

3.20

Balance social y valoración de los recursos liberados en cooperativas

JUAN FERNANDO ÁLVAREZ RODRÍGUEZ
LINA BLANCO CARDONA

Instituto de Economía Social y Cooperativismo de la Universidad Cooperativa de Colombia.
Correos electrónicos: juanf.alvarez@campusucc.edu.co, lina.Blanco@campusucc.edu.co

Resumen

En Colombia, al igual que en otros países de la región latinoamericana, se han desarrollado varias iniciativas para fomentar la presentación del balance social cooperativo y de otras herramientas conexas que guardan relación con el reporte del logro del objeto social cooperativo. Sin embargo, las organizaciones no aplican estos instrumentos de forma sistematizada.

El presente trabajo expone una breve propuesta para valorar los recursos liberados en cooperativas cada vez que realiza transacciones con sus asociados. La restricción a lo anterior viene dada por la inexistencia de parámetros contables para cuantificarlo. De manera que la discusión se puede situar dentro del amplio marco teórico de los intangibles y la necesaria medición como criterio de valoración de las cooperativas y por ende de su eficiencia organizacional. La metodología propuesta identifica, por una parte, el coste ahorrado por los asociados en la utilización de servicios cooperativos; el valor de éstas transferencias y propone que estos valores sean reportados periódicamente en el balance social.

Para llegar a esta propuesta se realizó una indagación exploratoria de los organismos de integración de Colombia y México para verificar cuáles de las principales organizaciones reportadas por estos reportan balances sociales, bajo qué parámetros los reportan y finalmente se realiza

una propuesta basada en análisis de investigaciones previas sobre la liberación de recursos en las cooperativas.

Palabras clave: Liberación de recursos, valoración de bienes y servicios, balance social, no mercadeables, excedente no contable.

Descriptor: P130 - Cooperative Enterprises; D610 - Allocative Efficiency; Cost-Benefit Analysis; D830 - Search; Learning; Information and Knowledge; Communication; Belief

Introducción

Las cooperativas defienden su importancia socioeconómica amparadas en el resultado potencial que tienen en el ámbito local sobre variables de pobreza, inclusión, empleo, acceso al crédito, salud y otros bienes y servicios que regularmente el Estado no provee de forma universal y el mercado lo hace pero excluyendo a muchas personas sin capacidad para pagar los costos asociados¹.

Bajo este esquema se han previsto una serie de beneficios tanto fiscales, como de acceso a ciertos mercados, financiación, capacitación técnica y de agilidad en los procesos de conformación y reporte.

1. Una breve revisión a la literatura puede dar cuenta de lo anterior.

Sin embargo, con el progresivo aumento de las capacidades gerenciales y las dimensiones financieras de las organizaciones en el tiempo, se ha venido generando una matriz de opinión según la cual las cooperativas deben necesariamente reportar su incidencia en el mejoramiento de las variables antes mencionadas. Esto dado que la ausencia de reportes genera un vacío cuantitativo para la orientación de la gestión, la planeación del desarrollo organizacional y su correspondencia con el mantenimiento de los beneficios a los que estas organizaciones acceden por cuenta de su especificidad.

Diversas metodologías han sido propuestas para llenar este vacío. Más la aplicación de las mismas sigue siendo una tarea pendiente reclamada desde los organismos del Estado, las esferas gremiales, las organizaciones y muchos de sus asociados.

En este documento se busca dar cuenta del estado de la situación de los reportes de la incidencia cooperativa desde la valoración de los recursos liberados en estas organizaciones y su inclusión en los balances sociales.

Registros de valoración de la incidencia cooperativa

Existen diversas metodologías para valorar el balance social. Algunas de ellas provienen de la tradición del reporte del accionar social de organizaciones sin fines de lucro como las fundaciones; otras provienen de los instrumentos para reportar la sostenibilidad de las organizaciones de la mano de guías como el Global Reporting Initiative; otros provienen de códigos como el emanado de la Organización Internacional del Trabajo, recomendaciones como el Pacto Global, normas como ISO 26000 y finalmente guías específicas para las organizaciones cooperativas como los manuales de balance social propuestas por la Alianza Cooperativa Internacional y estudios como Aitziber Mugarra de España, Verónica Montes de Argentina, Hernando Zabala de Colombia, Gerardo García de Venezuela, entre tantos otros autores.

Sin embargo, pese a la existencia de una multiplicidad de herramientas e instrumentos de re-

porte, la aplicación de estos instrumentos es aún muy incipiente y con una baja comparabilidad, periodicidad y posibilidades de verificación real.

