

DISTRIBUCIÓN DE LOS RESULTADOS EN UNA COOPERATIVA Y LA PARTICIPACIÓN DE LOS MIEMBROS

Autor: Zvi Galor

http://www.coopgalor.com/i_publications-s-.html (2002)

Introducción

Generalmente, un miembro se asocia a una cooperativa porque espera una determinada remuneración de esto. La remuneración puede ser un servicio específico que él precise, de la mejor calidad posible y al menor precio posible, o puede ser una oportunidad de trabajo dentro de la cooperativa de la que espera recibir el salario más alto posible.

Es importante tener en cuenta que las cooperativas en todo el mundo pueden ser clasificadas en diferentes categorías, como se detallará a continuación:

Primeramente, el grupo de cooperativas en las cuales el miembro es el usuario. Este grupo incluye las cooperativas de consumidores, aquellas de ahorro y créditos, las cooperativas de seguros y las de vivienda. En éstas, el miembro no trabaja pero espera recibir el mejor servicio posible al menor precio posible.

Segundo, el grupo de cooperativas en las cuales el miembro no es el usuario, sino el propietario, el trabajador y el empleado. Este grupo incluye las cooperativas de producción, de construcción, las de transporte y otras. Los miembros se ganan la vida como empleados de las cooperativas. Los mismos esperan recibir la máxima remuneración posible por sus trabajos.

Aquí surgen dos cuestiones que serán tratadas a continuación:

¿Cuál es la remuneración apropiada que debería recibir un miembro por su trabajo en la cooperativa o cuánto debería cobrar la cooperativa al miembro por el servicio suministrado?

El segundo interrogante es si se debe o no tratar de crear un superávit para la cooperativa y en caso positivo: ¿qué se deberá hacer con el superávit?

¿Qué es el superávit de una cooperativa?

Primeramente se debe entender qué es el superávit. El superávit es la diferencia entre las entradas totales de la cooperativa y la totalidad de sus gastos. ¿Por qué en la mayoría de los países del mundo se trata de crear un superávit en la cooperativa?

Debemos aclarar inmediatamente que el superávit no es ganancia.

En una cooperativa no hay ganancia sino solamente superávit. Entonces: ¿cuál es la diferencia?

Seguramente, en toda empresa comercial pública o privada, la ganancia es la diferencia entre el total de sus ingresos y el total de sus gastos. La diferencia radica en la naturaleza básica de la cooperativa: la participación de los miembros.

En una empresa comercial, la ganancia es la distribución de los resultados obtenidos por la compañía entre todas las unidades inversoras. Quien ha invertido más, tiene derecho a una mayor participación en las ganancias.

El superávit es la distribución de los resultados obtenidos por la cooperativa entre todas las unidades de participación de los miembros. Un miembro que haya tenido una parte mayor en el negocio de la cooperativa tendrá derecho a una mayor parte en el superávit de la cooperativa.

En el mundo cooperativo, existen diferentes opiniones respecto a lo que debe hacerse con el superávit. La controversia es si el eventual superávit producido en la cooperativa debe ser enteramente restituido a los miembros o si existe la posibilidad o incluso la obligación de utilizar este superávit dentro de la cooperativa, para ésta misma y sus miembros.

Tal vez deberíamos comenzar por observar lo que se hace con el superávit en varios países de Asia, como ser: India, Nepal, Sri-Lanka, Las Filipinas, etc., donde parte del superávit es utilizado para pagar los intereses sobre las acciones (acción cooperativa, aporte social) que están en poder de los miembros.

Otra opinión, que vendría a ser más o menos la posición oficial de ACI (Alianza Cooperativa Internacional), es que solamente una parte del superávit debería ser restituida a los miembros, de acuerdo a su participación en la cooperativa y la otra parte, normalmente la más importante, debería ser destinada a fines comunes dentro de la cooperativa, como ser: inversiones adicionales, desarrollo comunal, educación y fondos de reserva.

Mi opinión personal respecto al uso del superávit de la cooperativa, tal como es presentada en este artículo, es diferente.

Un análisis de la naturaleza de la cooperativa revelará que su objetivo real es servir al miembro de diversas maneras.

