitándose se expidan respecto de cuáles son los artículos indispensables para la prestación del servicio (son los artículos previamente citados). No obstante ello, se aprovechó el comunicado con la *Casa Galli – Artículos funerarios* para consultar respecto de las cantidades de elementos a disponer en relación a la superficie del local y habitantes de la localidad. Por ende las cantidades expresadas en el cuadro

²⁷ Todos los valores expuestos son netos de IVA

precedente, fueron consensuadas con tres fuentes – Cooperativa Eléctrica de Maipú, de Balcarce y la Casa Galli – Artículos funerarios.

De este modo la información recabada de dichas fuentes se encuentra detallada en el ANEXO II.

Sala de Espera – Costos del Refrigerio:

En el otro ambiente se encontrará la *Sala de Espera*, en la cual, en dos oportunidades a lo largo de la duración del velatorio, el personal afectado al servicio de sepelios, brindará un refrigerio a los presentes, en el que se podrá optar por té o café. Se pondrá además a disposición de los familiares del deudo un dispenser de agua.

Los bienes de uso a adquirir para prestar este servicio de refrigerio se encuentran detallados en el ANEXO II, mientras que los costos de carácter variable (bienes de cambio), como pueden ser los saquitos de té, el café, el azúcar, etc. serán expuestos más adelante cuando se detallen las erogaciones mensuales en las que se deberá incurrir, diferenciándose entre Costos Variables y Fijos.

Costo del Ataúd:

Determinada de esta forma el desembolso necesario de dinero a realizar en torno a la ambientación del inmueble, será prudente considerar a continuación el costo del ataúd. El servicio de sepelios incluye un cajón del tipo “estándar”²⁸ mediante la cuota mensual que el usuario adherente abone, pudiendo en caso de así desearlo, optar por un modelo de mejor calidad, debiendo en este caso abonar la diferencia monetaria. El costo de este cajón del tipo “estándar” será de \$3.870,00 (neto de IVA) conforme lo presupuestado por la firma HECCAR S.A.

A continuación se presentan los siguientes tipos de ataúdes de mejor calidad que la citada versión “estándar”, dándole una opción de adquisición al cliente, como lo es la firma “HECCAR S.A.”, quedando la elección del mismo a cargo y costo del usuario:

Lista de precios al mes de Mayo/2016 de la firma HECCAR S.A. (netos de IVA)

Artículo	Madera	Características	Herraje	Precio
180	Álamo	Semi-extraordinario bóveda tapa lisa	Al. P/V	\$12.830,00
90	Álamo	Bóveda especial 2 paneles 11/2”	Al. Oro	\$13.800,00
241	Cedro	Extraordinario con aro	Al. Oro	\$25.800,00

Fuente: Elaboración propia

Tras conversaciones llevadas a cabo con la firma “HECCAR S.A.”, se logró llegar a un acuerdo en el que se le proveerá a la Cooperativa de ataúdes en concepto de “Bienes dados en Consignación”, es decir que el costo de inversión inicial de los mismos sería cero. De esta forma la Cooperativa tendrá siempre un stock de ataúdes en su depósito, que irá reponiendo en la medida que se vayan agotando. Se pactó que el proveedor deberá pasar por la Cooperativa una vez al mes para cobrar el dinero por los ataúdes utilizados y reponer el stock con el que acostumbrara a trabajar la casa velatoria. Esta situación se entiende de esta manera, ya que la Cooperativa no busca lucrar

²⁸ Ataúd estándar: Ataúd de madera, ocho manijas, tipo “París sencillo” tapa baúl. A falta de éste, otro de igual calidad tipo “Bovedilla con puertita” con ocho manijas, ambos lustrados a mano, con metálica para nicho o bóveda.

con la venta de los ataúdes, sino como bien se viene repitiendo y pregonando a lo largo del presente trabajo: la prestación de un nuevo servicio a la comunidad que permita enriquecer su calidad de vida.

Conforme estimaciones realizadas por la firma “HECCAR S.A.” basadas en la población, el promedio de edad y la tasa de mortalidad de la localidad de Gral. Pirán, se determinó que pondrán para el primer mes un total de cinco ataúdes en consignación.

Contratación del nicho o bóveda:

Ahora bien, respecto a la contratación con el cementerio local para colocar al difunto en un nicho o bóveda, o sepultarlo bajo tierra, será un trámite personal y particular que deberán realizar los familiares ante el Municipio local.

Para el caso de que los deudos dispusieran de la realización de algún tipo de acto religioso, sea en una iglesia u otro tipo de establecimiento de esa índole, previo a la inhumación; el traslado del difunto a ese lugar no representará un costo adicional además de considerarse que el servicio prestado por el sacerdote o pastor no tiene una finalidad lucrativa. De no mediar inconvenientes, el personal del servicio de sepelios se encargará de hacer las tramitaciones pertinentes.

Costo del servicio de traslado del difunto - adquisición del vehículo

El servicio de sepelios contará con asistencia vehicular para el traslado tanto del causante como de los familiares desde la casa velatoria hasta el cementerio local. Este recorrido podría variar en el caso de que la familia tuviera algún tipo de ascendencia religiosa y decidiera visitar una iglesia, templo o institución religiosa para realizar la ceremonia correspondiente. Esta situación se contempla dentro del precio pactado para el traslado siendo importante considerar que al tratarse de una localidad pequeña, las distancias no resultan significativas, por lo que la diferencia económica es mínima.

De esta forma será necesaria la adquisición de un vehículo fúnebre para trasladar al difunto desde la Capilla Ardiente hasta el cementerio local, por lo que en el ANEXO II se detalla los costos referentes al móvil a adquirir.

Descripto el coche fúnebre, serían necesarios otros móviles para el traslado de los familiares del difunto, para lo cual considerando las cortas distancias que se manejan en la localidad de Gral. Pirán, se optará por alquilar remises para la ocasión. Tras conversar con la Remisería “Platino” se presupuestó el alquiler en \$150,00 de dos móviles para la fecha en que se necesite el traslado de los familiares desde la casa velatoria hasta el cementerio y desde éste a su domicilio particular. Se considera dentro del precio presupuestado, el poder realizar una parada previa en la entidad religiosa para realizar la ceremonia pertinente en caso de ser requerida.

Este tipo de contratación se realiza principalmente por las dimensiones de la localidad, ya que comúnmente se acostumbra en localidades de esta envergadura a acompañar al coche fúnebre “a paso de hombre” sin la necesidad de requerir un vehículo. La distancia de la futura casa velatoria al cementerio parque local es realmente pequeña, más precisamente los separan seis cuadras, por lo que la dependencia respecto de los móviles para el desplazamiento de los familiares no resulta indispensable en la gran mayoría de los casos.²⁹

²⁹ Estos datos fueron obtenidos por confirmación visual de quien desarrolla el presente trabajo al asistir a la Localidad.

Finalmente a continuación se presenta el cuadro integral de costos que deberán afrontarse para poner en funcionamiento la casa velatoria y poder prestar el servicio de sepelios:

Costos de Inversión Inicial (netos de IVA)

Concepto	Costo
Gastos para habilitar la Casa Velatoria (reparaciones, baños, pintura, etc)	\$48.714,00
Costo total para ambientar la Casa Velatoria (elementos interiores: candelabros, pedestales, etc)	\$19.966,00
Adquisición coche fúnebre (transferencia incluida ³⁰)	\$30.450,00
Adquisición elementos de cafetería: pava eléctrica y cafetera	\$1.378,00
Teléfono celular Nextel I859 x 1 ud	\$1.899,00
TOTAL ESTRUCTURA	\$102.357,00

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a las erogaciones mensuales a llevar a cabo una vez realizada la Inversión Inicial, se procede a diferenciar entre Costos Fijos y Variables. Como primera instancia se determinan de las erogaciones mensuales que no dependen directamente del nivel de actividad (costos fijos):

Costos Fijos mensuales (netos de IVA)

Concepto	Costo
Mantenimiento automotor	\$928,34
Liquidación mensual de sueldos x 2 (dos) empleados	\$53.639,74
Gastos de luz (Tarifa T1G <i>Cuadro Tarifario</i> – Partido de Mar Chiquita)	\$521,40
Gastos de gas	\$0
Gastos de agua y desagües (Tarifa Comercial <i>Aguas Bonaerenses</i> – Partido de Mar Chiquita)	\$429,00
Plan Nextel corporativo – PRIP <i>Claro</i> (utilizado por el resto de la Cooperativa)	\$290,00
Seguro automotor y del inmueble	\$2.818,00
Contratación de espacio radial para promoción del servicio <i>Radio Full Master FM 88.5</i>	\$4.320,00
TOTAL MENSUAL³¹	\$62.946,48

Fuente: Elaboración propia

Aquellos costos que varían en relación a cambios en el volumen físico vinculándose directamente con el nivel real de actividad. Los costos son presentados conforme se prestara el servicio para cinco fallecimientos mensuales, que es el promedio defunciones que se determinó con anterioridad, siendo que los valores unitarios por los conceptos descriptos en cuadro precedente se expondrán en el detalle posterior.

Es decir que de los costos mencionados anteriormente, los que catalogaremos dentro de este grupo serán los siguientes:

³⁰ Transferencia = 1,5% del valor de compra

³¹ El gasto de gas es nulo debido a que los elementos que podrían disponer de su eventual uso son todos eléctricos, ya sea el dispenser, la cafetera y la pava.

Costos Variables mensuales (netos de IVA)

Concepto	Costo
Bidones de agua para dispenser x 3 uds	\$345,00
Gastos de cafetería (azúcar, café para máquina, vasos de plástico, té)	\$750,00
Combustible	\$4,66
Gastos de luz (Tarifa T1G <i>Cuadro Tarifario</i> – Partido de Mar Chiquita)	\$53,60
TOTAL MENSUAL	\$1.153,26

Fuente: Elaboración propia

El detalle de tanto los Costos Fijos como los Variables se presenta en el ANEXO III.

¿Cuál es la población que se espera será beneficiada por la prestación del servicio de sepelios?

Un dato no menos importante a considerar en el presente trabajo es el saber con cuántos usuarios del servicio se contará, a los efectos de evaluar si el mismo será rentable o no para la Cooperativa.

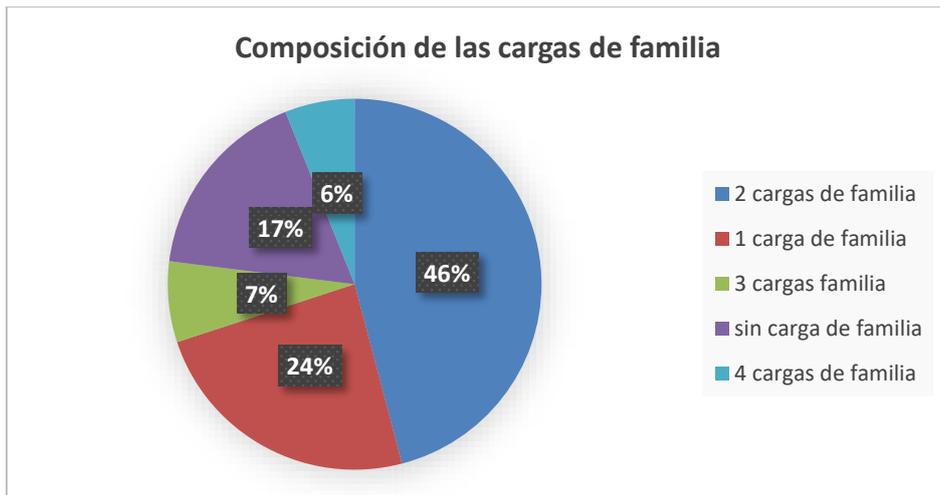
Para ello, con la anuencia de las autoridades de la Cooperativa se procedió a realizar una breve encuesta³² a los 1.489 usuarios de la *Tarifa Residencial (T1R)* y los 108 usuarios de la *Tarifa Rural (T4)* respecto de en caso de existir un servicio de sepelios prestado por la propia Cooperativa, si estarían dispuestos a abonar una cuota mínima mensual (dentro de la facturación por el servicio eléctrico) para ser beneficiados con este nuevo servicio social.

Al tratarse de una localidad pequeña (población estable a la fecha: se estiman 3.000 habitantes³³) es prudente mencionar que cada habitante recibe la factura “*en mano*” por parte de un empleado de la Cooperativa, por lo que con el aval de las autoridades del ente, se le solicitó a este empleado que preguntase a cada socio si estaría dispuesto a pagar un pequeño canon por la prestación del servicio. Se le solicitó al trabajador que las respuestas que obtuviera fueran simples, es decir sólo informar por una respuesta favorable o no. En el caso de ser favorable detallar cantidad de familiares (adherentes) a ser incluidos en el servicio.

Como resultado se obtuvo que el 56% de los usuarios encuestados abonarían la cuota en concepto de servicio de sepelios, representando 894 socios del total con sus respectivas cargas de familia (894 socios / (1.489 residenciales + 109 rurales). En promedio se obtuvo que cada uno de esos socios incluiría dos familiares al citado servicio, por lo que el socio titular del servicio abonará la cuota mensual por la prestación del servicio pudiendo incluir a aquellos familiares que correspondan a carga de familia.

³² Se detalla en el ANEXO V.

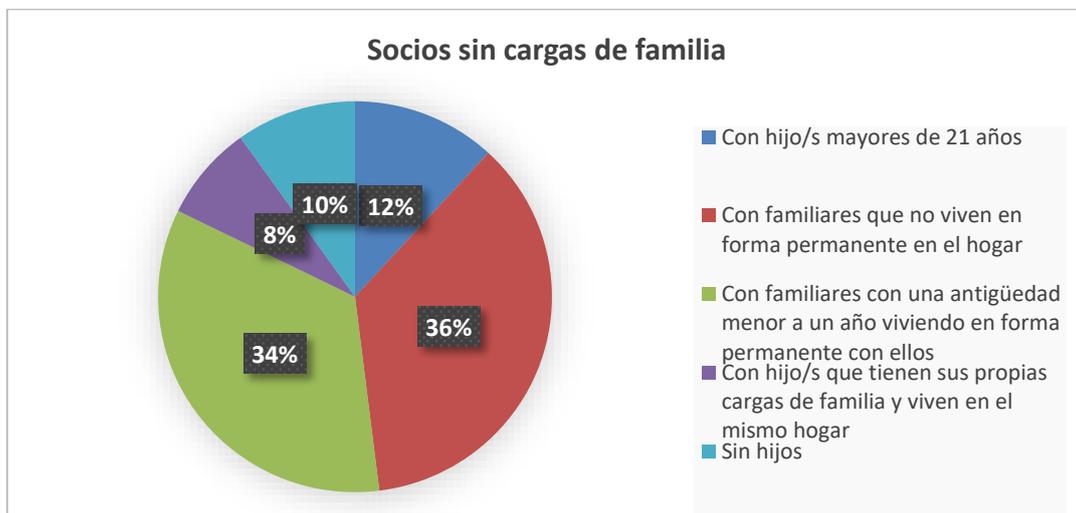
³³ Conforme sitio web del Partido de Mar Chiquita: www.marchiquitadigital.com.ar



Fuente: Elaboración propia

De esta forma se estima que el servicio de sepelios provisto por la Cooperativa beneficiaría en principio y en promedio a aproximadamente 2.517 personas entre socios y sus respectivas cargas de familia, es decir un 84% del total de habitantes de la localidad (2.517/3.000).

Es importante tener en cuenta el dato del 17% de los socios que aceptaron la incorporación del servicio de sepelios, el cual representa a un total de 152 socios que no tienen cargas de familia en su hogar. Es decir que de esta situación se desprenden diferentes hipótesis como por ejemplo que ese socio viva sólo sin familiares, que tenga hijos mayores de veintiún años, que sus familiares a cargo tengan una antigüedad menor a un año viviendo en forma permanente con él, etc. Es por ello que al obtenerse estos datos se procedió a realizar una encuesta telefónica a estos 152 socios obteniéndose los siguientes resultados:



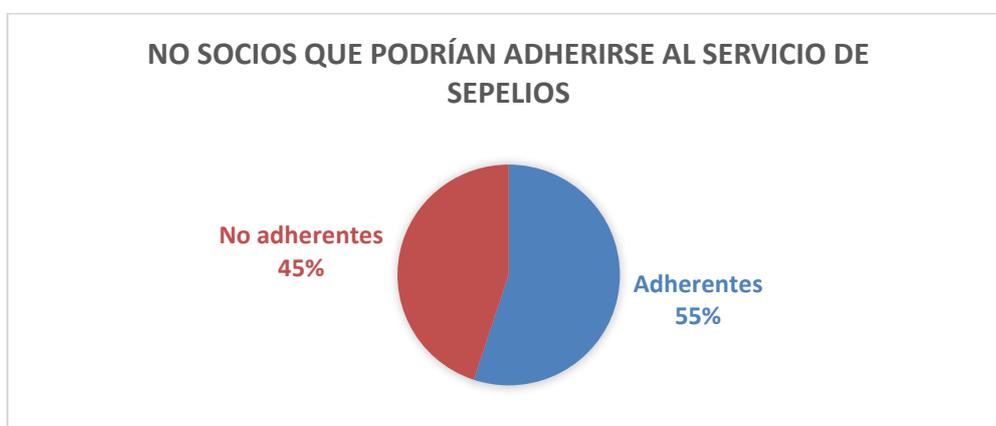
Fuente: Elaboración propia

Conforme la información presentada se puede inferir que aquellas personas que vivan bajo el mismo techo que un socio y tengan cargas de familia a su cargo, no vivan en forma permanente en el domicilio, tengan más de veintiún años y vivan en forma permanente en el domicilio de su padre (siendo éste socio), no tengan una antigüedad mayor a un año viviendo en forma permanente con el socio y/o no reúnan los requerimientos para ser considerados cargas de familia conforme el

“Reglamento de Sepelios”, podrían considerarse como potenciales adherentes al servicio de sepelios.

En pocas palabras, lo anteriormente expuesto refiere a aquellas personas que sin ser socios se benefician de la prestación del servicio eléctrico que es abonado por un familiar que es socio y pudieran estar o no interesados en abonar una cuota mensual en concepto de servicio de sepelios y en calidad de adherentes.

Al obtenerse estos datos se solicitó al personal de la Cooperativa realizar una nueva consulta telefónica a los 152 usuarios anteriormente citados, con excepción del 10% que no tenían hijos (se encuestaron a 137 usuarios), a los efectos de que se les consultara a aquellos familiares que no responden a las características de cargas de familia si estarían o no interesados en el servicio de sepelios que la Cooperativa brindaría. La cantidad de familiares que revisten esta calidad conforme datos presentados por la Cooperativa era de 167 personas, de las cuales 92 adherirían en calidad de adherentes al servicio como a continuación se presenta:



Fuente: Elaboración propia

Es decir que se entiende como adherentes a aquellos individuos que no son ni carga de familia ni son titulares del servicio y podrían estar viviendo bajo el mismo techo que este último.

Es de hacer notar que el acceso a la energía eléctrica en la localidad de Gral. Pirán se realiza únicamente por medio de la Cooperativa de Electricidad Limitada, quien tiene asignada la concesión para la explotación del servicio público de electricidad, por lo que basado en información provista por el Gerente del ente, el señor Beber, Luciano, se entiende que el 98% de las familias residenciales se benefician del servicio eléctrico abonando mensualmente la facturación correspondiente en calidad de socios.

Es decir, que sólo el 2% de los residentes no abonan mensualmente la facturación correspondiente (60 personas³⁴). Sin embargo esta situación no implica que estas familias vivan sin acceso a la electricidad, si no que la Municipalidad se hace cargo del pago de sus facturas de luz, siempre y cuando se pruebe que estas personas se encuentran en situación de indigencia a cambio de prestar ciertos tipos de servicios sociales a la comunidad, como por ejemplo la recolección de hojas y basura en la vía pública o el barrido mismo de las calles.

³⁴ Conforme datos presentados por las autoridades de la Cooperativa, se trata de cinco familias cuya situación económica no les permite afrontar el pago de la cuota mensual.

Determinación del Cuota Mensual por la prestación del servicio

Como bien se expuso anteriormente, la cuota que se les deberá facturar a los ciudadanos por la prestación del presente servicio de sepelios bajo ningún tipo situación deberá ser exorbitante ni buscarse lucrar con la misma, si no que deberá ser adecuada en relación a la prestación de un servicio social para la comunidad como el que se está tratando.

A modo informativo, consultados a miembros de Cooperativas de la zona como lo son la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú (Asesor Externo Bottale, Carlos A. y Auditor CPN Moran, Julián E.) y sus homónimas tanto de la localidad de Balcarce (Asesor Externo Bottale, Carlos) como de Coronel Vidal (miembro de la Comisión Directiva Dra Givonetti, Carolina), se obtuvieron datos respecto de la cuota que las mismas cobran por el servicio de sepelios a sus socios. La Cooperativa de Balcarce presenta una cuota mensual de \$50,34, mientras que la Cooperativa de Maipú les cobra a sus socios un valor de \$85,00 y la de Coronel Vidal un valor de \$76,00, siendo esta diferencia monetaria producto de la cantidad de habitantes con los que cuenta cada una de las localidades (9.300 habitantes en Maipú habitantes, 39.700 habitantes en Balcarce habitantes, 6.600 habitantes en Coronel Vidal), además de importantes conceptos como la esperanza de vida y la tasa de mortalidad.

Conforme datos obtenidos desde la propia Municipalidad de Balcarce por medio del Asesor Externo de la Cooperativa de Electricidad de dicha localidad, se pudo constatar que la esperanza de vida promedio en la localidad es de setenta años y que cuentan en promedio con treinta y dos muertes mensuales. Con respecto a la localidad de Maipú se obtuvieron cifras oficiales de parte de las autoridades de la Cooperativa, en las que se presenta a la esperanza de vida promedio en los setenta y cinco años y que en promedio fallecen doce personas al mes). Al consultarse a la abogada de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Coronel Vidal, la Dra Givonetti, Carolina se obtuvieron los siguientes datos: esperanza de vida: setenta y cinco años y tasa de mortalidad mensual de nueve personas.

Al comenzar a indagar en la localidad de Gral. Pirán respecto de los datos anteriormente presentados, no se pudo obtener información relevante ya que ni la Cooperativa ni la Municipalidad contaban con este tipo de informes. Por lo tanto, se realizó una nueva comunicación con las autoridades de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Coronel Vidal, puesto que es el ente que presta en la actualidad el servicio de sepelios a la localidad de Gral. Pirán, debido principalmente a su proximidad. Nuevamente la Dra. Givonetti, Carolina aportó el dato de la cantidad de sepelios que se llevan a cabo en la localidad de Gral. Pirán, siendo en este caso un promedio de cinco mensuales.

De este modo, a continuación se presenta el valor de la cuota estimada mensualmente a ser colocada en la factura para de esta forma poder cubrir los ya mencionados gastos de estructura y mensuales que conllevan la prestación del servicio de sepelios:

- 1) Primero deberá calcularse el **Costo del Servicio por Difunto Mensual**, que surgirá del siguiente cálculo:

$$(Costo\ mensual + Ataúdes) / Cant.\ de\ Fallecimientos = Costo\ del\ Servicio\ por\ Difunto$$

Costos Fijos	\$62.946,48
+ Costos Variables para cinco fallecimientos	\$1.153,26

+ Valor de c/ataúd x N° de fallecimientos en el mes	\$19.350,00 (\$3.870,00 x 5)
	<u>\$83.449,74</u>
/ N° fallecimientos por mes	5 difuntos
COSTO DEL SERVICIO POR DIFUNTO MENSUAL	\$16.689,95
COSTO A AFRONTAR PARA CADA SOCIO	\$93,34 (\$83.449,74 / 894 socios)
COSTO A AFRONTAR CONSIDERANDO LOS 92 ADHERENTES	\$84,64

Es prudente mencionar que cada adherente deberá abonar un valor de ingreso al servicio equivalente a una "conexión monofásica" de \$362,62, situación que se estipula en el "Reglamento del Servicio de Sepelios".

Por lo tanto habrá que considerar un ingreso de \$33.361,04 que surge de aplicar el citado derecho a los 92 adherentes estimados que fueron expuestos en párrafos anteriores. Cabe aclarar que este ingreso se dará por única vez con la inclusión de los adherentes al servicio, ya que luego deberán abonar la cuota mensual que les corresponda conforme el "Reglamento del Servicio de Sepelios".

- 2) Luego deberá determinarse la **Cuota** que deberá abonar cada usuario del servicio, la cual surgirá del siguiente cálculo:

CUOTA = Costo del Servicio + 20% p/Margen + 5% p/Fondo de Infraestructura	
Costo del Servicio	\$84,64
+ 20% (Margen)	\$16,92
+ 5% p/Fondo de Infraestructura ³⁵	\$4,23
CUOTA	\$105,79

- 3) Por último deberá determinarse el **Ingreso Mensual** con el que contará la Cooperativa a partir de la inclusión de este nuevo servicio, es decir:

Ingreso Mensual (Cuota x Cant de socios + adherentes)	\$104.308,94 (\$105,79 x 986)
- Costo del Servicio	(\$83.499,74)
BENEFICIO MENSUAL	\$20.809,20

³⁵ El Margen a considerar sobre el Costo del Servicio se estima será del 20%, fundamentado en que es un valor que se presupone que los asociados podrían afrontar sin verse afectadas sus economías, pudiendo ser un monto de fácil absorción y avalado por el Reglamento de Sepelios. Al Fondo de Infraestructura se le aplica una alícuota del 5% sobre el Costo del Servicio tomando como referencia la misma práctica llevada a cabo por las Cooperativas de Electricidad de Balcarce y de Maipú.

¿Cómo se va a financiar la Inversión Inicial?

Una vez determinados los costos que implicarían la impulsión del presente servicio de sepelios, una cuestión no menos importante a considerar es de dónde se obtendrían los fondos necesarios para realizar la inversión inicial.

Tras una reunión llevada a cabo con el Gerente de la entidad, el Señor Beber, Luciano, y Consejeros de la Cooperativa, se decidió promover una propuesta en una Asamblea Extraordinaria indicando como punto en el *Orden del Día* el “*Tratamiento e implementación de una Cuota Capital para el lanzamiento del Servicio de Sepelios*”. De ser aprobada esta moción, se incorporaría un monto fijo, mensual y por un tiempo definido, en la facturación por consumo de energía eléctrica, indicado como “*Cuota Capital*” y cuyo único fin será atender la inversión inicial para la prestación del servicio aludido.

Esta cuota se buscaría que sea atinada, a los efectos de no afectar la economía familiar de los usuarios, y se pagaría por un lapso determinado hasta cubrir la totalidad de los costos de inversión. Es prudente mencionar que todos los socios deberán abonar el citado concepto, sin distinción alguna (es decir independientemente si hayan adherido o no al servicio de sepelios), ya que todo lo que se resuelve en una *Asamblea*, rige para todos los socios (1.597 usuarios residenciales y rurales – tarifas T1R y T4)

Es decir, basándose en los *Principios del Cooperativismo*, parecía una alternativa totalmente viable al darle a la comunidad la oportunidad de contar con un nuevo servicio social y cuyo costo sería afrontado por todos los socios en partes iguales, sin discriminación alguna.

Así también, se evitaría tener que afrontar créditos con tasas poco convenientes y más aun considerando la delicada situación económica en la que se encuentra inmersa la Cooperativa en la actualidad, que no le permitiría especular con posibles variaciones del mercado que pudieren afectar las cuotas con más los intereses a afrontar por la obtención del citado crédito en una Entidad Bancaria. De esta forma se evitarían los pagos innecesarios de componentes financieros que implican la obtención de créditos.

Para aclarar esta situación, a continuación se presenta el detalle del valor que le correspondería abonar a los socios en concepto de “*Cuota Capital*”:

<i>CUOTA = (Inversión Inicial / Cantidad de Socios) / Tiempo de prorrateo de pago</i>	
Inversión Inicial	\$102.357,00
/ Cantidad de Socios	1.597
Subtotal	\$64,09
/ Meses en los que prorrateará el pago	5
CUOTA CAPITAL	\$12,82

El cálculo anteriormente presentado expone entonces que los socios deberán abonar durante un periodo de tiempo equivalente a cinco meses corridos, una “*Cuota Capital*” de \$12,82 para hacer frente a los costos que implican la inversión inicial para el desarrollo del servicio de sepelios. De más

está decir que una vez concluido este lapso de tiempo y que se hayan reunido los fondos para hacer frente a la inversión inicial, el citado concepto no formará más parte de la factura que mensualmente abonan los usuarios.³⁶

Estos cinco meses se consideran al efecto de que la citada *Asamblea* se celebraría según así lo expresara el Gerente Beber, Luciano durante el mes de Diciembre del corriente año, por lo que la idea sería durante el lapso de tiempo que transcurra hasta el inicio del siguiente Ejercicio (Junio/2017) se procedería a implementar el concepto de la *Cuota Capital* en la facturación mensual de luz.

De esta forma se lograría contar con el dinero necesario para hacer frente a la inversión inicial al momento del inicio del Ejercicio Social en Junio/2017 y comenzar a prestar efectivamente el servicio de sepelios desde el arranque del citado periodo.

Además se consideran cinco meses como un tiempo estimativo en que el pago se podría prorratear en un valor tal que no afectara la economía de un grupo familiar asociado a la Cooperativa y le diera la posibilidad de contribuir al desarrollo de un nuevo servicio. De este modo, agregarle \$12,82 a una factura de luz que el socio recibe mensualmente en su domicilio sería un monto razonable a los efectos pretendidos.

³⁶ Este concepto se adicionará en la factura de luz a los socios que adhieran al servicio de sepelios una vez que la presente propuesta sea aprobada por la mayoría absoluta de los socios en la Asamblea Extraordinaria a celebrarse.

Una vez conocidos los costos a incurrir, los ingresos que podrían generarse y determinada la financiación del presente Proyecto, se procede a continuación a realizar un Análisis Económico Projectado introduciendo los factores anteriormente citados (Ingresos determinados por cuota y Costos propios de la Actividad) en un *Estado de Resultados Projectados* y así lograr determinar el Resultado (Excedente o Pérdida) que generaría el Servicio de Sepelios.

La proyección de los resultados se realizó hasta el 2019, ya que se trata del año en que se deberán elegir las nuevas autoridades de la Cooperativa, que pudieran o no estar de acuerdo con la alternativa propuesta, existiendo la posibilidad de que propusiesen algún tipo de reforma.

Las referencias al Estado de Resultados Projectado se presentan en el ANEXO IV.

Estado de Resultados Projectado (Servicio de Sepelios)

Conceptos	Periodo 1 (Año 2016)	Periodo 2 (Año 2017)	Periodo 3 (Año 2018)	Periodo 4 (Año 2019)
INGRESOS POR LA PRESTACION DEL SERVICIO		\$1.285.068,32	\$1.535.438,64	\$2.063.264,16
COSTOS DIRECTOS (CUADRO I)		(\$715.068,80)	(\$974.431,63)	(\$1.333.737,45)
RESULTADO BRUTO (EXCEDENTE o PERDIDA s/RT 27)		\$569.999,52	\$561.007,01	\$729.526,71
OTROS EGRESOS OPERATIVOS				
Gastos Administrativos		(\$14.895,84)	(\$14.895,84)	(\$14.895,84)
Gastos de Comercialización		(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDA s/RT 27)		\$503.263,68	\$493.271,17	\$662.790,87

El presente Estado de Resultados Projectado fue elaborado conforme las pautas establecidas por la *FACPCE* y el *INAES*, respetando los lineamientos establecidos por tanto la *Resolución N° 1150/02 del INAES* y la *Resolución Técnica N°27 CPBA - Normas profesionales: Aspectos particulares de exposición contable y procedimientos de auditoría para entes cooperativos*³⁷, que estipula debe ser presentado conforme las *Resoluciones Técnicas N° 8 y N°9*. Se realizaron cuadros en los que se exponen el “Costo de la Prestación de Servicio de Sepelios” y los “Gastos relacionados con el Servicio de Sepelios” para así lograr un mayor grado de especificación en la información provista por los Estados Contables y siguiendo las normativas dispuestas por la *FACPCE*.

³⁷ Entrada en vigencia para Ejercicios iniciados el 01 de enero de 2011 (reemplaza la RT N° 24)]

A los efectos de realizar la proyección en el tiempo de la actividad analizada, se tomaron en cuenta datos oficiales presentados por *UNICEF* en su sitio web oficial, en la que se expone que la Argentina presentó un *Crecimiento Anual Promedio* en su población de 1990 a 2012 del 1% y que desde el 2012 a la fecha se viene promediando un 0,7% (este valor se mantendría relativamente constante hasta el 2030). Además se constató a partir de estas cifras oficiales que la *Tasa de Mortalidad* es del 6,8%, valor que viene disminuyendo desde 1990, año en que era del 8,3% (en 2012 disminuyó al 7,7%). Por su parte la *Tasa de Natalidad* es del 15,4%, valor que también viene disminuyendo desde 1990 en que era del 21,7% (en 2012 disminuyó al 16,9%).

De esta manera, conociéndose el promedio de muertes tomado para el 2015 (5 muertes mensuales – 60 muertes anuales) se proyectaron los decesos que se darían en los cuatro años posteriores, considerándose el *Crecimiento Anual Promedio Poblacional* que podría sufrir la localidad de Gral Pirán y las *Tasas* citadas con anterioridad:

2016 – 3.000 habitantes – 60 muertes por año / 5 mensuales (promedio)

2017 – 3.021 habitantes – 61 muertes por año (promedio)

2018 – 3.043 habitantes – 62 muertes por año (promedio)

2019 – 3.065 habitantes – 63 muertes por año (promedio)

CUADRO I – Costo de la Prestación del Servicio de Sepelios

Detalle	Periodo 1 (Año 2016)	Periodo 2 (Año 2017)	Periodo 3 (Año 2018)	Periodo 4 (Año 2019)
Existencia inicial		-	-	-
(+) Compras		\$13.140,00	\$13.231,98	\$13.324,60
(-) Existencia final		-	-	-
COSTOS DE PRESTACION DEL SERVICIO		\$13.140,00	\$13.231,98	\$13.324,60
(+) Gastos relacionados al servicio (CUADRO II)		\$701.928,80	\$961.199,65	\$1.320.412,84
COSTOS DIRECTOS		\$715.068,80	\$974.431,63	\$1.333.737,45

CUADRO II - Cuadro de Gastos relacionados con el Servicio de Sepelios

Detalle	Periodo 1 (Año 2016)	Periodo 2 (Año 2017)	Periodo 3 (Año 2018)	Periodo 4 (Año 2019)
Sueldos y Cargas Sociales	INVERSION INICIAL	\$643.676,88	\$894.710,86	\$1.243.648,09
Movilidad y Mantenimiento de Rodados		\$11.195,92	\$11.274,29	\$11.353,21
Seguros		\$32.616,00	\$40.770,00	\$50.962,50
Amortizaciones		\$13.796,80	\$13.796,80	\$13.796,80
Consumo de luz de elementos de cafetería exclusivos del servicio de sepelios		\$643,20	\$647,70	\$652,24
TOTAL		\$701.928,80	\$961.199,65	\$1.320.412,84

Realizado el Análisis Económico a partir del Estado de Resultados Proyectado, se procede a continuación a efectuar un Análisis Financiero mediante la implementación de un *Estado de Flujo de Fondos Proyectado*, con la intención de determinar si el presente Proyecto será capaz de garantizar un equilibrio de Caja entre los ingresos y erogaciones a efectuar. Se busca mostrar y prever con qué recursos financieros se cubrirán los gastos:

Estado de Flujo de Fondos Proyectado (Servicio de Sepelios)

Conceptos	Periodo 0 (año 2016)	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (año 2019)
INGRESOS				
Servicio de sepelios	-	\$1.285.068,32	\$1.535.438,64	\$2.063.264,16
SUBTOTAL INGRESOS	-	\$1.285.068,32	\$1.535.438,64	\$2.063.264,16
EGRESOS				
Inversión Inicial (Periodo 0)	(\$102.357,00)	-	-	-
Adquisición de bidones de agua	-	(\$4.140,00)	(\$4.168,98)	(\$4.198,17)
Adquisición elementos de cafetería	-	(\$9.000,00)	(\$9.063,00)	(\$9.126,44)
Salarios	-	(\$643.676,88)	(\$894.710,86)	(\$1.243.648,09)

Combustible	-	(\$55,92)	(\$56,31)	(\$56,70)
Gastos de electricidad	-	(\$6.911,04)	(\$6.959,42)	(\$7.008,13)
Gastos de agua	-	(\$5.148,00)	(\$5.184,04)	(\$5.220,35)
Mantenimiento rodados	-	(\$11.195,92)	(\$11.195,92)	(\$11.195,92)
Seguros	-	(\$32.616,00)	(\$40.770,00)	(\$50.962,50)
Gastos Administrativos	-	(\$3.480,00)	(\$3.480,00)	(\$3.480,00)
Gastos de Comercialización	-	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
SUBTOTAL EGRESOS	(\$102.357,00)	(\$768.063,76)	(\$1.027.428,53)	(\$1.386.736,30)
TOTAL FLUJO DE FONDOS	(\$102.357,00)	\$517.004,56	\$508.010,11	\$676.527,86

El presente Estado de Flujo de Fondos Proyectados del Servicio de Sepelios fue elaborado a partir del análisis efectuado en apartados anteriores en torno a los costos a incurrir y los ingresos a obtener. La proyección fue realizada tomando los parámetros previamente citados en el Estado de Resultados Proyectado.

Evaluación del Proyecto - Servicio de Sepelios

A continuación se procederá a evaluar financieramente el rendimiento de la inversión en el Servicio de Sepelios, tomando como datos aquellos extraídos del Flujo de Fondos Proyectado sólo del citado servicio. Existen variedad de criterios para efectuar el examen, siendo que en el presente estudio se utilizarán dos conforme así lo presenta el autor *Sapag Chain, Nassir* en su bibliografía para la evaluación de proyectos de inversión:

1. Valor Actual Neto (VAN)

Valor resultante de la diferencia entre los Flujos de Efectivo descontados a una tasa (que es el Costo de Oportunidad del capital), y el valor de la *Inversión Inicial*. Permite medir en valores monetarios los recursos que aporta el proyecto por sobre una rentabilidad exigida a la inversión y después

de recuperada totalmente ella. A partir del análisis realizado, se determinará la *Tasa de Descuento*, la cual será del 26% y refleja el *Costo de Oportunidad* de invertir en el proyecto en lugar de hacerlo en el Mercado de Capitales, es decir en referencia a la *Tasa Efectiva Anual para Plazo Fijo*³⁸.