En una revisión de los informes o balances sociales de las 50 mayores cooperativas, según activos, que a 2012 publicó la Confederación de Cooperativas de Colombia en su página Web –Confecoop- y se identifican como grandes cooperativas asociadas a la Confederación Nacional Cooperativa de Actividades Diversas de la República Mexicana junto a la Alianza Cooperativista Nacional –ALCONA-, se verificó que si bien pocas entidades habían presentado documentos denominados informes o balances sociales, ninguna de ellas había reportado las mismas variables de un año a otro y menos aún había seguido alguna metodología de las propuestas de forma integral².

En palabras del profesor Zabala: el ejercicio del balance social es aceptado por las organizaciones cooperativas (en su muestra en Antioquia), pero termina siendo *un ejercicio de última hora, de acopio de información dispersa y poco sistematizada* (Zabala, 2008, 2).

¿Por qué ha sido tan incipiente y poco periódico el desarrollo de informes y balances sociales en las organizaciones cooperativas, existiendo metodologías para su presentación?

Cuatro hipótesis pueden plantearse. Y aún cuando no es el objeto del presente escrito, pueden servir para despejar las inquietudes y pasar a la documentación de qué prácticas y resultados son indispensables presentar por la lógica organizacional de las cooperativas.

Las hipótesis son:

- Existe desconocimiento de las metodologías de balance social. Bajo esta primera línea hipotética se inscriben algunas organizaciones que refieren que el tema les es desconocido debido a que las actualizaciones en materia de herramientas de gestión no se ha abordado, no han realizado mayores programas de capacitación sobre el tema y los miembros de los Consejos de Administración (o Consejos

2. Nos referimos al método empleado para valorar bien sea los principios o el patrimonio social. No nos referimos al uso de todos los indicadores presentados en tanto se supone que en la mayoría de organizaciones no cabría esperar la aplicación íntegra de los mismos.

rectores) no saben si el mismo es de aplicabilidad en sus organizaciones.

- Los indicadores desarrollados no responden a los cuantificables ni al accionar social. Bajo esta línea hipotética algunos directivos de las cooperativas refieren que las variables que conforman el balance social no son aplicables en sus organizaciones porque sus prácticas son muy distintas, su vocación empresarial privilegia la presentación de variables de tipo financiero y no de satisfacción social (eso correspondería según algunos al ámbito del cálculo personal), o porque 'no es posible cuantificar el bienestar'. Otras razones que se inscriben bajo esta hipótesis son que la organización no tiene tiempo para dedicarse a estos temas dado que existe una excesiva exigencia de reportes legales y en adición no existe un *Plan Único de Cuentas de lo Social* que requiera el esfuerzo por su presentación. En adición existe una constatación de confusión entre metodologías para medir la responsabilidad social y el balance social que no siempre enfatizan en el carácter cooperativo³.
- No existe información para calcularlos. Bajo esta línea hipotética podría argumentarse que el cálculo del balance social es dispendioso porque no hay personal capacitado para desarrollar el cálculo de indicadores, no se cuenta con suficiente información, existe déficit de convenciones y en adición las memorias sociales (y no los balances) son tradicionalmente la fuente más utilizada para reportar.
- No conviene reportarlo. Bajo esta línea hipotética podría argumentarse que el balance social es un instrumento de visibilización de productos bastante delicado de presentar cuando existen luchas de poder por intereses diferenciados. Desde un punto de vista más positivo, podría pensarse que hay temor por castigos o sanciones punitivas cuando algunas organizaciones no cumplen con todo lo que prometen. Incluso habrá quien alegue la

necesidad de preservar los secretos empresariales. Quienes siguen esta línea presentan intencionalmente informes de responsabilidad social que visibilizan fundamentalmente las acciones dirigidas a la comunidad, pero tocan de forma casi anecdótica y como un inventario de actividades, las iniciativas que se realizan dirigidas a cumplir los principios cooperativos.

Sea cual sea el argumento que se esgrima, la ausencia de un cálculo del balance social trae consecuencias para la gestión organizacional. En efecto, la ausencia de información para la toma de decisiones y para la fidelización de los asociados conlleva, en mercados abiertos y de competencia, la posibilidad de que las organizaciones no optimicen su accionar. Por otra parte, conlleva a que orienten la gestión a objetivos netamente financieros y sobre todo que no sean capaces de conocer el por qué de su diferencia con las empresas de capital y su aporte diferenciado al bienestar general.

¿Qué se reporta y qué debe reportarse?

Es de esperar que si las cooperativas tienen una incidencia en el ámbito local, lo demuestren. Si bien una mirada objetiva del aporte del sector cooperativo al desarrollo, da cuenta de que a partir de estas organizaciones millares de familia han procurado dotaciones y capacidades que les han permitido salir del círculo de la pobreza y en adición se han procurado mercados que generan empleo, se requiere una valoración cuantitativa que permita soportar la evidencia anterior. Esto frente a personas e instituciones incrédulas que manifiestan que las cooperativas son sólo instituciones beneficiarias de medidas que atentan contra el libre mercado y que regularmente demuestran con sus prácticas ser contrarias a lo que profesan⁴.