El primer punto al que me quisiera referir, es que cuando se trata de crear un superávit en la cooperativa, se reduce la calidad del servicio prestado por la misma a sus

miembros porque, de hecho, aumenta su precio, o el precio del artículo suministrado. En muchos países del mundo, inclusive la ley de cooperativas perpetúa esta situación, estableciendo que la meta de la cooperativa es crear superávit. En muchos países del mundo, la ley de cooperativas perpetúa este objetivo de manera clara y fuerte.

Debemos recordar inmediatamente que, en caso de adoptar la posición que yo defiendo, el significado es: mayor superávit = reducción inmediata del nivel del servicio suministrado al miembro.

Por supuesto que aquellos que tienen la opinión de que crear un superávit es deseable para todos los propósitos mencionados, no la aceptarán.

A efectos de comprender el significado del superávit, tomemos como ejemplo una cooperativa de consumidores. ¿Cómo se determina el precio de un artículo o servicio suministrado por la cooperativa a sus miembros?

El primer elemento en el cálculo es el precio de compra de la cooperativa o el precio al que un artículo o servicio ha sido suministrado a la cooperativa. A este precio se añaden todos los gastos corrientes directos de la cooperativa. Estos, son todos los gastos relacionados con el funcionamiento de la cooperativa, incluyendo transporte, salarios, rentas, electricidad, agua, seguro, eventuales pagos de financiación del funcionamiento directo de la cooperativa y todo otro gasto relacionado con el manejo de la misma.

En muchos países del mundo, incluyendo Israel, es común añadir también al cálculo del precio, los gastos indirectos necesarios para la fundación de la cooperativa o en otras palabras, el interés y reembolso del pago básico que pagamos sobre las inversiones de la fundación y establecimiento de la cooperativa o en la financiación de los activos fijos.

Según mi opinión, estos gastos no pueden ser incluidos en nuestro cálculo. Los gastos de financiación de la fundación de la cooperativa deben ser incluidos y manejados en una cuenta separada, absolutamente desconectada de la cuenta corriente de la cooperativa.

Cabe señalar que hay diferentes opiniones sobre este punto y que estoy expresando la mía propia. La razón de la misma es que cuanto más utilizamos el volumen de negocios de la cooperativa para pagos de los activos fijos, creamos una participación no igualitaria de los miembros en la financiación de los activos de la cooperativa, mientras que, según mi opinión, la financiación debería ser igualitaria.

En la administración de la cooperativa tenemos dos tipos de cuentas: la primera es la financiación de la fundación de la cooperativa, la responsabilidad igualmente compartida por todos los miembros y enteramente financiada por los mismos, sea en efectivo o mediante préstamos tomados por la cooperativa.

Segundo: la financiación del funcionamiento de la cooperativa. Esta es, también de total responsabilidad de los miembros, a pesar de que nunca es igualitaria, sino sobre la base de la participación de cada miembro en los negocios de la cooperativa.

Entonces, hasta ahora, tenemos dos componentes del precio del servicio o del artículo para el miembro: el precio de compra y los gastos directos de funcionamiento. A ello debe añadirse un pequeño suplemento: el superávit. Y nuevamente, un nuevo interrogante: ¿debemos cobrar al miembro el precio de mercado y de esa manera crear un superávit relativamente alto? Esto es lo que se practica en la mayoría de las cooperativas del mundo.

O deberíamos, quizás, inclusive bajo el título de superávit, tener una suma reducida que sirviera para cubrir gastos inesperados, una especie de cinturón de seguridad y entonces, el precio para el miembro de la cooperativa sería muy bajo.

Recordemos que la segunda alternativa es la que le suministra al miembro el mejor servicio ya que el precio que debe abonar a la cooperativa será el más bajo posible.

¿Qué es el superávit? Una de las explicaciones dice que el superávit es un pago temporario que el miembro abona hasta que el precio final sea fijado. Una vez que los contadores de la cooperativa sean capaces de fijar el precio final y quede una diferencia, el superávit, éste debe ser reembolsado enteramente al miembro. Como hemos dicho anteriormente, ésta es mi opinión. El acto de restituir el superávit al miembro determina el precio final del artículo o servicio.