A continuación se determinará el *Valor Actual* para cada periodo de tiempo analizado en el Flujo de Fondos, es decir se actualizará el valor obtenido en la proyección de los Ejercicios a cerrar en el 2017, 2018 y 2019 al día de hoy, a partir de descontarles la tasa de interés TEA: 26% anteriormente citada. La fórmula a utilizar sería la siguiente:

$$\text{Valor Actual} = \text{Flujo de Fondos} / (1 + \text{Tasa de Descuento})^{\text{Tiempo o Periodo}}$$

Si el *Valor Actual Neto* es positivo se aceptará el proyecto, ya que su valor representa el aumento de riqueza que el proyecto genera en el momento 0 (cero). De no aceptarse el proyecto, el ente podría invertir el dinero líquido disponible en el Mercado de Capitales.

A partir del estudio realizado se obtuvieron los siguientes resultados:

Periodo		Flujo	Valor Actual
0	2016	(\$102.357,00)	(\$102.357,00)
1	2017	\$1.285.068,32	\$1.019.895,50
2	2018	\$1.535.438,64	\$967.144,52
3	2019	\$2.063.264,16	\$1.031.438,17
Valor Actual Neto			\$2.916.121,19

Luego de la actualización de los fondos y de la comparación con la Inversión Inicial se observa que el valor resultante [\$2.916.121,19] es mayor a cero. Es decir, que el proyecto arroja un Valor Actual Neto positivo, por lo tanto las Autoridades de la Cooperativa aceptarían el proyecto, ya que su valor representa el aumento de riqueza que el proyecto genera en el momento 0 (cero). En otras palabras se estarían obteniendo \$2.916.121,19 más que si se hubiese optado por invertir en un Plazo Fijo a la TEA del 26%, de modo que no sólo se estaría recuperando la Inversión Inicial, si no que se estaría generando una ganancia.

2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

³⁸ Conforme la tasa expuesta por el Banco Provincia para los depósitos a plazo fijo en pesos al 03 de Agosto de 2016.

Luego de haber obtenido el VAN, se calculará la *Tasa Interna de Retorno*, tasa de descuento que hace el VAN = 0, es decir que descuenta los flujos esperados igualándolos al valor de la Inversión Inicial.

De acuerdo al criterio de aceptación, a la TIR se la compara con el *Costo de Oportunidad* o rendimiento requerido:

- Si la TIR es mayor a la tasa de corte: Se aceptará el proyecto, la razón es que el proyecto refleja un rendimiento mayor que el rendimiento mínimo requerido (el *Costo de Oportunidad*).

- Si la TIR es menor a la tasa de corte: Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto refleja una rendimiento menor que la rendimiento mínimo requerido.

- Para una *Tasa de Corte anual* = 26% se realizó el siguiente análisis:
- VAN = 0

$$0 = [\$1.285.068,32 / (1 + TIR)^1] + [\$1.535.438,64 / (1 + TIR)^2] + [\$2.063.264,16 / (1 + TIR)^3] - \$102.357,00$$

En el caso resuelto, se aceptará el proyecto ya que la **TIR = 1.275,22%** obtenida es ampliamente superior al Costo de Oportunidad elegido del 26%.

Realizado el análisis del Proyecto de Inversión como una “actividad única”, se procede a continuación a incorporarla en un *Estado de Resultados General* que contempla la totalidad de las actividades desarrolladas por la Cooperativa, a fin de observar de una forma más global cómo afectaría la introducción del Servicio de Sepelios a la operatoria que tiene el ente utilizando datos obtenidos de los Balances presentados por la Cooperativa al cierre del Ejercicio Social 2015:

Estado de Resultados General con la inclusión del Servicio de Sepelios

Detalle	DISTRIBUCION DE LA ENERGIA ELECTRICA	SERVICIO DE SEPELIOS	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS	SERVICIO DE PROVISION DE AGUA	SERVICIO DE VENTA DE GAS	CONSTRUCCION DE VIVIENDAS	TOTAL COOPERATIVA C/ SEPELIO	TOTAL COOPERATIVA S/ SEPELIO
INGRESOS POR VENTAS O PRESTACION DE SERVICIOS	\$5.344.879,27	\$1.285.068,32	\$197.994,55	\$123.946,73	\$317.058,09	\$1.335.737,39	\$8.604.684,35	\$7.319.616,03
COSTOS DIRECTOS (CUADRO I)	(\$3.958.125,25)	(\$715.068,80)	(\$173.704,54)	(\$128.250,36)	(\$300.923,43)	(\$1.116.170,17)	(\$6.392.242,55)	(\$6.175.130,67)
RESULTADO BRUTO POR SECCIONES	\$1.386.754,02	\$569.999,52	\$24.290,01	(\$4.303,63)	\$16.134,66	\$219.567,22	\$2.212.441,80	\$1.144.485,36
OTROS INGRESOS OPERATIVOS								
Decreto Provincial 3207/07 ³⁹							\$167.480,00	\$167.480,00
Fondo para Obras ⁴⁰							\$834.245,59	\$834.245,59
OTROS EGRESOS OPERATIVOS								
Gastos Administrativos							(\$2.585.970,20)	(\$2.571.064,36)
Gastos de Comercialización							(\$158.416,23)	(\$106.576,23)
Resultado Financiero y por Tenencia							-	-
RESULTADO OPERATIVO							(\$1.742.660,84)	(\$1.675.915,00)
INGRESOS NO OPERATIVOS							\$233.456,00	\$233.456,00

³⁹ Responde a una cuota mensual de \$6 por punto de suministro que se cobra en cada factura de luz y cuya finalidad radica en destinar dicho importe al cumplimiento de planes de inversión y de mejora del servicio, previa autorización del OCEBA (Organismo de Control).

⁴⁰ Resolución 2016/13 del OCEBA (cargo fijo en la factura)

EGRESOS NO OPERATIVOS		
Deudores Incobrables	(\$5.626,58)	(\$5.626,58)
Aporte OCEBA ⁴¹	(\$33.271,50)	(\$33.271,50)
RESULTADO NO OPERATIVO	\$194.557,92	\$194.557,92
RESULTADO EXTRAORDINARIO		
	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS (EXCEDENTE o PERDIDA s/ RT 27)		
	\$664.338,88	(\$103.415,72)
Contribución Especial Ley 23.427 ⁴²	(\$14.960,33)	-
RESULTADO DEL EJERCICIO (EXCEDENTE o PERDIDA s/ RT 27)	\$649.378,55	(\$103.415,72)

El presente Estado de Resultados fue elaborado en términos comparativos buscándose exponer a partir del resultado obtenido en el pasado Ejercicio Social cerrado el 30/06/2015, cómo hubiese variado de haberse incorporado el Servicio de Sepelios manteniéndose todas las demás condiciones constantes. Se comparó el resultado obtenido al cierre del Ejercicio Social 2015 con un eventual resultado que se hubiese podido obtener con la incorporación del Servicio de Sepelios. Es decir que todos los datos presentados en tanto los Estados Contables como en aquellos Cuadros Anexos fueron obtenidos de los Balances presentados por la Cooperativa, las Memorias publicadas y los cálculos previamente realizados en torno al Servicio de Sepelios.

Se prestó especial atención a la forma en que fue confeccionado el Estado de Resultados presentado por la Cooperativa, a los efectos de determinar si el mismo había sido realizado conforme las pautas establecidas por la *FACPCE*. Se observó entonces que el citado Estado de Resultados presentaba poca especificación y que no había sido realizado conforme la *Resolución N° 1150/02 del INAES* y la *Resolución Técnica N°27 CPBA - Normas profesionales: Aspectos particulares de exposición contable y procedimientos de auditoría para entes cooperativos*⁴³, que estipula debe ser presentado conforme las *Resoluciones Técnicas N° 8 y N°9*. Por ende se procedió a reformular el aludido Estado de Resultados y presentarlo en forma comparativa con el mismo Estado de Resultados pero con la inclusión del Servicio de Sepelios, para de esta forma poder observar en forma más representativa la influencia que tendría la inclusión del mencionado servicio en el Resultado Final de la Cooperativa.

⁴¹ Corresponden a aportes adeudados del Ejercicio anterior al Fondo de Compensación Provincial de Cooperativas, según así informara el Gerente Beber, Luciano.

⁴² Impuesto al Capital Cooperativo = surge de aplicar un 2% a la diferencia entre el Activo y el Pasivo (sólo tiene injerencia sobre un Resultado positivo)

⁴³ Entrada en vigencia para Ejercicios iniciados el 01 de enero de 2011 (reemplaza la RT N° 24)]

De esta forma se realizaron dos cuadros en los que se exponen el “Costo de Ventas o de Prestación de Servicios” y los “Gastos Directos” para así lograr un mayor grado de especificación en la información provista por los Estados Contables y siguiendo las normativas dispuestas por la FACPCE. A continuación se presentan los cuadros discriminándose por Sección los conceptos que fueran obtenidos de los Estados Contables provistos por la Cooperativa, adicionándole los propios del Servicio de Sepelios al efecto comparativo:

CUADRO I – Costo de Ventas o de Prestación de Servicios por Sección

Detalle	DISTRIBUCION DE LA ENERGIA ELECTRICA	SERVICIO DE SEPELIOS	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS	SERVICIO DE PROVISION DE AGUA	SERVICIO DE VENTA DE GAS
Existencia inicial	\$164.871,88	-	\$26.347,35	\$7.025,17	-
(+) Compras	\$767.561,63	\$13.140,00	\$176.076,18	\$41.052,45	\$241.154,05
(-) Existencia final	(\$94.841,47)	-	(\$42.074,00)	(\$10.212,15)	-
COSTOS DE VENTA o PRESTACION DEL SERVICIO	\$837.592,24	\$13.140,00	\$160.349,53	\$37.865,47	\$241.154,05
(+) Gastos directos (CUADRO II)	\$3.120.533,21	\$701.928,80	\$13.355,01	\$90.384,89	\$59.769,38
COSTOS DIRECTOS DE CADA SECCION	\$3.958.125,25	\$715.068,80	\$173.704,54	\$128.250,36	\$300.923,43

CUADRO II – Gastos Directos por Sección

Detalle	DISTRIBUCION DE LA ENERGIA ELECTRICA	SERVICIO DE SEPELIOS	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS	SERVICIO DE PROVISION DE AGUA	SERVICIO DE VENTA DE GAS	CONSTRUCCION DE VIVIENDAS
Sueldos y Cargas Sociales	\$2.305.279,17	\$643.676,88	\$4.645,28	\$88.260,36	\$18.581,13	\$58.066,03
Movilidad y Mantenimiento de Rodados	\$67.396,93	\$11.195,92	-	-	\$3.584,94	-
Mantenimiento y Conservación	\$349.870,26	-	-	-	\$14.577,93	-
Seguros	\$81.890,13	\$32.616,00	\$1.053,48	-	\$3.792,55	\$2.106,97
Costo Servicios Corporativos	\$63.213,44	-	-	-	-	-
Impuesto a los Ingresos Brutos	-	-	\$6.929,81	-	\$11.097,03	\$54.494,26

Honorarios Ingeniero Eléctrico	\$129.574,54	-	-	-	-	-
Amortizaciones	\$123.308,74	\$11.472,50	\$95,06	\$2.124,53	\$1.479,96	\$57,28
Consumo de luz de elementos de cafetería exclusivos del servicio de sepelios	-	\$643,20	-	-	-	-
TOTAL	\$3.120.533,21	\$701.928,80	\$13.355,01	\$90.384,89	\$59.769,38	\$115.014,16

Efectuado el Análisis Económico, se procede a continuación a realizar un Análisis Financiero Global incorporando al Servicio de Sepelios dentro de un *Estado de Flujo de Fondos Proyectado* de todas las actividades de la Cooperativa a los efectos de determinar cómo afectaría su incorporación a los Flujos de Caja con los que actualmente opera el ente:

Estado de Flujo de Fondos Proyectado

Conceptos	Periodo 0 (año 2016)	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (año 2019)
INGRESOS				
Distribución de la energía eléctrica	-	\$6.580.060,86	\$6.580.060,86	\$6.580.060,86
Servicio de sepelios	-	\$1.285.068,32	\$1.535.438,64	\$2.063.264,16
Venta de electrodomésticos	-	\$197.994,55	\$197.994,55	\$197.994,55
Servicio de provisión de agua	-	\$123.946,76	-	-
Servicio de venta de gas	-	\$317.058,09	\$317.058,09	\$317.058,09
Construcción de viviendas	-	\$1.335.737,39	\$1.161.510,77	\$1.010.009,36
SUBTOTAL INGRESOS	-	\$9.839.865,97	\$9.792.062,91	\$10.168.387,02

EGRESOS				
Inversión Inicial (Periodo 0)	(\$102.357,00)	-	-	-
Adquisición de energía eléctrica mayorista	-	(\$837.161,18)	(\$912.505,69)	(\$994.631,20)
Adquisición de bidones de agua	-	(\$4.140,00)	(\$4.168,98)	(\$4.198,17)

Adquisición elementos de cafetería	-	(\$9.000,00)	(\$9.063,00)	(\$9.126,44)
Salarios	-	(\$3.030.248,50)	(\$3.239.323,05)	(\$3.556.236,14)
Combustible	-	(\$98.168,04)	(\$98.168,43)	(\$98.168,82)
Mantenimiento rodados	-	(\$82.177,79)	(\$82.256,16)	(\$82.334,53)
Adquisición de electrodomésticos	-	(\$176.076,18)	(\$176.076,18)	(\$176.076,18)
Gastos servicio provisión de agua	-	(\$39.935,28)	-	-
Adquisición de garrafas de gas	-	(\$241.154,05)	(\$241.154,05)	(\$241.154,05)
Construcción viviendas	-	(\$1.116.170,17)	(\$970.582,76)	(\$843.985,01)
Gastos de mantenimiento y conservación	-	(\$379.988,19)	(\$380.096,97)	(\$380.206,51)
Gastos de electricidad	-	(\$6.911,04)	(\$6.959,42)	(\$7.008,13)
Gastos de agua	-	(\$5.148,00)	(\$5.184,04)	(\$5.220,35)
Seguros	-	(\$121.459,13)	(\$129.613,13)	(\$139.805,63)
Impuestos	-	(\$81.445,86)	(\$81.445,86)	(\$81.445,86)
Contribución Ley 23.427	-	(\$14.960,33)	-	-
Aporte adeudado al OCEBA	-	(\$33.271,50)	-	-
Costos Servicios Corporativos	-	(\$63.213,44)	(\$63.213,44)	(\$63.213,44)
Gastos Administrativos	-	(\$2.585.970,20)	(\$2.585.970,20)	(\$2.585.970,20)
Gastos de Comercialización	-	(\$158.416,23)	(\$158.416,23)	(\$158.416,23)
SUBTOTAL EGRESOS	(\$102.357,00)	(\$9.085.015,11)	(\$9.143.197,59)	(\$9.427.196,89)
TOTAL FLUJO DE FONDOS	(\$102.357,00)	\$754.850,86	\$648.865,32	\$741.190,13

Alternativa 2: VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS

Caracterización de la Unidad de Negocios

Se propone con esta alternativa, la inclusión de un nuevo comercio a los servicios prestados por la Cooperativa basado en la venta de productos eléctricos en forma minorista y mayorista, siendo que cualquier persona, tanto física como jurídica, podría acceder y adquirir los bienes que se ofrezcan, independientemente que sean o no socios de la Cooperativa. Además se trata de un tipo de actividad que se encuentra contemplada en el objeto social de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán, conforme así lo determina su Estatuto Social.

En principio, tras llevar a cabo una comunicación con el Gerente de la Cooperativa (Beber, Luciano) y tras recorrer la localidad se pudo conocer que la actividad que se está proponiendo no es llevada a cabo por ningún otro comercio de la localidad. Se detalla que sólo algunos pocos comercios minoristas (“Polirrubros”) venden dentro de su amplia gama de productos, algunos elementos eléctricos para el uso cotidiano de la sociedad. Es decir que sólo cuentan con pocos productos eléctricos en sus filas, considerándose entre ellos sólo aquellos necesarios para cubrir las necesidades mínimas.

De este modo, a partir del recorrido realizado por los diferentes comercios, sumado al testimonio brindado por el Gerente de la Cooperativa, Beber Luciano, los artículos que se ofrecen al público en la localidad son los siguientes:

- Lámparas bajo consumo
- Lámparas de pie
- Linternas
- Cinta aisladora
- Apliques interior / exterior
- Ventiladores
- Tornillos / tarugos / precintos

Esta alternativa surge tras observarse que en una de Cooperativas Eléctricas de la zona, como es el caso de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, se incluyó esta unidad de negocios y generó resultados económicos positivos, situación observada en los Estados de Resultados correspondientes a los *Ejercicios Económicos n° 80 (2014) y n°81 (2015)*. Se consultó además a las Cooperativas Eléctricas de las localidades de Balcarce y Coronel Vidal respecto de si desarrollan la actividad en cuestión, a lo que se obtuvo como respuesta que no prestan este servicio, conforme así lo expresaran el Asesor Externo Bottale, Carlos A. y la Dra Givonetti, Carolina respectivamente.

Consultado al Auditor Externo de la citada Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, el CPN Moran, Julián E., se pudo determinar que gran parte de los resultados positivos obtenidos se dieron por la apertura de este tipo de comercio al ámbito rural, en donde se llevaron obras de gran envergadura para poder llevar la energía eléctrica a las diferentes establecimientos rurales, tanto para uso cotidiano como para el desarrollo de la actividad agrícola. Todo este tipo de obras necesitaron de cableado, disyuntores, cajas eléctricas, generadores de potencia y demás materiales eléctricos que fueron provistos por la propia Cooperativa, como así lo informara el Ingeniero Electricista de la Cooperativa de Electricidad de Maipú, Ing. Cardona, Maximiliano (a través de su “*Casa de Venta de Materiales Eléctricos*”), generando de esta forma importantes dividendos.

A su vez el citado Ingeniero informó que la inclusión de las nuevas actividades en el ámbito rural para el cultivo, como lo es por ejemplo el “*Riego Artificial*”, hicieron que las ventas de materiales eléctricos aumentaran, al considerar que para el desarrollo de esta actividad es necesaria una infraestructura desde el punto de vista eléctrico muy importante. El riego es realizado por medio de “*Pivots*”⁴⁴ que operan mediante la energía eléctrica provista por la Cooperativa, para lo cual se tuvieron que adecuar las redes de servicio mediante la implementación de los materiales provistos por la “*Casa de Venta de Materiales Eléctricos*”.

Además, el CPN Moran, Julián M. brindó más detalles respecto de la operatoria del comercio en relación a que se dieron planes de créditos con facilidades de hasta doce cuotas con precios razonables, que hicieron que el público en general optara por adquirir los materiales eléctricos en la localidad de Maipú, evitando la necesidad que antiguamente tenían de tener que trasladarse a las grandes ciudades o abonar un flete para hacerse de los artículos eléctricos.

Por ende, considerándose que la actividad que más dividendos genera en la localidad de Gral. Pirán es aquella desarrollada en el ámbito rural⁴⁵, la presente unidad de negocios aflora como una importante posibilidad a considerar. Es prudente destacar que se cuenta con 108 usuarios de la *Tarifa Rural (T4)* y 1.489 usuarios de la *Tarifa Residencial (T1R)*, que podrían ser potenciales consumidores de los productos a ofrecer.

La localidad de Gral. Pirán cuenta con aproximadamente 108 establecimientos rurales, a los cuales se les podría proveer de materiales eléctricos tanto para uso cotidiano como para el desarrollo de sus actividades agrícolas, que según testimonio recabado del Ingeniero Agrónomo Forniere, Javier, serían cosechas muy similares a las realizadas en la localidad de Maipú. Se rescata de dicho testimonio que las cosechas que más se destacan en ambas localidades son el maíz, el trigo y la soja, por encontrarse tanto Maipú como General Pirán en una zona de clima templado y de suelos fértiles, que con ayuda de la inclusión del *Riego Artificial* en las épocas del año donde las precipitaciones no son regulares, pero sin descuidar a aquellas zonas que presentan suelos con problemas de hidromorfismo y alcalinidad (exceso de agua y sales concentradas), la convierten en una zona de excelencia para la producción agropecuaria a lo largo del año, sin periodos estacionales en los que no se pueda producir. Por ende, se puede proyectar que los materiales que necesitarían para el desarrollo de sus actividades, así como también la infraestructura con la que cuentan serían similares.

A pesar de esta situación favorable, tras consultar al ya citado Auditor Externo de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, se obtuvo como información que los costos de inversión iniciales fueron significativos en cuanto a la compra de los productos. No obstante ello la Cooperativa contaba con un local comercial apto y habilitado para este tipo de negocios y un depósito en sus “filas” (más precisamente situado en Vicente López 435 - Maipú, Prov. de Bs As.), por lo que no tuvo que incurrir en costos relacionados con los inmuebles, como por ejemplo el alquiler. Según información provista por el ya citado CPN, la inversión inicial para la compra de los bienes a revender en el año 2010 fue cercana a los \$100.000,00 y fue enfrentada mediante un crédito obtenido en el *Banco Nación* pagadero a tres años con una tasa de interés del orden del 8% anual.

⁴⁴ Maquinaria que permite el riego artificial en el ámbito rural.

⁴⁵ Conforme sitio web del Partido de Mar Chiquita: www.marchiquitadigital.com.ar

Costos a incurrir – Costos para la toma de decisiones

A continuación se presenta el costeo de las erogaciones a realizar (costos a incurrir), tomando como base la bibliografía “Costa, E. H. *El Libro de los Costos (2006 - Mar del Plata) - Fondo Editorial 38 Sur*”. A tal efecto conforme lo que señala el autor, se realizará un estudio de los costos necesarios para la toma de decisiones, diferenciando conforme su relación directa con el nivel de actividad (es decir si se mantienen constantes o se modifican ante variaciones en el nivel de ventas) entre Costos de carácter Fijos y Variables.

La estructura de este Proyecto de Inversión con relación a la exposición de las erogaciones a realizar y los ingresos que se estima se generarían, es determinada conforme la bibliografía “*Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa, Prentice Hall – Argentina 2001*” y “*Proyectos de Inversión, Pearson - 2016*”, de Sapag Chain, Nassir, a partir del cual se determinará la viabilidad de desarrollar o no la presente propuesta. Se realizará entonces un *Análisis Económico* para determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, el costo total de la operatoria del Servicio de Sepelios (que abarque las funciones de producción, administración y comercialización). Además se llevará a cabo un *Análisis Financiero* para determinar si el presente Proyecto será capaz de garantizar un equilibrio de Caja entre los ingresos y erogaciones a efectuar, dejando en evidencia con qué recursos financieros se cubrirán los gastos.

A tal efecto se procede a evaluar a partir de los costos a incurrir el monto que se necesitaría en concepto de *Inversión Inicial* para poner en funcionamiento de la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos*, para luego determinar las erogaciones que deberían de realizarse mensualmente con el fin de mantener el negocio. Se proyectarán los ingresos que se esperan percibir considerando un *Margen Bruto* para la prestación del servicio basado en aquel aplicado por las Cooperativas de la zona.

Finalmente se evaluará a partir de la implementación de un Estado de Resultados Proyectado (Análisis Económico) si el negocio generaría Ganancias o Pérdidas con el correr de los años, así como también a partir de un Estado de Flujo de Fondos Proyectado (Análisis Financiero) se buscará determinar, partir de indicadores como la el VAN y la TIR, la rentabilidad del Proyecto.

De este modo, se presentan a continuación las erogaciones a realizar en concepto de Inversión Inicial para el desarrollo de la presente propuesta de análisis:

Inversión Inicial

Estructura a utilizar:

Para determinar con qué estructura se deberá contar para desarrollar la presente actividad, se toma como parámetro a *Casa Blanco S.A.* Se relevan datos de su sitio web www.casablanca.com y además se consulta al Ingeniero Eléctrico Cardona, Maximiliano quien trabajó en la citada firma tiempo atrás.

La información obtenida se traduce en que es necesario el contar con un local para brindar atención al público y un depósito en el cual albergar los materiales a comercializar, cuyo tamaño varía considerablemente desde por ejemplo un pequeño “*toma corriente*” hasta “*cables de preensablado*”. En el caso de *Casa Blanco S.A.* cuenta una central comercial con un depósito en el subsuelo en Av. Juan B. Justo 5758 (Mar del Plata, Bs As.), otro local comercial con un depósito en Independencia 1964 y otro centro de ventas en Av. Edison 432.

Se consulta al citado Ingeniero respecto de cómo es la estructura de la “*Casa de Venta de Materiales Eléctricos*” en la localidad de Maipú y se obtiene como dato que el depósito previamente

descripto cuenta con 220 m² (22 x 10). El “*Centro de Ventas*” opera con sede en otro local situado en Moreno y Lynch, J. y cuenta con una dimensión de 50 m². Con respecto a la operatoria, básicamente se cuenta con una cantidad estable de productos de toda índole en el local comercial (dejando de lado los de gran porte como pueden ser los cableados) y el resto en el depósito, donde en la medida que sea requerido se acude al mismo y se los toma.

Éste tipo de estructura y operatoria es “a priori” la que se seleccionaría para el presente trabajo, puesto que la Cooperativa cuenta con un inmueble en sus filas que actualmente es utilizado como depósito y que podría ser adecuado y aprovechado para el desarrollo de la actividad.⁴⁶

Es importante en este punto el tener en cuenta que el inmueble cuenta con una superficie de 38 m² según datos brindados por el Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano, por lo que lo que habrá que determinar es si el mismo será utilizado como depósito o como “*Centro de Ventas*”. Vista la superficie del depósito que utiliza la Cooperativa de Electricidad de Maipú de 220 m², parecería en una primera instancia que los 38 m² del inmueble serían insuficientes, aunque lo que debería evaluarse primordialmente es el stock con el cual se piensa operar para determinar la superficie necesaria:

Determinación de la Mercadería a adquirir

Conforme la información previamente desarrollada, se destaca que es posible trazar un “*paralelismo proporcional*” entre ambas localidades, debido a que su sustento principal es la actividad rural (Maipú: 307 usuarios rurales vs Gral Pirán: 108 usuarios rurales) y que cuenta con comercios similares (es decir sin producción industrial, sólo comercios minoristas) a los efectos de determinar la cuantía de elementos eléctricos a comercializar. Como bien ya se manifestó, la localidad de Maipú cuenta con más del triple de habitantes que Gral Pirán (9.300 contra 3.000 habitantes), por lo que se trabajará considerando una “*escala de 3 a 1*” entre ambas localidades, a partir de las similitudes socio-económicas desarrolladas en el apartado correspondiente la caracterización de la unidad de negocios.

A los efectos de determinar la cantidad de artículos que se deberían adquirir para comercializar, se parte de los Ingresos por Ventas presentados por la Cooperativa de Electricidad de Maipú en su *Balance Gral – Ejercicio Económico 2015 n° 81* por un valor de \$640.670,28 y el CMV (Costo de Mercadería Vendida) que surge del cálculo Existencia Inicial + Compras – Existencia Final (\$402.634,83 + \$255.860,58 - \$210.026,21) representando un valor de \$448.469,20.

Estos datos obtenidos permiten determinar por medio de la *Utilidad Bruta (cifra) el Margen Bruto de Ventas (%)*. Es decir, el primero de los conceptos, (Utilidad Bruta) refiere al valor resultante de la diferencia entre los Ingresos por Ventas y el Costo de la Mercadería, siendo que el segundo concepto (Margen Bruto) refiere al porcentaje que representa dicha Utilidad Bruta sobre los Ingresos por Venta generados. Este margen refiere básicamente al porcentaje o porción de los Ingresos por Ventas que le quedará a la Cooperativa para hacer frente al resto de sus costos (Ej: sueldos, alquileres) una vez cubierto el valor que se pagó por la adquisición de la mercadería. El mismo porcentaje surgirá del siguiente cálculo: $\text{Ingresos por Ventas} = \text{CMV} / (1 - \% \text{ margen}) \rightarrow \$640.670,28 = \$448.469,20 / (1 - \%m) \rightarrow m = 30\%$

De este modo, para determinar el Costo de la Mercadería a comprar se tomará el citado CMV del último Ejercicio Social de la Cooperativa de Maipú y se le aplicara la mencionada “*escala 1 a 3*”,

⁴⁶ El Gerente de la entidad, el Señor Beber, Luciano informa la existencia de un espacio físico dentro de la Cooperativa que podría ser destinado a la *Venta de Materiales Eléctricos* cuyo detalle es presentado en el ANEXO VII.

siendo el valor a considerar de \$149.489,74. De aplicársele el *Margen* del 30% a este Costo se obtendrían Ingresos por \$213.556,76 situación que será analizada más adelante → $\$213.556,76 = \$149.489,74 / (1 - \%m) \rightarrow m = 30\%$

Se toma este porcentaje ya que para determinar los Ingresos por Ventas será necesario disponer de un *Margen* a aplicar sobre el costo de los artículos, el cual debería guardar similitud con el *Margen* utilizado por la competencia para no perder clientela y mantener la competitividad en el mercado, siendo por ello que se opta por tomar como referencia el *Margen* de la Cooperativa de Electricidad de Maipú.

Tendríamos entonces:

- Ingresos por Ventas = \$213.556,76
- Costos de Ventas = \$149.489,74
- Utilidad Bruta = \$64.067,02
- Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ingresos por Ventas = 30%

Esto significa que la Cooperativa dispondría de \$64.067,02 para cubrir los costos inherentes a la actividad, una vez afrontados los \$149.489,74 correspondientes al Costo de la Mercadería adquirida, si remarcara los artículos con un margen del 30%.

Listado de Artículos a comercializar

Es decir que se deberá de confeccionar un presupuesto en torno a la compra de los artículos a comercializar que no supere el Costo de Adquisición de \$149.489,74.

Como primera medida se consultó al CPN y el Ingeniero Electricista de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú respecto de los artículos que comercializa la *Casa de Venta de Materiales* en dicha localidad para a través del “*paralelismo de escala 3 a 1*” entre las localidades de Maipú y Gral. Pirán, para de esta manera determinar el stock de productos a conformar. Se tomará entonces del total de unidades para cada producto listado una tercera parte y se desarrollará de esta forma el Inventario Inicial de los artículos a comercializar, cuyo valor debería ser de \$149.489,74 (es decir una tercera parte del Costo de los Artículos para la Cooperativa de Electricidad de Maipú).

Se consultó entonces a la empresa “*Electrotucumán – Materiales Eléctricos e Iluminación (Cap. Federal)*” respecto del listado de cantidades y precios de los artículos detallados por los profesionales previamente citados. El listado final de los artículos se presenta en el ANEXO VI evidenciándose un desembolso de dinero inicial de \$149.489,74 (netos de IVA) que corresponden a un total de 2.726 unidades. Este valor surge de tomar proporcionalmente en una “*escala de 1 a 3*” la cantidad de unidades⁴⁷ que comercializó durante el *Ejercicio Social n° 81 - 2015* la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú (conforme las similitudes socio-económicas ya mencionadas se aplicó la escala mencionada a cada uno de los artículos detallados por el CPN Moran y el Ingeniero Electricista Cardona de la CEM) y adecuarlas al comercio en la localidad de Gral. Pirán.

De esta forma, conocido el lote de artículos que deberá de mantenerse en stock en el depósito y habiéndose determinado el “*paralelismo*” entre las localidades de Maipú y Gral. Pirán a razón de “3

⁴⁷ La Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú contaba con un stock de 8.178 unidades en su depósito al inicio de su Ejercicio Social 2015 para comenzar a comercializar, conforme datos provistos por el CPN Moran, Julián E.

a 1", se podría inferir que el depósito debería tener una superficie aproximadamente de entre 70 y 80 m² (una tercera parte de los 220 m² que conforman el depósito de dicha localidad)

Costos a incurrir – Depósito:

Conforme la situación anteriormente presentada se procede a observar anuncios en el diario "La Gazeta de Mar Chiquita" durante los meses de Mayo y Junio/2016, respecto de inmuebles que se adecuar a las necesidades anteriormente descritas. Principalmente se observó la cercanía con la Cooperativa, la superficie y si la opción es de alquiler o de compra, obteniéndose los siguientes resultados:

Se encontraron dos establecimientos con una superficie dentro del rango estimado y con una distancia relativamente cercana a la Cooperativa. Ambos locales están en alquiler.

- Local n° 1 de 75 m² → se encuentra a cuatro cuadras de la sede de la Cooperativa y necesita reparaciones del piso y paredes que se encuentran deteriorados. Valor del alquiler: \$4.000,00 mensuales (sin contar refacciones).

Otras características:

- Cuenta con conexiones de agua, gas y luz
- No posee deudas
- No cuenta con baño sanitario
- El propietario se hace cargo del pago de los impuestos

- Local n° 2 de 70 m² → se sitúa a siete cuadras de la sede de la Cooperativa y se encuentra apto para ser utilizado, ya que fue utilizado hasta el mes de Mayo/2016 como depósito de una "Granja y Pollería", que trasladó su local a otro establecimiento. Valor del alquiler: \$6.500,00

Otras características:

- Cuenta con conexiones de agua, gas y luz
- No cuenta con baño sanitario
- No posee deudas
- El propietario se hace cargo del pago de los impuestos
- El Gerente Luciano Beber tiene conocimiento del inmueble y aporta el dato de que cuenta con una importante entrada frontal para vehículos y así facilitar el traslado de materiales. Además informa que el estado del inmueble es aceptable conforme lo dispuesto en el diario.

De esta forma conforme las necesidades anteriormente planteadas, se optaría por alquilar el Local n° 2, siendo los costos a incurrir mensualmente los siguientes:

1) Gastos de electricidad

A partir del *Cuadro Tarifario* se determina la erogación a realizar que será de un cargo fijo de \$56,00 + \$1,34 por cada kw consumido. Para un depósito con entre dos o cuatro tubos fluorescentes de 36 watts promedio (consumo: 0,5 kw por hora) se estima consumo de luz de tres horas diarias en 90 kw mensuales → $\$56,00 + \$1,34 \times 90 \text{ kw} = \$176,60^{48}$

- #### 2) Gastos de agua y de gas → no habría consumo por considerarse gastos innecesarios, ya que el inmueble sería utilizado sólo como depósito sin otra finalidad. Por ende se abonaría

⁴⁸ Datos aportados por el Auxiliar externo de las Cooperativas de Electricidad de Maipú y de Balcarce.

sólo un canon por formar parte de la línea municipal y bajo la denominación comercial de depósito.⁴⁹

- 3) Alquiler → \$6.500,00 mensuales⁵⁰
- 4) Los impuestos y tasas serían pagados por el propietario

Costos a incurrir – Centro de Ventas:

Para el desarrollo de este local se utilizará y reacondicionará el inmueble de 38 m² descrito anteriormente con el que cuenta la Cooperativa (aledaño al edificio central).

Se analizará como primera medida todos aquellos conceptos que debieran integrar la Inversión Inicial, para luego poder analizar cuáles serían las erogaciones mensuales que debiere afrontar el *Centro de Ventas* para poder funcionar correctamente, distinguiéndose entre costos de carácter fijo y variable a partir de su relación con el nivel de actividad real:

Detalle s/ ANEXO VII	Costo de los Materiales	Costo de la Mano de Obra	Costo Total
Reemplazo de piso calcáreo por cerámico del interior del negocio	\$2.870,00	\$1.305,00	\$4.175,00
Reparar y readecuar los baños (damas y caballeros), cambio de grifería.	\$2.811,60	\$2.976,20	\$5.787,80
Adaptación y ambientación del espacio interior	\$68.023,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$68.023,00
Redistribución del cableado eléctrico para los distintos requerimientos internos y externos. Montaje de artefactos de iluminación acordes al lugar	\$3.396,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$3.396,00
Montaje de un equipo de aire frío – calor	\$17.499,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$17.499,00
Reestructuración de las puertas de acceso por una puerta de vidrio <i>Blindex</i> y un ventanal	\$10.000,00	\$3.720,00	\$6.700,00
Reparación de cielorrasos, pintura general de aberturas y paredes internas y externas	\$3.960,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$3.960,00
Mejorar y fortalecer el ingreso al predio con suelo cemento para vehículos y peatones	\$2.750,00	Mano de Obra propia (costo 0)	\$2.750,00
TOTAL GASTOS PARA HABILITAR EL CENTRO DE VENTAS			\$112.290,80

Fuente: Elaboración propia

Es importante destacar que se le consultó al Gerente de la Cooperativa respecto del listado de tareas anteriores, cuáles podrían realizarse con personal propio del área Intendencia para no incurrir en costos de mano de obra por fuera de la Cooperativa. El mismo hizo alusión a que el área podría hacerse cargo en su horario laboral de la redistribución del cableado eléctrico y el montaje de los artefactos eléctricos, la adaptación del espacio interior, la colocación del equipo de aire frío-calor, la colocación de las placas en el cielorraso, las tareas de pintura tanto en el interior como en el exterior del local y la mejora del predio exterior con cemento para los vehículos y peatones.

⁴⁹ Conforme lo estipula *Aguas Bonaerenses*.

⁵⁰ Incluye sellado del 2,4% del valor del contrato de locación comercial.

El justificativo que dio es que son las tareas en las que tienen competencia y que conforme el tiempo de ejecución, no se verían afectadas el resto de las actividades que están desarrollando diariamente, por lo que de esta forma no se pagarían horas extras por la realización de estas tareas, producto de que formarían parte de la operatoria de la Cooperativa para la promoción de un nuevo servicio. Por ende no se pagaría un costo extra de mano de obra por la realización de las citadas actividades.

Es prudente mencionar que los mantenimientos menores se realizarán con personal propio, considerándose tareas de pintura del interior y exterior de la “*Casa de Venta de Materiales Eléctricos*”, fortalecimiento del suelo de cemento exterior, cambio de las placas del cielorraso en caso de deterioro, cambio de tendidos eléctricos de propiciarse una falla, mantenimiento y custodia del correcto funcionamiento del equipo de aire frío-calor, limpieza en general del establecimiento. En síntesis serían aquellas tareas para los cuales el personal de Intendencia tenga competencia para llevarlas a cabo, conforme las herramientas con las que cuenten y los conocimientos que posean.