3. Este argumento en particular ha sido el esgrimido para sustentar que el balance social en las cooperativas ha de referirse primordialmente a la medición de la especificidad de las cooperativas: sus principios organizacionales.

4. Particularmente existe una matriz de opinión que acusa a las directivas de las cooperativas de seguir prácticas antidemocráticas, clientelares y de poca apertura.

Qué valorar en las cooperativas, cómo valorarlo y cómo presentarlo pueden ser preguntas orientadoras que al contestarlas se podría contar con elementos precisos para desarrollar balances sociales.

Sin embargo, no existe un plan de cuentas estandarizados para reportar beneficios y erogaciones sociales, sino simplemente partidas donde el costo de ofrecer bienes y servicios, que generan bienestar para los asociados y garantizan la perdurabilidad de la organización, se asume como gasto.

Ello ocurre por la falta de instrumentos y metodologías contables que valoren como parte del negocio cooperativo, la generación de bienestar para sus asociados.

Por el contrario lo que predomina son instrumentos bajo los cuales se enfatiza la necesidad de maximizar la rentabilidad de las cooperativas basada en una actividad generadora de utilidad. Ello es inconveniente en tanto la rentabilidad cooperativa no se mide por maximización de utilidades, sino por maximización de bienestar en los asociados. Algunos autores denominan a lo anterior rentabilidad social.

De manera que el reto es contar con instrumentos idóneos para medir la eficiencia organizacional como maximización del bienestar de sus miembros y no como maximización de la utilidad. La ausencia de estos instrumentos conlleva a la aplicación de indicadores financieros que muestran sólo el crecimiento de la organización, pero no su desarrollo.

Las decisiones que se deriven de la consideración única de los informes financieros actuales conllevarán un énfasis sólo en la actividad económica de la cooperativa, desdibujando así la importancia de su fin social. Así, a largo plazo, las cooperativas tenderán a la asimilación a las empresas de capital y a perder su identidad por cuenta de las decisiones que se derivan de informes financieros basados en las empresas de capital.

Propuestas para reportar la incidencia social

Cabe apuntar que antes de valorar se requiere identificar qué se ha de valorar y una vez realizada la valoración se requiere precisar un método de presentación de la misma. Se supondrá en ade-

lante la valoración de beneficios y no de pérdidas. El segundo aspecto requeriría un tratamiento mucho más complejo que el tratado en estas líneas.

Inicialmente es importante precisar a qué tipo de cooperativas se ha de referir un estudio de balance social. En cooperativas de trabajo la generación de valor tiene una dimensión distinta a la generación de valor en cooperativas de otra índole. En las primeras interesa identificar a través de qué prácticas se mejora el bienestar de los trabajadores y ponderarlo en términos cuantitativos.

En las cooperativas de otra índole y donde interesa el acceso a servicios crediticios, de salud, de acceso en mejores condiciones a los mercados, etc, se requiere identificar cuáles iniciativas generan mayor satisfacción a los distintos grupos de interés (normalmente asociados, trabajadores y comunidad) permitiéndoles acceder en condiciones más favorables al consumo de bienes y servicios. Si este es el caso, la generación de valor viene dada principalmente por la liberación de recursos de los asociados.

Dicho en otras palabras, mientras que para las cooperativas de producción la agregación de valor para el asociado viene dada por la generación de más beneficios en buena medida medido por ingresos mayores, mejores condiciones laborales y adquisición de los medios de producción; en las cooperativas que ofrecen a los asociados el acceso a bienes y servicios por medio del consumo, la agregación de valor viene dada por la liberación de recursos que generan mejores precios (y condiciones de acceso) con respecto al mercado. Estos recursos que deja de destinar el beneficiario al consumo de un bien o servicio (sea asociado, trabajador u otro), mejorará su capacidad para adquirir otros bienes y servicios adicionales o para fomentar el ahorro, la inversión u otra modalidad de utilización de los recursos.

Identificación de las formas y momentos de distribución de beneficios

Siguiendo a Ballesteros (1983), una cooperativa genera beneficios a través de tres vías: los pre-

cios⁵, los intereses (y otros costos) y los retornos. Igualmente, distribuye estos beneficios en tres momentos: antes de finalizar el período contable, durante el período contable y luego del mismo con cargo al ejercicio anterior (Álvarez, Molina, Martín y Hernández, 2010).

Es importante conocer cómo ha de hacerse la identificación para no generar equívocos frente al hecho de que el momento ex ante de la distribución puede venir dado por una decisión organizativa previa, al igual que ocurre en el momento ex post al cierre del ciclo contable. En efecto, la mayoría de las cooperativas cuentan, antes del cierre de sus operaciones, con recursos que fueron asignados en períodos anteriores. En adición a esto, antes del cierre del ejercicio realizan operaciones con sus asociados en los que por la vía de precios por debajo del mercado distribuye parte de sus beneficios y luego, al momento del cierre del ejercicio, obtienen beneficios (o no, en el caso de pérdidas) producto de la generación de excedentes. En el momento ex post sólo ha de mostrarse cómo se han distribuido parte de los excedentes (de la porción no entregada a los asociados) en fondos y partidas para promover el bienestar con miras al ejercicio siguiente⁶.

