

En torno a las Cooperativas industriales y a su análisis a través de los "Ratios"

POR

JOSE A. SAEZ VACAS

La buena o mala marcha de las empresas cooperativas debería ser objeto de estudio profundo, por lo que tiene de aprendizaje para todas en no caer en errores parecidos, o en tomar buena nota de aquellos factores que son la clave de un éxito. El que esto que apuntamos no se haya hecho hasta ahora no se deberá, sin duda, a que la idea no haya surgido en multitud de ocasiones, sino a la falta de espíritu asociativo, que, como paradoja y presidiendo permanentemente la vida nacional, surge también con su carga negativa en el ámbito cooperativo. Sin embargo, ¡cuántos beneficios se derivarían de un análisis profundo y comparativo de grupos de Cooperativas de la misma dedicación!

Cuando afrontamos el análisis empresarial de ULGOR, con ocasión del estudio aludido en estas mismas páginas, quisimos hacer un análisis exhaustivo, examinando el panorama con la mayor amplitud posible. Esta visión amplia es la que queremos adoptar en este artículo, aun cuando, por las razones que aquí mismo daremos, nos hayamos tenido que contentar con un análisis más reducido, a base de siete ratios fundamentales. Aquí vamos a tratar el tema desde un ángulo ideal, de lo que sería deseable, aunque en muchos casos no sea posible.

Estimamos que las Cooperativas de la zona de influencia de Mondragón podrían llevar a cabo estos estudios comparativamente, aunque es posible ya lo realicen a través de la Caja Laboral Popular.

ALGUNOS ASPECTOS FISCALES

Ya sabemos que existen factores que delimitan, coartan más bien, los alcances de un análisis. El Fisco es siempre un «coco» que tiende su sombra amenazadora hacia las arcas empresariales. Todos los datos son celosamente guardados y aquellos que se dan son debidamente amañados. Este celo se incrementa aún más cuando se trata de Cooperativas, ya que el disfrute que las llamadas protegidas tienen de ciertas exenciones impositivas, las hacen objeto de una mayor vigilancia fiscal. Y puesto que estamos en ello, vamos a señalar algunas de las causas que pueden dar origen a la pérdida de exención en las Cooperativas industriales.

El número de asociados que presten trabajo real y efectivo pudiera ser inferior al 90 por 100 del total de aquéllos, causa ésta sufi-

ciente para perder las exenciones que señala el artículo 4.º del Decreto de 9 de abril de 1954.

Igualmente puede decirse en el caso de utilizar en una Cooperativa personas extrañas que desarrollen funciones administrativas o técnicas, en un porcentaje superior al 7 por 100.

O que las retribuciones directamente satisfechas por su trabajo a los asociados excedan del 100 por 100 de la normal señalada en las Bases de Trabajo.

Ahora bien, en todos los casos señalados es difícil la comprobación. La figuración en nómina, las minutas por servicios profesionales y los retornos cooperativos cubren suficientemente las apariencias legales para evitar la desagradable exclusión de los beneficios concedidos.

LOS LLAMADOS RATIOS

Pues bien y aunque esto no justifique suficientemente lo que vamos a decir, ¿qué importancia tiene la confección de unos datos que por su carácter de números índices provenientes de los llamados «ratios» no poseen otro significado que el de meramente indicativos? Sencillamente: la indicación. No vemos entonces justificado ese miedo de muchos ante unos meros índices indicativos. ¿Acaso no hay signos externos en las empresas que muestran de por sí una vitalidad o anemia en su marcha? No nos asustemos, pues, ante hechos que sólo beneficios pueden dar en su homologación con el resto de las Cooperativas del ramo. En último caso, podemos añadir, y nadie se rasgue las vestiduras, que hasta para mentir hay que saber hacerlo, sin perjudicar, no obstante, el carácter indicativo del análisis. Concatenar las mentiras es primordial.

LOS RATIOS EN SI

Llegamos así al cuerpo central de nuestro tema: los «ratios». Señalaremos los principales que ha de comprender el análisis y su significación, tratándolos en un orden lógico, en función de la interrelación necesaria para sacar conclusiones.

Dentro de éstos están los que tienen un interés general o ratios financieros y los ratios de gestión, utilizados y comprendidos solamente por los dirigentes de cada empresa.

RATIOS FINANCIEROS

Ratio de tesorería.

¿La Cooperativa está en condiciones de reembolsar a sus acreedores? Esto nos lo dirá la relación:

Realizable y Disponible

Exigible a corto plazo

Ahora bien, para determinar exactamente la situación ante los acreedores, hay que añadir la posibilidad de realizar el *stock* de productos acabados.

Puede entonces establecerse, como regla general, que la situación financiera podrá considerarse satisfactoria cuando el déficit de tesorería no exceda del importe de las ventas del último mes.

Ratio de auto-financiación de las inmovilizaciones.

Activo neto + Amortizaciones

Inmovilizaciones brutas

Activo neto = Capital + Reservas

En este ratio ha de tenerse siempre presente que las inmovilizaciones brutas han de ser financiadas con los capitales propios, los fondos de amortización y, en caso necesario, con préstamos a largo plazo.

Ratio de amortización.

Amortizaciones

Inmovilizaciones brutas

A este ratio no debe dársele mucha importancia, a no ser que se hiciera para comparar con otras empresas no cooperativas, puesto que está enfocado desde el punto de vista del inversionista, cosa poco común en este campo.

Ratio de rentabilidad.