Finalmente a continuación se presenta en el siguiente cuadro los costos a incurrir para poder contar con la infraestructura necesaria para el desarrollo de esta actividad, sumado a la adquisición de artículos necesarios para su posterior comercialización y demás costos relacionados:

Costos de Inversión Inicial

Concepto	Costo
Inversión inicial para habilitar el Centro de Ventas	\$112.290,80
Adquisición vehículo utilitario (ver ANEXO VII)	\$415.500,00
Inversión inicial en stock inicial de artículos para comercializar + flete	\$151.489,74
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$679.280,54

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a las erogaciones mensuales a llevar a cabo una vez realizada la Inversión Inicial, se procede a diferenciar entre Costos Fijos y Variables. Como primera instancia se determinan de las erogaciones mensuales que no dependen directamente del nivel de actividad (costos fijos):

Costos Fijos mensuales

Concepto	Costo
Liquidación mensual de sueldos x 3 (tres) empleados	\$83.206,22
Alquiler depósito	\$6.500,00
Seguros automotor, Centro de Ventas y de la Mercadería	\$5.325,00
Combustible	\$1.009,45
Mantenimiento general y cambio de filtros del vehículo	\$715,84
Gastos de luz (Tarifa T1G Ptdo de Mar Chiquita – Centro de Ventas)	\$699,20
Gastos de luz (Tarifa T1G Ptdo de Mar Chiquita – Depósito)	\$176,60
Gastos de agua y desagües (conforme Aguas Bonaerenses)	\$429,00

Mantenimiento mensual del POSNET	\$300,00
Plan Nextel corporativo x 2 – PRIP Claro (utilizado por el resto de la Cooperativa)	\$580,00
Impuesto Inmobiliario (Centro de Ventas)	\$130,84
Impuesto Automotor del utilitario	\$1.211,88
Contratación de espacio radial para promoción del servicio Radio Full Master FM 88.5	\$4.320,00
TOTAL MENSUAL⁵¹	\$96.728,83

Elaboración propia

A continuación se procede a considerar a aquellos costos que varían en relación a cambios en el volumen físico vinculándose directamente con el nivel real de actividad (variables):

Costos Variables mensuales

Concepto	Costo
Compras - Adquisición de mercadería	\$7.107,24
Comisión de las tarjetas de débito (1,5%) y crédito (3,5%)	\$563,22
TOTAL MENSUAL	\$7.670,46

Fuente: Elaboración propia

El detalle de tanto los Costos Fijos como los Variables se presenta en el ANEXO VIII.

Financiación de la Inversión Inicial

Otra situación a considerar es la forma en que se financiaría la Inversión Inicial a afrontar para poder llevar a cabo el presente proyecto, que asciende a la suma de \$679.280,54, cuyo detalle ya fue presentado. La Cooperativa no se encuentra económicamente en condiciones de poder afrontar tamaño desembolso de dinero, por lo que debería de recurrir a un crédito y prorratear su pago en determinada cantidad de años.

Conforme la línea crediticia del *Banco Credicoop* se obtendría la citada suma para llevar adelante la Inversión Inicial, cuyo plazo de amortización máximo sería de treinta y seis meses y a una TNA (Tasa Nominal Anual) del 18,90% que se mantendría fija durante los primeros doce meses. Luego hasta completar el plazo de aplicaría una tasa variable según *Badlar Total* de Bancos más 300 puntos básicos.

Se optó por este plazo de amortización debido a que coincide con el lapso de tiempo de mandato que resta a la actual Dirigencia de la Cooperativa, siendo que en el 2019 se deberán elegir las nuevas autoridades del ente, que pudieran o no estar de acuerdo con la alternativa propuesta, existiendo la posibilidad de que propusiesen algún tipo de reforma.

⁵¹ No se consideran el Impuesto Automotor, Impuesto Inmobiliario ni las Liquidaciones de Sueldos (detalle en Anexo VIII)

De esta forma la Cooperativa debería abonar durante tres años o treinta y seis meses un valor conforme la siguiente tabla:

Año	Capital	Intereses	Cuota a pagar
1	\$226.426,85	\$42.794,68	\$269.221,53
2	\$226.426,85	\$42.794,68	\$269.221,53
3	\$226.426,85	\$42.794,68 ⁵²	\$269.221,53
TOTAL	\$679.280,54	\$128.384,02	\$807.664,59

Entonces para obtener el capital necesario para poner en funcionamiento el presente proyecto, se deberían abonar \$128.384,02 en concepto de intereses a la Entidad Financiera Prestamista, elevándose el costo de la inversión necesaria a \$807.664,59.

Relevada esta alternativa para la financiación, es importante mencionar que optar por una *Cuota Capital* como se hizo en el la propuesta correspondiente al Servicio de Sepelios sería difícil de implementar. Esto radica en que al tratarse la Casa de Venta de Materiales Eléctricos de una actividad cuyos beneficiarios serían tanto socios como no socios de la Cooperativa, sería difícil entonces pensar que los socios financiarían el presente proyecto cuando los beneficiarios no sólo serían ellos, sino que también lo sería un importante número de personas que no aportaron dinero a la financiación de la Inversión Inicial.

Además hay que tener en cuenta que se necesitaría de una *Mayoría Absoluta* en una *Asamblea* a celebrarse para poder contar con el quórum requerido para emprender el presente proyecto, por lo que más de la mitad de los socios activos deberían votar en favor del mismo.

Se consulta al Gerente Beber, Luciano respecto de esta situación e informa que la intención del socio cooperativista en Gral. Pirán es en general favorable en torno a la promoción de nuevas actividades por parte de la Cooperativa pero destacando que el financiamiento debe de llevarse a cabo con los ingresos generados a partir del resto de los servicios prestados y que en su gran mayoría, sólo aportarían un dinero extra (*Cuota Capital*) cuando dichas actividades favorecieran a socios y familiares, descartando a terceros que no tienen relación con la Cooperativa o en su defecto, que los incitaran a hacerse socios.

Esta situación se ve respaldada por el “*Cuaderno n° 43, Ediciones Intercoop, Cuaderno de Cultura Cooperativa - El Movimiento Cooperativo Eléctrico Argentino, una puesta al día*”, en el que se detalla que en gran medida cuando se tratan este tipo actividades (en las que beneficiarios no sólo serían los socios cooperativistas) en las *Asambleas* pertinentes, los resultados no suelen ser favorables en cuanto se propone la financiación del proyecto con una *Cuota Capital*. Se recalca que cuando se proponen nuevas actividades de este tipo en el ámbito cooperativista, se hace generalmente cuando el ente tuvo un Resultado Positivo en el Ejercicio Social y tiene reservas como para emprender el proyecto sin afectar su economía o bien, cuando cuenta con algún inversor que aporte el dinero para el desarrollo del negocio.

⁵² Para la proyección se toma que los Años 2 y 3 mantienen la TNA del 18,90%, la cual circunstancialmente podría aumentar.

Una vez conocidos los costos a incurrir, los ingresos que podrían generarse y determinada la financiación del presente Proyecto, se procede a continuación a realizar un Análisis Económico Proyectado introduciendo los factores anteriormente citados en un *Estado de Resultados Proyectados* y así lograr determinar el Resultado (Excedente o Pérdida) que generaría la Venta de Materiales Eléctricos:

Estado de Resultados Proyectado (Venta de Materiales Eléctricos)

Conceptos	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS POR LA VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS	\$235.382,62	\$254.213,23	\$274.550,29
COSTOS DIRECTOS (CUADRO I)	(\$1.363.299,32)	(\$1.774.254,56)	(\$2.339.074,36)
RESULTADO (EXCEDENTE o PERDIDA s/RT 27) BRUTO	(\$1.127.916,70)	(\$1.520.041,33)	(\$2.064.524,07)

OTROS EGRESOS OPERATIVOS			
Gastos Administrativos	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)
Gastos de Comercialización	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
Gastos Financieros y Bancarios	(\$273.364,27)	(\$273.695,69)	(\$274.053,62)

RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDA s/RT 27)	(\$1.468.778,57)	(\$1.861.234,62)	(\$2.406.075,29)
--	-------------------------	-------------------------	-------------------------

Las referencias al Estado de Resultados Proyectado se presentan en el ANEXO IX.

El presente Estado de Resultados Proyectado fue elaborado conforme las pautas establecidas por la *FACPCE* y el *INAES*, respetando los lineamientos establecidos por tanto la *Resolución N° 1150/02 del INAES* y la *Resolución Técnica N°27 CPBA - Normas profesionales: Aspectos particulares de exposición contable y procedimientos de auditoría para entes cooperativos*⁵³, que estipula debe ser presentado conforme las *Resoluciones Técnicas N° 8 y N°9*. Se realizaron dos cuadros en los que se exponen el “Costo de Venta de los Materiales Eléctricos” y los “Gastos relacionados con la Venta de Materiales Eléctricos” para así lograr un mayor grado de especificación en la información provista por los Estados Contables y siguiendo las normativas dispuestas por la *FACPCE*.

⁵³ Entrada en vigencia para Ejercicios iniciados el 01 de enero de 2011 (reemplaza la RT N° 24)]

A los efectos de realizar la proyección en el tiempo de la actividad analizada, se considerarán tres años por el hecho de que es el tiempo que se tardaría en pagar la totalidad de las cuotas con más intereses del crédito solicitado en el *Banco Credicoop* y porque el 2019 se trata del año en que se deberán elegir las nuevas autoridades de la Cooperativa, que pudieran o no estar de acuerdo con la alternativa propuesta, existiendo la posibilidad de que propusiesen algún tipo de reforma.

Además se toma como parámetro a la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú para estimar las futuras ventas que pudiere generar la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos*, observándose que a partir de los *Balances Grales. – Ejercicios Económicos n° 80 (2014) y n° 81 (2015)* se generaron Ingresos por Ventas Operativas de \$425. 278,64 y de \$640.670,28 respectivamente, lo que implica un aumento del 49%.

De este modo si bien no se tuvo acceso al *Ejercicio Social n° 82 (2016)*, se consultó al CPN Moran, Julián E. (Auditor Externo de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú) respecto de cuál era la situación actual de la venta de materiales eléctricos y el mismo estimó una proyección cercana al 50% de los Ingresos por Ventas, generando aproximadamente durante Septiembre / Octubre de 2016 un valor de \$650.000,00.

No obstante esta situación, el CPN destacó que el aumento real sin contemplar la inflación es del orden aproximado del 8% anual, el cual está dado principalmente por el crecimiento de la actividad agrícola y la aplicación de la tecnología del *Riego Artificial* mencionado en el apartado anterior, que necesitan de materiales eléctricos para su funcionamiento. A su vez este 8% se logra tras desafectar del citado aumento del 50% no sólo la inflación sino también al considerar que la actividad constructora ha disminuido notablemente en los últimos meses y se proyecta decaiga aún más en el futuro. Durante el pasado mes de Mayo la actividad disminuyó un 24,1% según datos presentados por el *INDEC* a partir del *ISAC (Indicador Sintético de la Actividad Constructora)*, donde aproximadamente se está considerando una caída del 4% mensual de la construcción con respecto al año anterior. Se espera según este Organismo una disminución del orden del 15% anual para Diciembre/2016 con respecto a igual periodo del año anterior.

Es decir que los Ingresos por Ventas de la Cooperativa de Electricidad de Gral. Pirán se proyectarán con un aumento del 8% anual contemplando el crecimiento de la actividad agrícola y el deceso de la actividad constructora (sin considerar el aumento por la inflación) dada las similitudes socio-económicas que vinculan a ambas localidades (Gral. Pirán y Maipú), que ya fueren desarrolladas con anterioridad en el presente trabajo.

CUADRO I – Costo de Venta de los Materiales Eléctricos

Detalle	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
Existencia inicial	\$149.489,71	\$70.008,74	\$70.008,74
(+) Compras	\$85.286,86	\$177.949,26	\$192.185,21
(-) Existencia final	(\$70.008,74)	(\$70.008,74)	(\$70.008,74)
COSTO DE VENTA	\$164.767,83	\$177.949,26	\$192.185,21

(+) Gastos relacionados directamente a la actividad (CUADRO II)	\$1.198.531,49	\$1.596.305,30	\$2.146.889,15
COSTOS DIRECTOS	\$1.363.299,32	\$1.774.254,56	\$2.339.074,36

CUADRO II - Cuadro de Gastos relacionados directamente con la Venta de Materiales Eléctricos

Detalle	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
Sueldos y Cargas Sociales	\$998.474,64	\$1.387.879,75	\$1.929.152,85
Movilidad y Mantenimiento de Rodados	\$20.703,40	\$24.222,98	\$28.340,88
Seguros	\$63.900,00	\$68.373,00	\$73.159,11
Amortizaciones	\$94.633,30	\$94.633,30	\$94.633,30
Impuestos	\$20.820,15	\$21.196,27	\$21.603,01
TOTAL	\$1.198.531,49	\$1.596.305,30	\$2.146.889,15

Consideraciones:

Si se observan entonces los Costos Fijos mensuales que deben cubrirse para afrontar la actividad, son considerablemente superiores al *Margen* del 30% predeterminado en los cinco Ejercicios Sociales Proyectados. Por ende con los Ingresos Ordinarios obtenidos, no se podrían afrontar siquiera los Costos Fijos de cada Ejercicio Social evidenciándose de esta forma un Resultado Negativo (Pérdida).

Al tratarse de un mercado acotado, debido a la cantidad de habitantes con los que cuenta la localidad de Gral Pirán (3.000 habitantes), el aumentar el stock y las cantidades a vender no sería una alternativa a considerar hasta tanto y cuando no se pueda realizar una apertura económica que implique la adhesión de localidades vecinas, porque como ya se planteó anteriormente, se realizó una estimación de las cantidades que se podrían comercializar conforme datos extraídos de una localidad vecina y similar en cuanto a desarrollo económico y social como lo es Maipú.

Ante esta situación, se debería incrementar el valor del margen para poder afrontar los costos anteriormente citados, pero esta circunstancia implicaría aumentar considerablemente los precios de venta de los artículos para así lograr una mayor diferencia económica (relación costo-beneficio). Este aumento provocaría una pérdida de competitividad significativa, ya que los clientes se volcarían por aquel competidor que venda productos de calidad similar y a un precio menor.

De este modo, para poder cubrir los costos inherentes a la prestación del servicio se debería aumentar el *Margen de Ventas*, implicando una pérdida de competitividad importante frente a competidores de la zona que operan con el citado margen del orden del 30%. Es decir que implicaría aumentar el precio de venta haciendo que disminuya la demanda y por ende limitar la generación de ingresos económicos.

Realizado el Análisis Económico a partir del Estado de Resultados Proyectado, se procede a continuación a efectuar un Análisis Financiero mediante la implementación de un *Estado de Flujo de Fondos Proyectado*, con la intención de determinar si el presente Proyecto será capaz de garantizar un equilibrio de Caja entre los ingresos y erogaciones a efectuar. Se busca mostrar y prever con qué recursos financieros se cubrirán los gastos:

Estado de Flujo de Fondos Proyectado (Venta de Materiales Eléctricos)

Conceptos	Periodo 0 (año 2016)	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS				
Venta de materiales eléctricos	-	\$235.382,62	\$254.213,23	\$274.550,29
SUBTOTAL INGRESOS	-	\$235.382,62	\$254.213,23	\$274.550,29
EGRESOS				
Inversión Inicial (Periodo 0)	(\$679.280,54)	-	-	-
Compras de artículos	-	(\$85.286,86)	(\$177.949,26)	(\$192.185,21)
Comisiones tarjetas de débito y crédito	-	(\$4.142,74)	(\$4.474,16)	(\$4.832,09)
Cuota + Intereses por crédito obtenido del Bco Credicoop	-	(\$269.221,53)	(\$269.221,53)	(\$269.221,53)
Salarios	-	(\$998.474,64)	(\$1.387.879,75)	(\$1.929.152,85)
Combustible	-	(\$12.113,40)	(\$14.172,68)	(\$16.582,03)
Mantenimiento rodados	-	(\$8.590,00)	(\$9.120,00)	(\$9.670,00)
Seguros	-	(\$63.900,00)	(\$68.373,00)	(\$73.159,11)
Impuestos	-	(\$20.820,15)	(\$21.196,27)	(\$21.603,01)
Gastos Administrativos	-	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)
Gastos de Comercialización	-	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)

SUBTOTAL EGRESOS	(\$679.280,54)	(\$1.586.583,43)	(\$2.019.884,25)	(\$2.583.903,43)
TOTAL FLUJO DE FONDOS	(\$679.280,54)	(\$1.351.200,81)	(\$1.765.671,02)	(\$2.309.353,14)

El presente Estado de Flujo de Fondos Proyectados de la Venta de Materiales Eléctricos fue elaborado a partir del análisis efectuado en apartados anteriores en torno a los costos a incurrir y los ingresos a obtener. La proyección fue realizada tomando los parámetros previamente citados en el Estado de Resultados Proyectado.

Evaluación del Proyecto – Venta de Materiales Eléctricos

A continuación se procederá a evaluar financieramente el rendimiento de la inversión en la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos*, tomando como datos aquellos extraídos del Flujo de Fondos Proyectado sólo del citado servicio. Existen variedad de criterios para efectuar el examen, siendo que en el presente estudio se utilizarán dos conforme así lo presenta el autor *Sapag Chain, Nassir* en su bibliografía para la evaluación de proyectos de inversión:

1. Valor Actual Neto (VAN)

Valor resultante de la diferencia entre los Flujos de Efectivo descontados a una tasa (que es el Costo de Oportunidad del capital), y el valor de la *Inversión Inicial*. Permite medir en valores monetarios los recursos que aporta el proyecto por sobre una rentabilidad exigida a la inversión y después de recuperada totalmente ella. A partir del análisis realizado, se determinará la *Tasa de Descuento*, la cual será del 26% y refleja el *Costo de Oportunidad* de invertir en el proyecto en lugar de hacerlo en el Mercado de Capitales, es decir en referencia a la *Tasa Efectiva Anual para Plazo Fijo*⁵⁴.

A continuación se determinará el *Valor Actual* para cada periodo de tiempo analizado en el Flujo de Fondos, es decir se actualizará el valor obtenido en la proyección de los Ejercicios a cerrar en el 2017, 2018 y 2019 al día de hoy, a partir de descontarles la tasa de interés TEA: 26% anteriormente citada.

La fórmula a utilizar sería la siguiente:

$$\text{Valor Actual} = \text{Flujo de Fondos} / (1 + \text{Tasa de Descuento})^{\text{Tiempo o Periodo}}$$

Si el *Valor Actual Neto* es positivo se aceptará el proyecto, ya que su valor representa el aumento de riqueza que el proyecto genera en el momento 0 (cero). De no aceptarse el proyecto, el ente podría invertir el dinero líquido disponible en el Mercado de Capitales.

A partir del estudio realizado se obtuvieron los siguientes resultados:

⁵⁴ Conforme la tasa expuesta por el Banco Provincia para los depósitos a plazo fijo en pesos al 03 de Agosto de 2016.

Periodo		Flujo	Valor Actual
0	2016	(\$679.280,54)	(\$679.280,54)
1	2017	(\$1.351.200,81)	(\$1.072.381,60)
2	2018	(\$1.765.671,02)	(\$1.112.163,66)
3	2019	(\$2.309.353,14)	(\$1.154.459,53)
Valor Actual Neto			(\$4.018.285,33)

Luego de la actualización de los fondos y de la comparación con la Inversión Inicial se observa que el valor resultante [(\$4.018.285,33)] es menor a cero. Es decir, que el proyecto arroja un Valor Actual Neto negativo, por lo tanto las Autoridades de la Cooperativa no aceptarían el proyecto, ya que su valor representa la disminución de riqueza que el proyecto genera en el momento 0 (cero).

2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Luego de haber obtenido el VAN, se calculará la *Tasa Interna de Retorno*, tasa de descuento que hace el VAN = 0, es decir que descuenta los flujos esperados igualándolos al valor de la Inversión Inicial.

De acuerdo al criterio de aceptación, a la TIR se la compara con el *Costo de Oportunidad* o rendimiento requerido:

- Si la TIR es mayor a la tasa de corte: Se aceptará el proyecto, la razón es que el proyecto refleja un rendimiento mayor que el rendimiento mínimo requerido (el *Costo de Oportunidad*).

- Si la TIR es menor a la tasa de corte: Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto refleja un rendimiento menor que el rendimiento mínimo requerido.

- Para una *Tasa de Corte anual* = 26% se realizó el siguiente análisis:
- VAN = 0

$$0 = [- \$1.351.200,81 / (1 + TIR)^1] + [- \$1.765.671,02 / (1 + TIR)^2] + [- \$2.309.353,14 / (1 + TIR)^3] - \$679.280,54$$

En el caso resuelto, no se aceptará el proyecto ya que la **TIR** obtenida es negativa, por lo tanto el Costo de Oportunidad elegido del 26% resulta superior.

Realizado el análisis del Proyecto de Inversión como una “actividad única”, se procede a continuación a incorporarla en un Estado de Resultados General que contempla la totalidad de las actividades desarrolladas por la Cooperativa, a fin de observar de una forma más global cómo afectaría la introducción de la Venta de Materiales Eléctricos a la operatoria actual que tiene el ente utilizando datos obtenidos de los Balances presentados por la Cooperativa al cierre del Ejercicio Social 2015:

Estado de Resultados – con la inclusión de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos (VME)

Detalle	DISTRIBUCION DE LA ENERGIA ELECTRICA	VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS	SERVICIO DE PROVISION DE AGUA	SERVICIO DE VENTA DE GAS	CONSTRUCCION DE VIVIENDAS	TOTAL COOPERATIVA C/ VME	TOTAL COOPERATIVA S/ VME
INGRESOS POR VENTAS O PRESTACION DE SERVICIOS	\$5.344.879,27	\$235.382,62	\$197.994,55	\$123.946,73	\$317.058,09	\$1.335.737,39	\$7.554.998,65	\$7.319.616,03
COSTOS DIRECTOS (CUADRO I)	(\$3.958.125,25)	(\$1.363.299,32)	(\$173.704,54)	(\$128.249,36)	(\$300.923,43)	(\$1.116.170,17)	(\$7.040.473,07)	(\$6.175.130,67)
RESULTADO BRUTO POR SECCIONES	\$1.386.754,02	(\$1.127.916,70)	\$24.290,01	(\$4.302,63)	\$16.134,66	\$219.567,22	\$514.525,58	\$1.144.485,36
OTROS INGRESOS OPERATIVOS								
Decreto Provincial 3207/07 ⁵⁵							\$167.480,00	\$167.480,00
Fondo para Obras ⁵⁶							\$834.245,59	\$834.245,59
OTROS EGRESOS OPERATIVOS								
Gastos Administrativos							(\$2.586.721,96)	(\$2.571.064,36)
Gastos de Comercialización							(\$158.416,23)	(\$106.576,23)
Gastos Financieros y Bancarios							(\$329.900,78)	-
RESULTADO OPERATIVO							(\$2.073.313,38)	(\$1.675.915,00)

⁵⁵ Responde a una cuota mensual de \$6 por punto de suministro que se cobra en cada factura de luz y cuya finalidad radica en destinar dicho importe al cumplimiento de planes de inversión y de mejora del servicio, previa autorización del OCEBA (Organismo de Control).

⁵⁶ Resolución 2016/13 del OCEBA (cargo fijo en la factura)

INGRESOS NO OPERATIVOS	\$233.456,00	\$233.456,00
EGRESOS NO OPERATIVOS		
Deudores Incobrables	(\$5.626,58)	(\$5.626,58)
Aporte OCEBA ⁵⁷	(\$33.271,50)	(\$33.271,50)
RESULTADO NO OPERATIVO	\$194.557,92	\$194.557,92
RESULTADO EXTRAORDINARIO	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS (EXCEDENTE o PERDIDA s/ RT 27)	(\$1.364.229,88)	(\$103.415,72)
Contribución Especial Ley 23.427 ⁵⁸	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO (EXCEDENTE o PERDIDA s/ RT 27)	(\$1.364.229,88)	(\$103.415,72)

El presente Estado de Resultados fue elaborado en términos comparativos, es decir que se lo que se buscó fue mostrar a partir del resultado obtenido en el pasado Ejercicio Social cerrado el 30/06/2015, cómo hubiese variado de haberse incorporado la Venta de Materiales Eléctricos como una nueva actividad. Se comparó el resultado obtenido al cierre del Ejercicio Social 2015 con un eventual resultado que se hubiese podido obtener con la incorporación de la Venta de Materiales Eléctricos. Es decir que todos los datos presentados en tanto los Estados Contables como en aquellos Cuadros Anexos fueron obtenidos de los Balances presentados por la Cooperativa, las Memorias publicadas y los cálculos previamente realizados en torno a la Venta de Materiales Eléctricos.

Se prestó especial atención a la forma en que fue confeccionado el Estado de Resultados presentado por la Cooperativa, a los efectos de determinar si el mismo había sido realizado conforme las pautas establecidas por la *FACPCE*. Se observó entonces que el citado Estado de Resultados presentaba poca especificación y que no había sido realizado conforme la *Resolución N° 1150/02 del INAES* y la *Resolución Técnica N°27 CPBA - Normas profesionales: Aspectos particulares de exposición contable y procedimientos de auditoría para entes cooperativos*⁵⁹, que estipula debe ser presentado conforme las *Resoluciones Técnicas N° 8 y N°9*. Por ende se procedió a reformular el aludido Estado de Resultados y presentarlo en forma comparativa con el mismo

⁵⁷ Corresponden a aportes adeudados del Ejercicio anterior al Fondo de Compensación Provincial de Cooperativas, según así informara el Gerente Beber, Luciano.

⁵⁸ Impuesto al Capital Cooperativo = surge de aplicar un 2% a la diferencia entre el Activo y el Pasivo (sólo tiene injerencia sobre un Resultado positivo)

⁵⁹ Entrada en vigencia para Ejercicios iniciados el 01 de enero de 2011 (reemplaza la RT N° 24)]

Estado de Resultados pero con la inclusión de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos, para de esta forma poder observar en forma más representativa la influencia que tendría la inclusión del mencionado servicio en el Resultado Final de la Cooperativa.

De esta forma se realizaron dos cuadros en los que se exponen el “Costo de Ventas o de Prestación de Servicios” y los “Gastos Directos” para así lograr un mayor grado de especificación en la información provista por los Estados Contables y siguiendo las normativas dispuestas por la *FACPCE*. A continuación se presentan los cuadros discriminándose por Sección los conceptos que fueran obtenidos de los Estados Contables provistos por la Cooperativa, adicionándole los propios de la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos* al efecto comparativo:

CUADRO I – Costo de Ventas o de Prestación de Servicios por Sección

Detalle	DISTRIBUCION DE LA ENERGIA ELECTRICA	VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS	SERVICIO DE PROVISION DE AGUA	SERVICIO DE VENTA DE GAS
Existencia inicial	\$164.871,88	\$149.489,71	\$26.347,35	\$7.025,17	-
(+) Compras	\$767.561,63	\$85.286,86	\$176.076,18	\$41.052,45	\$241.154,05
(-) Existencia final	(\$94.841,47)	(\$70.008,74)	(\$42.074,00)	(\$10.212,15)	-
COSTOS DE VENTA o PRESTACION DEL SERVICIO	\$837.592,24	\$164.767,83	\$160.349,53	\$37.865,47	\$241.154,05
(+) Gastos directos (CUADRO II)	\$3.120.533,21	\$1.198.531,49	\$13.355,01	\$90.383,89	\$59.769,38
COSTOS DIRECTOS DE CADA SECCION	\$3.958.125,25	\$1.363.299,32	\$173.704,54	\$128.249,36	\$300.923,43

CUADRO II – Gastos Directos por Sección

Detalle	DISTRIBUCION DE LA ENERGIA ELECTRICA	VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS	SERVICIO DE PROVISION DE AGUA	SERVICIO DE VENTA DE GAS	CONSTRUCCION DE VIVIENDAS
Sueldos y Cargas Sociales	\$2.305.279,17	\$998.474,64	\$4.645,28	\$88.260,36	\$18.581,13	\$58.066,03
Movilidad y Mantenimiento de Rodados	\$67.396,93	\$20.703,40	-	-	\$3.584,94	-
Mantenimiento y Conservación	\$349.870,26	-	-	-	\$14.577,93	-
Seguros	\$81.890,13	\$63.900,00	\$1.053,48	-	\$3.792,55	\$2.106,97

Costo Servicios Corporativos	\$63.213,44	-	-	-	-	-
Impuesto a los Ingresos Brutos	-	-	\$6.929,81	-	\$11.097,03	\$54.494,26
Honorarios Ingeniero Eléctrico	\$129.574,54	-	-	-	-	-
Amortizaciones	\$123.308,74	\$94.633,30	\$95,06	\$2.124,53	\$1.479,96	\$57,28
Impuestos	-	\$20.820,15	-	-	-	-
TOTAL	\$3.120.533,21	\$1.198.531,49	\$13.355,01	\$90.384,89	\$59.769,38	\$115.014,16

Efectuado el Análisis Económico, se procede a continuación a realizar un Análisis Financiero Global incorporando a la Venta de Materiales Eléctricos dentro de un Estado de Flujo de Fondos Proyectado de todas las actividades de la Cooperativa a los efectos de determinar cómo afectaría su incorporación a los Flujos de Caja con los que actualmente opera el ente:

Estado de Flujo de Fondos Proyectado

Conceptos	Periodo 0 (año 2016)	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS				
Distribución de la energía eléctrica		\$6.580.060,86	\$6.580.060,86	\$6.580.060,86
Venta de materiales eléctricos		\$235.382,62	\$254.213,23	\$274.550,29
Venta de electrodomésticos		\$197.994,55	\$197.994,55	\$197.994,55
Servicio de provisión de agua		\$123.946,76	-	-
Servicio de venta de gas		\$317.058,09	\$317.058,09	\$317.058,09
Construcción de viviendas		\$1.335.737,39	\$1.161.510,77	\$1.010.009,36
SUBTOTAL INGRESOS		\$8.790.190,27	\$8.510.837,50	\$8.379.673,15
EGRESOS				
Inversión Inicial (Periodo 0)	(\$679.280,54)	-	-	-

Adquisición de energía eléctrica mayorista	-	(\$837.161,18)	(\$912.505,69)	(\$994.631,20)
Compras de artículos	-	(\$85.286,86)	(\$177.949,26)	(\$192.185,21)
Comisiones tarjetas de débito y crédito	-	(\$4.142,74)	(\$4.474,16)	(\$4.832,09)
Cuota + Intereses por crédito obtenido del Bco Credicoop	-	(\$269.221,53)	(\$269.221,53)	(\$269.221,53)
Salarios	-	(\$3.385.046,25)	(\$4.705.214,29)	(\$6.540.247,86)
Combustible	-	(\$110.225,52)	(\$119.043,56)	(\$128.567,05)
Mantenimiento rodados	-	(\$79.481,87)	(\$84.250,60)	(\$89.305,64)
Adquisición de electrodomésticos	-	(\$176.076,18)	(\$176.076,18)	(\$176.076,18)
Gastos servicio provisión de agua	-	(\$39.935,28)	-	-
Adquisición de garrafas de gas	-	(\$241.154,05)	(\$241.154,05)	(\$241.154,05)
Construcción viviendas	-	(\$1.116.170,17)	(\$970.582,76)	(\$843.985,01)
Gastos de mantenimiento y conservación	-	(\$380.206,51)	(\$380.096,97)	(\$380.206,51)
Seguros	-	(\$152.743,13)	(\$161.907,72)	(\$171.622,18)
Impuestos	-	(\$102.266,01)	(\$102.266,01)	(\$102.266,01)
Contribución Ley 23.427	-	(\$14.960,33)	-	-
Aporte adeudado al OCEBA	-	(\$33.271,50)	-	-
Costos Servicios Corporativos	-	(\$63.213,44)	(\$63.213,44)	(\$63.213,44)
Gastos Administrativos	-	(\$2.586.721,96)	(\$2.586.721,96)	(\$2.586.721,96)
Gastos de Comercialización	-	(\$158.416,23)	(\$158.416,23)	(\$158.416,23)
SUBTOTAL EGRESOS	(\$679.280,54)	(\$9.835.700,74)	(\$11.115.094,41)	(\$12.942.652,15)
TOTAL FLUJO DE FONDOS	(\$679.280,54)	(\$1.045.510,47)	(\$2.604.256,91)	(\$4.562.979,00)

Propuesta Económica

Anteriormente se realizó una descripción de cada una de las alternativas elegidas, caracterizándose su operatoria / funcionamiento y detallándose qué erogaciones se debían realizar y en qué costos incurrir para lograr la prestación de tanto el Servicio de Sepelios como la Venta de Materiales Eléctricos. Los valores expuestos fueron aquellos que conforme el criterio profesional de quien redacta y la información recabada resultaron los más adecuados y afines para el desarrollo de ambas actividades, buscando siempre lograr la mejor relación posible entre el costo a incurrir y los beneficios a obtener.

Análisis conforme Costeo y determinación de Resultados presentados anteriormente para cada una de las Alternativas

De este modo a partir del análisis efectuado previamente mediante la implementación de diferentes herramientas para la toma de decisiones, se procede a continuación a determinar cuál de las dos alternativas presentadas generaría un rendimiento económico superior que le permitiese a la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán disminuir su déficit económico-financiero evidenciado en el Ejercicio Social cerrado con fecha 30/06/2015.

En principio si se parte del resultado obtenido por cada una de las propuestas presentadas por separado, es decir como una actividad individual sin ser incorporada al Balance General presentado por la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán, se determina un resultado positivo para el Servicio de Sepelios en contrapartida de un resultado negativo para la Venta de Materiales Eléctricos. Esta situación es detallada en el Estado de Resultados Proyecto presentado para cada una de las alternativas, en los que se observan en el caso del Servicio de Sepelios que los resultados obtenidos son positivos a lo largo del horizonte de planeamiento, mientras que para la Venta de Materiales Eléctricos sucede todo lo contrario, evidenciándose un resultado seccional negativo.

Es decir que conforme todos los costos detallados en el análisis según su influencia y/o variabilidad en la actividad, se obtiene un Resultado Operativo Positivo (Excedente s/la RT 27) para el caso de la alternativa del Servicio de Sepelios. Esta actividad por sí sola resulta entonces rentable desde el punto de vista económico visto los resultados arrojados.

Al analizarse financieramente cada una de las alternativas mediante la implementación de un Estado de Flujo de Fondos Proyecto para determinar si se lograría un equilibrio de caja entre los ingresos que generase cada una de las actividades y los egresos que realizase para conseguir los mismos, se obtuvo para el caso del Servicio de Sepelios un Total de Flujo de Fondos positivo para cada uno de los periodos proyectados. De este modo tomando estos valores y considerando la Inversión Inicial, se determinó a partir de una evaluación del proyecto mediante la aplicación del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno), que la propuesta del Servicio de Sepelios generaría ingresos ampliamente superiores a la renta que se obtendría mediante la colocación del capital en un Plazo Fijo (tasa del 26%), siendo que no sólo se recuperaría la Inversión Inicial, sino que se generarían ganancias útiles para enfrentar el déficit presentado por la Cooperativa. Se demostró que el proyecto sería viable al reflejar una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el Costo de Oportunidad).

En contrapartida, la Venta de Materiales Eléctricos no logró un equilibrio de caja a lo largo de los periodos considerados como horizonte de planeamiento, siendo en todos los casos los egresos superiores a los ingresos, desestimando de este modo todo análisis de rendimiento financiero mediante el VAN, ya que ni siquiera se lograron ingresos que permitieran recuperar la Inversión Inicial y siendo el Costo de Oportunidad superior a la TIR.

Al analizarse a la propuesta del Servicio de Sepelios siendo incorporada a la operatoria de la Cooperativa junto con el resto de las actividades y servicios prestados a la fecha, se observa mediante la implementación de un Estado de Resultados General (agrupa todas las secciones) que no sólo se disminuyó el Resultado Negativo obtenido por el ente en Ejercicio Social cerrado el año anterior, si no que se obtuvo un Excedente (s/RT 27), es decir un Resultado del Ejercicio Positivo habiéndose considerado Resultados Operativos, No Operativos y Extraordinarios. Además desde el punto de vista financiero al ser incorporado en un Estado de Flujo de Fondos General se observa que no sólo se logró el equilibrio de caja entre ingresos y egresos pretendido, si no que se generaron ganancias a lo largo de los periodos analizados al ser los ingresos superiores a los egresos, habiéndose cubierto la Inversión Inicial y denotando de este modo un rendimiento cuantitativamente importante para enfrentar el déficit de la Cooperativa.

Respecto de la Venta de Materiales Eléctricos, como bien ya fue expuesto anteriormente, los Resultados Negativos obtenidos, al ser incorporados mediante un Estado de Resultados General a la operatoria de la Cooperativa, no hicieron sólo más que incrementar la Pérdida (s/RT 27) generada en el Ejercicio Social cerrado el año anterior. Además se incrementó la brecha financiera entre los ingresos y egresos en la búsqueda del equilibrio de caja como bien se presenta en el Estado de Flujo de Fondos General a lo largo del horizonte de planeamiento.

Por ende, a partir de los resultados obtenidos se recomendaría a las autoridades de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán que aplicasen la propuesta correspondiente al Servicio de Sepelios, dado que presenta una rentabilidad importante que sería capaz de no sólo disminuir las pérdidas que actualmente genera el ente, si no que permitiría la obtención de importantes dividendos. Esta situación es viable desde el punto de vista económico y además su inclusión sería importante desde el punto de vista social, ya que como se demostró en el análisis, el servicio contaría con una gran cantidad de adeptos, sumando de esta forma una nueva prestación a la sociedad garantizándose los Principios del Cooperativismo y contribuyendo al bienestar social mediante un servicio que antes no era prestado en la localidad, si no que era contratado a ciudades vecinas.

Otros factores que influyen directamente en esta recomendación radican en los beneficios impositivos que presenta el Servicio de Sepelios prestado por una Cooperativa y en la financiación propuesta para la Inversión Inicial, en la que cada socio cooperativo aportaría parte de sus ingresos durante un lapso de tiempo estipulado sin la necesidad de tener que optar por un crédito en una Entidad Financiera, a sabiendas de los intereses que dicha decisión conlleva.

Servicio de
Sepelios

Venta de
Materiales
Eléctricos

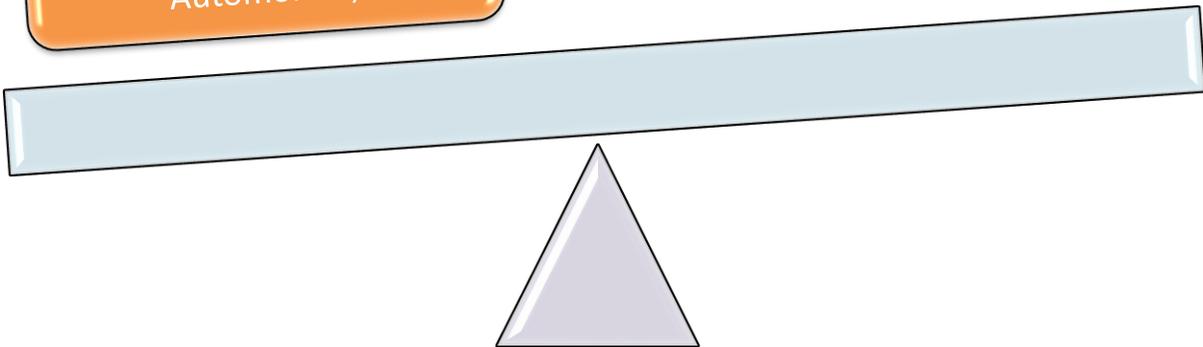
Resultado económico
positivo

Equilibrio financiero de caja

Se cubre la inversión inicial

VAN y $TIR > 0$

Ventajas impositivas (IVA,
Impuesto Inmobiliario y
Automotor)



Detalle de las variables más significativas de cada Alternativa

Se consideran como variables significativas a aquellas que de ser modificadas podrían alterar sustancialmente el Resultado a obtener con cada alternativa presentada:

Alternativa 1: Servicio de Sepelios – Variables a considerar:

a) Número de fallecimientos

Como bien se mencionó en el análisis realizado en el apartado correspondiente, el factor más preponderante para que el presente servicio pueda ser llevado a cabo radica en los fallecimientos de los ciudadanos. Al ser un dato difícil de obtener con una total certeza, se realizó una estimación conforme datos recabados de otras localidades de la zona en relación a esperanza de vida y cantidad aproximada de decesos al año. Además se utilizaron datos oficiales obtenidos del sitio web de *UNICEF* respecto de la tasa de nacimiento y mortalidad, índices de crecimiento y esperanza de vida, etc.