Si quisiéramos identificar los beneficios para un período determinado se tendría que identificar las vías de generación y por otra parte no descuidar los diferentes momentos en los que los beneficios se realizan. Esto da dos pautas para la identificación. En la figura 1 se muestran los ele-

mentos a identificar para conocer los beneficios que perciben los distintos grupos de interés.

Estos elementos hacen parte de la lógica económica de las cooperativas y configuran el cómo se reparten los beneficios.

Figura 1
Elementos a identificar para conocer los beneficios en cooperativas



Fuente: elaboración propia en base a Ballesteros (1983) y Álvarez, et al (2010)

Por la vía de los precios cabe señalar que estos pueden seguir las orientaciones del mercado o establecerse mediante la autodeterminación de un precio que guarda relación con un objetivo organizacional con sus grupos de interés.

Si los precios están por debajo de los precios de mercado habrá por cada unidad consumida un aumento en el excedente del consumidor. Si los precios son iguales a los del mercado, y existe un valor añadido no monetario (como acceso inmediato, financiación u otros) habrá una externalidad positiva para el beneficiario (que deberá calcularse). Lo mismo ocurre en el caso de precios al alza que buscan financiar causas.

Por la vía de los retornos el momento de distribución de beneficios viene dado en el momento del proceso de cierre del ejercicio económico, antes del cierre del ejercicio (esto suele darse en cooperativas que antes del período de cierre devuelven el mayor valor cobrado), o luego del cierre del ejercicio (en un solo momento o en varios momentos si así se determina).

5. Los precios fijados para las operaciones pueden ser por debajo del mercado, iguales o por encima. En cooperativas abocadas a generar beneficios máximos para sus asociados, si los precios son a la baja quizá se busque entregar beneficios por medio del consumo, si los precios son iguales quizá la cooperativa tenga como estrategia dar condiciones de acceso más favorables (por ejemplo otorgando financiación, oportunidad y rapidez en el acceso) y si los precios son al alza quizá se procuren obtener fondos para el financiamiento de una causa especial (la diferencia entre precio de mercado y precio cooperativo en este caso generaría una donación). En el caso de cooperativas que no están abocadas a generar el máximo beneficio a sus asociados, la razón de ofrecer un servicio a precios por encima, por debajo o igual al mercado tiene fundamento en la expectativa de obtención de máximos ingresos como ocurre en las empresas de capital.

6. En el caso de que la empresa genere pérdidas contables ha de mostrarse las estrategias y el esfuerzo a seguir para compensar las pérdidas.

Por la vía de los intereses las cuantías pueden ser determinadas siguiendo estrategias de competencia frente a otras entidades del mercado o buscando generar una discriminación de cuantías en las diferentes líneas de crédito con el fin de propiciar una u otra destinación. Claro está, puede haber una combinación entre las anteriores estrategias.

¿Podrían integrarse estos elementos en el cálculo del balance social? Atendiendo al principio de información y como estrategia de dotación de elementos para la toma de decisiones en organizaciones democráticas, hemos de decir sí. El cómo hacerlo es una pregunta más compleja.

En las siguientes líneas se desarrollará brevemente una propuesta al respecto basada en el estudio de la lógica económica de las cooperativas que plantean autores como Ballesteros (1983), Bialoskorsky (2006), Sajardo (1999), Álvarez (2008), Tsakalotos (2003), Hirschman (1983) y Morales (1996). La metodología propuesta proviene de la valoración social de proyectos y las decisiones sociales y los referentes utilizados han sido Londero (1998), Mendieta (1999), Castro y Mokate (2003) y Villar (2005).

La propuesta busca generar un marco metodológico para tender puentes entre las propuestas de balance social que enfatizan en el cumplimiento de la identidad cooperativa y las propuestas que enfatizan en el reporte de las iniciativas sociales como marco de responsabilidad social.

La estructura de un balance social que incluya la liberación de recursos en organizaciones cooperativas

Si bien se considera que las propuestas de balance social basadas en la identidad cooperativa, incluyen buena parte de los elementos que desarrollan las cooperativas, el cálculo del valor agregado por grupo de interés puede no siempre incluir la valoración de los recursos liberados para los asociados. Se considera que en el campo de las cooperativas tratadas, esta área es una de las más atendidas por las organizaciones como estrategia de generación de bienestar.