¿Por qué no debe ser usado el superávit para cualquier propósito, excepto para su entera restitución al miembro y cuanto antes posible? Tratemos de explicar este punto mediante el siguiente ejemplo: un miembro compra diez veces más que otro. Cuando analizamos su pago por cada una de sus unidades de compra, vemos que éste le paga a la cooperativa, bajo el título de superávit, diez veces más que su colega. Si la cooperativa decide, por ejemplo, que la mitad del superávit sea invertido en la cooperativa misma, llegaremos a una situación en la que el primer miembro participará en la inversión diez veces más que el segundo. Se suponía que ambos deberían invertir igualmente, en caso que aceptamos la idea de que la participación en

la cooperativa expresa el total de los activos fijos de la cooperativa dividido por el número de miembros, ya que todos los miembros poseen iguales derechos en la cooperativa. Más aún, estas inversiones dispares no están registradas a nombre del miembro y de esa manera llegamos a una situación de desigualdad entre los mismos. Esta desigualdad genera, con el tiempo, alienación entre los miembros y su cooperativa porque hemos llegado a un punto en el que una gran parte de los activos fijos de la cooperativa no están expresados en el valor total de las acciones en poder de los miembros.

El segundo punto, es el uso del superávit. En muchas cooperativas en el mundo, así como en Israel, hay varios usos del superávit y uno de ellos es su restitución a los miembros al final del año financiero. Estos diversos usos se materializan por fuerza de los principios de la cooperación internacional o por fuerza de las leyes de cooperativas existentes en diferentes países. El superávit es también utilizado en adición a las inversiones en la cooperativa misma, para actividades culturales y educativas, desarrollo comunal y social de los miembros y también para la creación de los fondos de reserva.

Todos estas aplicaciones son de gran importancia pero no deben ser retiradas del superávit. Todos esos usos deben ser financiados por todos los miembros, con toda igualdad y justicia, pero nunca del superávit. El uso del superávit para dichos fines significa que un miembro que ha participado en los negocios de la cooperativa en mayor proporción está abonando más que otro por esas actividades. Debemos tomar en cuenta que, a pesar que dichas actividades (educación, desarrollo comunal) tienen gran importancia, el problema no es si las necesitamos o no sino cuál será la fuente de financiación de las mismas. En mi opinión, los miembros deberán considerar los costos sobre cualquier base que ellos decidan. Personalmente, recomiendo que la fuente de financiación no sea retirada del superávit por la razones anteriormente explicadas.

Algunos principios básicos concernientes al superávit de la cooperativa

El superávit es la diferencia exacta entre el ingreso total de la cooperativa y el total de sus gastos. Pero, el superávit o la ganancia, no pueden ser objetivo de la cooperativa. Esto puede ser únicamente un instrumento y un medio. El superávit es el “cinturón” de seguridad, una precaución adicional que usamos dentro de nuestra política de

costos que implementamos hacia los miembros o hacia el mercado a los efectos de asegurarnos de no trabajar con pérdidas. Una vez que tengamos la certeza de los resultados del negocio de la cooperativa y por este propósito, no haya necesidad de esperar hasta el fin del año fiscal, reembolsaremos el superávit a los miembros proporcionalmente a su involucramiento en el volumen de negocios de la cooperativa, o a sus partes en el uso de los servicios de la cooperativa. Esta regla es válida para todos los tipos de cooperativas. El superávit es un fondo temporario abonado por los miembros hasta establecer el precio final, momento en el cual puede ser restituido.

Debe recordarse que muchas cooperativas en el mundo venden sus servicios también a no-miembros. Entonces, surge la pregunta: ¿qué se deberá hacer con el superávit en estos casos? Mi opinión personal es que el derecho de los no-miembros a utilizar los servicios de la cooperativa debe ser reducido al mínimo posible, pero dado que la realidad en el mundo es diferente, tenemos que tomarlo en cuenta. El superávit generado por los no-miembros es la suma que pertenece a todos los miembros por igual. Los miembros deciden cómo dividir el superávit. Todo uso del superávit está sometido a las reglas de la cooperativa ya que el superávit pertenece a todos y se divide igualmente entre todos.

Fórmula general para el cálculo de la participación en la cooperativa

Ahora podemos presentar la fórmula que nos posibilitará calcular el precios del artículo o del servicio en toda cooperativa. La fórmula es:

Precio de compra del artículo o servicio + costos operativos directos + bonificación por superávit = precio de venta.

Podemos expresar esta fórmula en forma matemática.

$$P.C. + C.O + S = P.V.$$

P.C.= Precio de compra del artículo o servicio.

C.O.= todos los costos operativos directos necesarios para el funcionamiento de la cooperativa.