Estos fallecimientos afectarán directamente los Costos Variables para la prestación del servicio y determinarán la cantidad necesaria de ataúdes, incrementando o disminuyendo según corresponda el Costo del Servicio.

b) Costo del ataúd

Se trata de un bien que se adquiriría en consignación, debiéndose contemplar su costo a los efectos de la determinación de la cuota como bien fue presentado en el apartado pertinente. En la alternativa expuesta se lo presenta como un bien que no es utilizado para comercializar y obtener una diferencia monetaria, si no que la idea es cargarlo al costo del servicio para que el socio asuma el gasto correspondiente para luego derivar esa suma de dinero al proveedor.

Es decir que no se planteó el adquirir el bien y aplicarle un Margen determinado para lucrar con esta situación, que generaría un aumento en el costo que debiere asumir el socio para que la Cooperativa obtuviese una diferencia monetaria a favor.

La forma de adquisición del ataúd es la variable a considerar así como también la cantidad, que estaría directamente ligada al número de fallecimientos anteriormente expuesto.

c) Servicio de traslado del difunto

El servicio como bien fue planteado en el apartado correspondiente, refiere a la adquisición de un móvil para el traslado del difunto. Se explicaron detalladamente las razones por las que resultaría ineficiente o no tan redituable el adquirir otros móviles para el traslado de los familiares, siendo por ello que se planteó la posibilidad de contratar un servicio de remise dadas las distancias de la localidad.

Si bien esta variable fue analizada en los términos que resultara económicamente más accesible y redituable para la Cooperativa, puede darse otras alternativas en torno a la contratación o no del servicio de remise, la adquisición de otros móviles para el traslado de los familiares, la adquisición de otro tipo de unidad funeraria (“portacoronas”).

d) Contratación del personal y a tareas a desarrollar

Con respecto a esta situación, su variabilidad depende principalmente en la forma de contratación del personal y de las tareas a desarrollar. En el análisis realizado en el apartado correspondiente se optó por la contratación que se creyó más adecuada a los fines del desarrollo de la actividad.

No obstante, esta situación puede variar en relación a la cantidad de trabajadores a contratar y las tareas que debieran desarrollar, modificando de esta forma la categoría en la cual debieran ser encuadrados conforme el CCT pertinente.

e) Número de socios y adherentes que den su consentimiento al desarrollo de la propuesta

A partir de la encuesta realizada, se obtuvo un estimativo de la cantidad de personas que optarían por abonar un canon mensual para poder usufructuar el servicio de sepelios. Esta situación al ser estimativa podría variar y afectar directamente el cálculo determinado de la cuota a abonar por los socios haciendo más redituable al servicio o en contrapartida haciéndolo inviable si la cantidad de adeptos no es la requerida.

Esta variable afecta directamente los ingresos que percibiría la Cooperativa por el servicio de sepelios, ya que los mismos surgen de la cuota mensual que los socios abonan y no por cada servicio prestado, siendo entonces que la cantidad de socios que adhieran a la prestación del mismo es una variable más que significativa a los efectos de determinar la rentabilidad del proyecto.

f) Forma de financiar la Inversión Inicial

Otra de las variables a considerar refiere a la forma de financiar el presente proyecto, ya que de variar la misma afectaría directamente al resultado a obtener y pudiera además no ser aprobado por la Asamblea correspondiente. Se optó por una forma de financiamiento utilizada por otras Cooperativas Eléctricas para lograr reducir al máximo los costos y que cada socio aportara a la causa, pero bien se podría haber optado por un financiamiento más ortodoxo a partir de solicitar un crédito en una Entidad Financiera.

Alternativa 2: Venta de Materiales Eléctricos – Variables a considerar:

a) Determinación de la mercadería a adquirir

Como bien se presentó en el apartado correspondiente, los artículos a adquirir para su posterior comercialización fueron determinados sobre la base de información suministrada por una de las Cooperativas Eléctricas de la zona, tomándose en cuenta datos como el CMV (Costo de Mercadería Vendida), la EI (Existencia Inicial), las Compras y la EF (Existencia Final).

Se optó por plantear una relación de proporcionalidad entre dos localidades con características socio-económicas similares a los efectos de estimar la cantidad de artículos que podrían llegar a comercializarse durante un Ejercicio Social y así lograr determinar la totalidad de artículos que debieran adquirirse para desarrollar la actividad. Además las compras a efectuar se consideraron sobre la base de un crecimiento estimado de la actividad del 8%, factor que de modificarse hará variar tanto los Ingresos a percibir como la cantidad de artículos / mercadería a adquirir.

Esta variable se considera como significativa, ya que conforme las ventas incrementen o disminuyan, así también lo harán los artículos a mantener en stock para comercializar. Además podrían variar los artículos a vender, ya que en el presente proyecto se realizó una estimación conforme las cantidades y tipos de artículos comercializados por la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú.

b) Inmuebles necesarios para la prestación del servicio

Con respecto a esta situación, se optó por refaccionar el inmueble utilizado actualmente por la Cooperativa como depósito para destinarlo al Centro de Venta de Materiales Eléctricos y alquilar un

segundo inmueble para ser utilizado como depósito. Esta situación se planteó en el apartado correspondiente teniendo en cuenta las dimensiones del inmueble a refaccionar y las necesidades de la actividad a desarrollar.

De esta forma el tipo de inmueble a utilizar y la forma de contratación, sea compra o alquiler, o mismo la refacción de un inmueble que sea propiedad de la Cooperativa, se destacan como variables a considerar que pudieran variar significativamente los Costos de Estructura a incurrir para el desarrollo de la Venta de Materiales Eléctricos.

c) Contratación del personal y tareas a desarrollar

Con respecto a esta situación, su variabilidad depende principalmente en la forma de contratación del personal y de las tareas a desarrollar. En el análisis realizado en el apartado correspondiente se optó por la contratación que se creyó más adecuada a los fines del desarrollo de la actividad.

No obstante, esta situación puede variar en relación a la cantidad de trabajadores a contratar y las tareas que debieran desarrollar, modificando de esta forma la categoría en la cual debieran ser encuadrados conforme el CCT pertinente.

d) Servicio de traslado de los materiales

Se optó por adquirir un vehículo 0 km (sin rodar) para el traslado de los materiales, cuyo fundamento fue detallado en el apartado correspondiente. No obstante esta situación, de encontrarse tanto el Centro de Ventas como el depósito en un único inmueble, se podría minimizar el costo de traslado de los artículos pudiéndose incluso prescindir de la adquisición de este tipo de utilitarios.

e) Forma de financiar la Inversión Inicial

Otra de las variables a considerar refiere a la forma de financiar el presente proyecto, ya que de variar la misma afectaría directamente al resultado a obtener y pudiera además no ser aprobado por la Asamblea correspondiente.

Optar por un tipo de financiación como el practicado con el Servicio de Sepelios mediante la incorporación de una cuota sería de difícil concreción, cuyo fundamento fue detallado en el apartado correspondiente.

Análisis de cómo afecta al Resultado la modificación de las variables presentadas

Determinadas las variables más significativas de cada propuesta, se procede a continuación a determinar a partir de plantear otros hipotéticos casos, de qué manera afectarían al resultado si estas variables fueran modificadas conforme las situaciones planteadas con anterioridad.

Servicio de Sepelios

CASO N° 1

Se toma la variable *Número de Fallecimientos* y se determina como afectaría al Resultado el modificar dicho concepto, el cual como ya se determinó es realmente difícil de estimar con total certeza:

a) Por ejemplo si la variable tomara un valor inferior a aquel adoptado en el análisis original y se estimara una proyección siempre por debajo de la situación ya planteada, se generaría una disminución del Resultado determinado a partir de la información sustraída de medios oficiales (*UNICEF*). De esta forma se considerarían para el Año 2016 un *Número de Fallecimientos* de cuatro mensuales, es decir 48 muertes anuales, cuya proyección se haría conforme la información recabada de *UNICEF*, obteniéndose los siguientes valores:

- 2016 – 3.000 habitantes – 48 muertes por año / 4 mensuales (promedio)
- 2017 – 3.021 habitantes – 49 muertes por año (promedio)
- 2018 – 3.043 habitantes – 50 muertes por año (promedio)
- 2019 – 3.065 habitantes – 51 muertes por año (promedio)

Conocido el nuevo valor para los fallecimientos, otra variable afectada sería aquel respecto a la *Cantidad de Ataúdes* a utilizar, el cual disminuiría respecto de la situación original al necesitarse para el primer Ejercicio a analizar (2016) un total de cuatro ataúdes mensuales. A su vez al realizarse un Servicio de Sepelios menos por mes en promedio, los Costos Variables relacionados directamente a la actividad se verán también disminuidos. Estos valores afectarían el importe de la cuota:

Costos Fijos (<i>no varían</i>)	\$62.946,48
+ Costos Variables para cuatro fallecimientos	\$922,61
+ Valor de c/ataúd x N° de fallecimientos en el mes	\$15.480,00 (\$3.870,00 x 4)
	<hr/>
	<u>\$79.349,09</u>
/ N° fallecimientos por mes	4 difuntos
COSTO DEL SERVICIO POR DIFUNTO MENSUAL	\$19.837,27
COSTO A AFRONTAR PARA CADA SOCIO	\$88,75 (\$79.349,09 / 894 socios)
COSTO A AFRONTAR CONSIDERANDO LOS 92 ADHERENTES	\$80,47
Costo del Servicio	\$80,47
+ 20% (Margen)	\$16,10
+ 5% p/Fondo de Infraestructura	\$4,02
	<hr/>
CUOTA	\$100,60
Ingreso Mensual (Cuota x Cant de socios + adherente)	\$99.181,74 (\$100,60 x 986)
- Costo del Servicio	(\$79.349,09)
	<hr/>
BENEFICIO MENSUAL	\$19.832,65

A continuación se procede mostrar mediante un Estado de Resultados Proyectado cómo afectaría la modificación de la variable analizada al Resultado a obtener por el Servicio de Sepelios, contemplándose que al realizarse la proyección conforme las estimación de fallecimientos presentada, se esperan aproximadamente cinco fallecimientos mensuales para el Periodo 3 (Año 2019):

Conceptos	Periodo 0 (Año 2016)	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS POR LA PRESTACION DEL SERVICIO ⁶⁰	INVERSION INICIAL	\$1.190.180,88	\$1.474.775,98	\$2.000.909,52
COSTOS DIRECTOS		(\$712.312,16)	(\$971.655,71)	(\$1.320.412,84)
RESULTADO (EXCEDENTE o PERDIDA s/RT 27) BRUTO		\$511.229,76	\$503.120,27	\$680.496,68
OTROS EGRESOS OPERATIVOS				
Gastos Administrativos		(\$14.895,84)	(\$14.895,84)	(\$14.895,84)
Gastos de Comercialización		(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDA s/RT 27)		\$444.493,92	\$436.384,43	\$613.760,84

b) Por otro lado si la variable tomara un valor superior a aquel adoptado en el análisis original y se estimara una proyección siempre por debajo de la situación ya planteada, se generaría un aumento del Resultado determinado a partir de la información sustraída de medios oficiales (*UNICEF*). De esta forma se considerarían para el Año 2016 un *Número de Fallecimientos* de seis mensuales, es decir 72 muertes anuales, cuya proyección se haría conforme la información recabada de *UNICEF*, obteniéndose los siguientes valores:

- 2016 – 3.000 habitantes – 72 muertes por año / 6 mensuales (promedio)
- 2017 – 3.021 habitantes – 73 muertes por año (promedio)
- 2018 – 3.043 habitantes – 74 muertes por año (promedio)
- 2019 – 3.065 habitantes – 75 muertes por año (promedio)

Conocido el nuevo valor para los fallecimientos, otra variable afectada sería aquel respecto a la *Cantidad de Ataúdes* a utilizar, el cual disminuiría respecto de la situación original al necesitarse para el primer Ejercicio a analizar (2016) un total de seis ataúdes mensuales. A su vez al realizarse un Servicio de Sepelios más por mes en promedio, los Costos Variables relacionados directamente a la actividad se verán también aumentados. Estos valores afectarían el importe de la cuota:

⁶⁰ Se contemplan en el Ejercicio 2017 los \$33.361,04 en concepto de “valor de ingreso al servicio” que abonarán los adherentes que se sumen a la prestación del Servicio de Sepelios.

Costos Fijos (<i>no varían</i>)	\$62.946,48
+ Costos Variables para seis fallecimientos	\$1.383,92
+ Valor de c/ataúd x N° de fallecimientos en el mes	\$23.220,00 (\$3.870,00 x 6)
	<hr/>
	\$87.550,40
/ N° fallecimientos por mes	6 difuntos
COSTO DEL SERVICIO POR DIFUNTO MENSUAL	\$14.591,73
COSTO A AFRONTAR PARA CADA SOCIO	\$97,93 (\$87.550,40 / 894 socios)
COSTO A AFRONTAR CONSIDERANDO LOS 92 ADHERENTES	\$88,79
Costo del Servicio	\$88,79
+ 20% (Margen)	\$17,76
+ 5% p/Fondo de Infraestructura	\$4,44
	<hr/>
CUOTA	\$111,00
Ingreso Mensual (Cuota x Cant de socios + adherentes)	\$109.446,00 (\$111,00 x 986)
- Costo del Servicio	(\$87.550,40)
	<hr/>
BENEFICIO MENSUAL	\$21.895,60

A continuación se procede mostrar mediante un Estado de Resultados Proyectado cómo afectaría la modificación de la variable analizada al Resultado a obtener por el Servicio de Sepelios contemplándose que al realizarse la proyección conforme las estimación de fallecimientos presentada, se esperan aproximadamente siete fallecimientos mensuales para el Periodo 3 (Año 2019):

Conceptos	Periodo 0 (Año 2016)	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS POR LA PRESTACION DEL SERVICIO ⁶¹	INVERSION INICIAL	\$1.346.713,04	\$1.597.071,53	\$2.124.707,74
COSTOS DIRECTOS		(\$702.057,44)	(\$961.329,19)	(\$1.320.673,74)
RESULTADO (EXCEDENTE o PERDIDAS/RT 27) BRUTO		\$644.655,60	\$635.742,34	\$804.033,99
OTROS EGRESOS OPERATIVOS				
Gastos Administrativos		(\$14.895,84)	(\$14.895,84)	(\$14.895,84)
Gastos de Comercialización		(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDAS/RT 27)		\$577.919,76	\$569.006,50	\$737.298,16

CASO N° 2

Se toma la variable *Costo del Ataúd*, y se analiza a continuación qué es lo que sucedería con el Resultado si es que se optara por comercializar dicho bien aplicando un *Margen de Beneficio* en vez de tomarlo como *Bien en Consignación*. Dicho margen generaría un ingreso extra para la Cooperativa pero a su vez aumentaría el valor de la cuota que debieran afrontar los socios, pudiendo no contar con el mismo grado de aceptación logrado en la propuesta original debido principalmente a dos motivos:

- 1) El primero refiere al elevado costo que pudiere alcanzar la cuota al buscar generar ingresos no sólo con el Servicio de Sepelios, sino también con la adquisición y posterior venta del ataúd. Además el mismo costo pasaría a formar parte de los Costos Variables, ya que se adquirirían tantos ataúdes como decesos hayan.
- 2) El segundo se corresponde con la finalidad que persigue la Cooperativa que es como bien ya se viene mencionando a lo largo del trabajo, el brindar un nuevo servicio a los socios y satisfacer las necesidades de la sociedad sin enfocarse directamente en el lucro y el resultado a obtener, como en cambio sí lo haría una empresa comercial. De este modo pareciera que se desviaría la misión u el objetivo que persiguen este tipo de entes afectando la aceptación de los socios en torno a la promoción del citado servicio.

⁶¹ Se contemplan en el Ejercicio 2017 los \$33.361,04 en concepto de “valor de ingreso al servicio” que abonarán los adherentes que se sumen a la prestación del Servicio de Sepelios.

CASO N° 3

Se procede a continuación a analizar cómo afectaría al Resultado la modificación de otra de las variables como lo es el *Servicio de Traslado del Difunto* que ofrece la propuesta original.

Con respecto al vehículo propuesto para el traslado del difunto, se destaca como una importante oportunidad a tomar, ya que se cuentan con referencias calificadas y confiables de que el móvil se encuentra en perfectas condiciones para ser utilizado, sin presentar ningún tipo de inconveniente y/o reparación a subsanar en el mediano plazo (pese a su antigüedad). Si bien se podría optar por adquirir un vehículo “portacoronas” 0 km (sin rodar), el valor exorbitante del mismo dificulta la realización de la transacción y además, contando con la oportunidad ya mencionada, la situación no reviste mayor análisis de costo-beneficio.

Se destaca que el valor de otros coches fúnebres en estado similar al propuesto superan ampliamente su valor, hasta incluso duplicándolo como se trata de los siguientes vehículos obtenidos del sitio web de *MercadoLibre*:

Carroza fúnebre Ford Sierra, mod. 1986

Valor: \$80.000,00



Peugeot 505 fúnebre, mod. 1984

Valor: \$70.000,00



Con respecto al traslado de los familiares, carece de sentido el adquirir un vehículo para su traslado debido a las costumbres adoptadas por la localidad presentadas en la propuesta original y dadas las dimensiones de Gral. Pirán, debiéndose incurrir en costos propios de un nuevo vehículo para su mantenimiento (seguro, combustible, cambios de filtros y aceite, cuidado de cubiertas, lavados previos a cada servicio, etc) además de incrementarse el valor de Inversión Inicial necesaria, pudiendo esta situación afectar la aceptación de los socios a contribuir con la promoción del Servicio de Sepelios.

De este modo la contratación de un servicio de remise para los familiares en caso de necesitarse para cada velorio es la alternativa que en relación costo-beneficio resulta más redituable para la localidad de Gral. Pirán dadas las condiciones ya expuestas.

CASO N° 4

La siguiente variable a analizar refiere a la *Contratación de los Empleados*, donde tomando como base la forma de contratación y la indiferencia en torno a las tareas a desarrollar que adopta por ejemplo la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán, surge como una alternativa a considerar.

Es decir en vez de contratar un empleado de la categoría *Maestranza "A"* y otro de la categoría *Auxiliar "B"* conforme el CCT 130/75 de *Empleados de Comercio*, como se hizo en la situación original se podría optar por encuadrar a ambos trabajadores como *Auxiliares* sin promover la diferenciación de tareas, si no que ambos realizaran indistintamente las tareas competentes a la categoría. Esta situación es la adoptada por la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú.

En este caso se perdería en la especificación que tendría cada empleado para el desarrollo de tareas particulares bien determinadas, disminuyendo la calidad a la hora de la ejecución ya que no habría una dedicación plena de cada uno de ellos a realizar un trabajo determinado, si no que indistintamente realizarían las tareas conforme el servicio lo requiera. Es decir un día uno de los empleados puede hacerse cargo del coche fúnebre y el otro empleado realizar las tareas burocráticas y de servicio de refrigerio; y al próximo servicio de sepelios invertir entre ellos los roles adoptados previamente. Por ende se ganaría en la versatilidad que tendrían ambos empleados en poder realizar las mismas tareas indistintamente.

No obstante, esto repercutiría desde el punto de vista económico, ya que el sueldo básico de una categoría *Auxiliar* es superior al de una categoría *Maestranza*, por lo que el dinero a desembolsar en concepto de sueldos y cargas sociales aumentaría respecto de la situación original:

Maestranza "A"			
Sueldo básico conformado mensual	Adicionales no remunerativos ⁶²	Jornada	Total
12.905,50	2.000,00	8 hs	14.905,50
Más cargas sociales			4.195,578
Más IMOA			7.873,9959
Total Sueldo mensual			26.975,0739

Auxiliar "B"			
Sueldo básico conformado	Adicionales no remunerativos	Jornada	Total
13.272,17	2.000,00	8 hs	15.252,17
Más Cargas sociales			4.314,7824
Más IMOA			8.097,7112
Total Sueldo Mensual			27.664,6636

⁶² Gratificación Extraordinaria Acuerdo 2016 II.

CASO N° 5

La siguiente variable a analizar refiere al *Número de Socios y Adherentes que den su consentimiento para el desarrollo de la propuesta*, la cual afecta directamente los ingresos que percibiría la Cooperativa, ya que los mismos surgen de la cuota mensual que los socios abonan y no por cada servicio prestado, siendo entonces que la cantidad de socios que adhieran a la prestación del mismo es una variable más que significativa a los efectos de determinar la rentabilidad del proyecto.

a) Por ejemplo si el *Número de Socios y Adherentes* fuese inferior al tomado en como base en la situación original – por ejemplo se toman 650 socios y 67 adherentes - , el costo por la prestación del servicio de sepelios aumentará para cada uno de los beneficiarios, incrementándose de este modo la cuota y por consiguiente disminuyéndose los ingresos a percibir como a continuación se presenta:

Costos Fijos	\$62.946,48
+ Costos Variables para cinco fallecimientos	\$1.153,26
+ Valor de c/ataúd x N° de fallecimientos en el mes	\$19.350,00 (\$3.870,00 x 5)
	<u>\$83.449,74</u>
/ N° fallecimientos por mes	5 difuntos
 COSTO DEL SERVICIO POR DIFUNTO MENSUAL	 \$16.689,95
COSTO A AFRONTAR PARA CADA SOCIO	\$128,40 (\$83.449,74 / 650 socios)
COSTO A AFRONTAR CONSIDERANDO LOS 67 ADHERENTES	\$116,40
 Costo del Servicio	 \$116,40
+ 20% (Margen)	\$23,27
+ 5% p/Fondo de Infraestructura	\$5,82
	<u>\$145,49</u>
 CUOTA	 \$145,49
 Ingreso Mensual (Cuota x Cant de socios + adherentes)	 \$104.316,33 (\$145,49 x 717)
- Costo del Servicio	(\$83.449,74)
	<u>\$20.866,59</u>
 BENEFICIO MENSUAL	 \$20.866,59

En efecto si bien la disminución de los ingresos a generar no es considerable, es importante tener en cuenta el aumento que se produciría en la cuota, ya que podría darse el caso de que los beneficiarios del servicio no pudieran afrontar dicho valor o lo consideraran exorbitante, pudiendo afectar aún más el número de adeptos para el desarrollo del servicio de sepelios.

b) Por otro lado si el *Número de Socios y Adherentes* fuese superior al tomado en como base en la situación original – por ejemplo se toman 1.138 socios y 117 adherentes - , el costo por la prestación del servicio de sepelios disminuirá para cada uno de los beneficiarios, decreciendo de este modo el valor de la cuota y por consiguiente incrementándose los ingresos a percibir como a continuación se presenta:

Costos Fijos	\$62.946,48
+ Costos Variables para cinco fallecimientos	\$1.153,26
+ Valor de c/ataúd x N° de fallecimientos en el mes	\$19.350,00 (\$3.870,00 x 5)
	<hr/>
	<u>\$83.449,74</u>
/ N° fallecimientos por mes	5 difuntos
COSTO DEL SERVICIO POR DIFUNTO MENSUAL	\$16.689,95
COSTO A AFRONTAR PARA CADA SOCIO	\$73,33 (\$83.449,74 / 1.138 socios)
COSTO A AFRONTAR CONSIDERANDO LOS 117 ADHERENTES	\$66,49
Costo del Servicio	\$66,49
+ 20% (Margen)	\$13,30
+ 5% p/Fondo de Infraestructura	\$3,32
	<hr/>
CUOTA	\$83,11
Ingreso Mensual (Cuota x Cant de socios + adherentes)	\$104.308,70 (\$83,11 x 1.255)
- Costo del Servicio	(\$83.449,74)
	<hr/>
BENEFICIO MENSUAL	\$20.858,96

En efecto si bien el incremento de los ingresos a generar no es considerable, es importante tener en cuenta la disminución que se produciría en la cuota, ya que podría darse el caso de que se

incrementaran los beneficiarios del servicio al considerarse un monto a pagar mucho más accesible que el presupuestado en la situación original, pudiendo aumentar aún más el número de adeptos para el desarrollo del servicio de sepelios.

CASO N° 6

La variable a considerar a continuación refiere a la *Forma de Financiar la Inversión Inicial*, la cual como bien ya fue analizada en el apartado correspondiente en la propuesta original sería a partir de una cuota mensual a ser abonada con la facturación del servicio eléctrico por cada uno de los socios.

Si bien el análisis de este tipo de financiación ya mostró los beneficios de su implementación, la misma podría ser llevada a cabo mediante la solicitud de un crédito en una Entidad Financiera como a continuación se presenta:

Conforme la línea crediticia del *Banco Credicoop* se obtendría la citada suma para llevar adelante la Inversión Inicial de \$102.357,00, cuyo plazo de amortización máximo sería de treinta y seis meses y a una TNA (Tasa Nominal Anual) del 18,90% que se mantendría fija durante los primeros doce meses. Luego hasta completar el plazo de aplicaría una tasa variable según *Badlar Total* de Bancos más 300 puntos básicos.

Se optó por este plazo de amortización debido a que coincide con el lapso de tiempo de mandato que resta a la actual Dirigencia de la Cooperativa, siendo que en el 2019 se deberán elegir las nuevas autoridades del ente, que pudieran o no estar de acuerdo con la alternativa propuesta, existiendo la posibilidad de que propusiesen algún tipo de reforma.

De esta forma la Cooperativa debería abonar durante tres años o treinta y seis meses un valor conforme la siguiente tabla:

Año	Capital	Intereses	Cuota a pagar
1	\$34.119,00	\$6.448,49	\$40.567,49
2	\$34.119,00	\$6.448,49	\$40.567,49
3	\$34.119,00	\$6.448,49 ⁶³	\$40.567,49
TOTAL	\$102.357,00	\$19.345,47	\$121.702,47

Entonces para obtener el capital necesario para poner en funcionamiento el presente proyecto, se deberían abonar \$19.345,47 en concepto de intereses a la Entidad Financiera Prestamista, elevándose el costo de la inversión necesaria a \$121.702,47.

De este modo al ser plasmada esta situación en el Estado de Resultados Projectado se observa cómo disminuye el Resultado a obtener puesto que se le deben de descontar los gastos correspondientes al financiamiento provisto por la Entidad Bancaria durante el plazo considerado de tres años:

⁶³ Para la proyección se toma que los Años 2 y 3 mantienen la TNA del 18,90%, la cual circunstancialmente podría aumentar.

Conceptos	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS POR LA PRESTACION DEL SERVICIO	\$1.285.068,32	\$1.535.438,64	\$2.063.264,16
COSTOS DIRECTOS (CUADRO I)	(\$715.068,80)	(\$974.431,63)	(\$1.333.737,45)
RESULTADO (EXCEDENTE o PERDIDA s/RT 27) BRUTO	\$569.999,52	\$561.007,01	\$729.526,71
OTROS EGRESOS OPERATIVOS			
Gastos Administrativos	(\$14.895,84)	(\$14.895,84)	(\$14.895,84)
Gastos de Comercialización	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
Gastos Financieros y Bancarios	(\$40.567,49)	(\$40.567,49)	(\$40.567,49)
RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDA s/RT 27)	\$462.696,19	\$453.703,68	\$622.223,38

Venta de Materiales Eléctricos

CASO N° 1

A continuación se procede a analizar qué sucedería con el Resultado a obtener si variara la *Cantidad de Unidades / Artículos a adquirir (Mercadería) para comercializar.*

Si por ejemplo al cierre del Primer Periodo analizado (Año 2017) se obtuviesen Ingresos por Ventas inferiores a los estimados en la situación original conforme el paralelismo trazado con la localidad de Maipú, se podría optar por disminuir las Compras en el próximo Ejercicio Social (2018). Es decir contemplándose el incremento estimado del 8% de la actividad que fuere comunicado por el CPN Moran, Julián E., podría suceder que ese incremento no fuera tal y fuera inferior, afectando tanto la proyección de los Ingresos a percibir como también las Compras a efectuar.

Por ejemplo si dicho incremento en los Ingresos por Ventas fuera del 4% la situación sería la siguiente:

Conceptos	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS POR LA VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS	\$235.382,62	\$244.797,93	\$254.589,85
COSTOS DIRECTOS	(\$1.363.299,32)	(\$1.774.254,56)	(\$2.339.074,36)
RESULTADO (EXCEDENTE o PERDIDA s/RT 27) BRUTO	(\$1.127.916,70)	(\$1.529.456,63)	(\$2.084.484,52)

OTROS EGRESOS OPERATIVOS

Gastos Administrativos	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)
Gastos de Comercialización	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
Gastos Financieros y Bancarios	(\$273.364,27)	(\$273.529,97)	(\$273.702,31)
RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDA s/RT 27)	(\$1.468.778,57)	(\$1.870.484,20)	(\$2.425.684,43)

De este modo, para que el Resultado Operativo no sea inferior al estimado en la situación original, se debería variar el monto de las Compras a realizar para que se condigan con el crecimiento del 4% de la actividad, es decir cuatro puntos menos de lo que se esperaba:

Detalle	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
Existencia inicial	\$149.489,71	\$70.008,74	\$70.008,74
(+) Compras	\$85.286,86	\$171.358,54	\$178.212,88
(-) Existencia final	(\$70.008,74)	(\$70.008,74)	(\$70.008,74)
COSTO DE VENTA	\$164.767,83	\$171.358,54	\$178.212,88

De esta forma el Estado de Resultados Proyectado considerando un aumento de la actividad del 4% y no del 8% como en la propuesta original sería el siguiente:

Conceptos	Periodo 1 (Año 2017)	Periodo 2 (Año 2018)	Periodo 3 (Año 2019)
INGRESOS POR LA VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS	\$235.382,62	\$244.797,93	\$254.589,85
COSTOS DIRECTOS	(\$1.363.299,32)	(\$1.767.663,84)	(\$2.325.102,03)
RESULTADO (EXCEDENTE o PERDIDA s/RT 27) BRUTO	(\$1.127.916,70)	(\$1.522.865,91)	(\$2.070.512,18)

OTROS EGRESOS OPERATIVOS			
Gastos Administrativos	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)	(\$15.657,60)
Gastos de Comercialización	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)	(\$51.840,00)
Gastos Financieros y Bancarios	(\$273.364,27)	(\$273.529,97)	(\$273.702,31)
RESULTADO OPERATIVO (EXCEDENTE O PERDIDA s/RT 27)	(\$1.468.778,57)	(\$1.863.893,48)	(\$2.411.712,09)

Se observa entonces que el Resultado Operativo es negativo e incluso inferior al de la propuesta original al establecer una hipotética situación de crecimiento de la actividad del orden del 4%, es decir cuatro puntos menos que la estimada en un primer momento. Esta situación es factible que pueda darse

producto de que el crecimiento de la actividad agropecuaria no sea la esperada y que continúe cayendo la actividad constructora como lo hizo en el 2016, según así lo confirmara el *INDEC*.

No obstante esta situación, una variable a considerar sería el tipo de *artículos a adquirir*, ya que conforme el primer Ejercicio Social se tendría una referencia de qué artículos son más solicitados en la localidad y cuáles cuentan con una demanda que no justifique su adquisición para luego comercializarlos.

Para el primer Ejercicio como bien se explicó en el apartado correspondiente, se toma como referencia el listado de productos adquiridos por la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú al trazar un paralelismo con la localidad de Gral. Pirán. Pero hay que considerar que esta situación es una estimación, por lo que una vez que se tenga un resultado fehaciente luego de cerrar el primer Ejercicio Social de actividad, se podrá optar por variar la confección del listado original de artículos para adecuarlo totalmente a la clientela de Gral. Pirán.

CASO N° 2

Otra variable a considerar radica en los *Inmuebles necesarios para el desarrollo de la actividad*. Como bien se planteó en el apartado correspondiente al analizar la propuesta original, se necesitaría de un local comercial y de un depósito, de ser posible en la misma edificación para evitar costos de traslado.

Es prudente considerar que se trata de una localidad pequeña en la que no abundan inmuebles con una capacidad (superficie) tal para contener en su interior un centro de ventas y un depósito para aproximadamente 2.500 / 3.000 uds como las que se estarían operando en el presente trabajo. Es por ello que en la propuesta original se optó por aprovechar el inmueble con poca utilidad con la que cuenta la Cooperativa en sus filas para acondicionarla y utilizarla como centro de ventas. De esta forma debido a sus dimensiones, se tuvo que buscar otro inmueble para ser empleado como depósito, cuya elección fue explicada en el apartado correspondiente.

Conforme el criterio de quien escribe, se optó por la opción de alquilar el depósito debido a que la Cooperativa no cuenta con importantes fondos como para arriesgar una erogación significativa de dinero en la compra de un depósito para ser utilizado en una actividad sin precedentes en la localidad, por lo que no se tiene una certeza de si el emprendimiento funcionaría o no para arriesgarse a tamaña inversión. Ahora bien, si transcurrido el tiempo el negocio logra dividendos tales que le permitan afrontar la compra de un depósito o un nuevo local, será una alternativa a evaluar a futuro para evitar el gasto del alquiler actual.

Otro punto a considerar es la cercanía del centro de ventas al depósito, ya que de esta forma se evitan importantes costos en relación a al transporte de los productos, por lo que los dos inmuebles evaluados en la propuesta original son aquellos que cumplen con esta premisa. Además se los eligió teniendo en cuenta la superficie de modo que pudieran albergar en un principio las 2.600 unidades que se adquirirían para poner en stock.

Al tratarse de una localidad pequeña, como bien ya se mencionó sólo se encontraron los dos inmuebles mencionados en el análisis de la propuesta original que cumplían con los requisitos anteriormente expuestos para ser utilizados como depósito. En Gral. Pirán no se encontró un local con las dimensiones necesarias para ser utilizado como depósito y centro de ventas.

CASO N° 3

La siguiente variable a analizar refiere a la *Contratación de los Empleados*, donde en la propuesta original se optó por la contratación de tres empleados para realizar tres tareas diferentes: dos empleados que se encuentren en forma permanente en el local comercial - uno atendiendo al público en la venta de productos y el otro manejando la caja - y un tercer empleado que se encuentre en el depósito realizando los controles de stock, reposiciones, ficheros pertinentes (se prepararía un listado de artículos disponibles a los que se tendría acceso desde las computadoras situadas en la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos* para facilitar y agilizar el comercio) y trasladando artículos de un inmueble al otro cuando el servicio lo requiera.

En el apartado correspondiente se determinó la categoría que les correspondería a cada uno de ellos conforme el *CCT 130/75 de Empleados de Comercio* y se optó por tomar el número mínimo de empleados que conforme el criterio profesional de quien escribe se cree adecuado para el desarrollo de la presente actividad.

De aumentarse las ventas y por lo tanto necesitar ampliar el stock de artículos se podría pensar en la contratación de un nuevo empleado y enlistarlo como "*Auxiliar*" a los efectos de realizar en conjunto con el otro empleado de la misma categoría los controles de stock, reposiciones, ficheros. A su vez si se observara luego del primer Ejercicio Social que un único empleado para atender al público es insuficiente, se podría evaluar la contratación de un nuevo empleado para atender y vender productos al público, enlistado como "*Personal de Ventas*".

Es decir que esta proyección se realizaría una vez finalizado el primer Ejercicio Social a los efectos de determinar cómo fue la actuación del personal contratado en un primer momento y si conforme su desempeño y los Resultados obtenidos es necesaria la incorporación de nuevos empleados o no.

Se entiende que los tres empleados a contratar determinados en la propuesta original refiere a la nómina mínima de empleados para llevar a cabo la prestación del presente servicio, por lo que no se buscaría reducir el plantel laboral. Además se buscó diferenciar cada tarea a realizar por cada empleado para ganar en calidad y prestación del servicio, enlistando correctamente a cada trabajador según lo indica el *Convenio Colectivo de Trabajo* correspondiente a los *Empleados de Comercio*. Es decir que se buscó un responsable de caja, un responsable de atención al público y otro responsable del control de stock; debiendo cada uno de ellos ocuparse de las tareas que les competen y no interviniendo en otras de sus compañeros, para fortalecer de esta forma la calidad en la prestación del servicio.

Por ende no se buscaría que los empleados realicen tareas indistintamente, si no que cada uno de ellos tenga un rol predeterminado dentro de la organización y cuya categorización se condiga con el *CCT 130/75 de Empleados de Comercio*.

Resumen del análisis de las variables más significativas

Efectuado el análisis de cada una de las alternativas, tanto desde el punto de vista económico utilizando como herramienta al Estado de Resultados Proyectado como desde el punto de vista financiero con el Estado de Flujo de Fondos Proyectado (expuesto con anterioridad) y habiéndose considerado las variables que de ser modificadas pudieran afectar el resultado a obtener a partir del desarrollo de cada una de las actividades presentadas, se entiende que la alternativa correspondiente a la implementación de un Servicio de Sepelios como unidad de negocios dentro de la operatoria habitual de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán es la que presenta un rendimiento económico superior, lográndose financieramente además no sólo el equilibrio de caja entre ingresos y egresos pretendido, si no que se generaron ganancias a lo largo de los periodos analizados (al ser los ingresos superiores a los egresos), habiéndose cubierto la Inversión Inicial y denotando de este modo ser una alternativa totalmente recomendable para afrontar el déficit de la Cooperativa.

Se observa que al tomar una de las variables más representativas para el caso del Servicio de Sepelios como lo es la *cantidad de muertes*, su variación por debajo del valor tomado en la propuesta original no provocó un resultado negativo en la proyección realizada con el Estado de Resultados Proyectado. Además analizada otra de las variables más representativas de dicha alternativa como lo es la *cantidad de socios y adherentes*, se obtuvo como resultado que al disminuir su valor con respecto al obtenido en la propuesta original la diferencia en los ingresos no fue significativa como tampoco lo fue el costo a afrontar por cada socio. No obstante esta situación habría que considerar la posibilidad de que existan socios que opten por no adherir al servicio por el aumento en la cuota detallado anteriormente.

Es decir que modificadas las variables más representativas de la alternativa correspondiente al Servicio de Sepelios no se obtuvieron variaciones de importante cuantía que afectaran significativamente su desarrollo, si no que todo lo contrario dejando en evidencia la viabilidad del presente proyecto. En contrapartida, la alternativa correspondiente a la Venta de Materiales Eléctricos presentó mejorías poco significativas al variar las variables más significativas como lo son el *costo de la mercadería*, considerándose tanto cantidades como tipo de artículos a adquirir, o el *costo de los inmuebles* necesarios para el desarrollo de la actividad, detallándose previamente que ni siquiera un aumento del nivel de actividad agropecuario (conforme datos del *INDEC*) podría lograr un resultado positivo como se expuso en el Estado de Resultados Proyectado pertinente.