Cabría enlazar los reportes sociales que se realizan bajo otras metodologías, con los del balance social basado en la identidad cooperativa. De manera que la metodología resultante, pueda contribuir a que el asociado pueda conocer con precisión qué hace su empresa, cómo lo hace y cuáles podrían ser las consecuencias de no tomar en cuenta la lógica empresarial a la hora de tomar decisiones de distribución de beneficios.

Para ello, es fundamental que el asociado conozca cuáles son los beneficios cuando realiza transacciones con la empresa. No basta con identificar los resultados contables, sino cómo a través de estos la organización realiza unas acciones sociales de las que el asociado se beneficia en la medida que realiza más transacciones con su empresa.

Si la identificación de beneficios se hiciera en un momento t , previo a la Asamblea General, el balance social debería contemplar:

1. Los excedentes obtenidos y cómo ellos fueron conseguidos basados en la identidad cooperativa.
2. Los recursos liberados (cuantificados en unidades monetarias) para los grupos de interés por su accionar con la empresa.
3. La valoración de las externalidades generadas por los programas sociales que las cooperativas realizan sin una compensación económica.

Para el primer y segundo caso las valoraciones se pueden realizar con unidades monetarias. Pero en el tercer caso la valoración se hace más compleja y tendría que ampararse en algún criterio de cálculo (sea estandarizando unidades monetarias o no monetarias).

La agregación de los tres puntos anteriores dará como resultado una estructura que resulta de la identidad cooperativa de la siguiente forma (ver figura 2):

La estructuración de un balance social que contemple los beneficios contables, los recursos liberados y las externalidades que genera la organización por la realización de sus actividades sociales, se calcularía en el período t y se presentaría como resultado al inicio del siguiente período.

Figura 2
Elementos que hacen parte del balance social



Fuente: elaboración propia

Beneficios contables

Los beneficios contables se calculan en unidades monetarias siguiendo el formato de cuentas establecidas para las organizaciones cooperativas según el ámbito de aplicación. Su presentación necesariamente debe contemplar la imbricación de estos resultados atendiendo a la identidad cooperativa. De forma que la relación entre balance

general y estado de ganancias y pérdidas, con sus correspondientes indicadores financieros, responden a estrategias empresariales que se basan en la identidad cooperativa. Esta es una veta que requiere mayor sistematización desde las ciencias contables y fiscales.

Recursos liberados

Así mismo, los recursos liberados también se calculan en unidades monetarias apelando para ello a la cuantificación del excedente del consumidor en cada servicio o bien ofrecido por la organización a los diferentes grupos de interés. En este caso, habrá que calcular cuál es la diferencia entre los precios cooperativos y los precios de mercado explicando que hay detrás de cada resultado y cuál era el objetivo organizacional buscado.

Tomemos como ejemplo el caso de una cooperativa de crédito. El cálculo puede complicarse dados los diferenciales en montos crediticios, en sus condiciones y en la aplicación de beneficios. Por ello el cálculo unitario basado en la ponderación estadística puede ser más útil y tendría la ventaja de que permitiría a cualquier asociado sentirse parte de los números.

El siguiente cuadro refleja cómo podría calcularse y presentarse la información de recursos liberados en el caso de una cooperativa de créditos.

Cuadro 1
Recursos liberados en la cooperativa de créditos ABC

<i>Modalidad crediticia</i>	<i>Monto desembolsado en promedio ponderado por persona</i>	<i>Solicitudes aprobadas (número de beneficiarios)</i>	<i>Costo del crédito cooperativo (intereses) por persona</i>	<i>Costo promedio de los intereses en el mercado</i>	<i>Recursos liberados por persona</i>	<i>Recursos liberados totales</i>
Especial	13.000.000	299	1.761.183	2.778.417	1.017.235	304.153.200
Automático	4.000.000	680	543.494	857.409	313.915	213.462.000
Adquisición inmueble	76.000.000	9	10.563.733	10.700.333	136.600	1.229.400
Compra de vehículo	22.000.000	15	3.034.560	4.787.280	1.752.720	26.290.800
Otros	3.000.000	159	428.981	676.755	247.774	39.396.000
Recursos liberados en créditos						584.531.400

Fuente: elaboración propia en base a Álvarez (2011)

Una lectura desprevenida al cuadro 1 dejaría como interrogante ¿Dónde están registrados los recursos liberados en crédito? Realmente en ningún lugar. Los informes contables y financieros no dan cuenta de estos recursos, aunque en la práctica los asociados si se han beneficiado de los mismos.

Por otra parte, en la estimación de costos del crédito suele compararse el valor desembolsado por intereses. Sin embargo, la cuantía de los costos del crédito pueden incrementarse dependiendo de los costos bancarios adicionales a los intereses (como cobro por estudio del crédito, manejo de cuentas, sanciones por mora, entre otros). Si existen costos adicionales deben cargarse a una u otra opción (sea cooperativa o de mercado).