S= superávit (si existe).

P.V.= Precio a los miembros. El precio de venta del artículo o servicio a los miembros.

La fórmula presentada se adapta bien, especialmente a las cooperativas reales de consumidores. Pero, de hecho, se adapta también a otros tipos de cooperativas

existentes. Ahora, trataremos de presentar los principales tipos de cooperativas existentes y la fórmula basada en lo que hemos ilustrado y cómo ésta se adapta a cada tipo de cooperativa.

One) La cooperativa de crédito y ahorro

Esta cooperativa está basada en el principio básico de inducir a sus miembros a ahorrar el máximo de sus capacidades y les permite recibir préstamos cuando los necesitan. En todo caso, la cooperativa de crédito y ahorro real hará siempre lo máximo para pagarle a sus miembros el interés más alto posible sobre sus ahorros y depósitos y siempre les cobrará el menor interés posible sobre los préstamos otorgados.

¿Cuál será la fórmula de cálculo de participación en este tipo de cooperativa?

El interés pagado a los miembros por sus ahorros y depósitos + costos operativos directos + bonificaciones por superávit = el interés sobre los préstamos otorgados a los miembros.

Esto puede ser expresado de la siguiente manera:

$$I.P. + C.D. + S = I.C$$

I.P.= Interés pagado a los miembros.

C.D.= costos directos necesarios para el funcionamiento de la cooperativa

S = superávit (si existiera).

I.C. = interés recargado a los miembros sobre sus créditos (préstamos otorgados).

Debe recordarse que cuanto más reduce la cooperativa sus costos operativos y sus bonificaciones por el superávit, mayor será la compensación a sus miembros que ahorran, mediante el aumento del interés sobre sus depósitos, y la compensación a sus miembros adeudados mediante la reducción del interés sobre sus préstamos o mediante cualquier otra forma de compensación, a decisión de los miembros.

Two) Cooperativa de comercialización

La fórmula para una cooperativa de comercialización es similar a la que presentamos anteriormente. Esta cooperativa comercializa los productos de sus miembros. Su función es comercializar todo lo producido por sus miembros, buscar y localizar los mercados en los cuales los productos de los miembros reciban los precios más altos

posibles y pagarles la mayor remuneración posible de lo que dichos mercados pagan por los productos de dichos miembros.

La fórmula para este tipo de cooperativa será la siguiente:

Precio de mercado – (menos) bonificación por superávit – (menos) costo operativo directo = Precio para los miembros.

$$P.M. - S. - C.D. = P$$

P.M.: precio de mercado. El precio de venta del producto en el mercado

S. = superávit (si existiera)

C.D. = costo operativo directo. Todos los gastos operativos directos necesarios para el funcionamiento de la cooperativa.

P = Precio abonado a los miembros por sus productos.

Lamentablemente, muchas de las instituciones y cooperativas de comercialización en Israel y en el mundo se han olvidado que su función es servir a sus miembros. Hacen de todo con el precio que reciben del mercado y el pago al miembro es lo último en la lista de prioridades.

El resultado, tarde o temprano, es que estos organismos dejan de ser cooperativas y se transforman en otra cosa o bien desaparecen.

Three) Cooperativas de producción y servicios.

La particularidad de estas cooperativas radica en el hecho de que proporcionan trabajo e ingresos a sus miembros y que éste es, en realidad, su principal objetivo. Su mayor problema es cómo calcular la remuneración apropiada que se le da al miembro por su trabajo.

La diferencia específica entre este tipo de cooperativa y las otras que hemos examinado es que el salario de los miembros está bajo una cláusula separada y no se incluye en los gastos directos.

La fórmula para las cooperativas de producción y para las de servicios será de algún modo diferente, pero todavía siempre estará basada en nuestra fórmula básica, que toma en cuenta que la función fundamental de la cooperativa de producción es proporcionarle al miembro la más alta remuneración posible por su trabajo en la cooperativa.

La fórmula es la siguiente:

$$\begin{aligned} &\text{Costo de compra de la materia prima} + \text{total de todos los gastos operativos directos} + \\ &\quad \text{remuneración al miembro por su trabajo} \\ &+ \text{bonificación por superávit} = \text{precio de venta del producto} \\ &\quad \text{o servicio a los consumidores.} \end{aligned}$$

En la mayoría de las cooperativas de producción en el mundo, el tratar de obtener el superávit es la motivación más fuerte que dirige a la administración de la cooperativa, logrando como resultado de esto una reducción en la remuneración de los miembros por su trabajo.