A continuación se presenta un cuadro resumen con las variables consideradas y su influencia en el desarrollo de cada una de las propuesta analizadas en el presente trabajo de graduación:

Variables a considerar

Cantidad de artículos (mercadería) a adquirir

Inmuebles necesarios para el desarrollo de la actividad

Contratación de los empleados

Venta de Materiales Eléctricos

El Resultado Operativo es negativo e incluso inferior al de la propuesta original al establecer una hipotética situación de crecimiento de la actividad del orden del 4%, es decir cuatro puntos menos que la estimada en un primer momento.

Se debería considerar el tipo de artículos a adquirir una vez que haya cerrado el primer Ejercicio en actividad para determinar si la mercadería que fue estimada de acuerdo a las compras realizadas por la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, es demandada por los clientes de la localidad de Gral. Pirán.

Al tratarse de una localidad pequeña sólo se encontraron los dos inmuebles mencionados en el análisis de la propuesta original que cumplían con los requisitos para ser utilizados como depósito. En Gral. Pirán no se encontró un local con las dimensiones necesarias para ser utilizado como depósito y centro de ventas, por lo que el análisis realizado en la propuesta original resulta ser el más adecuado y conveniente.

Se aplica la categoría correspondiente a cada trabajador distinguiéndose las tareas que cada uno de ellos realiza, siendo de esta forma más competentes y capacitados en la actividad que desarrollan, dejando de lado la posibilidad de que cada uno de ellos pueda realizar indistintamente la tarea de otro.

De aumentarse las ventas en un futuro se podrían contratar nuevos empleados tanto para la atención al público como para realizar los inventarios, controles de stock, ficheros en caso de aumentarse el stock de artículos para comercializar.

Variables a considerar

Número de fallecimientos

Costo del ataúd

Servicio de traslado del difunto

Contratación del personal

Número de socios y adherentes que den su consentimiento

Forma de financiar la Inversión Inicial

Servicio de Sepelios

Tanto al incrementarlo como al disminuirlo no se evidenciaron variaciones significativas, lográndose un Resultado Económico positivo en ambos casos, sin ponerse en riesgo el desarrollo de la actividad cooperativa.

Al tomarse como un bien en consignación no se persigue lucrar exclusivamente con su venta, provocando que el valor final de la cuota no se incremente al no tener además que incurrir en costos de depósito de los ataúdes ni darse la situación de mantener en stock una cantidad innecesaria de dichos bienes.

El vehículo a adquirir detallado en la propuesta original es una oportunidad importante a tomar dada la relación costo-beneficio y las referencias que se tienen del mismo. Con respecto al traslado de los familiares del deudo, la opción de contratar un remise es la más económica dadas las dimensiones de la localidad.

Se aplica la categoría correspondiente a cada trabajador distinguiéndose las tareas que cada uno de ellos realiza, siendo de esta forma más competentes y capacitados en la actividad que desarrollan, dejando de lado la posibilidad de que cada uno de ellos pueda realizar indistintamente la tarea de otro.

Tanto al incrementarse o disminuirse esta variable, no se obtuvieron diferencias significativas en cuanto a los ingresos ni tampoco al costo a afrontar por cada socio. Se debería prestar atención a las modificaciones que pudiere sufrir cuantitativamente la cuota, ya que provocaría que algunos socios desistieran de su pago por considerarla elevada.

La financiación de la inversión inicial mediante la implementación de una cuota resulta ampliamente beneficiosa con respecto a la financiación mediante una línea crediticia bancaria, debido al tiempo en que se demora en recuperar la inversión inicial y la diferencia significativa que provocan los intereses.

ANEXO I: Estado de Resultados (2015) comparativo con el Ejercicio anterior (2014)

Cooperativa de Electricidad de General Piran Ltda.

San Martín 654 - Tel.02265-491052 - E.mail: cooppiran@earbolito.com.ar

7172 - GENERAL PIRAN - Prov. Buenos Aires - Matrícula INAC 1195

Comparativo AJUSTADO CUADRO GENERAL DE RESULTADOS

Ejercicio cerrado el:	30 de junio de 2015		30/06/2014
		30/06/2015	
Servicios, revaluos y prestaciones realizadas	\$	6.925.193,16	\$ 5.132.022,03
Ingresos Fdos.Obras/Capitab	\$	1.629.604,49	\$ 504.826,40
	\$	8.554.797,65	\$ 5.636.848,43
menos:			
Costo del servicio y prestaciones directas	\$	8.658.213,37	\$ 5.645.817,65
Adq.Energia	\$	767.561,63	\$ 703.748,42
Sdos y cargas	\$	4.645.282,22	\$ 3.359.129,55
Movilidad y Reparac.Rodados	\$	71.698,86	\$ 51.972,45
Mant.y Conserv	\$	364.448,19	\$ 126.343,19
Impuestos	\$	57.924,76	\$ 25.702,15
Papelería, franqueo y Publicidad	\$	42.561,63	\$ 45.213,72
Seguros	\$	105.348,48	\$ 73.453,10
Gas	\$	241.154,05	\$ 138.724,89
Costos Serv.Corporativos	\$	63.213,44	\$ 52.612,64
Ing.Brutos	\$	72.521,10	\$ 9.457,30
Costo del agua	\$	39.935,28	\$ 56.916,77
Honor.Cdor.	\$	151.845,90	\$ 117.253,20
Gastos Generales	\$	92.539,36	\$ 90.336,83
Deudores Incobrables	\$	5.626,58	\$ 1.191,15
Honor.Sistemas	\$	84.165,27	\$ 78.353,78
Honor.Ing.Elect	\$	129.574,54	\$ 127.465,00
Gtos.Administ.	\$	50.436,42	\$ 23.513,52
Face-Fadecoba	\$	50.653,36	\$ 40.920,66
Construcción de viviendas	\$	1.219.058,76	\$ 346.599,53
Comis.e Int.	\$	64.014,80	\$ 27.794,94
Amortizaciones	\$	129.301,26	\$ 119.859,36
Apotr.Oceba	\$	33.271,50	\$ 29.255,50
Costo de electrodomésticos	\$	176.076,18	\$ -
Resultado del Ejercicio	\$	-103.415,72	\$ -8.969,22
RESULTADO GENERAL		\$ -103.415,72	

INFORME DEL AUDITOR POR SEPARADO

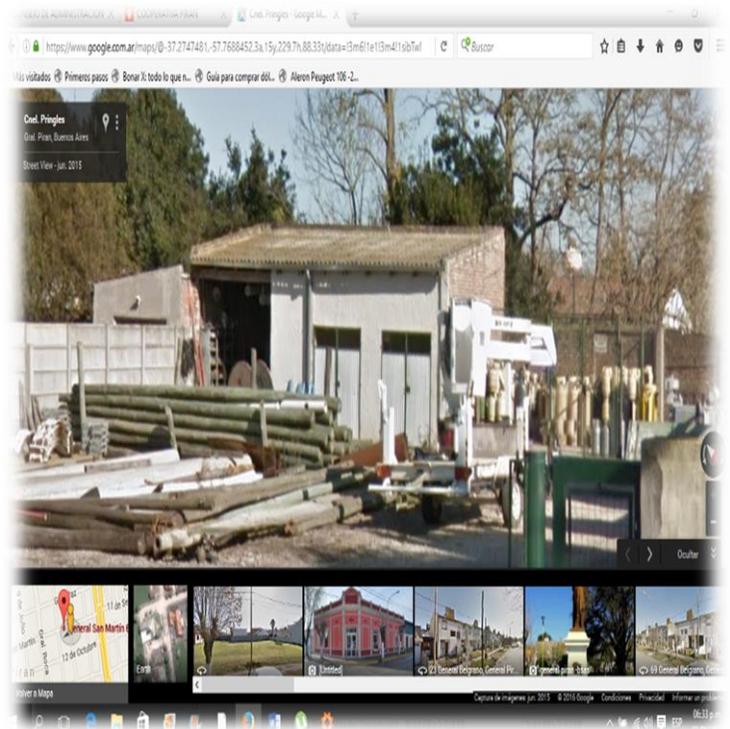
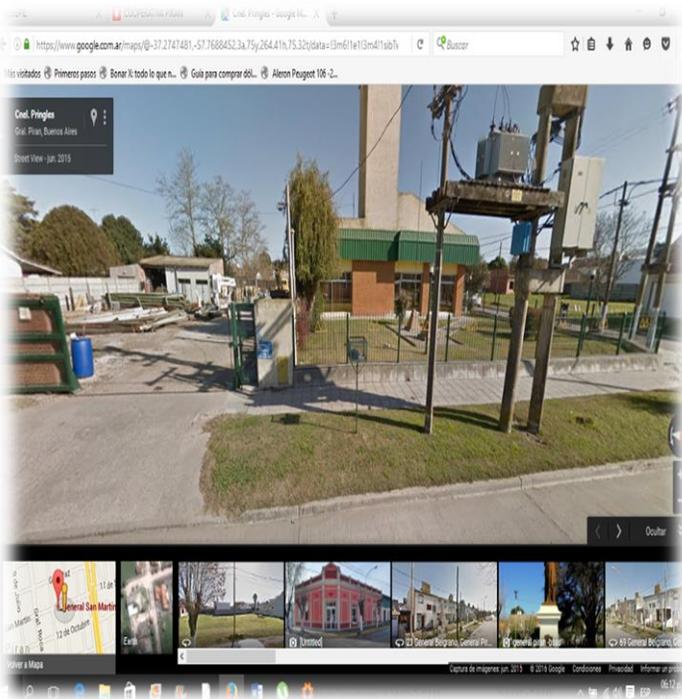
Es importante destacar que toda información adicional relacionada a los Balances presentados por la Cooperativa, así como también las Memorias correspondientes, son de público conocimiento en su sitio web www.cegepil.com.ar.

ANEXO II: Detalle de la adaptación del depósito a los fines del Servicio de Sepelios

1) Inmueble a ser adaptado para ser utilizado como “Casa Velatoria”

Se trata de un lote al fondo de la edificación de la Cooperativa, más precisamente en el terreno destinado al parque automotor de mayor porte, que había sido construido durante el año 2010 para ser utilizado como vestuarios y baños para el personal. Sin embargo, según datos expuestos por el Gerente Beber, Luciano el inmueble dejó de utilizarse en el año 2012 al construirse los vestuarios y baños dentro del edificio principal, producto de la favorable situación económica que atravesaba la Cooperativa en ese entonces y buscando mejorar las condiciones laborales para el personal. Por ende desde el 2013 a la fecha, la mentada edificación sólo es utilizada como depósito, por lo que la Cooperativa entiende que aflora como una oportunidad inmejorable para desarrollar y destinar al servicio de sepelios.

Se trata de una edificación con salida a la calle Cnel. Pringles que cuenta con una superficie techada de 38 m², dos baños y se conforma como un sólo ambiente interior al haberse demolido una pared que actuaba como separador/divisor. Cuenta con todas las líneas y elementos necesarios (tendidos eléctricos, medidores, salida del desagüe, etc.) para hacerse de la prestación de los servicios de luz, gas, agua y desagüe cloacal, por lo que el único costo a incurrir sería el pago mensual por el uso de los mismos. A su vez se presenta como un prominente escenario en su parte frontal para estacionamiento de la eventual flota de vehículos destinados al servicio, como a continuación se puede observar:



Fuente: Google Earth

Además de estas imágenes obtenidas a partir del uso de mapas satelitales, se presentan las siguientes fotografías obtenidas con fecha 22/05/2016:



2) Adecuación del Inmueble para ser utilizado como "Casa Velatoria"

Las siguientes reparaciones / mejoras a realizar fueron consensuadas con el Gerente de la Cooperativa (Beber, Luciano), principalmente por el hecho ya mencionado que no se tuvo acceso a la edificación, sino que el presente análisis se efectúa sobre la base de fotografías y testimonios presentados por la citada autoridad.

Además se destaca que el citado Gerente transmitió los interrogantes planteados al área de Intendencia respecto a las cantidades y tipos de materiales, así como también de tareas a desarrollar para adecuar las instalaciones a la prestación del servicio. Por ende los datos a continuación expuestos para adecuar el inmueble a las necesidades del Servicio de Sepelios se basan sobre información provista por la citada área por medio de Beber, Luciano:

a) Construcción de divisorio con durlock 2,60 x 4,20 mts para lograr dos ambientes: un ambiente destinado a la capilla ardiente, mientras que el otro destinado a un espacio de refrigerio y de espera: \$4.059,00

Se solicitó presupuesto a la firma *Cerrosud S.A. (Mar del Plata)* detallándose un precio de compra neto de IVA de \$415,00 por metro del citado material. La construcción del muro divisorio se llevaría a cabo con personal de la citada firma, presupuestándose en \$1.850,00 considerándose el traslado de tanto ellos como el material hasta el establecimiento netos de IVA.

Además se contempló otra alternativa al solicitar presupuesto por el mismo artículo al *Corralón Padovani Hnos. (Mar del Plata)*, el cual ofreció un precio neto de IVA de \$356,00 por metro. Se solicita presupuesto por la construcción del citado divisorio, a lo que la firma ofrece la realización del trabajo en \$1.434,00 con más \$200,00 de traslado de materiales netos de IVA.

Se opta por este último presupuesto al tenerse ya conocimiento de la manera en qué trabaja el personal de esta firma y siendo el precio aceptable.

b) Reemplazo de piso calcáreo por cerámico interior de la capilla (38 m²) - los mismos se encuentran en mal estado y dañados por los bienes que allí yacen desde el momento en que se decidió utilizarse como depósito: \$2.870,00

Se mantuvieron conversaciones con las firmas *Cerrosud S.A.* y *Corralón Padovani Hnos.*, siendo que sólo la primera de las firmas cuenta con el citado piso de cerámico presentado a un valor de \$75,50 por m². Presupuesta el costo de la mano de obra en \$1.305,00 netos de IVA con traslado al lugar de trabajo incluido.

c) Reparación de piso calcáreo destinado a la sala de espera: \$675,00

d) Reparar y readecuar 2 (dos) baños – caballeros y damas; cambio de sanitarios y griferías: \$3.254,00

Los baños conforme testimonio brindado por el área de Intendencia, cuentan con tanto las conexiones de agua y cloaca pertinentes, pero presentan algunas roturas por el desuso lógico. Por ende, se presupuesta conforme la información brindada por el Gerente Beber, Luciano lo siguiente:

- Compra de un inodoro para el baño de damas, puesto que ya se cuenta con uno en buen estado. Se consulta a tanto la firma *Cerrosud S.A.* como a *Griferías San Francisco (Maipú)* respecto de un inodoro de calidad aceptable y de precio accesible, sugiriéndose los siguientes modelos: *Ferrum Andina* de tanque bajo (*Griferías San Francisco*) en \$678,40 netos de IVA con traslado incluido y *Roca* de tanque bajo (*Cerrosud S.A.*) \$712,90 netos de IVA más envío. Se opta por la primera opción.

- Readecuación de la grifería: se presupuesta la adquisición de dos canillas con la respectiva manguera que se encuentra deteriorada, que tras consultar a la *Grifería San Francisco* (recomendada por personal

de Intendencia) se presupuestó en un valor de \$207,00 por canilla y \$104,60 por manguera (2 uds de c/u) , ambos netos de IVA.

- Limpieza de dos bateas que se encuentran en buen estado estructural pero con suciedad por el desuso, que se realizaría con mano de obra perteneciente a la firma *Grifería San Francisco*, la cual presupuestó el trabajo en \$1.952,40 netos de IVA.

e) Adaptación de un espacio interior (office) para la preparación del servicio de refrigerio: \$3.356,00

Esta situación refiere principalmente a la colocación de una “barra” para facilitar la preparación de los refrigerios en la sala de espera. Por ende se solicitó presupuesto a la firma *Feller Muebles (Capital Federal con representante en Mar del Plata)* y se ofreció una “barra desayunadora modelo Kiev (madera)” de 1,30 por 1,00 mts en \$1.712,40 + envío (\$230,00).

Además se consultó telefónicamente a la firma *Ciudad Muebles (Capital Federal)* por el mismo artículo, ofreciendo una “barra desayunadora de *melamina massia*” de 1,20 por 0,96 mts en \$1.355,00 + envío (\$240,00). Ofrece como un adicional por la compra, por el valor de \$327,00 una banqueta.

Se opta por la última opción por tener un mayor espesor y estar desarrollada sobre *melamina massia*, un componente más duradero y moderno que la madera.

Además se debe de acondicionar el lugar debiéndose levantar una separación con *Blindex* de 2,60 por 3,10 mts que actúe como divisorio entre el “office” y la “sala de espera”. Conforme testimonio recabado del Gerente de la Cooperativa, existe un *Blindex* en una oficina que se encuentra en desuso que podría ser adaptado para ser utilizado como separación. Se solicita presupuesto para esta tarea a la *Constructora GL – Contrucciones Civiles (Partido de Mar Chiquita)*, la cual ofrece realizar la adaptación del *Blindex* al ambiente en \$1.413,60 netos de IVA.

f) Redistribución del cableado eléctrico para los distintos requerimientos internos y externos. Montaje de artefactos de iluminación acordes al lugar: \$2.786,00

La tarea en este caso refiere principalmente a la colocación de artefactos que iluminen en mayor medida las dos salas de las que se va a componer la casa velatoria (sumado al “office” de refrigerio), ya que conforme información provista por el Gerente de la Cooperativa, el actual depósito cuenta con un “plafón con dos tubos fluorescentes de 40 Watts c/u” (desgastados).

Por ende para dotar de luz artificial a ambos espacios sería necesaria la incorporación de un nuevo plafón y una lámpara de techo para el “office” de refrigerio. Se solicitó presupuesto a las siguientes firmas:

- *Casa Blanco S.A. (Mar del Plata)*: un plafón marca *Louver* para dos tubos fluorescentes por \$459,00 netos de IVA – dos tubos fluorescentes bajo consumo de 36 watts por \$50,00 por unidad netos de IVA – panel de techo de 18w “*cálido Candil*” con lámpara apta por \$365,00 netos de IVA. Se le suma el envío en \$170,00.

- *CEM Electricidad (Maipú)*: plafón *Estanco* para dos tubos fluorescentes por \$380,00 netos de IVA – dos tubos fluorescentes bajo consumo de 36 watts por \$50,00 por unidad netos de IVA – panel de techo

tipo *plafón redondo* por \$90,00 y lámpara bajo consumo apta *Phillips* de 23 watts por \$60,00. Envío gratis.

Además se necesitan cambiar las llaves de encendido eléctrico puesto que no se encuentran en buen estado, así como también la adquisición de un nuevo disyuntor:

La firma *Casa Blanco S.A.* presupuesta tres llaves de un punto luz (una para cada espacio físico) *Jeluz Verona* de 2 (dos) tomas en \$22,00 por unidad y un Disyuntor Diferencial *SICA 2 40* amperes en \$630,00 por unidad.

La firma *CEM Electricidad* presupuesta tres llaves de un punto *Kalop* de dos tomas en \$20,00 por unidad y un Disyuntor Diferencial *Siemens 40* amperes a \$625,00 por unidad.

Viendo las necesidades del negocio, se decide optar por el presupuesto de *CEM Electricidad* debido a una relación precio-calidad aceptable. Respecto al cableado se decide contratar con esta firma la adquisición de cable unipolar de 4 y 2,5 mm para las conexiones eléctricas, más precisamente 30 mts de cable de 4 mm y 20 mts de cable de 2,5 mm por un valor de \$215,00 netos de IVA (las cantidades y tipo de cableado fue determinado por personal de Intendencia).

Además se solicita presupuesto a la firma *Laser World (Capital Federal)* respecto de la adquisición de un cartel luminoso para el frente del local con la leyenda "Casa Velatoria". La misma ofrece un cartel de 2,50 mts por 1,20 mts con alimentación a 220 V y leds de movimiento en \$1.250,00 + \$270 de envío.

La firma *Elías Luminoso (Capital Federal)* presupuesta el mismo artículo con la citada medida, con alimentación a 220 V y leds de movimiento en \$1.056,00 + \$200 de envío. Se opta por esta oferta por tener conocimiento de otros trabajos realizados anteriormente por la citada firma y ser la relación precio-calidad aceptable.

g) Montaje de un equipo de aire frío – calor para mantener las temperaturas en la capilla y en la sala de espera: \$17.499,00

Se opta por pedir presupuesto por este artículo a *Frávega* y se ofrecen los siguientes modelos:

- Equipo Split *Bgh Silent Air* Clase "A" de 4.500 K/h frío-calor: \$15.679,00 netos de IVA
- Equipo Siam Split de 6.000 K/h frío-calor: \$17.499,00 netos de IVA
- Equipo Split *Bgh Silent Air* Clase "A" de 5.500 K/h frío-calor: \$19.250,00 netos de IVA

Se opta por el Equipo de 6.000 K/h entendiéndose que es una potencia lógica para calefaccionar un ambiente de 38 m².

h) Reestructuración de puertas de acceso teniendo en cuenta el ingreso y egreso del ataúd: \$2.480,00

Será necesario modificar el actual portón de acceso, reformándolo a dos hojas, una fija y otra móvil, al solo efecto de poder usar ésta como puerta última de acceso permanente y la fija abrirla solamente cuando se tenga que retirar el ataúd.

A tal efecto se solicitó presupuesto a *Aberturas Peralta Ramos (Mar del Plata)* presupuestando para realizar la modificación aludida \$2.150,00 en concepto de herrajes + \$330,00 de flete. En concepto de mano de obra presupuestan el monto de \$3.720,00 netos de IVA.

**i) Reparación de cielorrasos, pintura general de aberturas y paredes externas e internas:
\$3.960,00**

Conforme información provista por el Gerente de la Cooperativa tras diálogo mantenido con el área de Intendencia, se elige por aplicar placas de cielorraso desmontables nuevas por las actuales que se encuentran en un estado que no es el óptimo. Para ello se solicitan los siguientes presupuestos para reemplazar las cuarenta y dos placas dañadas:

- *Dielectric Argentina (Capital Federal)*: placa desmontable *Usg2210* de 120 cm por 120 cm por unidad: \$40,00 netos de IVA + \$210,00 de envío.

- *Cerrosud S.A.*: Placa desmontable *simil Armstrong* de 60 cm por 60 cm: \$30,00 neto de IVA + \$200,00 de envío

- *Corralón Padovani Hnos*: Placa desmontable de 120 cm por 120 cm: \$45,00 netos de IVA + \$200,00 de envío.

Se opta por la primera opción por ser las placas de mayor tamaño y a menor precio, siendo más maleables, duraderas y simples para colocar.

Además de consultan precios a para la adquisición de pintura para tanto el exterior como el interior del inmueble, luego de haberse obtenido información de parte del área Intendencia respecto de los insumos y las cantidades necesarias para llevar a cabo la tarea:

- Pinturería *Ambito (Mar del Plata)* con flete incluido:

6 litros de pintura interior lavable – *Loxon* satinada color blanco: \$730,00

6 litros de pintura exterior - *Loxon* impermeabilizante: \$750,00

4 litros de esmalte sintético *Satinol Alba*: \$515,00

1 litro de aguarrás *Tederras*: \$75,00

- Pinturería *Indígo (Mar del Plata)*:

6 litros de pintura interior lavable – *Albatex* color blanco: \$850,00

6 litros de pintura exterior *Albafrent* impermeabilizante: \$765,00

4 litros de esmalte sintético *Satinol*: \$515,00

1 litro de aguarrás *Tederras*: \$75,00

Flete: \$220,00

Se opta por el primer presupuesto conforme la relación precio-calidad.

j) Mejorar y fortalecer el ingreso al predio con suelo de cemento para vehículos y peatones: \$2.750,00

Conforme información y datos transmitidos por el Gerente de la Cooperativa luego de comunicarse con el área Intendencia para la mejorar del citado suelo en una superficie de 60 m², se solicitan presupuestos a las siguientes firmas:

- *Corralón Padovani Hnos.:*

1 m³ de piedra partida: \$636,00

5 bolsas de cemento: \$192,80 por unidad

10 bolsas de cal: \$180,00 por unidad

- *Cerrosud S.A:*

1 m³ de piedra partida: \$840,00

5 bolsas de cemento: \$200,00 por unidad

10 bolsas de cal: \$185,00 por unidad

Se opta por el primer presupuesto por tener un precio más favorable.

3) Capilla Ardiente – Costos de elementos que forman parte de la misma

Se consideran los valores en forma proporcional al tamaño del ambiente a adecuar, de aproximadamente 22 m², teniendo en cuenta que el citado espacio en el caso de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú es de 42 m² y en su homónima de la localidad de Balcarce alcanza los 56 m².

- La Casa Velatoria de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú presenta los siguientes elementos:

- ✓ Candelabro electrónico: 6 unidades
- ✓ Cruz / Cristo de cabecera: 1 unidad
- ✓ Cordones: 32 metros
- ✓ Pedestales: 2 unidades
- ✓ Cortinados interiores: 2 unidades
- ✓ Sillas marco de caño y tapizadas: 28 unidades
- ✓ Cubre ataúdes: 1 unidad
- ✓ Atril para oraciones: 1 unidad

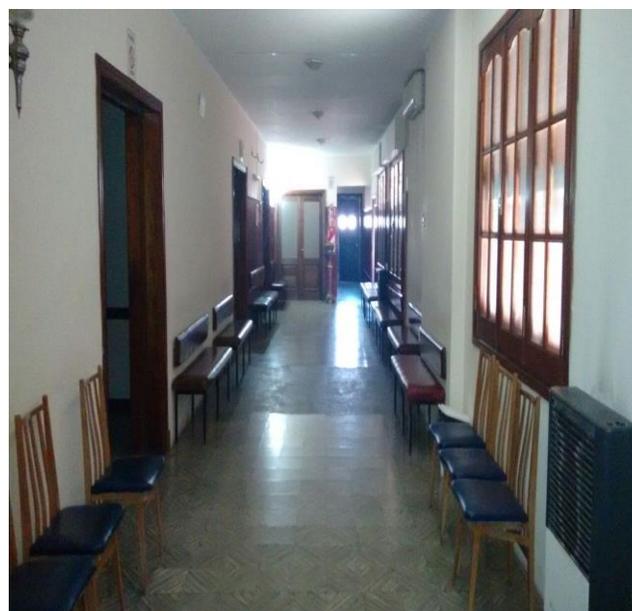
Fuente: Capilla ardiente de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú (Prov. de Bs As)



- La Casa Velatoria de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Balcarce presenta los siguientes elementos:

- ✓ Candelabro electrónico: 8 unidades
- ✓ Cruz / Cristo de cabecera: 1 unidad
- ✓ Cordones: 45 metros
- ✓ Pedestales: 2 unidades
- ✓ Cortinados interiores: 2 unidades
- ✓ Sillas marco de caño y tapizadas: 20 unidades
- ✓ Sillas de plástico: 30 unidades
- ✓ Portavelas: 1 unidad para 4 velas
- ✓ Cubre ataúdes: 1 unidad
- ✓ Atril para oraciones: 1 unidad

Fuente: Casa Velatoria de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Balcarce (Prov. de Bs As)



4) Costos de la Sala de Espera

Se solicita presupuesto a la firma *Cabrales* para adquirir una cafetera eléctrica de filtro, presupuestando una cafetera económica y de buena calidad como la *Atma* en \$579,00 neto de IVA.

A su vez se necesitará de la compra de una pava eléctrica para calentar el agua y la misma firma *Cabrales* presupuesta un artículo de calidad y económico como lo es la pava eléctrica *Moulinex* en \$799,00 neto de IVA.

No obstante se debe tener en cuenta que en forma permanente debe encontrarse a disposición un “*dispenser*” con agua potable fría y caliente (elemento que es entregado en consignación por el representante de *Servicio Provincial de Agua Potable y Saneamiento Rural (SPAR)* en la localidad de Gral. Pirán y solamente se abonará el agua que se consume.

5) Servicio de traslado fúnebre

En principio se adquirirá un vehículo fúnebre para el traslado del causante de la marca “*Peugeot*”, que a la fecha es propiedad de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú (Provincia de Buenos Aires, Argentina). Tras un diálogo sostenido con uno de los funcionarios de la Cooperativa, el CPN Moran, Julián E.; se logró llegar a un acuerdo para adquirir el citado móvil en la suma de \$30.000,00 netos de IVA.⁶⁴



Fuente: Coche fúnebre de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú (Prov. de Bs As)

Ficha técnica del Automóvil

Tipo	Modelo	Patente	Deudas	Reparaciones a realizar	Valor de compra	Seguro
Peugeot 405 rural	1998	RTV625	-	-	\$30.000,00	\$718,00

Fuente: Elaboración propia

⁶⁴ La Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú se encuentra en pleno recambio de su flota automotriz, por lo que aflora como una importante oportunidad para la Cooperativa local. El móvil fue revisado por el mecánico Ricciutto, Diego, dando su aval de compra.

ANEXO III: Detalle los Costos Fijos y Variables a incurrir

COSTOS FIJOS

1) Mantenimiento automotor

Concepto	Costo mensual
Cambio de filtros (aceite y nafta)	\$183,34
Mantenimiento general	\$745,00

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al cambio de aceite y filtro, se presupuesta conforme el Lubricentro *Albaitello Hnos. (Maipú)* artículos adecuados para el vehículo en cuestión como el aceite semisintético *Valvoline 10w40* y filtros de aire y nafta *Bosch* en la suma de \$1.100,00 (mano de obra incluida - \$220,00 y netos de IVA). El cambio se realizaría sin excepción conforme datos recabados de la web www.testdelayer.com.ar cada 6 (seis) meses o 30.000 km.

Con respecto al mantenimiento general, se entiende lo siguiente:

- Un lavado tanto exterior e interior del vehículo previo a la prestación de cada servicio → en promedio cinco lavados al mes → conforme presupuesto del lavadero artesanal *Lava Autos Paso (Mar del Plata)*, un lavado completo de interior y exterior asciende a los \$120,00 netos de IVA.
- Chequeo semanal de la presión de los neumáticos
- Alineación, balanceo y rotación de los neumáticos una vez al año → conforme presupuesto solicitado a la gomería *Llull (Mar del Plata)*, el trabajo asciende a \$630,00 (mano de obra incluida, valor neto de IVA).
- Chequeo del nivel de agua y de la presión de aceite cada quince días.

El vehículo se amortizará a razón del 20% anual, representado \$6.000,00 anuales.

Con respecto al impuesto automotor, el mismo no se tributará ya que el vehículo será utilizado por la Cooperativa para el desarrollo de su actividad comercial sólo con los socios (acto cooperativista). De realizarse la actividad con terceros debería tributarse el gravamen en cuestión conforme así lo dispone la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA) tomando de referencia el Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires.

2) Contratación de empleados para la prestación del servicio

Con relación al personal necesario para llevar a cabo la prestación del presente servicio, serán necesaria en forma excluyente la incorporación de dos trabajadores. Ambos estarán destinados a atender las necesidades fundamentales de los familiares del difunto para poder llevar adelante el velatorio del mismo de forma correcta, realizando una jornada laboral de ocho horas de lunes a viernes, donde todo excedente del horario habitual será compensado con el descanso correspondiente dentro de las 24 horas de efectuado. En caso contrario se liquidarán las horas extra con un recargo del 50%.

Asimismo el recargo será del 100% cuando las horas extra se cumplan en los días feriados obligatorios pagos o días francos.⁶⁵

Se procedió entonces a consultar al Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano, respecto de la posibilidad de reasignar a tres trabajadores del ente a la futura *Casa Velatoria*, para evitar los costos que implicasen la contratación de nuevos empleados.

Luciano Beber, descartó esta posibilidad argumentando que no existe “*sobrepoblación*” de trabajadores en la Cooperativa de Electricidad y que, por el momento, cuentan con la nómina de trabajadores mínima para el desarrollo de sus actividades diarias. Por ende, la posibilidad de reasignar a alguno de los trabajadores se descarta, a partir de considerar que sería necesario contratar a otro trabajador para que suplante a aquel que fuera transferido a la *Casa Velatoria*.

Es importante destacar que los empleados de la Cooperativa están encuadrados dentro del *Convenio Colectivo de Trabajo 130/75 (Empleados de Comercio) - Acuerdo Abril/2016* como *Auxiliares*.⁶⁶ Se consultó sobre esta situación al CPN Moran, Julián E. (Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú), quien aportó el dato de que en el ente en el cual presta servicio, los empleados que se desempeñan específicamente en la Casa Velatoria están encuadrados en el citado *CCT 130/75* en la categoría *Auxiliar afectado al Servicio de Sepelios*. Se da la particularidad en este caso de la Cooperativa de Electricidad de Maipú, que los empleados de la Casa Velatoria realizan todas las labores en forma indistinta, es decir que no hay una diferenciación de tareas para cada empleado en particular como se busca plantear en este caso de Gral. Pirán, a los efectos de contar con un mayor control y especificación respecto de las tareas que cada uno desarrolle.

Uno de los trabajadores se encontrará en la casa velatoria adecuando y poniendo a disposición las instalaciones y facilitando de todo aquello que necesiten los deudos para llevar a cabo el citado velatorio. Básicamente será quien se encargue de mantener limpio y en condiciones el lugar, debiendo además estar a disposición de los familiares y brindando el refrigerio correspondiente. Este trabajador estaría encuadrado en el *CCT 130/75* en la categoría *Maestranza A*.

Por otro lado, el otro trabajador se encargará de realizar todos los trámites burocráticos y administrativos determinados para este tipo de eventos, como por ejemplo la inscripción correspondiente en el Registro Civil y acreditarla de esta forma como “*persona fallecida*” a todos los efectos, sean comerciales, civiles, impositivos, etc. Este trabajador a su vez será el encargado del mantenimiento del coche fúnebre y quién además lo conducirá desde la casa velatoria hasta el cementerio. Además será quien prepare a la persona fallecida en el ataúd correspondiente con la vestimenta que disponga su familia. Este trabajador estaría encuadrado en el *CCT 130/75* en la categoría *Auxiliar B* (es importante destacar que este empleado realiza tareas administrativas, “capilleras” y la conducción del vehículo).

Respecto a lo referido al cobro del servicio, como bien se explicó en párrafos anteriores, el mismo se incorporará a la facturación del servicio eléctrico que realiza la Cooperativa a sus asociados y en el caso de adherentes mediante una cuota aparte. Es decir que se tratará de un ítem que se suma a la factura para el cobro de los demás servicios que presta la Cooperativa realizado por el área “Facturación”, no debiendo en este caso incorporarse más trabajadores para realizar la tarea. Las

⁶⁵ CCT 130/75 – Empleados de Comercio

⁶⁶ FACE (Federación Argentina de Cooperativas Eléctricas) - Tomo 3 Bases para la gestión (2010 - 2011)

citadas facturas serán llevadas a los domicilios particulares por los propios empleados de la Cooperativa encargados de dicha labor, por lo que no habría que incurrir en nuevos costos de logística y distribución.

Por ende se necesitaría de la incorporación de dos trabajadores nuevos para desarrollar el servicio de sepelios, por lo que a continuación se presenta la elaboración del Índice de Mano de Obra Adicional (IMOA) tomando en cuenta las escalas salariales conforme el CCT 130/75 de *Empleados de Comercio – Acuerdo Abril/2016*:

Cargas Sociales 32,51%

Se desagrega de la siguiente forma:

- Contribuciones a la Seguridad Social = 17,51%
 - Jubilación = 10,17%
 - Asignaciones familiares = 4,44%
 - Fondo Nacional de Empleo = 0,5%
 - Ley 19.032 (INSSJP) = 1,5%
 - ANSAL = 0,9%
- Obra Social = 6%
- Seguro de vida “*La Estrella*” = 3%
- ART = 4% (alícuota que paga la Cooperativa por el resto de los empleados)
- Aporte Sindical = 2%

Se le debe adicionar \$64,52 por cada empleado en concepto de INACAP (Instituto Nacional de Capacitación Profesional y Tecnológico para Empleados de Comercio).⁶⁷

A continuación se presenta la elaboración del Índice de Mano de Obra Adicional (IMOA) tomando en cuenta los datos salariales ya presentados conforme el CCT 130/75 de *Empleados de Comercio*:

Días de Trabajo Efectivo	365
Menos Sábados y Domingos	(104)
<hr/>	
Días teóricos a trabajar	261
Menos Vacaciones ⁶⁸	(10)
Menos Feriados	(15)
Menos otras Licencias	(5)
<hr/>	

⁶⁷ El valor refiere al 0,5% del sueldo básico de un empleado de categoría *Maestranza A* (\$12.905,50)

⁶⁸ Según CCT corresponderían 14 días, pero tomo sólo los hábiles ya que ya se descontaron Sábados y Domingos.

Coeficientes

Vacaciones	0,06060606 (tomo los 14 días)
Feriados	0,06493506
Otras Licencias	0,02164502
SAC	0,1104 ⁶⁹

Matriz de Mano de Obra Adicional				
Concepto	Porcentaje	Cargas Sociales	SAC	Total
Jornal	100	32,51	11,04	140,84
Vacaciones	6,060606	1,9703030	0,6690909	8,699999
Feriados	6,493506	2,1110388	0,7168830	8,604544
Otras licencias	2,164502	0,7036796	0,2389610	2,868181
Total				161,012715
IMOA⁷⁰				61,012715

Maestranza "A"			
Sueldo básico conformado mensual	Adicionales no remunerativos ⁷¹	Jornada	Total
12.905,50	2.000,00	8 hs	14.905,50
Más cargas sociales			4.195,578
Más IMOA			7.873,9959
Total Sueldo mensual			26.975,0739

⁶⁹ $1/12 = 0,833 \times 1,3251$ porque es remunerativo y sobre él se liquidan las Cargas Sociales.

⁷⁰ Lo que excede de 100 representa el IMOA.

⁷¹ Gratificación Extraordinaria Acuerdo 2016 II.

Auxiliar "B"			
Sueldo básico conformado	Adicionales no remunerativos	Jornada	Total
13.272,17	2.000,00	8 hs	15.252,17
Más Cargas sociales			4.314,7824
Más IMOA			8.097,7112
Total Sueldo Mensual			27.664,6636

3) Gastos de agua (servicio medido)

Al tratarse de un local comercial, la tarifa que deberá afrontar la Cooperativa por el presente servicio se determinará a partir de un medidor y conforme los valores presentados en el *Cuadro Tarifario de Aguas Bonaerenses*.

El *Cuadro Tarifario* dispone que para una propiedad comercial cuyo valor exceda los \$200.000,00⁷², se le asignará mensualmente por el servicio de agua y desagüe cloacal un consumo mínimo de 29,5 m³ de agua, ya que es monto mínimo que se estima debería pagar un inmueble de dicho valor por el servicio citado.