Determinar la rentabilidad en una Cooperativa industrial es tan importante como en cualquier empresa, pero solamente a efectos de la cada vez más corta vida en las inversiones materiales tan elevadas, influenciadas por el rápido progreso técnico, y no desde el ángulo que ya apuntábamos en el ratio anterior, el del inversionista.

Beneficio neto

Activo neto

Ratio de incremento de capital.

El pensamiento de los más de entre los socios es asegurar su futuro, y este ratio les establece la posición de su Cooperativa ante ese porvenir.

Activo neto

Capital + Reservas

RATIOS DE GESTION

Aparte de los ratios de tesorería, financiación de inmovilizaciones y rentabilidad, que figuran anteriormente, tenemos:

Ratio de expansión global.

$$\frac{\text{Ventas sin impuestos de un ejercicio}}{\text{Ventas sin impuestos ejercicio anterior}}$$

Naturalmente que este ratio habrá de calcularse expresando las ventas en una unidad-tipo. Y conviene obtenerlo también en valor.

Para sentar las conclusiones determinadas por ratios anteriores es preciso entrar después en el estudio de los correspondientes a las tres funciones de cualquier empresa: función comercial, función técnica y función administrativa.

FUNCION COMERCIAL

Ratio de expansión por actividad.

Que deberá hacerse en valor y en volumen por cada rama de actividad, con

$$\frac{\text{Ventas ejercicio}}{\text{Ventas ejercicio precedente}}$$

Ratio de comercialización del potencial de producción.

$$\frac{\text{Ventas en unidades-tipos}}{\text{Capacidad de producción en unidades-tipos}}$$

Indice de precios.

Interesa determinararlo para investigar las alteraciones en los precios de venta, comparando el ratio de expansión por actividad en valor con el de volumen.

Indice de desarrollo de la clientela.

$$100 \times \frac{\text{Clientes nuevos}}{\text{Número total clientes}};$$
$$100 \times \frac{\text{Clientes fin ejercicio} - \text{Clientes principio ejercicio}}{\text{Número total clientes}};$$
$$\frac{\text{Ventas en unidad-tipo}}{\text{Número total clientes}}$$

Por su clara interpretación, huelga la explicación de estos indices.

Ratio de gastos de distribución.

$$\frac{\text{Gastos de distribución}}{\text{Unidades-tipo vendidas}}$$

que nos dará el coste unitario de distribución.

Ratio de rotación de activo circulante.

Un desequilibrio entre el volumen de los *stocks* de productos terminados y la cifra de ventas se refleja en el ratio.

Cifra de ventas anual

Media *stock* productos terminados + Realizable + Disponible

Ratio de rotación del stock de productos terminados.

Se trata de calcular en semanas el plazo medio necesario para realizar dicha rotación.

$$52 \times \frac{\text{Media stock productos terminados}}{\text{Coste producción de las ventas}}$$

FUNCION TECNICA

En esta tenemos:

Rendimiento de la mano de obra de inmovilizaciones y de energía consumida.

Producción en unidades-tipo

Número horas de trabajo obreros

Producción en unidades-tipo

Valor inmovilizaciones industriales

Producción en unidades-tipo

Energía consumida

Ratio de calidad.

Que nos medirá la calidad de la producción.

Materias primas empleadas - Desperdicios y rechazos

Materias primas empleadas

A estos índices cabe añadir los de *Rotación de materias primas*, *Empleo de maquinaria* y el cálculo de distintos costes (mano de obra, materias primas, energía y amortizaciones técnicas).

FUNCION ADMINISTRATIVA

Ratio de cargas administrativas.

Gastos comunes de administración

Margen de producción

Su resultado nos dará el porcentaje de repercusión de los gastos administrativos sobre el margen de producción.

Interesa también calcular la carga que suponen los gastos de dirección, por un lado, y los del personal administrativo, por otro, sobre las ventas en unidades-tipo.

Ratio de gastos financieros.

Este ratio, separado en los de

$$\frac{\text{Cargas financieras}}{\text{Unidades-tipo vendidas}} \quad \text{y} \quad \frac{\text{Cargas financieras}}{\text{Margen de producción}}$$

nos indicarán el coste unitario de los capitales tomados a préstamo y el coeficiente de las cargas financieras, respectivamente.

CONSIDERACIONES FINALES

Toda esta serie de ratios nos dará una idea clara de la marcha de la Cooperativa a lo largo de los años y su confrontación con el resto de sus similares. Pero no hay que caer en el error de considerar los resultados sacados de esta forma como artículo de fe. Puede haber y de hecho se dan a menudo, una serie de situaciones de carácter general que influyen notablemente en la validez de las comparaciones; caso de las coyunturas económicas de crisis mundial, estabilizaciones monetarias nacionales, etc.

Hemos querido señalar esto, porque en el ámbito de las Cooperativas industriales algunas de éstas deben en parte su actual desarrollo a factores de tal índole. El proceso de desarrollo industrial, con su destacada faceta de empleo a escala progresiva de manufacturas del hierro y demás metales, hizo crecer la demanda de ciertos artículos que empleaban aquéllos, trayendo consigo el cambio de la fabricación manual por la de serie. Naturalmente, las Cooperativas industriales se vieron arrastradas por las necesidades del mercado y tuvieron que hacer fuertes inversiones, autofinanciándose. Se puede decir entonces que la posición de estas Cooperativas dentro del marco empresarial de nuestros días tiene justificación, en cierto modo, en su simple permanencia dentro de una economía en expansión financiada con medios expansionistas. Y lo dicho influye grandemente a la hora de pensar en la creación de nuevas Cooperativas industriales que tengan como señuelo la prosperidad de sus hermanas, motivo que les puede ser de funestas consecuencias.