Cabe apuntar que en el caso del cálculo de costos promedios en el mercado, pueden tomarse en cuenta el referente de las 10 principales entidades financieras del país o alternativamente buscar un rango de entidades que contemplen el costo del crédito desde la entidad que ofrece menores tasas de interés hasta las que contemplan mayores tasas de interés. Incluso podría contemplarse la inclusión de variables de riesgo por tomar créditos en una u otra institución. Esto constituye una veta de investigación en la que, mediante estrategias de *princing*, se han procurado desarrollar criterios objetivos para la asignación de precios.

De forma complementaria sería útil desagregar la información en términos de beneficios por cada 100 unidades monetarias solicitadas (o 1.000 o 1.000.000 dependiendo del poder adquisitivo en cada país), para que el lector pueda realizar un cálculo aproximado de sus beneficios con respecto a las alternativas de mercado. En el cuadro 2 se muestra el cálculo de los beneficios por cada usuario que en este caso solicita un crédito por una unidad monetaria dada (un millón de pesos).

Adicionalmente, la valoración se complica cuando existen atributos adicionales en los bienes y servicios ofrecidos con respecto a los del mercado. Quizá para un bien con el mismo precio, las condiciones de oportunidad en el acceso puedan determinar un agregado difícil de valorar. Podría ser el caso del tiempo liberado, los intereses dejados de pagar si se trata de un bien con

acceso inmediato por préstamos, costos de viaje u otros necesarios para poder obtenerlo.

Cuadro 2

Recursos liberados por cada millón de pesos solicitados en cada modalidad de crédito en la Cooperativa ABC

Modalidad de crédito	Monto desembolsado	Costo del crédito en la cooperativa (intereses) por persona	Costo promedio de los intereses en el mercado	Recursos liberados por persona
Especial	1.000.000	166.000	202.300	36.300
Automático	1.000.000	120.000	202.300	82.300
Adquisición inmueble	1.000.000	122.000	136.100	14.100
Compra de vehículo	1.000.000	166.300	202.300	36.000
Otros	1.000.000	103.900	225.000	121.100

Fuente: elaboración propia en base a Álvarez (2011)

El cuadro 3 muestra cómo podría calcularse y presentarse la información de recursos liberados.

La valoración de recursos liberados al final del ejercicio, sería el resultado de la sumatoria de la valoración de todos los bienes y servicios prestados por la organización y debe tener necesariamente la explicación de cómo los principios permean los resultados finales.

Esto genera dos resultados: por un lado, se desarrolla un esfuerzo organizacional por identificar los costos unitarios de todos los bienes y servicios que realiza la organización y por otro, permite que el asociado tenga una información precisa sobre los mismos. El efecto deriva en elementos de juicio para tomar decisiones frente a los bienes y servicios que producen las organizaciones.

Finalmente, cabría diagramar la relación entre resultados contables y resultados de la liberación de recursos en unidades monetarias. La relación resultante da cuenta del esfuerzo organizacional por generar beneficios a los diferentes grupos de interés. En el cuadro 4 se muestra la relación para el caso de la cooperativa de crédito considerada.

Cuadro 3

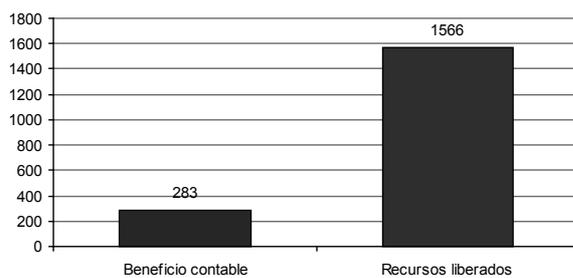
Recursos liberados por los asociados en el área de convenios y turismo de la Cooperativa ABC

	Solicitudes aprobadas (número de beneficiarios)	Costo promedio del servicio en la cooperativa por asociado	Costo promedio del servicio en el mercado por persona	Recursos liberados por beneficiario	Recursos liberados totales
Medicina prepagada	460	129.673	312.730	183.057	84.206.220
Valeras de consumo	592	21.200	22.500	1.300	769.600
Póliza vehículo	1.400	200.000	380.000	180.000	252.000.000
Recreación	283	104.800	167.000	62.200	17.602.600
Turismo	63	375.500	590.000	214.500	13.513.500
Recursos liberados					368.091.920

Fuente: elaboración propia en base a Álvarez (2011)

Cuadro 4

Recursos liberados por los asociados en el área de convenios y turismo de la Cooperativa ABC



Fuente: elaboración propia en base a Álvarez (2011)

Como se ha visto, tanto la presentación de resultados contables, como de liberación de recursos y estimación de externalidades, son resultado de la aplicación de estrategias empresariales basadas en la identidad cooperativa. Por ello, los principios muestran tanto las estrategias de cumplimiento, como los resultados.