Por ende el valor de la cuota se calcula: $[[25 \text{ m}^3 \times \text{Valor del m}^3 (\$5,74)] + [\text{excedente de } 25 \text{ m}^3 (4,5 \text{ m}^3) \times \$5,74]] \times 2 + \text{un cargo por mantenimiento y colocación del medidor en } 2,5 \times 29,5 \text{ m}^3 + \text{una tasa de fiscalización y control del OCABA del } 4\% = \$429,00$

4) Seguros

a. Seguro coche fúnebre = \$718,00 → se mantiene el seguro que ya tenía anteriormente de la firma *Liderar*, mientras prestaba servicio para la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú.

b. Seguro de la Casa Velatoria → se contratará una póliza integral de comercio y se solicita presupuesto a la firma *MAPFRE*. El seguro en cuestión tendrá cobertura frente a: incendio - responsabilidad civil - roturas / rajaduras de vidrios - daños por filtraciones, derrames o desbordes – riesgos de las máquinas de oficina – robos.

Al brindarse los datos correspondientes a la casa velatoria requeridos por el productor (local de 38 m², con asistencia de público, bienes en consignación, bienes de uso, actividad en diferentes horarios del día, etc), se presupuesta un seguro de \$25.200,00 (\$2.100,00 mensuales) por la cobertura previamente citada.

5) Gastos de electricidad

⁷² La Casa Velatoria aumenta el valor del inmueble con respecto a cuando era un depósito a partir de las modificaciones introducidas. Se solicitó entonces al Gerente Beber, Luciano si podría consultar al agrimensor de la Cooperativa, a partir de las erogaciones a realizar (ya costeadas), cuál sería un valor estimado del nuevo local. Los datos aportados reflejan un aumento de U\$S 90,00 por m², es decir pasando de U\$S 310,00 a U\$S 400,00 al valor cambio de \$15,00 por dólar → Valor de la Casa Velatoria (Inmueble) = \$228.000,00 [es decir \$53.000,00 más que el depósito]

En el presente trabajo se considera a una parte de la erogación mensual en concepto de electricidad como un costo que varía en función directa a la prestación del servicio, ya que una parte del mismo (el servicio de refrigerio) se realiza directamente con su utilización.

Es decir que tanto la cafetera como la pava eléctrica operaran utilizando energía eléctrica, gasto que aumentará o disminuirá conforme la cantidad de velorios que se realicen y la cantidad de refrigerios que se brinden (sea café o té indistintamente ya que para ambos es necesario “calentar” el líquido mediante un gasto eléctrico).

Se presenta un costo fijo de electricidad mensual para lo que es la iluminación tanto interior como exterior del local y el equipo aire frío-calor, y otra parte del costo que varía en función de la cantidad de refrigerios que se brinden.

En términos numéricos se presenta el siguiente esquema de consumo de electricidad conforme los artículos mencionados a lo largo del presente trabajo:

- Dos tubos fluorescentes de 36 watts para la capilla ardiente → consumo: 0,5 kw por hora → se estima mensualmente un consumo de 40 kw
- Una lámpara bajo consumo de 23 watts para el office de refrigerio → consumo: 0,2 kw por hora → se estima mensualmente un consumo de 18 kw
- Un cartel luminoso conectado a 220 V para el exterior → consumo: 0,25 kw por hora → se estima mensualmente un consumo de 30 kw
- Un equipo de aire frío – calor de 6.000 k/h → consumo: 2,5 kw por hora → se estima un consumo mensual de 260 kw

Estos datos de consumo fueron aportados por el Asesor Externo de las Cooperativas de Electricidad de Balcarce y Maipú – Bottale, Carlos A. y a partir del *Cuadro Tarifario* se determina la erogación a realizar que será de un cargo fijo de \$56,00 + \$1,34 por cada kw consumido.

Realizando la suma de los kw a consumir conforme la estimación previamente efectuada, se obtienen 348 kw mensuales. Por ende la erogación mensual estimativa sería de \$56 + \$1,34 x 348 kw = \$575,00

6) Plan NEXTEL corporativo

A los efectos de la comunicación se procederá a la compra de un teléfono celular de la marca “NEXTEL 1850” para aplicarle un plan corporativo – PRIP (llamadas entre móviles con el mismo plan ilimitadas), como al que están adheridos el resto de los teléfonos celulares de la Cooperativa. Valor del móvil conforme *Claro Argentina*: \$1.900,00 (neto de IVA).

7) Contratación de espacio radial

Para comercializar la nueva actividad se realizaría una contratación con una radio local para promocionar el servicio. Se solicita presupuesto a una radio local (*Radio Full Master FM 88.5*) para promover el servicio, la cual informa un valor de \$3,50 por segundo por un año de promoción durante cuatro días a la semana con una frecuencia diaria de tres apariciones al aire de 20 segundos (\$4,50 x 20 segundos x 3 apariciones x 4 días x 4 semanas = \$4.320,00 mensuales → \$51.840,00 anuales).

COSTOS VARIABLES

1) Erogaciones del servicio de refrigerio (netos de IVA)

Se solicita presupuesto a la firma *Cabrales* para adquirir café de grano, calculándose que con un kg se preparan aproximadamente entre 90 y 100 expresos, cantidad que a priori es suficiente para un refrigerio mensual. La citada firma entonces presupuesta la bolsa de café negro de un kg en \$350,00 (ambos valores netos de IVA).

Además *Cabrales* presupuesta la adquisición de una caja de 50 saquitos de té *Twinings Inglés* en \$330,00 (neto de IVA). Se le adicionan dos packs de azúcar *Ledesma* de 1 kg en \$20,00 por unidad y vasos de plástico descartables de 110 cc a \$30,00 las 100 unidades, conforme Supermercado *Carrefour*.

Como ya se mencionó anteriormente, habrá en forma permanente un “*dispenser*” con agua potable fría y caliente, abonándose el agua que se consume. El *Servicio Provincial de Agua Potable y Saneamiento Rural (SPAR)* presupuesta mensualmente tres bidones de 20 litros a un valor total de \$345,00, es decir un valor unitario de \$115,00 – neto de IVA).

2) Combustible del coche fúnebre

El combustible considerado es nafta del tipo *Súper (Shell)* cuyo valor pautado es aquel a los 17 (diecisiete) días del mes de Julio de 2016. Las distancias que recorrerá el móvil ya descritas con anterioridad serían tomando como bien se explicará más adelante en el presente trabajo, un promedio mensual de cinco fallecimientos, aproximadamente 30 cuadras (es decir 6 cuadras por funeral que separan la casa velatoria del cementerio). Si se toma que cada cuadra tiene en promedio 80 mts, estaría recorriendo en por mes aproximadamente 5 km.

Ahora bien con respecto al consumo promedio de combustible del vehículo, el mismo es de 6 lts / 100 km⁷³, por lo que al considerarse el recorrido mensual de 5 km ya citado, se necesitarían estimativamente 0,3 lts de nafta para cinco traslados mensuales. De esta forma se necesitarían 0,06 lts de nafta por cada traslado fúnebre.

3) Gastos de luz (electricidad)

En términos numéricos se presenta el siguiente esquema de consumo de electricidad conforme los artículos mencionados a lo largo del presente trabajo:

- Una cafetera eléctrica → consumo: 1 kw por hora → se estiman para los cinco velorios anteriormente presentados un consumo mensual de 20 kw (aproximadamente estará conectada 4 horas por cada velorio)

⁷³ Fuente: www.testdelay.com.ar

- Una pava eléctrica → consumo: 1 kw por hora → se estiman para los cinco velorios anteriormente presentados un consumo mensual de 20 kw (aproximadamente estará conectada 4 horas por cada velorio)

Estos datos de consumo fueron aportados por el Asesor Externo de las Cooperativas de Electricidad de Balcarce y Maipú – Bottale, Carlos A. y a partir del *Cuadro Tarifario* se determina la erogación a realizar que será de un cargo fijo de \$56,00 (que forma parte del Costo Fijo mencionado en el cuadro anterior, por lo que no se vuelve a contemplar en este caso) + \$1,34 por cada kw consumido.

Realizando la suma de los kw a consumir conforme la estimación previamente efectuada, se obtienen 40 kw mensuales ($\$1,34 \times 40 \text{ kw} = \$53,60$ mensuales)

Conforme la información provista hasta el momento, se puede concluir que para que la Cooperativa preste el servicio de sepelios en el establecimiento actualmente utilizado como depósito, necesitará desenvolver la suma de \$167.585,81 para el primer mes de actividad, teniendo en cuenta conceptos meramente estructurales y otros gastos mensuales para el correcto funcionamiento del establecimiento y de la propia prestación del servicio. El costo de los ataúdes no se contempla debido a lo que ya se mencionó anteriormente, es decir el acuerdo pactado con la firma “HECCAR S.A.” para la provisión de los cajones en concepto de *“Bienes dados en consignación”*.

ANEXO IV: Detalle de las referencias de los Estados Contables

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (SERVICIO DE SEPELIOS)

1) Referencias Estado de Resultados

a) Ingresos por la prestación del Servicio de Sepelios

Con respecto al Ejercicio Social 2017, los ingresos serán aquellos calculados mediante la aplicación de la cuota en el apartado correspondiente (\$104.308,94 x 12 meses), adicionándole los \$33.361,04 en concepto de “*valor de ingreso al servicio*” que abonarán los adherentes que se sumen a la prestación del Servicio de Sepelios.

Para realizar la proyección de los ingresos en el tiempo es importante considerar los cambios cuantitativos que sufrirían tanto los Costos Fijos como los Variables detallados en el Cuadro pertinente, a partir de por ejemplo considerar el aumento de los Sueldos y Cargas Sociales del orden del 39% anual⁷⁴. De esta forma se detalla a continuación los ingresos proyectados para los Ejercicios 2018 y 2019 a partir de la conformación de la cuota:

	2018	2019
Costos Fijos	\$81.865,98	\$112.944,08
+ Costos Variables	\$1.153,26	\$1.383,91
+ Costo de Ataúdes	\$19.350,00	\$23.220,00
Total Costos	\$102.369,24	\$137.548,00
/ Fallecimientos mensuales promedio	5	6
Costo del Servicio por difunto mensual	\$20.473,85	\$22.924,66

Costo a afrontar para cada socio (986 adeptos al servicio entre socios y adherentes)	\$103,82	\$139,50
--	----------	----------

⁷⁴ Se toma como referencia el aumento conforme Paritarias para los Empleados de Comercio en el año 2016.

Costo del servicio	\$103,82	\$139,50
Margen (20%)	\$20,76	\$27,90
Fondo de Infraestructura (5%)	\$5,19	\$6,98
Cuota	\$129,77	\$174,38

Ingresos anuales (cuota x socios)	\$1.535.438,64	\$2.063.264,16
--	-----------------------	-----------------------

Conforme las proyecciones detalladas en el cuerpo del trabajo se expone que para el año 2019 se estiman aproximadamente seis fallecimientos mensuales, por lo que varían los Costos Variables, además de como ya se mencionó la modificación cuantitativa en los Costos Fijos producto de los cambios en los Sueldos y Cargas Sociales o los Seguros por ejemplo.

b) Gastos Administrativos del Servicio de Sepelios

- Gasto de Electricidad y Agua = contempla un gasto fijo por electricidad de \$6.267,84 anuales y de agua de \$5.148,00 anuales.⁷⁵
- Gastos de Telefonía = \$3.480,00 anuales por el plan *Nextel PRIP* contratado.

c) Gastos de Comercialización del Servicio de Sepelios

- Para promocionar la nueva actividad se realizaría una contratación una radio local (*Radio Full Master FM 88.5*) → 3 apariciones por día de 20 segundos por semana (4 veces a la semana) = \$4.320,00 mensuales → \$51.840,00 anuales

2) Referencias Costo de la Prestación del Servicio de Sepelios

a) Las Compras del Servicio de Sepelios se obtienen del Cuadro de Costos Variables presentado en el análisis de la alternativa, considerándose aquellos conceptos que forman parte directa de la prestación del servicio para un estimativo de cinco velorios mensuales:

- Compra anual de bidones de agua para dispenser = \$4.140,00
- Compra anual de azúcar, café para máquina, vasos de plástico, té = \$9.000,00

b) Se entiende que la Existencia Final (EF) del Servicio de Sepelios sería nula, ya que las compras anteriormente mencionadas se consumen en su totalidad durante el desarrollo del Ejercicio Social en curso o en tal caso, pudiera quedar una Existencia Final (EF) pero que a los efectos de su contabilización resulta ínfima, es decir por ejemplo que sobren a final del Ejercicio algunos vasos de plástico o café / té.

⁷⁵ Detalle en apartado correspondiente en análisis de costos a incurrir.

3) Cuadro de Gastos relacionados con el Servicio de Sepelios

a) Sueldos y Cargas Sociales

Si bien ya fueron detallados en el apartado correspondiente, se menciona que la proyección se realiza mediante un incremento anual del 39%, valor que surge de las Paritarias correspondientes al Año 2016 para los Empleados de Comercio.

b) Movilidad y Reparación / Mantenimiento de Rodados → surge de considerar los Gastos de Mantenimiento generales a los que se someterá el vehículo a lo largo de un año que fueron presentados en el apartado correspondiente.

Es decir, se determinan:

- a. Cambio de filtros (aceite y nafta) = \$2.200,00 anuales
- b. Mantenimiento general⁷⁶ = \$8.940,00 anuales
- c. Combustible = \$55,92 (se estima un consumo mensual de \$4,66 lts)

c) Seguros relacionados con el Servicio de Sepelios

- a. Seguro coche fúnebre = \$7.416,00 anuales → se mantiene el seguro que ya tenía anteriormente de la firma *Liderar*, mientras prestaba servicio para la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú.
- b. Seguro de la Casa Velatoria = \$25.200 (\$2.100 mensuales)⁷⁷

d) Amortizaciones relacionadas con el Servicio de Sepelios

- a. Coche fúnebre = \$6.000,00 (\$30.000,00 / 5 años)
- b. Casa Velatoria = \$4.560,00 (\$228.000,00 [38 m² x U\$S 400,00⁷⁸] / 50 años) dólar a \$15,00
- c. Artículos para ambientar la casa velatoria = \$1.996,60 (\$19.966,00 / 10 años) y cafetera + pava eléctricas = \$1.240,20 (\$1.378,00 / 10 años)

e) Consumo de luz de elementos de cafetería exclusivos del servicio de sepelios

Refiere al consumo de energía eléctrica de la pava y la cafetera = \$643,20 (Valor por kw = \$1,34 → consumen 1 kw por hora c/u y se estima que operaran c/u 4 hs por velorio a razón de 5 velorios por mes)

⁷⁶ En el apartado correspondiente se detalla el mantenimiento a realizar.

⁷⁷ Conforme detalle presentado en apartados anteriores.

⁷⁸ Valor del depósito en 2015: \$176.000,00 (es decir 38 m² x U\$S 310,00 con un dólar de \$15,00) conforme así lo expusiese el Gerente de la Cooperativa.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO GLOBAL

1) Referencias Estado de Resultados

a) Gastos Administrativos con Servicio de Sepelios

- Honorarios Contador = \$151.845,90 → refiere al valor que se le abona anualmente por realizar el Informe de Auditoría del Balance, según así lo especificara el Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano.
- La Cooperativa además solicitó como bien se mencionó anteriormente asistencia administrativo – contable a la FACE – FEDECOBA para el desarrollo de sus tareas y este concepto se incorpora dentro de esta Sección por el valor de \$50.653,36.
- Honorarios Sistemas = \$84.165,27 → los mismos no se ven afectados por la inclusión del Servicio de Sepelios, ya que no se introduce ninguna computadora ni equipo digital que necesite de algún tipo de soporte o conocimiento de este tipo de profesional.
- Gastos Administrativos = \$50.746,15 → expuestos en el Balance Gral – Cuadro General de Resultados presentado por la Cooperativa que refieren a gastos de oficina, limpieza y artículos de escritorio, gastos de luz, gas y agua.⁷⁹ No obstante esta situación, se incrementa el gasto en electricidad que refiere específicamente al consumo de la pava y la cafetera eléctrica es desarrollado en el siguiente apartado y agua al tomar en cuenta el establecimiento en el cual se desarrollará el servicio de sepelios. Es decir que al gasto de electricidad y agua del resto de la Cooperativa, se le deberá adicionar un gasto fijo por electricidad de \$6.267,84 anuales (consumo mensual = cargo fijo \$56,00 + costo por kw \$1,34 x kw consumidos 348 kw) y de agua de \$5.148,00 anuales.⁸⁰
- Gastos de Telefonía = \$63.213,44 conforme Balance presentado por el ente + \$3.480,00 anuales por el plan *Nextel PRIP* contratado para el servicio de sepelios.
- Conforme información provista por el Gerente Beber, Luciano se determina que en el Estado de Resultados presentado por la Cooperativa para el año 2015, los Sueldos y Cargas Sociales contempladas en la Sección “Distribución de Energía Eléctrica” incluyen valores representativos de las remuneraciones que percibe el personal administrativo. Es decir, que existe un monto de dicha cuenta que no se corresponde directamente con la citada Sección, sino que refiere a los Sueldos y Cargas Sociales del personal administrativo en torno a tareas que afectan a todas las Secciones de la Cooperativa (no sólo la “Distribución de Energía Eléctrica”).

Por estas tareas podemos mencionar:

- Liquidación de haberes de todo el personal
- Área comercial → atención al cliente

⁷⁹ Datos provistos por el Gerente de la Cooperativa (Beber, Luciano)

⁸⁰ Detalle en apartado correspondiente en análisis de costos a incurrir.

- Área intendencia → atención a todos los sectores del ente en cuanto a mantenimiento y mejoras del establecimiento
- Área compras → contrataciones y aprobación de todo tipo de adquisiciones conforme presupuesto

Por ende conforme estas tareas, de los \$4.475.729,41 determinados como Sueldos y Cargas Sociales para la Sección “Distribución de Energía Eléctrica, \$2.170.450,24 corresponden a los Sueldos y Cargas Sociales del citado personal, cuyas tareas como bien ya fue mencionado tienen incidencia en toda la operatoria del ente y no sólo en una Sección determinada. Es por ello, que se suma este valor de a los Gastos Administrativos.

b) Gastos de Comercialización

- Publicidad, Franqueo y Papelería = \$42.561,63
- Comisiones e Intermediarios = \$64.014,60
(Datos obtenidos del Balance Gral – Cuadro General de Resultados presentado por la Cooperativa que no se ven modificados por la incorporación del presente servicio)
- Respecto del Servicio de Sepelios, para promocionar la nueva actividad se realizaría una contratación una radio local (*Radio Full Master FM 88.5*) → 3 apariciones por día de 20 segundos por semana (4 veces a la semana) = \$4.320,00 mensuales → \$51.840,00 anuales

c) Otros Ingresos No Operativos

Responde subsidios respecto del “*Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina*”, donde la Cooperativa recibió al cierre del Ejercicio Social 2015 la suma de \$114.008,00. En virtud de esta situación se presentó un “*Plan de Obras*”, a partir del cual desde la Nación y la Provincia se recibieron para el Ejercicio Social 2015 a la fecha de cierre la suma de \$119.448,00.⁸¹

Estos valores se encontraban contabilizados dentro de la cuenta referida a Ingresos Operativos por la actividad de Distribución de Energía Eléctrica, pero se los separa de la misma y se los considera como otros ingresos ya que no provienen de la citada actividad pero tomándolos como fondos que se relacionan directamente con la operatoria del ente (la diferencia entre los \$6.580.060,86 expuestos en el Balance de la Cooperativa y los \$5.344.879,27 expuestos en el *Estado de Resultados General con la inclusión del Servicio de Sepelios*, son efectivamente los \$233.456 que surgen de sumar los valores mencionados con anterioridad respecto al *Programa de Convergencia* y al *Plan de Obras*).

d) Resultado Extraordinario

No hay observaciones dignas de hacer mención

⁸¹ Datos conforme Memoria presentada por la Cooperativa para el Ejercicio Social 2015.

2) Referencias Costo de Venta o de la Prestación del Servicio por Sección

- a) La Existencia Inicial (EI) refiere a la Existencia Final (EF) al cierre del Ejercicio Anterior (30/06/2014)
- b) Materiales en stock al cierre del Ejercicio 2015: \$997.285,51⁸² || Materiales en stock + Bienes de Cambio al Cierre del Ejercicio 2014: \$744.843,93
Bienes de Cambio al cierre del Ejercicio 2015: \$42.074,00 (electrodomésticos)
- c) La adquisición de Energía Eléctrica Mayorista forma parte de las compras, la cual no se acumula.
- d) Las Compras del Servicio de Sepelios se obtienen del Cuadro de Costos Variables presentado en el análisis de la alternativa, considerándose aquellos conceptos que forman parte directa de la prestación del servicio para un estimativo de cinco velorios mensuales:
- Compra anual de bidones de agua para dispenser = \$4.140,00
 - Compra anual de azúcar, café para máquina, vasos de plástico, té = \$9.000,00
- e) Se entiende que la Existencia Final (EF) del Servicio de Sepelios sería nula, ya que las compras anteriormente mencionadas se consumen en su totalidad durante el desarrollo del Ejercicio Social en curso o en tal caso, pudiera quedar una Existencia Final (EF) pero que a los efectos de su contabilización resulta ínfima, es decir por ejemplo que sobren a final del Ejercicio algunos vasos de plástico o café / té.
- f) Honorarios Ingeniero Eléctrico → Expuestos en el *Balance Gral – Cuadro General de Resultados* presentado por la Cooperativa, siendo un valor que no se ve incrementado por la incorporación del Servicio de Sepelios, ya que es un asesor en materia de consumo de energía eléctrica.

3) Cuadro de Gastos relacionados con cada Sección

Con respecto a los impuestos que se deberán tributar, es prudente mencionar las siguientes situaciones⁸³:

a) Impuesto a las Ganancias

Las Cooperativas se encuentran exentas de su tributación, porque su principal finalidad no es el lucro (Ley 20.628 - Art 20 inc d). La Ley 20.337 establece que son entidades fundadas en

⁸² Fueron contabilizados \$105.053,62 en concepto de “*Stock para la Actividad Constructora*”, cuando este dinero en realidad representa las remesas de los Créditos para la Construcción cedidos por la Municipalidad para ser administrados por la Cooperativa.

⁸³ Fuente: Tratamiento Impositivo de las Cooperativas (<http://www.econlink.com.ar/tratamiento-impositivo-cooperativas>) y la respectiva Ley de cada gravamen.

el esfuerzo propio y en la ayuda mutua para organizar y prestar servicios. Su finalidad no es enriquecer a sus asociados.

b) Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

Se trata de un impuesto que es complementario del Impuesto a las Ganancias y grava el activo de determinados entes, suponiendo que por superar un límite de \$ 200.000,00 en el valor fiscal de los activos, se generó en el ejercicio una ganancia mínima sujeta a imposición. La ley de este impuesto establece en el artículo 3 inciso c) que estarán exentos del gravamen los bienes pertenecientes a entidades reconocidas como exentas por el Fisco en virtud de lo dispuesto en los incisos d), e), f), g) y m) del artículo 20 de la Ley de Impuesto a las Ganancias. En consecuencia, como las cooperativas están exentas en virtud del inciso d) del artículo 20 de la ley antes mencionada, también está exenta del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

c) IVA

Este impuesto alcanza a las Cooperativas pero no incide como un gasto, ya que se aplica el *Mecanismo de Descarga del Impuesto*. La *Ley 23.349* no prevé ninguna exención subjetiva para las Cooperativas. No obstante, el *Servicio de Sepelios* se encuentra exento por tratarse de una exención objetiva taxativamente enunciada en la citada Ley: “*Art 7 h inc 7: los servicios funerarios, de sepelio y cementerio retribuidos mediante cuotas solidarias que realicen las cooperativas se encuentran exentos del gravamen*”.

Por ende las Cooperativas de Servicios Públicos (gas, luz, agua corriente) encuentran gravadas por el IVA la prestación del servicio a una alícuota del 21% para las viviendas y del 27% para los comercios. Se tributa el impuesto por la adquisición de la energía eléctrica mayorista, materiales eléctricos y demás bienes destinados al desarrollo de las actividades. Luego la Cooperativa traslada el impuesto (del tipo indirecto) a sus usuarios en la facturación.

El fallo de la *Corte Suprema de Justicia de la Nación: Cooperativa de Trabajo Agrícola Colonia Barraquero Ltda del 16 de febrero de 2010* que determinó la gravabilidad de las cooperativas en el Impuesto al Valor Agregado.

d) Impuesto a los Ingresos Brutos

Depende esencialmente de cada jurisdicción la condición de estar exento o gravado. En la Provincia de Buenos Aires es importante considerar la *Ley de Intereses para Cooperativas Bonaerenses (Ley 13.360)*, por la cual los actos cooperativos efectuados con los asociados de la entidad se encuentran exentos de la tributación del Impuesto a los Ingresos Brutos. Es decir, por ejemplo en el caso del Servicio de Sepelios, si el mismo se prestara a personas que no abonaran mensualmente la cuota correspondiente (acto cooperativo), sino que sólo pagaran el servicio al momento de utilizarlo, dicho acto estaría alcanzado por el Impuesto a los IIBB (no es el caso de la presente Cooperativa).

Además está dispuesto conforme el Art 186 del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires que los actos cooperativos desarrollados entre las Cooperativas y sus asociados no se consideran actividad gravada con este impuesto.

e) Contribución sobre el Capital Cooperativo

Conforme la Ley 23.427 las Cooperativas tributan el 2% sobre el Patrimonio Neto (Activo – Pasivo), sólo cuando éste sea positivo. Objeto: la recaudación de este tributo se destina a promover mediante los programas pertinentes la educación cooperativa y, la creación y desarrollo de las mismas. Las tenencias accionarias representativas del capital de las Cooperativas no son computables en impuestos que gravan universalidades patrimoniales, es porque esos entes, en cabeza propia, tributan el *Fondo para Educación y Promoción Cooperativa*.

A los efectos del cálculo de este impuesto, se toman los valores del Activo [\$4.208.617,37] y del Pasivo [\$3.244.495,30] expresados en el Estado de Situación Patrimonial al 30/06/2015 y se le adicionan los siguientes valores correspondientes al Servicio de Sepelios:

Activo:

- Caja y Bancos → Ingreso mensual = (cuota x cant socios) x 12 → anual = (\$107,23 x 894) x 12 = 1.150.363,44\$ → a este valor se le debe restar lo que se gastó por el servicio de sepelios (al ser el año 0 se consideran tanto las erogaciones mensuales como la inversión inicial en la estructura) (\$227.877,36) + 11 meses de sueldos y cargas sociales (\$602.456,58)⁸⁴ → \$320.029,50

- Bienes de Uso → Coche fúnebre → Valor de adq. = \$30.000,00 – Amortiz del Ej = (\$6.000,00) → Valor residual = \$24.000,00

→ Artículos para ambientar la Casa Velatoria (ya presentados) = \$19.966,00 – Amort Ej (\$1.996,60) = VR = \$17.969,40

→ Cafetera y Pava eléctricas → Adq = \$1.378,00 – Amortiz del Ej = (\$137,80) = V. Residual = \$1.240,20

→ Casa Velatoria, la cual aumenta el valor del inmueble con respecto a cuando era un depósito a partir de las modificaciones introducidas. Se solicitó entonces al Gerente Beber, Luciano si podría consultar al agrimensor de la Cooperativa, a partir de las erogaciones a realizar (ya costeadas), cuál sería un valor estimado del nuevo local. Los datos aportados reflejan un aumento de U\$S 90,00 por m², es decir pasando de U\$S 310,00 a U\$S 400,00 al valor cambio de \$15,00 por dólar → Valor de la Casa Velatoria (Inmueble) = \$228.000,00 [es decir \$53.000,00 más que el depósito] – Amortiz del Ej = \$4.560,00 = \$223.440,00

Pasivo:

- Remuneraciones y Cargas Sociales x 2 empleados = \$54.768,78 (se consideran los del último mes, ya que el vencimiento opera a partir del 05/07 – conforme IMOA)

Contribución sobre el Capital Cooperativo = 1% x [Activo \$4.795.296,47 – (Pasivo \$3.299.264,08)] = \$14.960,33

⁸⁴ Se consideran 11 (once) meses de sueldos y cargas sociales que son los ya pagados (se toma valor conforme IMOA). El sueldo n° 12 no fue pagado aún, viendo que su vencimiento es a partir el día 05/07.

ESTADO DE FLUJO DE FONDOS PROYECTADO GLOBAL

A los efectos de considerar la proyección de los resultados se han tomado como referencia los últimos cinco Ejercicios Sociales cerrados por la Cooperativa, para tomar en forma proporcional la variación que vienen sufriendo tanto los ingresos como los egresos en este último tiempo:

INGRESOS

Actividad	Ejercicio 2011	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015
Distribución de la energía eléctrica	\$2.812.164,25	\$3.216.034,87	\$4.224.197,18	\$4.960.405,45	\$6.580.060,86
Venta de electrodomésticos	-	-	-	-	\$197.994,55
Servicio de provisión de agua	\$30.287,95	\$52.600,38	\$86.573,76	\$109.183,59	\$123.946,76
Servicio de venta de gas	\$144.910,80	\$171.940,25	\$162.331,25	\$177.938,18	\$317.058,09
Créditos para la construcción de viviendas	\$25.020,00	\$26.880,00	\$466.552,61	\$389.321,21	\$1.335.737,39

EGRESOS

Concepto	Ejercicio 2011	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015
Adquisición de energía eléctrica mayorista	\$582.228,33	\$651.132,07	\$714.803,18	\$703.748,42	\$767.561,63
Adquisición de agua para su distribución	\$22.083,24	\$19.546,61	\$49.341,49	\$56.612,64	\$63.213,44
Combustible	\$42.005,89	\$55.112,15	\$71.945,54	\$84.676,22	\$98.168,04
Mantenimiento rodados	\$40.565,09	\$98.888,77	\$46.602,34	\$51.972,45	\$71.698,86
Salarios	\$1.704.193,69	\$2.100.182,89	\$2.604.130,09	\$3.359.129,55	\$4.645.282,22
Adquisición de electrodomésticos	-	-	-	-	\$176.076,18
Adquisición de garrafas de gas	\$98.480,37	\$119.480,07	\$125.870,44	\$138.724,89	\$241.154,05
Obtención de créditos para construcción de viviendas	\$18.270,93	\$21.958,73	\$416.529,59	\$346.599,53	\$1.219.058,76
Gastos de mantenimiento y conservación	\$179.173,38	\$18.701,73	\$116.437,18	\$126.343,19	\$364.448,19
Costos Servs Corporativos	-	-	\$57.509,65	\$52.612,64	\$63.213,44
Impuestos	\$24.819,78	\$55.285,78	\$29.856,90	\$35.159,45	\$130.445,86
Gastos Administrativos	\$122.719,31	\$139.012,59	\$127.779,64	\$260.041,16	\$337.100,95
Gastos de Comercialización	\$68.116,33	\$80.575,35	\$110.140,93	\$125.621,30	\$169.789,67

Gastos servicio provisión de agua	\$22.083,24	\$19.546,61	\$49.341,49	\$56.916,77	\$39.935,28
Seguros	\$20.337,81	\$30.559,87	\$46.939,67	\$73.453,10	\$105.348,48

Referencias:

- 1) La adquisición de Energía Eléctrica Mayorista exhibe un aumento desde el año 2011 a razón del 9% anual y se espera que continúe incrementando a este ritmo constante durante los próximos años.⁸⁵

La Cooperativa espera para los años entrantes recibir a partir del “Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina” los siguientes materiales:⁸⁶

- 1.500 mts de preensamblado
- 100 columnas de cemento de 7,50 mts
- 200 postes de eucaliptus de 9 mts
- Un transformador de 315 kva

Conforme testimonio provisto por el Gerente de la Cooperativa, con respecto a las tareas desarrolladas en el ámbito urbano, se prevé la realización de las siguientes obras:

- Renovación de postes de eucaliptus por columnas de hormigón
- Renovación líneas convencionales por preensamblado
- Mantenimiento de transformadores de 5kva y 10kva monofásicos, de 16 kva trifásicos
- Mantenimiento del alumbrado público local y del alumbrado de la Autovía 2

Respecto del ámbito rural es prudente considerar las siguientes situaciones:

- Se prevé realizar aproximadamente 120 salidas anuales recorriendo aproximadamente 4.000 km sobre la extensión rural de más de 185 km, que forma parte del área de concesión de la Cooperativa
- Mantenimiento de transformadores de 5 kva y 10 kva monofásicos, de 16 kva y 40 kva trifásicos

Estas tareas citadas anteriormente refieren a aquellas que la Cooperativa debe de cubrir mínimamente durante cada Ejercicio Social para poder lograr una normal prestación del servicio público de electricidad. Según datos recabados del Gerente de la Cooperativa (Beber, Luciano) la Cooperativa no espera realizar nuevas obras en el corto plazo con fondos propios, debido a que la situación económica no lo permite. Es decir que la única manera de realizar nuevas obras sería con la obtención de un financiamiento externo, por lo que en un principio las obras y tareas a realizar durante los próximos años implicarían un desembolso de dinero similar al efectuado durante el Ejercicio Social 2015.

Además se continuará por el momento, ya que no hay otra decisión tomada desde el Gobierno Provincial, con la política de no trasladar el incremento anual del 9% de la energía eléctrica mayorista a los socios de la Cooperativa. Por ende se prevé que al no realizarse nuevas líneas de tendido eléctrico en corto plazo para extender la cobertura del servicio (especialmente en área rural) ni observarse

⁸⁵ Referencia: OCEBA (Organismo de Control de la Energía Eléctrica de la Provincia de Buenos Aires)

⁸⁶ Estos materiales corresponden ser entregados a la Cooperativa para el inicio de cada Ejercicio Social conforme el citado Programa, según Memoria presentada por el ente.

grandes cambios en la prestación del servicio, los ingresos a obtenerse serían similares a los obtenidos en el Ejercicio Social 2015 (sin considerar la inflación).

Se prevé que la cantidad de socios se mantendría constante en el lapso próximo de 4 (cuatro) años, como así también las necesidades energéticas de la localidad, propiciando de este modo que no haya incrementos masivos de consumo de energía eléctrica que puedan traducirse en mayores ingresos para la Cooperativa.

La política de la Cúpula Directiva, según así lo expresó Luciano Beber, es básicamente mantener la prestación del servicio dentro de los parámetros de calidad fijados, sin invertir en obras que pudieran condicionar la normal prestación del actual servicio de energía eléctrica y, dada la situación económica del ente, evitar el endeudamiento al no tener en claro cuáles serán las políticas que tomará el actual Gobierno en torno al costo de la energía eléctrica mayorista, los posibles subsidios a obtener y el traslado de dicho costo a los usuarios. Es decir se mantendría en un plano conservador utilizando de la manera más eficiente posible los recursos.

- 2) Respecto de la Venta de Electrodomésticos, el Gerente Luciano Beber informó que la Cooperativa prevé continuar comercializando la misma variedad de productos que en el 2015. Es decir no buscará ampliar la “gama” de electrodomésticos con los que cuenta en la actualidad, ya que como se dijo en apartados anteriores no se busca con esta actividad el lucrar, sino que lo que se persigue es brindar este tipo de bienes y beneficiar a los socios de la Cooperativa a partir de realizar su venta a un valor inferior al de mercado y darles la oportunidad de su adquisición con facilidades en la financiación de hasta 12 cuotas sin interés.

Conforme el resultado positivo que se obtuvo en el Ejercicio Social 2015 es prudente considerar que se cumplió con la finalidad propuesta para el presente servicio. Esta situación se ve representada por el escaso margen de ganancia que se obtuvo, habiéndose comercializado 80 electrodomésticos, por lo que la Cooperativa estima mantener este número de ventas durante los Ejercicios siguientes.

Las autoridades de la Cooperativa esperan de este modo no realizar importantes inversiones, si no que políticamente buscan mantener la citada actividad como se desarrolla hasta el momento y evaluar en el futuro si resulta conveniente o no ampliar la gama de productos a comercializar. El actual Consejo de Administración proyectó terminar su mandato sin ampliar la gama de productos a comercializar en esta actividad.

- 3) Con relación a la adquisición de las Garrafas de Gas, el costo se vería únicamente afectado por la inflación, es decir tanto el valor unitario de la garrafa como la recarga del gas. La Cooperativa, a partir de testimonio brindado por su Gerente, continuará promocionando la política de la “*Garrafa Social*” y estima obtener resultados similares a los del 2015, ya que no realizará ningún tipo de inversión en la actividad en los próximos años, más allá de aquellos gastos de mantenimiento necesarios para lograr la correcta y efectiva prestación del servicio.

Es decir que la Cooperativa mantendrá la venta de las garrafas tanto a socios como no socios y continuará con la recarga de gas que tan buenos dividendos le trajo en el pasado Ejercicio Social:

- ❖ Valor de la garrafa de gas de 10 kg: \$1.299,00⁸⁷
- ❖ Valor de la recarga de gas: de 10 kg: \$97,00 – de 15 kgs \$145,00 – de 45 kgs \$500,00

4) Combustible conforme los vehículos que posee la Cooperativa para la prestación de sus servicios⁸⁸:

- Un camión “Mercedes Benz 710” con hidrogrua marca “Hidrogurber” → consumo promedio: 120 lts de gas-oil mensuales (consumo 24 lts c/100 km)
- Tres camionetas doble cabina – dos “Ford F100” y una “Toyota Hilux” afectadas a tareas de mantenimiento y servicio de guardia reclamos → consumo promedio de cada vehículo: 130 lts de nafta mensuales (consumo 13 lts c/100 km)
- Un utilitario marca “Fiat Fiorino Fire 1.3 c/GNC” destinado y utilizado para el resto de las actividades de la Cooperativa → consumo promedio: cuenta con 2 “tubos” con capacidad para 25 m3 de GNC, lo cual rinde aproximadamente para 200 km. Mensualmente se llenan dos veces los “tubos”, es decir se consumen 50 m3 de GNC.
- Un automóvil marca “Peugeot Rural 405” para ser utilizado en el servicio de sepelios para el traslado del difunto → consumo promedio: 4,66 lts de nafta mensuales

Combustible promedio por mes:⁸⁹ Gas-oil → 120 lts x \$14,13 = \$1.695,60

Nafta → (130 lts x 3 vehículos + 4,66 lts) x \$15,53 = \$6.129,07

GNC → 50 m3 x \$7,12 = \$356,00

- 5) Con respecto al Mantenimiento de Rodados se realizará anualmente a cada uno de los vehículos de la flota su correspondiente cambio de aceite y filtros, alineación y balanceo y chequeo general de cubiertas.
- 6) En relación al Servicio de Provisión de Agua, como bien ya fue explicado en apartados anteriores, la Cooperativa no brindará más este servicio a partir del Ejercicio Social 2018. Según testimonio provisto por el Gerente Beber, Luciano, los trabajadores que se desempeñaban expresamente en torno a este servicio continuarán prestando tareas pero para la Localidad de Vivoratá, en el nuevo ente que administre el citado servicio, por pedido expreso del Intendente de Mar Chiquita. Confirmó que los empleados ya fueron consultados sobre esta posibilidad y brindaron su consentimiento respecto de trasladarse a la Localidad vecina, a los efectos de continuar prestando las tareas que venían realizando.