El superávit aumentado es utilizado para varios propósitos, así como inversiones adicionales o renovadas en la cooperativa, en lugar de ser reembolsado enteramente a los miembros. En las cooperativas israelíes, ésta se ha transformado en una práctica común por fuerza del hábito y del conocimiento de la cooperativa así como de la realidad.

¿Por qué el dinero del superávit no debe ser invertido en la cooperativa? Tomemos por ejemplo una cooperativa de dos miembros. A los efectos de fundar su cooperativa y financiar su inversión en activos fijos, tomaron un préstamo a devolver en 5 años. Ambos trabajan en la cooperativa y reciben igual salario por un trabajo igual. Uno de los dos miembros decide que quiere trabajar más y, por supuesto, recibir un salario mayor por su trabajo adicional.

Cada jornada trabaja un 50% más de tiempo. El otro miembro no está interesado y sus ocho horas de trabajo le son suficientes.

El ingreso del miembro expresa la cantidad de su trabajo.

La práctica en las cooperativas de Israel es que el préstamo tomado para la financiación de los activos de la cooperativa debe ser restituido de los ingresos de la misma. El significado de ello es que el primer miembro paga por la devolución del préstamo un 50% más que el segundo. Luego de cinco años, llegamos a una situación en la cual la inversión en la cooperativa no ha sido igualmente financiada según lo que figura en los registros de la cooperativa. Según estos registros, los dos miembros son propietarios por igual de esos activos de la cooperativa, a pesar del hecho que uno ha abonado más que su colega.

Más aún: ambos miembros prosiguen trabajando. Ahora no hay más necesidad de devolver préstamos, por lo tanto, los ingresos disponibles para ser distribuidos entre los miembros han aumentado. Llegamos a una situación en la cual un miembro disfruta de un ingreso aumentado, gracias a una inversión abonada por el segundo miembro.

Podemos presentar la fórmula de la siguiente manera:

$$P.C. + C.D. + R.M. + S = P.V.$$

P.C.= Precio a la cooperativa por la compra de la materia prima

C.D.= Gastos operativos directos. El total de gastos para el funcionamiento corriente de la cooperativa.

R.M.= Remuneración al miembro por su trabajo

S= Superávit (si existe)

P.V. = Precio del producto o servicio en el mercado (precio de venta).

En Israel, muchas cooperativas de producción y servicios incluyen en sus fórmulas otros elementos: primeramente, la remuneración por el trabajo, luego la remuneración por la inversión y finalmente la remuneración por las ventajas sociales. La razón de ello radica, principalmente, en las condiciones especiales de Israel y en el interés de las cooperativas de protegerse a sí mismas contra el control oficial y público respecto a la remuneración que deben pagar a sus miembros. Si todo debiera mostrarse bajo un único título, el salario de los miembros sería demasiado alto en comparación con el salario medio y eso es lo que el liderazgo de las cooperativas desean de evitar.

El principal error de esta visión, según mi opinión, es la mezcla de la remuneración sobre el capital invertido por el miembro dentro del sistema de remuneración directa al miembro por su trabajo. En mi opinión, el sistema de salarios y remuneraciones al miembro deben estar absolutamente separado de las remuneraciones sobre el capital invertido. Como hemos dicho, las inversiones deben ser pagadas igualmente por todos los miembros de la cooperativa, de manera completamente independiente del sistema que regula los ingresos de la cooperativa. La remuneración sobre este capital proviene de su vinculación total al valor real de los activos fijos de la cooperativa. Esta situación permitirá a la cooperativa aumentar la cantidad de dinero disponible para la remuneración de los miembros por su trabajo y de esa manera los incentivará a trabajar y a ganar más.

Conclusión

El cálculo de los resultados financieros de una cooperativa como se ha presentado anteriormente, es un asunto muy simple y fácil. Las fórmulas presentadas, de hecho, se adaptan a la mayoría de las cooperativas existentes. Personalmente, podría determinar que la implementación de mis recomendaciones ayudarán a los miembros de las cooperativas, así como también contribuirán en las deliberaciones y debates sobre los principios internacionales de las cooperativas.

Zvi Galor,

coopgalor@actcom.co.il