Valoración de externalidades

Las externalidades que producen las cooperativas deben ser calculadas⁷ y mostradas. Si hay externalidades positivas, habrá que visibilizarlo como

agregado propio de la diferencia cooperativa. Si hay externalidades negativas, tendrán que ser internalizadas como resultado de la responsabilidad social de la organización.

El problema radica en cómo calcular las externalidades. En el caso de que sean positivas, habrá grupos de interés que se beneficien de ello. ¿Conocen estos actores que no están pagando por algunos beneficios?, ¿Los actores que reciben estos beneficios son los esperados en las estrategias de la organización? En el caso de que las externalidades sean negativas ¿Conoce la organización el impacto de sus acciones?, ¿Quién y cómo compensar a los grupos de interés por el daño que se está haciendo?

Las anteriores interrogantes son cuestionamientos que dan pie a un esfuerzo organizacional para medir el impacto de su quehacer. El problema de las externalidades tiene que ver con la dificultad para asociarles una valoración de mercado. La primera vía para valorar es identificar. De manera que en el caso de una cooperativa se han de identificar los programas de bienestar que desarrolla y por otra parte, el impacto de sus acciones (por ejemplo en el ámbito medioambiental).

En el caso de la identificación de programas de bienestar, conviene conocer cuál es el costo por beneficiario y compararle con programas similares bajo el criterio de costo-eficiencia (Castro

7. Se entiende por externalidades en las cooperativas aquellos costos o beneficios que no reflejan un precio. Estos costos o beneficios los paga la organización cooperativa o los afectados por sus acciones. De manera que si ha de existir un precio

reflejará sólo los costes marginales privados, pero no el costo marginal social.

y Mokate, 2003). La cobertura alcanzada con los programas de bienestar también puede ser una categoría a mostrar. La organización quizá tenga una meta de cobertura y calidad que deban ser contrastados con los hechos. La cobertura ha de ser calculada sobre el total de beneficiarios posibles por actividad.

Por ejemplo, a la cooperativa de crédito reseñada, bien podría identificarse qué actividades realiza, para quién lo realiza y el costo asociado (Cuadro 5).

En el caso de algunos programas de bienestar podría calcularse la disposición a pagar por los beneficiarios frente al valor pagado. Para ello existen metodologías alternativas como los precios hedónicos o la evaluación contingente.

Al igual que en los anteriores casos, su presentación necesariamente debe contemplar cuál es la coherencia que tienen la presencia de externalidades bajo la identidad cooperativa y el objeto social de la organización específica.

Agregación en el balance social de beneficios contables, recursos liberados y externalidades

Si el balance social es el resultante de la presentación de los beneficios contables, los recursos liberados y la valoración de externalidades como resultado de la aplicación de la identidad cooperativa, es natural que éstos atiendan a un proceso de ejecución de un Plan de Acción. La cooperativa es cooperativa siempre y cuando responda a su lógica organizacional. La asociación de los resultados a la identidad organizacional da cuenta del esfuerzo de la empresa por hacer una actividad socioeconómica coherente con su identidad.

Como las unidades de cálculo entre los beneficios contables, los recursos liberados y la valoración de externalidades pueden no ser equivalentes, no conviene hacer una simple suma de estos tres elementos para configurar el resultado global. Más bien presentarlos de forma separada pero estructurada por la identidad organizacional que debe ser el hilo conductor de los Planes de Acciones de las organizaciones.

Cuadro 5
Identificación del costo por beneficiario en cada actividad de bienestar desarrollada por la Cooperativa ABC

<i>Programa</i>	<i>Actividad</i>	<i>Inversión</i>	<i>Beneficiarios</i>	<i>Cobertura</i>	<i>Costo por persona</i>
Cultural	Celebración día de la mujer	1.811.000	75 Mujeres	3%	24.147
	Celebración día de la madre y del padre	3.180.000	120 Personas	5%	26.500
Costo total		4.991.000			
<i>Programa</i>	<i>Actividad</i>	<i>Inversión</i>	<i>Beneficiarios</i>	<i>Cobertura</i>	<i>Costo por persona</i>
Educativo	Capacitación funcionarios	3.651.000	15 Funcionarios	80%	243.400
	Capacitación delegados	2.617.000	6 Delegados	30%	436.167
	Encuentro cooperativo iii	4.673.000	47 Personas beneficiadas	15%	99.426
	Emprendimiento y productividad juvenil	2.441.000	20 Asociados capacitados	6%	122.050
	Jornada familiar cooperativa	6.900.000	80 Personas	20%	86.250
Costo total		20.282.000			

De manera que en definitiva el balance social mostraría el cumplimiento de los planes organizacionales a través de un enfoque que toma en cuenta los diferentes tipos de resultados que se dan en una organización.