Por ende la Cooperativa disminuirá la cuenta correspondiente a Sueldos y Cargas Sociales en \$88.260,36 a partir del Ejercicio Social 2018, haciéndose cargo de los salarios en el nuevo ente que administre la provisión de agua potable en Vivoratá.

- 7) Con relación a los Créditos para la Construcción de Viviendas, es prudente considerar que la actividad constructora ha disminuido notablemente en los últimos meses. Durante el pasado mes

⁸⁷ Precio conforme “Estación de Servicio Shell” - Valor de la recarga conforme página web de la Cooperativa: <http://www.cegepil.com.ar/gas.html>

⁸⁸ Datos sustraídos de la Memoria presentada por la Cooperativa y del sitio web www.testdelayer.com.ar.

⁸⁹ Precios conforme “Estación de Servicio YPF”

de Mayo la actividad disminuyó un 24,1% según datos presentados por el *INDEC* a partir del *ISAC (Indicador Sintético de la Actividad Constructora)*, donde aproximadamente se está considerando una caída del 4% mensual de la construcción con respecto al año anterior. Se espera según este Organismo una disminución del orden del 15% anual para Diciembre/2016 con respecto a igual periodo del año anterior.

Por ende a los efectos de la proyección se considerará esta situación en torno a los Créditos para la Construcción de Viviendas que pudieran cederse desde la Municipalidad.

- 8) Todos aquellos costos inherentes al Servicio de Sepelios se verán influenciados como bien ya se manifestó, por la *Tasa de Crecimiento Promedio Anual Poblacional*, como por ejemplo la adquisición de elementos de cafetería o bidones de agua o el consumo de energía eléctrica y de agua.
- 9) Respecto a los Gastos de Comercialización, la Cooperativa según así lo confirmara su Gerente, no planea en el corto plazo incorporar nuevas herramientas de marketing, ya que manifiesta estar conforme con las erogaciones realizadas, teniendo en cuenta que se sumaría la difusión radial del servicio de sepelios en el Ejercicio 2015.
- 10) El Gerente expresó que la asistencia administrativa-contable provista por la FACE-FEDECOBA se mantendría durante los próximos años, debido a que fue de gran utilidad para las áreas correspondientes, así como también lo fue la contratación del Sistema Georeferenciado (GIS) para localizar con una mayor certeza y agilidad los focos de inconvenientes en la red de distribución eléctrica local.

ANEXO V: Encuesta a los Socios respecto de la incorporación del Servicio de Sepelios

Apellido y Nombre:
.....

Edad:
.....
....

Fecha de Nacimiento:
.....

Domicilio:
.....

Estado Civil: Soltero/a () Casado/a ()

Hijo/s:
.....
...
.....
.....

¿Estaría usted a favor de la incorporación de un Servicio de Sepelios por parte de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán?

SI () NO ()

¿Estaría dispuesto a abonar un canon mensual *razonable* junto con la factura de electricidad en concepto de *Cuota Capital* para financiar el presente proyecto?

SI () NO ()

De ser afirmativa su respuesta continúe con el cuestionario; de lo contrario ha finalizado.

¿Tiene usted a su cargo algún familiar? SI () NO ()

Cantidad de familiares a cargo:

Para cada uno de los familiares a cargo responder:

Familiar a cargo (1)

- Relación de parentesco:

.....

- Edad:

.....

- Vive en forma permanente en el domicilio hace más de un año: SI () NO ()

- Tiene cargas de familia y vive en el mismo domicilio que usted socio: SI () NO ()

Familiar a cargo (2)

- Relación de parentesco:

.....

- Edad:

.....

- Vive en forma permanente en el domicilio hace más de un año: SI () NO ()

- Tiene cargas de familia y vive en el mismo domicilio que usted socio: SI () NO ()

Familiar a cargo (3)

- Relación de parentesco:

.....

- Edad:

.....

- Vive en forma permanente en el domicilio hace más de un año: SI () NO ()

- Tiene cargas de familia y vive en el mismo domicilio que usted socio: SI () NO ()

Familiar a cargo (4)

- Relación de parentesco:

.....

- Edad:

.....

- Vive en forma permanente en el domicilio hace más de un año: SI () NO ()

- Tiene cargas de familia y vive en el mismo domicilio que usted socio: SI () NO ()

De tener más familiares cargo detallar a continuación:

.....

.....

.....

.....

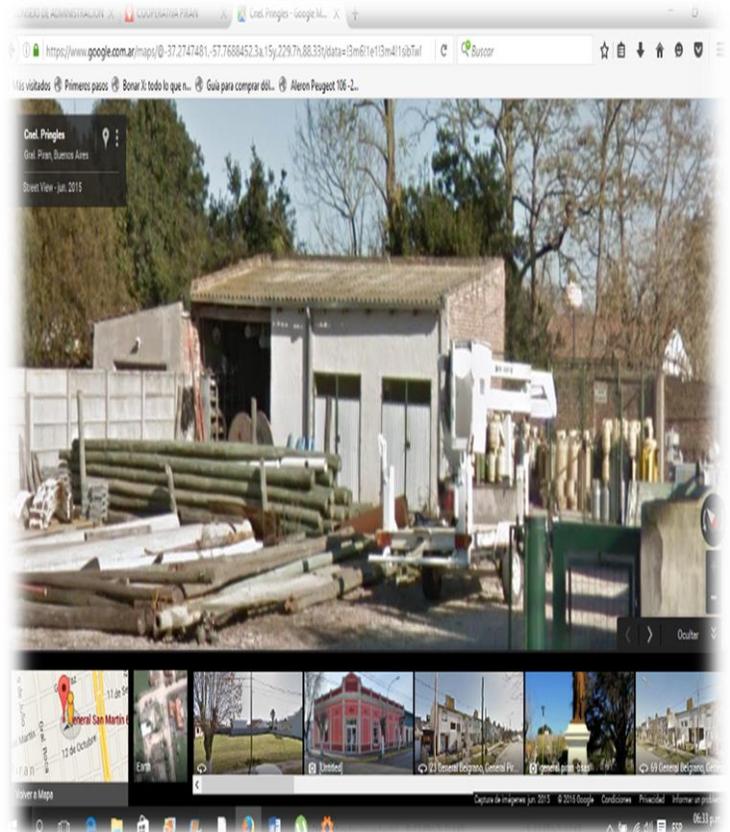
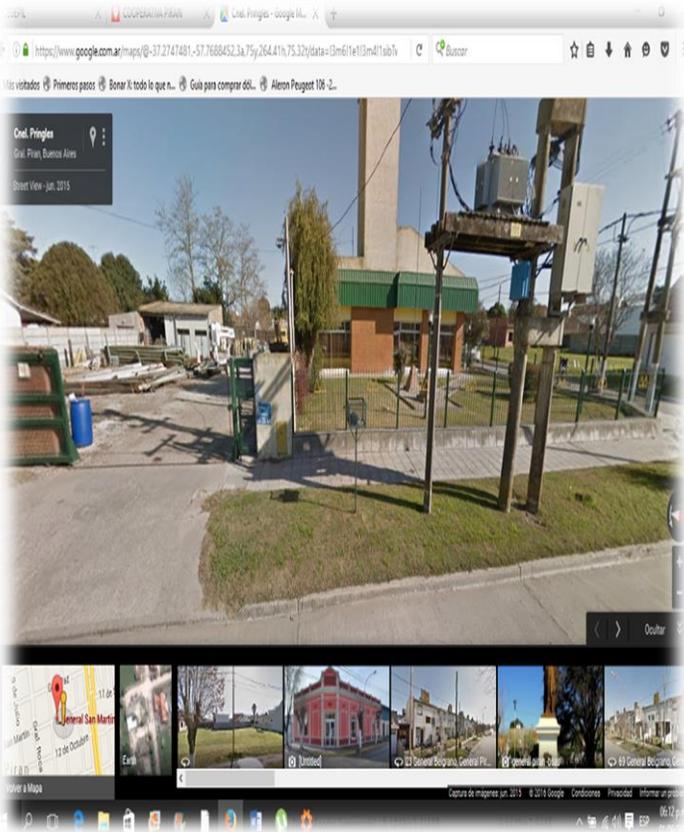
.....

Firma:

Fecha:

ANEXO VII: Costos a incurrir para la adecuación del inmueble (actual depósito) a los fines de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos y compra de Utilitario

El Inmueble a continuación ejemplificado será reciclado para ser utilizado como *Centro de Ventas de los Materiales Eléctricos*:



Fuente: Google Earth

Es prudente mencionar que las siguientes reparaciones / mejoras a realizar fueron consensuadas con el Gerente de la Cooperativa, principalmente por el hecho ya mencionado que no se tuvo acceso a la edificación, sino que el presente análisis se efectúa sobre la base de fotografías y testimonios presentados por la citada autoridad.

Además se destaca que el citado Gerente transmitió los interrogantes planteados al área de Intendencia respecto a las cantidades y tipos de materiales, así como también de tareas a desarrollar para adecuar las instalaciones para la prestación del servicio. Por ende los datos a continuación expuestos se basan sobre información provista por la citada área por medio del Gerente Beber, Luciano.

Por ende, a continuación se presentan las tareas y los materiales a adquirir para ambientar y poner a disposición el establecimiento propuesto como futuro *Centro de Ventas*:

1) Adecuación del depósito

a) Reemplazo de piso calcáreo por cerámico para el interior (38 m²) - los mismos se encuentran en mal estado y dañados por los bienes que allí yacen desde el momento en que se decidió utilizarse como depósito: \$2.870,00

Se mantuvieron conversaciones con las firmas *Cerrosud S.A.* y *Corralón Padovani Hnos.*, siendo que sólo la primera de las firmas cuenta con el citado piso de cerámico presentado a un valor de \$75,50 por m². Presupuesta el costo de la mano de obra en \$1.305,00 netos de IVA con traslado al lugar de trabajo incluido.

b) Reparar y readecuar dos baños – caballeros y damas – para sólo contar con uno sólo a los efectos que sólo sería utilizado por el personal y adecuar el otro baño como un espacio comedor para el personal; cambio de griferías: \$2.811,60

Los baños conforme testimonio brindado por el área de Intendencia, cuentan con tanto las conexiones de agua y cloaca pertinentes, pero presentan algunas roturas por el desuso lógico. Por ende, se presupuesta conforme la información brindada por el Gerente Beber, Luciano lo siguiente:

- Readecuación de la grifería: se presupuesta la adquisición de una canilla con la respectiva manguera que se encuentra deteriorada, que tras consultar a la *Grifería San Francisco* (recomendada por personal de Intendencia) se presupuestó en un valor de \$207,00 por canilla y \$104,60 por manguera, ambos netos de IVA.

- Limpieza de una batea que se encuentran en buen estado estructural pero con suciedad por el desuso, que se realizaría con mano de obra perteneciente a la firma *Grifería San Francisco*, la cual presupuestó el trabajo en \$976,20 netos de IVA.

- No es necesaria la adquisición de un sanitario, ya que el que se encuentra en el actual baño de hombres se encuentra en un estado aceptable para seguir siendo utilizado.

Respecto a la obra a realizar, se utilizaría el actual baño de hombres, ya que cuenta con el sanitario en mejores condiciones, siendo de este modo que se adaptaría el baño de mujeres para ser una pequeña habitación donde el personal pueda preparar algún refrigerio o almorzar o incluso guardar sus pertenencias. Para ello se consulta a la *Grifería San Francisco* y la firma informa el contar con personal que es capaz de realizar trabajos de “desmantelamiento” de baños y readecuación de los mismos, presupuestando para retirar el sanitario y la batea y dejar sin efecto la conexión de agua y cloaca realizando las anulaciones pertinentes, un valor de \$3.200,00 (\$1.200,00 de materiales y \$2.000,00 de mano de obra) netos de IVA.

Además se presupuesta la adquisición de una mesa con dos sillas de plástico en \$1.300,00 netos de IVA conforme Supermercado *Carrefour*, para el posterior armado del espacio comedor.

c) Adaptación y ambientación del espacio interior (valores netos de IVA):

- Compra de dos computadoras de escritorio *PCBOX HASWELL Intel*: \$12.399,00 por unidad + dos monitores *LED LG 18.5"*: \$3.499,00 por unidad
- Compra de una impresora Láser *Brother HL1200*: \$2.759,00

Se solicitó presupuesto a la firma *Garbarino (Mar del Plata)* respecto de una computadora para trabajo administrativo y una impresora láser. Habiéndose visto algunos modelos se decide por los ya citados previamente por una relación precio-calidad y la utilidad que se les daría en el negocio.

- Adquisición de un controlador fiscal *EPSON Tm U220* + diez rollos de papel : \$15.900,00 (valor conforme *Mercado Libre*)
- Adquisición de un *POSNET*⁹⁰
- Compra de quince estanterías metálicas reforzadas para la exhibición de los productos: \$9.640,00

Se solicitó presupuesto a la firma *Estanterías Brecia (Capital Federal)* por una estantería metálica de entre tres a cinco “pisos”. La misma ofrece un artículo de cuatro pisos con soporte de 50 kg de 90 cm de ancho x 30 cm de profundidad x 2 mts de altura en un valor de \$630,00 por unidad + un flete de \$240,00.

- Adecuación de un “mostrador comercial” para allí colocar los elementos electrónicos anteriormente citados y que actúe como “división” entre los empleados y el cliente: \$4.080,00

Se solicitó presupuesto a la firma *Feller Muebles (Capital Federal con representante en Mar del Plata)* y se ofreció un “mostrador con vitrina comercial de madera” de 80 cm de frente x 45 cm de profundidad x 1 mt de altura x 5 mts de largo en \$3.850,00 + envío (\$230,00).

Además se consultó telefónicamente a la firma *Ciudad Muebles (Capital Federal)* por el mismo artículo, ofreciendo un “mostrador ciego” de 60 cm de frente x 35 cm de profundidad x 1mt de altura x 3 mts de largo en \$3.430,00 + envío (\$240,00).

Se opta por la primera opción por entenderse que el mostrador con vitrina es más llamativo y el largo de 5 mts es acorde para el trabajo de 2 (dos) empleados con sus respectivas computadoras.

- Compra de dos Teléfonos celulares *Nextel 1859*: \$1.899,00 (valor unitario conforme *Claro Argentina*).

d) Redistribución del cableado eléctrico para los distintos requerimientos internos y externos. Montaje de artefactos de iluminación acordes al lugar: \$3.396,00

La tarea en este caso refiere principalmente a la colocación de artefactos que iluminen en mayor medida el espacio físico interior en el que se desarrollará el *Centro de Ventas*, ya que conforme información provista por el Gerente de la Cooperativa, el actual depósito cuenta con un “plafón con dos tubos fluorescentes de 40 Watts c/u” (desgastados). Por ende para dotar de luz artificial al citado espacio

⁹⁰ No se compran, se dan en comodato y se paga un mantenimiento mensual que incluye insumos de entre \$220,00 y \$400,00 netos de IVA. Las tarjetas de crédito y débito cobran una comisión, del 3,5% y 1,5% del total de la venta respectivamente (<http://www.cadena3.com/contenido/2016/03/02/Lo-que-hay-que-saber-para-tener-posnet-en-un-comercio-159319.asp>)

sería necesaria la incorporación de dos nuevos plafones para dos tubos fluorescentes y seis de estos citados elementos, es decir dos tubos para cada plafón. Se solicitó presupuesto a las siguientes firmas:

- *Casa Blanco S.A. (Mar del Plata)*: un plafón marca *Louver* para dos tubos fluorescentes por \$459,00 netos de IVA y tubos fluorescentes bajo consumo de 36 watts por \$50,00 por unidad netos de IVA. Se le suma el envío en \$170,00.

- *CEM Electricidad (Maipú)*: plafón *Estanco* para dos tubos fluorescentes por \$380,00 netos de IVA y tubos fluorescentes bajo consumo de 36 watts por \$50,00 por unidad netos de IVA. Envío gratis.

Además se necesitan cambiar las llaves de encendido eléctrico puesto que no se encuentran en buen estado, así como también la adquisición de un nuevo disyuntor:

La firma *Casa Blanco S.A.* presupuesta una llave de un punto luz *Jeluz Verona* de dos tomas en \$22,00 y un Disyuntor Diferencial *SICA 2 40* amperes en \$630,00.

La firma *CEM Electricidad* presupuesta una llave de un punto *Kalop* de dos tomas en \$20,00 y un Disyuntor Diferencial *Siemens 40* amperes a \$625,00.

Viendo las necesidades del negocio, se decide optar por el presupuesto de *CEM Electricidad* debido a una relación precio-calidad aceptable. Respecto al cableado se decide contratar con esta firma la adquisición de cable unipolar de 4 y 2,5 mm para las conexiones eléctricas, más precisamente 45 mts de cable de 4 mm y 30 mts de cable de 2,5 mm por un valor de \$435,00 netos de IVA (las cantidades y tipo de cableado fue determinado por personal de Intendencia).

Además se solicita presupuesto a la firma *Laser World (Capital Federal)* respecto de la adquisición de un cartel luminoso para el frente del local con la leyenda "Venta de Materiales Eléctricos". La misma ofrece un cartel de 2,50 mts por 1,20 mts con alimentación a 220 V y leds de movimiento en \$1.250,00 + \$270 de envío.

La firma *Elías Luminoso (Capital Federal)* presupuesta el mismo artículo con la citada medida, con alimentación a 220 V y leds de movimiento en \$1.056,00 + \$200 de envío. Se opta por esta oferta por tener conocimiento de otros trabajos realizados anteriormente por la citada firma y ser la relación precio-calidad aceptable.

e) Montaje de un equipo de aire frío – calor para mantener las temperaturas en el ambiente: \$17.499,00

Se opta por pedir presupuesto por este artículo a *Frávega* y se ofrecen los siguientes modelos:

- Equipo Split *Bgh Silent Air* Clase "A" de 4.500 K/h frío-calor: \$15.679,00 netos de IVA

- Equipo Siam Split de 6.000 K/h frío-calor: \$17.499,00 netos de IVA

- Equipo Split *Bgh Silent Air* Clase "A" de 5.500 K/h frío-calor: \$19.250,00 netos de IVA

Se opta por el Equipo de 6.000 K/h entendiéndose que es una potencia lógica para calefaccionar un ambiente de 38 m².

**f) Reparación de cielorrasos, pintura general de aberturas y paredes externas e internas:
\$3.960,00**

Conforme información provista por el Gerente de la Cooperativa tras diálogo mantenido con el área de Intendencia, se elige por aplicar placas de cielorraso desmontables nuevas por las actuales que se encuentran en un estado que no es el óptimo. Para ello se solicitan los siguientes presupuestos para reemplazar las 42 placas dañadas:

- *Dielectric Argentina (Capital Federal)*: placa desmontable *Usg2210* de 120 cm por 120 cm por unidad: \$40,00 netos de IVA + \$210,00 de envío.

- *Cerrosud S.A.*: Placa desmontable *simil Armstrong* de 60 cm por 60 cm: \$30,00 neto de IVA + \$200,00 de envío

- *Corralón Padovani Hnos*: Placa desmontable de 120 cm por 120 cm: \$45,00 netos de IVA + \$200,00 de envío.

Se opta por la primera opción por ser las placas de mayor tamaño y a menor precio, siendo más maleables, duraderas y simples para colocar.

Además de consultan precios a para la adquisición de pintura para tanto el exterior como el interior del inmueble, luego de haberse obtenido información de parte del área Intendencia respecto de los insumos y las cantidades necesarias para llevar a cabo la tarea:

- Pinturería *Ambito (Mar del Plata)* con flete incluido:

6 litros de pintura interior lavable – *Loxon* satinada color blanco: \$730,00

6 litros de pintura exterior - *Loxon* impermeabilizante: \$750,00

4 litros de esmalte sintético *Satinol Alba*: \$515,00

1 litro de aguarrás *Tederras*: \$75,00

- Pinturería *Indigo (Mar del Plata)*:

6 litros de pintura interior lavable – *Albatex* color blanco: \$850,00

6 litros de pintura exterior *Albafrent* impermeabilizante: \$765,00

4 litros de esmalte sintético *Satinol*: \$515,00

1 litro de aguarrás *Tederras*: \$75,00

Flete: \$220,00

Se opta por el primer presupuesto conforme la relación precio-calidad.

g) Reemplazar las dos puertas/portones de chapa para un mejor acceso del público por un ventanal plateado de 200 x 150 cm: \$5.350,00 + una puerta de vidrio BLINDEX⁹¹: \$10.000,00

Se solicita presupuesto a la firma *E-Glassic (Capital Federal)* informando respecto del tamaño del acceso actual y de las puertas/portones de chapa que lo conforman para determinar una opción viable para facilitar el acceso del público. La citada firma ofrece un ventanal de vidrio de 3,50 mts x 5 mts en un valor unitario de \$5.350,00 netos de IVA, sumado a una puerta de vidrio de *Blindex* valuada en \$4.200,00 también netos de IVA y un flete de \$450,00 por ambos artículos.

Con respecto a la adecuación del frente para colocar estos artículos, se solicita presupuesto a la Constructora *GL – Construcciones Civiles (Partido de Mar Chiquita)* para reemplazar las puertas de chapa por el ventanal de vidrio y la puerta de *Blindex*. Presupuesta un valor de \$6.700,00 netos de IVA para realizar dicha tarea.

8) Mejorar y fortalecer el ingreso al predio con suelo de cemento para vehículos y peatones: \$2.750,00

Conforme información y datos transmitidos por el Gerente de la Cooperativa luego de comunicarse con el área Intendencia para la mejorar del citado suelo en una superficie de 60 m², se solicitan presupuestos a las siguientes firmas:

- *Corralón Padovani Hnos.:*

1 m³ de piedra partida: \$636,00

5 bolsas de cemento: \$192,80 por unidad

10 bolsas de cal: \$180,00 por unidad

- *Cerrosud S.A.:*

1 m³ de piedra partida: \$840,00

5 bolsas de cemento: \$200,00 por unidad

10 bolsas de cal: \$185,00 por unidad

Se opta por el primer presupuesto por tener un precio más favorable.

2) Adquisición de un móvil para el traslado de artículos del Depósito al Centro de Ventas

Será necesaria la adquisición de un vehículo de porte adecuado que sea capaz de trasladar los artículos que se comercializan desde el depósito al *Centro de Ventas*. Como ya se mencionó anteriormente el tamaño y porte de la mercadería varía desde un “toma corriente” hasta “Bobinas de 800 mts” o “caños de hierro” por ejemplo.

⁹¹ Conforme lista de precios de “*E-Glassic*”

Se entiende conforme el listado de artículos presentados, que una opción pertinente de vehículo a adquirir sería aquel que soporte una carga mínima de una tonelada. De esta forma conforme el sitio web *Mercado Libre*, se determina que el utilitario *KIA K2500 versión STD* es el vehículo a adquirir ya que soporta 1.500 kg de carga y tiene potencia para trasladar totalmente cargada hasta 1.500 kg más de lastre. El valor del vehículo 0 km es de \$415.500,00 netos de IVA (incluido flete, patentamiento y gastos administrativos)

Se optaría por adquirir el vehículo 0 km, ya que este tipo de utilitarios de carga son generalmente exigidos por los portes que manejan y se ven afectadas parrillas de suspensión, semiejes, amortiguadores y demás elementos propios del chasis que hacen al objeto del utilitario.



ANEXO VIII: Detalle de los Costos Fijos y Variables

COSTOS FIJOS

1) Determinación del personal necesario para el desarrollo de la actividad

Con respecto a los empleados, sería necesario contar con tres, ya que se planea desarrollar una jornada laboral de ocho horas. La idea en principio es que dos empleados se encuentren en forma permanente en el local comercial - uno atendiendo al público en la venta de productos y el otro manejando la caja - y que un tercer empleado se encuentre en el depósito realizando los controles de stock, reposiciones, ficheros pertinentes (se prepararía un listado de artículos disponibles a los que se tendría acceso desde las computadoras situadas en la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos* para facilitar y agilizar el comercio) y trasladando artículos de un inmueble al otro cuando el servicio lo requiera.

Se procedió entonces a consultar al Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano, respecto de la posibilidad de reasignar a tres trabajadores del ente a la futura *Casa de Venta de Materiales Eléctricos*, para evitar los costos que implicasen la contratación de nuevos empleados.

Luciano Beber, descartó esta posibilidad argumentando que no existe “*sobrepoblación*” de trabajadores en la Cooperativa de Electricidad y que, por el momento, cuentan con la nómina de trabajadores mínima para el desarrollo de sus actividades diarias. Por ende, la posibilidad de reasignar a alguno de los trabajadores se descarta, a partir de considerar que sería necesario contratar a otro trabajador para que suplante a aquel que fuera transferido a la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos*.

Por ende se necesitaría de la incorporación de tres trabajadores nuevos para desarrollar la actividad, por lo que a continuación se presenta la elaboración del Índice de Mano de Obra Adicional (IMOA) tomando en cuenta las escalas salariales conforme el CCT 130/75 de *Empleados de Comercio – Acuerdo Abril/2016* considerando que según las tareas a realizar se presenta el siguiente esquema:

Empleado	Tarea	Categoría
A (local)	Cobro de operaciones y tareas administrativas afines	<i>Cajero “B”</i>
B (local)	Venta de productos y atención al público	<i>Personal de Ventas “B”</i>
C (depósito)	Control de stock, reposiciones, ficheros, traslado de artículos en vehículo de carga	<i>Auxiliar “A”</i>

Cargas Sociales 32,51%

Se desagrega de la siguiente forma:

- Contribuciones a la Seguridad Social = 17,51%
 - Jubilación = 10,17%
 - Asignaciones familiares = 4,44%
 - Fondo Nacional de Empleo = 0,5%
 - Ley 19.032 (INSSJP) = 1,5%
 - ANSAL = 0,9%
- Obra Social = 6%
- Seguro de vida “La Estrella” = 3%
- ART = 4% (alícuota que paga la Cooperativa por el resto de los empleados)
- Aporte Sindical = 2%
-

Se le debe adicionar \$64,52 por cada empleado en concepto de INACAP (Instituto Nacional de Capacitación Profesional y Tecnológico para Empleados de Comercio).⁹²

A continuación se presenta la elaboración del Índice de Mano de Obra Adicional (IMOA) tomando en cuenta los datos salariales ya presentados conforme el CCT 130/75 de *Empleados de Comercio*:

Días de Trabajo Efectivo	365
Menos Sábados y Domingos	(104)
<hr/>	
Días teóricos a trabajar	261
Menos Vacaciones ⁹³	(10)
Menos Feriados	(15)
Menos otras Licencias	(5)
<hr/>	
Días Efectivos de Trabajo	231

Coeficientes

Vacaciones	0,06060606 (tomo los 14 días)
Feriados	0,06493506
Otras Licencias	0,02164502
SAC	0,1104 ⁹⁴

⁹² El valor refiere al 0,5% del sueldo básico de un empleado de categoría *Maestranza A* (\$12.905,50)

⁹³ Según CCT corresponderían 14 días, pero tomo sólo los hábiles ya que ya se descontaron Sábados y Domingos.

⁹⁴ $1/12 = 0,833 \times 1,3251$ porque es remunerativo y sobre él se liquidan las Cargas Sociales.

Matriz de Mano de Obra Adicional				
Concepto	Porcentaje	Cargas Sociales	SAC	Total
Jornal	100	32,51	11,04	140,84
Vacaciones	6,060606	1,9703030	0,6690909	8,699999
Feriatos	6,493506	2,1110388	0,7168830	8,604544
Otras licencias	2,164502	0,7036796	0,2389610	2,868181
Total				161,012715
IMOA⁹⁵				61,012715

Cajero "B"			
Sueldo básico conformado mensual	Adicionales no remunerativos ⁹⁶	Jornada	Total
13.235,53	2.000,00	8 hs	15.235,53
Más cargas sociales			4.302,8708
Más IMOA			8.075,3562
Total Sueldo mensual			27.613,757

Auxiliar "A"			
Sueldo básico conformado	Adicionales no remunerativos	Jornada	Total
13.142,92	2.000,00	8 hs	15.142,92
Más Cargas sociales			4.272,7632
Más IMOA			8.018,8523
Total Sueldo Mensual			27.434,5355

⁹⁵ Lo que excede de 100 representa el IMOA.

⁹⁶ Gratificación Extraordinaria Acuerdo 2016 II.

Personal de Ventas "B"			
Sueldo básico conformado	Adicionales no remunerativos	Jornada	Total
13.516,72	2.000,00	8 hs	15.516,72
Más Cargas sociales			4.394,2857
Más IMOA			8.246,9178
Total Sueldo Mensual			28.157,9235

2) Mantenimiento automotor

Concepto	Costo mensual
Cambio de filtros (aceite y nafta)	\$183,34
Mantenimiento general	\$532,50

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al cambio de aceite y filtro, se presupuesta conforme el Lubricentro *Albaitello Hnos. (Maipú)* artículos adecuados para el vehículo en cuestión como el aceite semisintético *Valvoline 10w40* y filtros de aire y nafta *Bosch* en la suma de \$1.100,00 (mano de obra incluida - \$220,00 y netos de IVA). El cambio se realizaría sin excepción conforme datos recabados de la web www.testdelayer.com.ar cada seis meses o 30.000 km.

Con respecto al mantenimiento general, se entiende lo siguiente:

- Un lavado semanal tanto exterior e interior del vehículo → en promedio cuatro lavados al mes → conforme presupuesto del lavadero artesanal *Lava Autos Paso (Mar del Plata)*, un lavado completo de interior y exterior asciende a los \$120,00 netos de IVA.
- Chequeo semanal de la presión de los neumáticos
- Alineación, balanceo y rotación de los neumáticos una vez al año → conforme presupuesto solicitado a la gomería *Llull (Mar del Plata)*, el trabajo asciende a \$630,00 (mano de obra incluida, valor neto de IVA).
- Chequeo del nivel de agua y de la presión de aceite cada quince días.

El vehículo se amortizará a razón del 20% anual, representado \$83.100,00 anuales.

3) Combustible

El combustible considerado es nafta del tipo *Súper (Shell)* cuyo valor pautado es aquel a los 17 días del mes de Julio de 2016 (\$15,53 por lt). Las distancias que recorrerá el móvil serán en principio las siete cuadras que separan al depósito del local comercial, aunque si el comprador lo dispusiese podría solicitar el acarreo del o los artículo/s que adquiere mediante la contratación del utilitario en concepto de flete.

Conforme la propia ficha técnica del automóvil relevada del sitio oficial de *Kia-Motors*, se observa que el utilitario tiene un consumo promedio de 9,4 lts /100 km. A los efectos del presupuesto del combustible a consumir, se estimará una carga completa del tanque de nafta (65 lts) al mes, teniendo en cuenta el traslado de artículos desde el depósito al local comercial y eventualmente que se utilizado como flete para el acarreo de los productos a los domicilios de los clientes (principalmente en situaciones donde la magnitud del artículo a adquirir necesita de este tipo de vehículos para su traslado, ej: bobina de 800 mts).

4) Seguros

- a) Automotor → del tipo “*contra terceros, robo e incendio*” por el valor de \$1.500,00 mensuales conforme valuación de *La Caja Seguros*.
- b) Centro de Ventas → se contratará una póliza integral de comercio y se solicita presupuesto a la firma *MAPFRE*. El seguro en cuestión tendrá cobertura frente a: incendio - responsabilidad civil - roturas / rajaduras de vidrios - daños por filtraciones, derrames o desbordes – riesgos de las máquinas de oficina – robos.
Al brindarse los datos correspondientes al local comercial requeridos por el productor (local de 38 m², con asistencia de público, mercadería, bienes de uso, actividad diaria de 8 hs, etc), se presupuesta un seguro de \$25.500,00 (\$2.125,00 mensuales) por la cobertura previamente citada.
- c) Mercadería → se solicita además a *MAPFRE* se presupueste un seguro para la “mercadería en tránsito” que sería trasladada por el utilitario. Oferta un seguro de \$20.400,00 (\$1.700,00 mensuales)

5) Gastos de electricidad

- d) Depósito → \$176,60 (detallado en el apartado anterior)
- e) Centro de Ventas → a partir del *Cuadro Tarifario* se determina la erogación a realizar que será de un cargo fijo de \$56,00 + \$1,34 por cada kw consumido. El presente local contará con seis tubos fluorescentes de 36 watts promedio (consumo: 0,5 kw por hora) y el cartel luminoso de 220 V, por lo que se estima un consumo de luz de ocho horas diarias en 480 kw mensuales → \$56,00 + \$1,34 x 480 kw = \$699.20⁹⁷.

6) Gastos de agua (servicio medido)

Al tratarse de un local comercial, la tarifa que deberá afrontar la Cooperativa por el presente servicio se determinará a partir de un medidor y conforme los valores presentados en el *Cuadro Tarifario de Aguas Bonaerenses*.

El *Cuadro Tarifario* dispone que para una propiedad comercial cuyo valor exceda los \$200.000,00⁹⁸, se le asignará mensualmente por el servicio de agua y desagüe cloacal un consumo

⁹⁷ Datos aportados por el Auxiliar externo de las Cooperativas de Electricidad de Maipú y de Balcarce.

⁹⁸ Explicado en el punto 4) la procedencia del valor.

mínimo de 29,5 m³ de agua, ya que es monto mínimo que se estima debería pagar un inmueble de dicho valor por el servicio citado.

Por ende el valor de la cuota se calcula: $[[25 \text{ m}^3 \times \text{Valor del m}^3 (\$5,74)] + [\text{excedente de } 25 \text{ m}^3 (4,5 \text{ m}^3) \times \$5,74]] \times 2 +$ un cargo por mantenimiento y colocación del medidor en $2,5 \times 29,5 \text{ m}^3 +$ una tasa de fiscalización y control del OCABA del 4% = \$429,00

7) Impuesto Inmobiliario

Conforme el Art 6 de la Ley 14.394 que hace referencia a lo establecido en el Art 169 del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires, determina la escala a aplicar para el cálculo del impuesto. Se destaca que se debe conocer la valuación inmobiliaria del inmueble, para lo que se le solicitó entonces al Gerente Beber, Luciano si podría consultar al agrimensor de la Cooperativa, a partir de las erogaciones a realizar (ya costeadas), cuál sería un valor estimado del nuevo local. Los datos aportados reflejan un valor por m² de U\$S 415,00, es decir al valor cambio de \$15,00 por dólar serían \$236.550,00.

De este modo el Impuesto Inmobiliario a pagar conforme la citada escala, sería de un cargo fijo de $\$1.293,00 + 0,98\% \times \$28.264,00$ (surge de la diferencia de la valuación con el valor mínimo según tabla) = \$1.570,00 anuales (\$130,84 mensuales)

8) Impuesto automotor

Para el cálculo de este gravamen se debe multiplicar su valor de lista (\$415.500,00) x 3,5% = \$14.542,50 anuales (\$1.211,88 mensuales)

Se tributarán ambos impuestos producto de que tanto el inmueble como el utilitario serán utilizados por la Cooperativa para el desarrollo de su actividad comercial no sólo con los socios, sino también con terceros, hecho por el cual se consideran gravados ambos bienes conforme así lo dispone la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires (ARBA) tomando de referencia el Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires.

9) IVA

Con respecto a la presente alternativa, la “*Casa de Venta de Materiales Eléctricos*”, no existe ninguna exención impositiva tanto objetiva como subjetiva que haga que la Cooperativa no tribute el IVA por el desarrollo de esta actividad, como sí acontecía con el Servicio de Sepelios.

De este modo, la Cooperativa en su condición de Responsable Inscripto tendrá la posibilidad de aplicar el “*mecanismo de descarga del impuesto*” y “tomarse” el CF (Crédito Fiscal) y computarlo contra el DF (Débito Fiscal) que genere a partir de la comercialización de los productos.

10) Contratación de espacio radial

Para comercializar la nueva actividad se realizaría una contratación con una radio local para promocionar el servicio. Se solicita presupuesto a una radio local (*Radio Full Master FM 88.5*) para promover el servicio, la cual informa un valor de \$3,50 por segundo por un año de promoción durante cuatro días a la semana con una frecuencia diaria de tres apariciones al aire de 20 segundos ($\$4,50 \times 20 \text{ segundos} \times 3 \text{ apariciones} \times 4 \text{ días} \times 4 \text{ semanas} = \$4.320,00$ mensuales → \$51.840,00 anuales).

COSTOS VARIABLES

1) Compras

Las Compras del 1er Ejercicio en que se ponga en práctica esta Unidad de Negocios serían aquellas determinadas previamente en la Inversión Inicial de mercadería a adquirir para poner en funcionamiento el negocio. Las compras de los Ejercicios siguientes se irán realizando conforme se vayan vendiendo los productos para ir reponiendo el stock que se logre comercializar.

A los efectos de estimar las compras de mercadería que podrían darse en el Ejercicio Social, se consultó al CPN Moran, Julián E. de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú (que desarrolla este servicio y como ya se expresó anteriormente se puede trazar un “*paralelismo*” entre ambas localidades – Maipú y Gral Pirán) respecto de cuál era el monto aproximado en pesos que el citado ente erogaba mensualmente para la reposición de la mercadería.

El CPN informó por medio del *Balance Gral – Ejercicio Económico n° 81* que la Cooperativa realizó Compras en el Ejercicio Social cerrado en Diciembre/2015 por un valor de \$255.860,58 anuales, por lo que si se le aplica la “*escala de 1 a 3*” se podrían estimar las compras de la Cooperativa de Electricidad de Gral. Pirán en un valor de \$85.286,86 anuales (\$7.107.24).

2) Comisión de las tarjetas de débito y crédito

Estas comisiones se toman sobre el total de ventas de la actividad, por ende su monto variará conforme el nivel de actividad real que tenga el local comercial. Por ello a los efectos de estimar cuáles podrían ser las posibles ventas a futuro, se consulta nuevamente al CPN de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú respecto de cómo fueron las ventas en el último Ejercicio Social.

El mismo transmite que las ventas por la *Venta de Materiales Eléctricos* fueron de \$640.670,28 al cerrarse el Ejercicio basándose en el *Balance General n°81 – Ejercicio Económico 2015* del citado ente. Además a partir del testimonio brindado por el CPN de dicha Cooperativa, se obtiene el dato de que el 40% de las ventas fueron a crédito, el 24% fueron con débito y el 36% restante al contado.