Apuntes finales

Es necesario valorar la integridad de los bienes y servicios cooperativos generados en el día a día de las organizaciones. Para valorar se requiere inicialmente identificar y buscar un parámetro de medición que pueda ser actualizado periódicamente. Para ello habría que conocer cuáles son las vías de beneficios a los diferentes grupos de interés y en qué momento se realizan.

La no valoración de los diferentes resultados de la organización oculta la diferencia cooperativa y equipara una minúscula parte del resultado organizacional a empresas de capital. El resultado tiende a generar un excesivo énfasis en los resultados financieros y no mostrar cómo éstos se aplican en la generación de bienestar colectivo.

En el caso colombiano, valdría la pena realizar un esfuerzo documental riguroso para procurar presentar balances sociales más allá de los informes sociales que terminan siendo materiales de divulgación de poca trascendencia para demostrar la incidencia de las organizaciones. Para ello, cada organización debe revisar su estructura, su lógica, y engranar los planes operativos a la consecución de resultados. A largo plazo, los balances sociales tenderán a ser mecanismos para la toma de decisiones, orientación de los planes organizacionales, benchmarking empresarial y defensa gremial de las especificidades de las cooperativas en el mercado.

Referencias bibliográficas

ÁLVAREZ, J. (2009): Elementos para el análisis económico de la cooperativa multiactiva. En *Racionalidad, cooperación y desarrollo: elementos desde la multiactividad cooperativa*, Álvarez, Juan (comp.). Dansocial-Cootradian, Bogotá.

ÁLVAREZ, J. (2011). *Balance social 2010*, Cooperativa de Profesionales Sanitas, Bogotá.

ÁLVAREZ, J.; Molina, V.; Hernández, F. y Martín, V. (2009): A propósito de la necesaria valoración de bienes y servicios no mercadeables en las cooperativas, En *Revista Cooperativismo y Desarrollo No. 95*.

Andi (1980): El Balance Social, proyecto para Colombia. *Revista ANDI Nro. 50*, pp. 53-60.

Andi, OIT., Cámara Junior de Colombia - Capítulo de Antioquia. (1986): *Manual de Balance Social*. Medellín, 105 p.

Andrade, B., Hernández y., Castañeda, M. (1996): *Método para medir la acción social en empresas de economía solidaria*. FUNDECOOP, Santa Fé de Bogotá.

ASCOOP (1996): *Auditoría Social en las Cooperativas*. Ascoop, Santafé de Bogotá.

ASCOOP (2004): *Cómo medir el cumplimiento de la gestión social en las cooperativas y entidades de economía solidaria: El Balance Social*. Ascoop, Bogotá.

Ballesteros, E. (1983): *Teoría económica de las cooperativas*, Alianza Universidad, Madrid.

Bialoskorsky, S. (2006): *Aspectos económicos das cooperativas*, Mandamentos editora, Belo Horizonte.

Castro R. y Mokate, K. (2003): *Evaluación económica y social de proyectos de inversión*, Ediciones Uniandes - Alfaomega, Bogotá D.C.

CONFECOOP (2008): Las 50 cooperativas más grandes por nivel de activos, Archivos estadísticos de CONFECOOP. Mimeo.

DANSOCIAL (2005): *Curso básico de economía solidaria*, imprenta nacional, Bogotá.

Hirschman, A. (1983): El principio de transformación y conservación de la energía social, Banco Interamericano de Desarrollo, En *Revista Desarrollo de Base Vol. 7, # 2*.

Londero, E. (1998): *Beneficios y beneficiarios*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.

Mendieta, J. (1999): Manual de valoración económica de bienes no mercadeables. *Cuadernos del cede 1999-10*, Universidad de los Andes, Bogotá.

Morales, A. (1996): *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*, Ciriec-España, Valencia.

Rodríguez, N. (1988). *Propuesta de balance social*. Mimeo. DANCOOP, Bogotá.

Sajardo, A. (1999): Fundamentación económica del tercer sector. En *La economía del Nonprofit: libre expresión de la sociedad civil*. Vittadini, G. et ál. Ediciones Encuentro, Madrid, pp. 82-150.

Samino, R. y Pérez, E. (2009): *Medición de la orientación al mercado en las organizaciones privadas no lucrativas*. Cuadernos 109, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.

Tsakalotos, E. (2003): Homo Economicus and the Reconstruction of Political Economy: Six Theses on the Role of Values in Economics, En *Cambridge journal of economics*, ISSN 0309-166X, N.º. 6.

Villar, A. (2005): *Decisiones sociales*, McGraw-Hill, Madrid.

Zabala, H. (2008). Construcción de un modelo de balance social para el cooperativismo de una región latinoamericana: el caso de Antioquia (Colombia). Ponencia en el The Third Sector and Sustainable Social Change: New Frontiers for Research". Disponible en <http://www.istr.org/conferences/barcelona/cd/pdf/abstracts/Salazar.Hernando.pdf>