De este modo, trazando el mismo “*paralelismo*” previamente citado, se puede estimar que las ventas para la Cooperativa de Electricidad de Gral Pirán serían de \$213.556,76 (o como ya se estimó en el apartado correspondiente con el *Margen* del 30%), de los cuales:

- \$85.422,71 serían ventas a crédito
- \$51.253,62 serían ventas con débito
- \$76.880,43 serían ventas al contado

Las comisiones quedarían del siguiente modo:

- Tarjetas de Crédito → $3,5\% \times \$85.422,71 = \$2.989,79$ (\$249,15 mensuales)
- Tarjetas de Débito → $1,5\% \times \$251.253,62 = \$3.768,80$ (\$314,07 mensuales)

ANEXO IX: Detalle de las referencias de los Estados Contables

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS)

4) Referencias Estado de Resultado

a) Ingresos por Ventas

Surge de tomar el CMV y aplicarle el *Margen* del 30% → Ingresos = $CMV / (1 - 30\%)$

- Periodo 1 → $\$164.767,83 / (1 - 30\%) = \$235.382,62$

Para el resto de los Periodos se aplica la proyección del 8% a los Ingresos por Ventas y utilizando la fórmula previamente detallada se procederá a calcular el CMV proyectado:

- Periodo 2 → $\$254.213,23 = CMV / (1 - 30\%) \rightarrow CMV = \$177.949,26$
- Periodo 3 → $\$274.550,29 = CMV / (1 - 30\%) \rightarrow CMV = \$192.185,21$

b) Gastos Administrativos de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos

- Gasto de Electricidad y Agua = gastos de electricidad y agua del inmueble destinado al *Centro de Ventas de Materiales Eléctricos* y del depósito → $(\$699,20 + \$176,60 + \$429,00) \times 12 \text{ meses} = \$15.657,60$.⁹⁹
- Gastos de Telefonía = \$6.960,00 anuales por dos planes *Nextel PRIP* contratados.

c) Gastos de Comercialización de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos

- Para promocionar la nueva actividad se realizaría una contratación una radio local (*Radio Full Master FM 88.5*) → 3 apariciones por día de 20 segundos por semana (4 veces a la semana) = \$4.320,00 mensuales → \$51.840,00 anuales

d) Gastos Financieros y Bancarios

- Cuota por crédito solicitado en el *Banco Credicoop* = \$226.426,85
- Intereses pagados por el crédito solicitado en el *Banco Credicoop* = \$42.794,68
- Comisión de las tarjetas de débito (1,5%)¹⁰⁰
 - Periodo 1 = $\$235.382,62 \times 24\% \times 1,5\% = \$847,38$
 - Periodo 2 = $\$254.213,23 \times 24\% \times 1,5\% = \$915,18$
 - Periodo 3 = $\$274.550,29 \times 24\% \times 1,5\% = \$988,38$
- Comisión de las tarjetas de crédito (3,5%)
 - Periodo 1 = $\$235.382,62 \times 40\% \times 3,5\% = \$3.295,36$
 - Periodo 2 = $\$254.213,23 \times 40\% \times 3,5\% = \$3.558,98$

⁹⁹ Detalle en apartado correspondiente en análisis de costos a incurrir.

¹⁰⁰ A los efectos de la proyección a futuro se consideran los porcentajes citados en el apartado correspondiente: “[...] Además a partir del testimonio brindado por el CPN de dicha Cooperativa, se obtiene el dato de que el 40% de las ventas fueron a crédito, el 24% fueron con débito y el 36% restante al contado [...]”

- Periodo 3 = $\$274.550,29 \times 40\% \times 3,5\% = \$3.843,71$

5) Referencias Costo de Venta de los Materiales Eléctricos

Para el caso de la Cooperativa de Electricidad de Gral. Pirán, la Inversión Inicial en cuanto a mercadería efectuada en el Periodo 0 – Año 0 (Año 2016) se la considerará como la EI (Existencia Inicial) del Periodo 1 (Año 2017). Las Compras por tanto a efectuarse en este último Periodo se toman a partir de considerar la tercera parte (“escala 1 a 3”) de las Compras efectuadas por la Cooperativa de Electricidad de Maipú. Se procede a realizar el mismo cálculo para determinar la EF (Existencia Final):

Cooperativa de Electricidad de Maipú → CMV = \$448.469,20

- EI = \$402.634,83
- Compras = \$255.860,58
- EF = \$210.026,21

El resto de las Compras a efectuarse en los siguientes Periodos se estimarán de forma tal que la EF (Existencia Final) se mantenga constante (por lo tanto también lo será la EI del siguiente Ejercicio), conociéndose a partir de los Ingresos por Ventas y la ecuación del Margen, el CMV (Costo de Mercadería Vendida). Por ende las Compras se determinarán por diferencia entre los factores intervinientes, partiendo del CMV ya conocido y del índice del 8% de crecimiento de la actividad.

6) Cuadro de Gastos relacionados con el Servicio de Sepelios

f) Sueldos y Cargas Sociales

Si bien ya fueron detallados en el apartado correspondiente, se menciona que la proyección se realiza mediante un incremento anual del 39%, valor que surge de las Paritarias correspondientes al Año 2016 para los Empleados de Comercio.

a) Movilidad y Reparación / Mantenimiento de Rodados → surge de considerar los Gastos de Mantenimiento generales a los que se someterá el vehículo a lo largo de un año que fueron presentados en el apartado correspondiente.

Es decir, se determinan:

- a. Cambio de filtros (aceite y nafta) = \$2.200,00 anuales
- b. Mantenimiento general¹⁰¹ = \$6.390,00 anuales
- c. Combustible = \$12.113,40 (se estima un consumo mensual de \$1.009,45 lts) proyectándose un aumento anual del 17% conforme evolución de precios presentada por YPF-OPESSA en su sitio web

b) Seguros relacionados con la Venta de Materiales Eléctricos

- a) Automotor → “contra terceros, robo e incendio” por el valor de \$18.000,99 (\$1.500,00 mensuales) conforme valuación de La Caja Seguros.

¹⁰¹ En el apartado correspondiente se detalla el mantenimiento a realizar.

- b) Centro de Ventas → se presupuesta un seguro de \$25.500,00 (\$2.125,00 mensuales) por la cobertura citada en el apartado anterior.
- c) Mercadería → se solicita además a MAPFRE se presupueste un seguro para la “mercadería en tránsito” que sería trasladada por el utilitario. Oferta un seguro de \$20.400,00 (\$1.700,00 mensuales)

c) Amortizaciones relacionadas con la Venta de Materiales Eléctricos:

- Automotor = \$83.100,00 (\$415.500,00 / 5 años)
- Centro de Ventas = \$4.731,00 (\$236.550,00 [38 m² x U\$S 415,00¹⁰²] / 50 años) dólar a \$15,00
- Bienes adquiridos para ambientar el Centro de Ventas detallados en el apartado correspondiente = \$6.802,30 (\$68.023,00 / 10 años)

d) Impuestos:

- a) Impuesto inmobiliario = \$1.570,00
- b) Impuesto automotor = \$14.542,50
- c) Impuesto a los IIBB (alícuota = 5% sobre las ventas netas s/ ARBA¹⁰³)

Depende esencialmente de cada jurisdicción la condición de estar exento o gravado. En la Provincia de Buenos Aires es importante considerar la *Ley de Intereses para Cooperativas Bonaerenses (Ley 13.360)* y el *Art 186 del Código Fiscal*, por los cuales los actos cooperativos efectuados con los asociados de la entidad se encuentran exentos de la tributación del Impuesto a los Ingresos Brutos.

De esta forma sólo se tributará el citado gravamen por aquellos ingresos obtenidos a partir de comercializar los artículos de la *Casa de Venta de Materiales Eléctricos* a terceros no socios de la Cooperativa. Por ende para estimar qué porcentaje de los Ingresos corresponderían a no socios, se parte de las ventas realizadas por la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú, donde el CPN Moran, Julián E. brinda información de que en el último Ejercicio Social la “Casa de Venta de Materiales Eléctricos” vendió sus productos a no socios por \$252.660,00, representando este valor un 40% de las ventas totales.

Se aplicará entonces el porcentaje del 40% a los Ingresos por Venta obtenidos por la “Casa de Venta de Materiales Eléctricos” de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral Pirán:

- Periodo 1 → \$235.382,62 x 40% x 5% = \$4.707,65
- Periodo 2 → \$254.213,23 x 40% x 5% = \$5.084,27
- Periodo 3 → \$274.550,29 x 40% x 5% = \$5.491,01

¹⁰² Valor del depósito en 2015: \$176.000,00 (es decir 38 m² x U\$S 310,00 con un dólar de \$15,00) conforme así lo expusiese el Gerente de la Cooperativa.

¹⁰³ Se basa en el Art 223 del Código Fiscal - Ley 10.397

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO GLOBAL

1) Referencias Estado de Resultado

a) Gastos Administrativos con Venta de Materiales Eléctricos

- Honorarios Contador = \$151.845,90 → refiere al valor que se le abona anualmente por realizar el Informe de Auditoría del Balance, según así lo especificara el Gerente de la Cooperativa, Beber, Luciano.
- La Cooperativa además solicitó como bien se mencionó anteriormente asistencia administrativo – contable a la FACE – FEDECOBA para el desarrollo de sus tareas y este concepto se incorpora dentro de esta Sección por el valor de \$50.653,36.
- Honorarios Sistemas = \$84.165,27 → los mismos no se ven afectados por la inclusión del Servicio de Sepelios, ya que no se introduce ninguna computadora ni equipo digital que necesite de algún tipo de soporte o conocimiento de este tipo de profesional.
- Gastos Administrativos = \$50.746,15 → expuestos en el Balance Gral – Cuadro General de Resultados presentado por la Cooperativa que refieren a gastos de oficina, limpieza y artículos de escritorio, gastos de luz, gas y agua.¹⁰⁴ A este valor se le deberá adicionar los gastos de electricidad y agua del inmueble destinado al *Centro de Ventas de Materiales Eléctricos* y del depósito → $\$699,20 + \$176,60 + \$429,00) \times 12 \text{ meses} = \$15.657,60$
- Gastos de Telefonía = \$63.213,44 conforme Balance presentado por el ente + \$6.960,00 anuales por el plan *Nextel PRIP* contratado para la venta de materiales eléctricos.
- Conforme información provista por el Gerente Beber, Luciano se determina que en el Estado de Resultados presentado por la Cooperativa para el año 2015, los Sueldos y Cargas Sociales contempladas en la Sección “Distribución de Energía Eléctrica” incluyen valores representativos de las remuneraciones que percibe el personal administrativo. Es decir, que existe un monto de dicha cuenta que no se corresponde directamente con la citada Sección, sino que refiere a los Sueldos y Cargas Sociales del personal administrativo en torno a tareas que afectan a todas las Secciones de la Cooperativa (no sólo la “Distribución de Energía Eléctrica”).

Por estas tareas podemos mencionar:

- Liquidación de haberes de todo el personal
- Área comercial → atención al cliente
- Área intendencia → atención a todos los sectores del ente en cuanto a mantenimiento y mejoras del establecimiento
- Área compras → contrataciones y aprobación de todo tipo de adquisiciones conforme presupuesto

¹⁰⁴ Datos provistos por el Gerente de la Cooperativa (Beber, Luciano)

Por ende conforme estas tareas, de los \$4.475.729,41 determinados como Sueldos y Cargas Sociales para la Sección “Distribución de Energía Eléctrica, \$2.170.450,24 corresponden a los Sueldos y Cargas Sociales del citado personal, cuyas tareas como bien ya fue mencionado tienen incidencia en toda la operatoria del ente y no sólo en una Sección determinada. Es por ello, que se suma este valor de a los Gastos Administrativos.

b) Gastos de Comercialización

- Publicidad, Franqueo y Papelería = \$42.561,63
- Comisiones e Intermediarios = \$64.014,60
(Datos obtenidos del Balance Gral – Cuadro General de Resultados presentado por la Cooperativa que no se ven modificados por la incorporación del presente servicio)
- Respecto de la Venta de Materiales Eléctricos, para promocionar la nueva actividad se realizaría una contratación una radio local (*Radio Full Master FM 88.5*) → 3 apariciones por día de 20 segundos por semana (4 veces a la semana) = \$4.320,00 mensuales → \$51.840,00 anuales

c) Otros Ingresos No Operativos

Responde subsidios respecto del “*Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina*”, donde la Cooperativa recibió al cierre del Ejercicio Social la suma de \$114.008,00. En virtud de esta situación se presentó un “*Plan de Obras*”, a partir del cual desde la Nación y la Provincia se recibieron para el presente Ejercicio Social a la fecha de cierre la suma de \$119.448,00.¹⁰⁵

Estos valores se encontraban contabilizados dentro de la cuenta referida a Ingresos Operativos por la actividad de Distribución de Energía Eléctrica, pero se los separa de la misma y se los considera como otros ingresos ya que no provienen de la citada actividad pero tomándolos como fondos que se relacionan directamente con la operatoria del ente (la diferencia entre los \$6.580.060,86 expuestos en el Balance de la Cooperativa y los \$5.344.879,27 expuestos en el *Estado de Resultados General con la inclusión del Servicio de Sepelios*, son efectivamente los \$233.456 que surgen de sumar los valores mencionados con anterioridad respecto al *Programa de Convergencia* y al *Plan de Obras*).

d) Resultado Extraordinario

No hay observaciones dignas de hacer mención

2) Referencias Costo de Venta o de la Prestación del Servicio por Sección

¹⁰⁵ Datos conforme Memoria presentada por la Cooperativa para el Ejercicio Social 2015.

- a) Materiales en stock al cierre del Ejercicio 2015: \$997.285,51¹⁰⁶ || Materiales en stock + Bienes de Cambio al Cierre del Ejercicio 2014: \$744.843,93

Bienes de Cambio al cierre del Ejercicio 2015: \$42.074,00 (electrodomésticos)

- b) La adquisición de Energía Eléctrica Mayorista forma parte de las compras, la cual no se acumula.

3) Cuadro de Gastos relacionados con cada Sección

a) Amortizaciones relacionadas con la Venta de Materiales Eléctricos

- Automotor = \$83.100,00 (\$415.500,00 / 5 años)
- Centro de Ventas = \$4.731,00 (\$236.550,00 [38 m² x U\$S 415,00¹⁰⁷] / 50 años) dólar a \$15,00
- Bienes adquiridos para ambientar el Centro de Ventas detallados en el apartado correspondiente = \$6.802,30 (\$68.023,00 / 10 años)

- b) Con respecto a los impuestos que se deberán tributar, es prudente mencionar las siguientes situaciones¹⁰⁸:

- Impuesto a las Ganancias

Las Cooperativas se encuentran exentas de su tributación, porque su principal finalidad no es el lucro (Ley 20.628 - Art 20 inc d). La Ley 20.337 establece que son entidades fundadas en el esfuerzo propio y en la ayuda mutua para organizar y prestar servicios. Su finalidad no es enriquecer a sus asociados.

- Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

Se trata de un impuesto que es complementario del Impuesto a las Ganancias y grava el activo de determinados entes, suponiendo que por superar un límite de \$ 200.000,00 en el valor fiscal de los activos, se generó en el ejercicio una ganancia mínima sujeta a imposición. La ley de este impuesto establece en el artículo 3 inciso c) que estarán exentos del gravamen los bienes pertenecientes a entidades reconocidas como exentas por el Fisco en virtud de lo dispuesto en los incisos d), e), f), g) y m) del artículo 20 de la Ley de Impuesto a las Ganancias. En consecuencia, como las cooperativas están exentas en virtud del inciso d) del artículo 20 de la ley antes mencionada, también está exenta del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

- IVA

¹⁰⁶ Fueron contabilizados \$105.053,62 en concepto de “*Stock para la Actividad Constructora*”, cuando este dinero en realidad representa las remesas de los Créditos para la Construcción cedidos por la Municipalidad para ser administrados por la Cooperativa.

¹⁰⁷ Valor del depósito en 2015: \$176.000,00 (es decir 38 m² x U\$S 310,00 con un dólar de \$15,00) conforme así lo expusiese el Gerente de la Cooperativa.

¹⁰⁸ Fuente: Tratamiento Impositivo de las Cooperativas (<http://www.econlink.com.ar/tratamiento-impositivo-cooperativas>) y la respectiva Ley de cada gravamen.

Este impuesto alcanza a las Cooperativas pero no incide como un gasto, ya que se aplica el *Mecanismo de Descarga del Impuesto*. La *Ley 23.349* no prevé ninguna exención subjetiva para las Cooperativas.

Por ende las Cooperativas de Servicios Públicos (gas, luz, agua corriente) encuentran gravadas por el IVA la prestación del servicio a una alícuota del 21% para las viviendas y del 27% para los comercios. Se tributa el impuesto por la adquisición de la energía eléctrica mayorista, materiales eléctricos y demás bienes destinados al desarrollo de las actividades. Luego la Cooperativa traslada el impuesto (del tipo indirecto) a sus usuarios en la facturación.

El fallo de la *Corte Suprema de Justicia de la Nación: Cooperativa de Trabajo Agrícola Colonia Barraquero Ltda del 16 de febrero de 2010* que determinó la gravabilidad de las cooperativas en el Impuesto al Valor Agregado.

- Impuesto a los Ingresos Brutos

Depende esencialmente de cada jurisdicción la condición de estar exento o gravado. En la Provincia de Buenos Aires es importante considerar la *Ley de Intereses para Cooperativas Bonaerenses (Ley 13.360)* y el *Art 186 del Código Fiscal*, por los cuales los actos cooperativos efectuados con los asociados de la entidad se encuentran exentos de la tributación del Impuesto a los Ingresos Brutos.

Por ende se tributará el presente gravamen por los ingresos que perciba la Cooperativa al realizar actos comerciales con no socios.

- c) Honorarios Ingeniero Eléctrico → Expuestos en el *Balance Gral– Cuadro General de Resultados* presentado por la Cooperativa, siendo un valor que no se ve incrementado por la incorporación del Servicio de Sepelios, ya que es un asesor en materia de consumo de energía eléctrica.

ESTADO DE FLUJO DE FONDOS PROYECTADO GLOBAL

A los efectos de considerar la proyección de los resultados se han tomado como referencia los últimos cinco Ejercicios Sociales cerrados por la Cooperativa, para tomar en forma proporcional la variación que vienen sufriendo tanto los ingresos como los egresos en este último tiempo:

INGRESOS

Actividad	Ejercicio 2011	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015
Distribución de la energía eléctrica	\$2.812.164,25	\$3.216.034,87	\$4.224.197,18	\$4.960.405,45	\$6.580.060,86
Venta de electrodomésticos	-	-	-	-	\$197.994,55
Servicio de provisión de agua	\$30.287,95	\$52.600,38	\$86.573,76	\$109.183,59	\$123.946,76
Servicio de venta de gas	\$144.910,80	\$171.940,25	\$162.331,25	\$177.938,18	\$317.058,09
Créditos para la construcción de viviendas	\$25.020,00	\$26.880,00	\$466.552,61	\$389.321,21	\$1.335.737,39

EGRESOS

Concepto	Ejercicio 2011	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015
Adquisición de energía eléctrica mayorista	\$582.228,33	\$651.132,07	\$714.803,18	\$703.748,42	\$767.561,63
Adquisición de agua para su distribución	\$22.083,24	\$19.546,61	\$49.341,49	\$56.612,64	\$63.213,44
Combustible	\$42.005,89	\$55.112,15	\$71.945,54	\$84.676,22	\$98.168,04
Mantenimiento rodados	\$40.565,09	\$98.888,77	\$46.602,34	\$51.972,45	\$71.698,86
Salarios	\$1.704.193,69	\$2.100.182,89	\$2.604.130,09	\$3.359.129,55	\$4.645.282,22
Adquisición de electrodomésticos	-	-	-	-	\$176.076,18
Adquisición de garrafas de gas	\$98.480,37	\$119.480,07	\$125.870,44	\$138.724,89	\$241.154,05
Obtención de créditos para construcción de viviendas	\$18.270,93	\$21.958,73	\$416.529,59	\$346.599,53	\$1.219.058,76
Gastos de mantenimiento y conservación	\$179.173,38	\$18.701,73	\$116.437,18	\$126.343,19	\$364.448,19
Costos Servicios Corporativos	-	-	\$57.509,65	\$52.612,64	\$63.213,44
Impuestos	\$24.819,78	\$55.285,78	\$29.856,90	\$35.159,45	\$130.445,86
Gastos Administrativos	\$122.719,31	\$139.012,59	\$127.779,64	\$260.041,16	\$337.100,95
Gastos de Comercialización	\$68.116,33	\$80.575,35	\$110.140,93	\$125.621,30	\$169.789,67

Gastos servicio provisión de agua	\$22.083,24	\$19.546,61	\$49.341,49	\$56.916,77	\$39.935,28
Seguros	\$20.337,81	\$30.559,87	\$46.939,67	\$73.453,10	\$105.348,48

Referencias:

- 1) La adquisición de Energía Eléctrica Mayorista exhibe un aumento desde el año 2011 a razón del 9% anual y se espera que continúe incrementando a este ritmo constante durante los próximos años.¹⁰⁹

La Cooperativa espera para los años entrantes recibir a partir del “Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina” los siguientes materiales:¹¹⁰

- 1.500 mts de preensamblado
- 100 columnas de cemento de 7,50 mts
- 200 postes de eucaliptus de 9 mts
- Un transformador de 315 kva

Conforme testimonio provisto por el Gerente de la Cooperativa, con respecto a las tareas desarrolladas en el ámbito urbano, se prevé la realización de las siguientes obras:

- Renovación de postes de eucaliptus por columnas de hormigón
- Renovación líneas convencionales por preensamblado
- Mantenimiento de transformadores de 5kva y 10kva monofásicos, de 16 kva trifásicos
- Mantenimiento del alumbrado público local y del alumbrado de la Autovía 2

Respecto del ámbito rural es prudente considerar las siguientes situaciones:

- Se prevé realizar aproximadamente 120 salidas anuales recorriendo aproximadamente 4.000 km sobre la extensión rural de más de 185 km, que forma parte del área de concesión de la Cooperativa
- Mantenimiento de transformadores de 5 kva y 10 kva monofásicos, de 16 kva y 40 kva trifásicos

Estas tareas citadas anteriormente refieren a aquellas que la Cooperativa debe de cubrir mínimamente durante cada Ejercicio Social para poder lograr una normal prestación del servicio público de electricidad. Según datos recabados del Gerente de la Cooperativa (Beber, Luciano) la Cooperativa no espera realizar nuevas obras en el corto plazo con fondos propios, debido a que la situación económica no lo permite. Es decir que la única manera de realizar nuevas obras sería con la obtención de un financiamiento externo, por lo que en un principio las obras y tareas a realizar durante los próximos años implicarían un desembolso de dinero similar al efectuado durante el Ejercicio Social 2015.

Además se continuará por el momento, ya que no hay otra decisión tomada desde el Gobierno Provincial, con la política de no trasladar el incremento anual del 9% de la energía eléctrica mayorista a

¹⁰⁹ Referencia: OCEBA (Organismo de Control de la Energía Eléctrica de la Provincia de Buenos Aires)

¹¹⁰ Estos materiales corresponden ser entregados a la Cooperativa para el inicio de cada Ejercicio Social conforme el citado Programa, según Memoria presentada por el ente.

los socios de la Cooperativa. Por ende se prevé que al no realizarse nuevas líneas de tendido eléctrico en corto plazo para extender la cobertura del servicio (especialmente en área rural) ni observarse grandes cambios en la prestación del servicio, los ingresos a obtenerse serían similares a los obtenidos en el Ejercicio Social 2015 (sin considerar la inflación).

Se prevé que la cantidad de socios se mantendría constante en el lapso próximo de 4 (cuatro) años, como así también las necesidades energéticas de la localidad, propiciando de este modo que no haya incrementos masivos de consumo de energía eléctrica que puedan traducirse en mayores ingresos para la Cooperativa.

La política de la Cúpula Directiva, según así lo expresó Luciano Beber, es básicamente mantener la prestación del servicio dentro de los parámetros de calidad fijados, sin invertir en obras que pudieran condicionar la normal prestación del actual servicio de energía eléctrica y, dada la situación económica del ente, evitar el endeudamiento al no tener en claro cuáles serán las políticas que tomará el actual Gobierno en torno al costo de la energía eléctrica mayorista, los posibles subsidios a obtener y el traslado de dicho costo a los usuarios. Es decir se mantendría en un plano conservador utilizando de la manera más eficiente posible los recursos.

- 2) Respecto de la Venta de Electrodomésticos, el Gerente Luciano Beber informó que la Cooperativa prevé continuar comercializando la misma variedad de productos que en el 2015. Es decir no buscará ampliar la “gama” de electrodomésticos con los que cuenta en la actualidad, ya que como se dijo en apartados anteriores no se busca con esta actividad el lucrar, sino que lo que se persigue es brindar este tipo de bienes y beneficiar a los socios de la Cooperativa a partir de realizar su venta a un valor inferior al de mercado y darles la oportunidad de su adquisición con facilidades en la financiación de hasta 12 cuotas sin interés.

Conforme el resultado positivo que se obtuvo en el Ejercicio Social 2015 es prudente considerar que se cumplió con la finalidad propuesta para el presente servicio. Esta situación se ve representada por el escaso margen de ganancia que se obtuvo, habiéndose comercializado 80 (ochenta) electrodomésticos, por lo que la Cooperativa estima mantener este número de ventas durante los Ejercicios siguientes.

Las autoridades de la Cooperativa esperan de este modo no realizar importantes inversiones, si no que políticamente buscan mantener la citada actividad como se desarrolla hasta el momento y evaluar en el futuro si resulta conveniente o no ampliar la gama de productos a comercializar. El actual Consejo de Administración proyectó terminar su mandato sin ampliar la gama de productos a comercializar en esta actividad.

- 3) Con relación a la adquisición de las Garrafas de Gas, el costo se vería únicamente afectado por la inflación, es decir tanto el valor unitario de la garrafa como la recarga del gas. La Cooperativa, a partir de testimonio brindado por su Gerente, continuará promocionando la política de la “*Garrafa Social*” y estima obtener resultados similares a los del 2015, ya que no realizará ningún tipo de inversión en la actividad en los próximos años, más allá de aquellos gastos de mantenimiento necesarios para lograr la correcta y efectiva prestación del servicio.

Es decir que la Cooperativa mantendrá la venta de las garrafas tanto a socios como no socios y continuará con la recarga de gas que tan buenos dividendos le trajo en el pasado Ejercicio Social:

- ❖ Valor de la garrafa de gas de 10 kg: \$1.299,00¹¹¹
- ❖ Valor de la recarga de gas: de 10 kg: \$97,00 – de 15 kgs \$145,00 – de 45 kgs \$500,00

4) Combustible conforme los vehículos que posee la Cooperativa para la prestación de sus servicios¹¹²:

- Un camión “Mercedes Benz 710” con hidrogrua marca “Hidrogurber” → consumo promedio: 120 lts de gas-oil mensuales (consumo 24 lts c/100 km)
- Tres camionetas doble cabina – dos “Ford F100” y una “Toyota Hilux” afectadas a tareas de mantenimiento y servicio de guardia reclamos → consumo promedio de cada vehículo: 130 lts de nafta mensuales (consumo 13 lts c/100 km)
- Un utilitario marca “Fiat Fiorino Fire 1.3 c/GNC” destinado y utilizado para el resto de las actividades de la Cooperativa → consumo promedio: cuenta con 2 “tubos” con capacidad para 25 m3 de GNC, lo cual rinde aproximadamente para 200 km. Mensualmente se llenan dos veces los “tubos”, es decir se consumen 50 m3 de GNC.
- Un automóvil marca “KIA K2500 versión STD ” para ser utilizado en el para el traslado de artículos para la venta de materiales eléctricos → \$12.113,40 anuales (\$15,53 x 65 lts x 12 meses)

Combustible promedio por mes:¹¹³ Gas-oil → 120 lts x \$14,13 = \$1.695,60

Nafta → (130 lts x 3 vehículos + 65 lts) x \$15,53 =

\$7.066,15

GNC → 50 m3 x \$7,12 = \$356,00

- 5) Con respecto al Mantenimiento de Rodados se realizará anualmente a cada uno de los vehículos de la flota su correspondiente cambio de aceite y filtros, alineación y balanceo y chequeo general de cubiertas.
- 6) En relación al Servicio de Provisión de Agua, como bien ya fue explicado en apartados anteriores, la Cooperativa no brindará más este servicio a partir del Ejercicio Social 2018. Según testimonio provisto por el Gerente Beber, Luciano, los trabajadores que se desempeñaban expresamente en torno a este servicio continuarán prestando tareas pero para la Localidad de Vivoratá, en el nuevo ente que administre el citado servicio, por pedido expreso del Intendente de Mar Chiquita. Confirmó que los empleados ya fueron consultados sobre esta posibilidad y brindaron su

¹¹¹ Precio conforme “Estación de Servicio Shell” - Valor de la recarga conforme página web de la Cooperativa: <http://www.cegepil.com.ar/gas.html>

¹¹² Datos sustraídos de la Memoria presentada por la Cooperativa y del sitio web www.testdelayer.com.ar.

¹¹³ Precios conforme “Estación de Servicio YPF”

consentimiento respecto de trasladarse a la Localidad vecina, a los efectos de continuar prestando las tareas que venían realizando.

Por ende la Cooperativa disminuirá la cuenta correspondiente a Sueldos y Cargas Sociales en \$88.260,36 a partir del Ejercicio Social 2018, haciéndose cargo de los salarios en el nuevo ente que administre la provisión de agua potable en Vivoratá.

- 7) Con relación a los Créditos para la Construcción de Viviendas, es prudente considerar que la actividad constructora ha disminuido notablemente en los últimos meses. Durante el pasado mes de Mayo la actividad disminuyó un 24,1% según datos presentados por el *INDEC* a partir del *ISAC (Indicador Sintético de la Actividad Constructora)*, donde aproximadamente se está considerando una caída del 4% mensual de la construcción con respecto al año anterior. Se espera según este Organismo una disminución del orden del 15% anual para Diciembre/2016 con respecto a igual periodo del año anterior.

Por ende a los efectos de la proyección se considerará esta situación en torno a los Créditos para la Construcción de Viviendas que pudieran cederse desde la Municipalidad.

- 8) Respecto a los Gastos de Comercialización, la Cooperativa según así lo confirmara su Gerente, no planea en el corto plazo incorporar nuevas herramientas de marketing, ya que manifiesta estar conforme con las erogaciones realizadas, teniendo en cuenta que se sumaría la difusión radial del servicio de sepelios en el Ejercicio 2015.
- 9) El Gerente expresó que la asistencia administrativa-contable provista por la FACE-FEDECOPA se mantendría durante los próximos años, debido a que fue de gran utilidad para las áreas correspondientes, así como también lo fue la contratación del Sistema Georeferenciado (GIS) para localizar con una mayor certeza y agilidad los focos de inconvenientes en la red de distribución eléctrica local.

Los testimonios a los cuales se hace referencia en el presente trabajo fueron realizados conforme los siguientes cuestionarios a profesionales y representantes de Cooperativas de la Región, donde las respuestas a los mismos se encuentran plasmadas en el citado trabajo:

- **Cuestionario N°1 al Señor BEBER, Luciano – GERENTE de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Gral. Pirán:**

1. Con respecto al Servicio de Electricidad ¿Qué factores y/o situación afectaron la prestación del servicio desde 2011 a la actualidad? ¿Qué influencia tuvo el “Programa de Convergencia de Tarifas Eléctricas y Reafirmación del Federalismo Eléctrico en la República Argentina” en la actividad de la Cooperativa?
2. ¿Qué porcentaje de los residentes es beneficiada por el Servicio de Electricidad provisto por la Cooperativa? ¿Qué cantidad de habitantes cuentan con inconvenientes económicos para afrontar el pago por el consumo de energía eléctrica?
3. ¿Qué objetivo se perseguía al incorporar la Venta de Electrodomésticos como una nueva actividad en el año 2015?
4. ¿Qué políticas se tomaron desde la Cooperativa para favorecer la Venta de Garrafas de Gas para generar un resultado positivo en el último Ejercicio Social?
5. ¿A qué hace referencia el Servicio de Provisión de Agua, teniéndose en cuenta que el organismo que presta el citado servicio en la localidad es “ABSA” (Aguas Bonaerenses)?
6. ¿Se tomó algún tipo de política para incrementar las Ventas de Garrafas de Gas o fue una situación de coyuntura?
7. ¿La Construcción de Viviendas hace referencia efectivamente a la actividad constructora o sólo la cesión de créditos para el desarrollo de la citada actividad, ya que el concepto que hace mención a la misma en el Balance Social pasó de ser nombrado como “Créditos” en los Ejercicios 2011 y 2012 a “Viviendas” en los siguientes?
8. ¿De qué forma financia la Cooperativa sus actividades? ¿Se cuenta con algún fondo / reserva para destinar a inversiones o se debería recurrir al socio para financiar una nueva actividad?
9. ¿Qué opinión le merece la posibilidad de suprimir alguna de las actividades/servicios que presta la Cooperativa hoy en día?
10. ¿Quién presta hoy en día el Servicio de Sepelios en la localidad?
11. ¿Con qué infraestructura cuenta la Cooperativa a los fines de promover el Servicio de Sepelios?
¿En caso de contar con algún establecimiento, se deberá promover alguna reparación o tramitar alguna habilitación pertinente para el desarrollo de la actividad?
12. Con respecto a la financiación del servicio de sepelios se propondrá que sea a través de una Cuota Capital, ¿qué opinión le merece esta situación?
13. ¿Qué competencia existe en torno a la venta de materiales eléctricos en la localidad y sus alrededores?
14. ¿Cuáles son las posibilidades con las que cuenta la Cooperativa en cuanto a infraestructura para llevar a cabo dicha actividad? ¿Se tiene conocimiento de inmuebles en la zona para el desarrollo de la actividad?

15. Con respecto a las reparaciones y/o adecuaciones que pudieran darse ¿se podría disponer del personal del área de Intendencia de la Cooperativa para hacer frente a las mismas? ¿Cuáles son sus competencias?
16. Con respecto a la financiación de la venta de materiales eléctricos ¿cuál es la actitud del socio frente a este tipo de actividad en pos de implementar una Cuota Capital?
17. ¿Será posible reasignar trabajadores de la Cooperativa de Electricidad al nuevo servicio que se está proponiendo o existe algún tipo de limitación?

- **Cuestionario N°2 a MORAN, Julián E. – CPN / Auditor de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú y a CARDONA, Maximiliano – INGENIERO ELECTRICISTA de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú.**

1. ¿A qué corresponde el concepto “Tasas Municipales” evidenciado en el Estado de Situación Patrimonial? ¿Y respecto al ítem “Bomberos”?
2. ¿Qué Empresa provee de energía mayorista a la Cooperativa?
3. ¿A qué tipo de Aportes de Capital se hace mención al detallarlos en el Estado de Situación Patrimonial? ¿Este concepto se relaciona con el de “Agregados Tarifarios”?
4. ¿A qué gremio responden los empleados de la Cooperativa destinados a la prestación del Servicio de Sepelios? ¿Se incorpora algún concepto adicional en la liquidación del sueldo dada esta situación?
5. ¿A qué refiere el “Impuesto al Capital Cooperativo”?
6. ¿Qué situaciones favorecieron la inclusión de una “Casa de Venta de Materiales Eléctricos” a las actividades que desarrolla la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú?
7. ¿Cómo es la competencia en este ámbito en dicha localidad? ¿Qué políticas se tomaron para lograr un producto competitivo?
8. ¿Cómo se encuentra ambientada la Casa Velatoria de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú?
9. ¿Qué cuota se cobra mensualmente a los socios por la prestación del servicio de sepelios en la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú?
10. ¿Qué stock inicial de materiales eléctricos adquirió la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú para afrontar el Ejercicio Social 2015? ¿Con qué firma contrató?
11. Al Ingeniero Eléctrico Cardona: con respecto a su experiencia laboral ¿con qué estructura cuenta actualmente la “Casa de Venta de Materiales eléctricos” en la localidad de Maipú para el desarrollo de su actividad?
12. ¿Con qué margen de ventas opera la “Casa de Venta de Materiales Eléctricos” en la localidad de Maipú y demás negocios de la zona?
13. ¿Qué ingresos se proyectan para la venta de materiales eléctricos al el cierre del 2016?

- **Cuestionario N°3 al Señor BOTTALE, Carlos A. - Asesor Externo de las Cooperativas de Electricidad Limitada de Maipú y su homónima de la localidad de Balcarce.**

1. ¿Qué repercusión tuvo la inclusión del Servicio de Sepelios en las localidades de Balcarce y en Maipú? ¿Con qué finalidad y en qué contexto fue propuesta y llevada a cabo en cada una de ellas?

2. ¿De qué consta un Servicio de Sepelios tradicional? ¿Cuál es la responsabilidad de una Cooperativa en la prestación de este tipo de servicio?
 3. ¿Cómo se financió la inclusión de la citada actividad en estas localidades?
 4. ¿Cómo se opera el stock de ataúdes? ¿Qué influencia tiene en el costo del servicio?
 5. ¿Cómo se encuentra ambientada la Casa Velatoria de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Maipú?
 6. Las Cooperativas tanto de Balcarce, Coronel Vidal y Maipú, ¿cuentan con una flota de automóviles propia para la prestación del servicio o se alquilan cada vez que se lleva a cabo un sepelio?
 7. ¿Qué cuota se cobra mensualmente a los socios por la prestación del servicio de sepelios en la Cooperativa de Electricidad Limitada de Balcarce?
 8. ¿Existe algún tipo de medida municipal para facilitar el pago de la factura de electricidad a aquellos ciudadanos con inconvenientes económicos en las localidades de Maipú y Balcarce?
 9. ¿Qué repercusión tuvo la inclusión de la Casa de Venta de Materiales Eléctricos en la localidad de Maipú? ¿Con qué finalidad y en qué contexto fue propuesta y llevada a cabo?
 10. ¿Qué consumo de electricidad promedio tienen tanto la Casa de Venta de Materiales Eléctricos como la Casa Velatoria?
- **Cuestionario N° 4 a GIVONETTI, Carolina – ABOGADA y parte integrante de la Comisión Directiva de la Cooperativa de Electricidad Limitada de Coronel Vidal (se la interroga por ser el único miembro de la citada Cooperativa a la cual se pudo contactar, además de que toma parte en decisiones directivas del ente)**
 1. ¿Cuál es la esperanza de vida y la tasa de mortalidad estimada en la localidad de Coronel Vidal?
 2. ¿Qué cantidad promedio de sepelios se llevan a cabo por mes en esta localidad?
 3. ¿Qué importe abona mensualmente un socio por grupo familiar? ¿Qué importe abonan los adherentes?
 4. ¿A qué gremio están afiliados los empleados de la Cooperativa, a “Luz y Fuerza” u otro?
 - **Cuestionario N°4 a FORNIERE, Javier – INGENIERO AGRONOMO de la localidad de Balcarce:**
 1. ¿Qué tipo de cultivos se practican en la localidad de Maipú? ¿Y en la localidad de Gral. Pirán? ¿Existe algún tipo de similitud en cuanto a los suelos, clima, hidrografía, etc entre ambas localidades?