

CAPÍTULO VII

LOS MÉRITOS DEL COOPERATIVISMO EN EL PLAN INTERNACIONAL

I. EL PROBLEMA DE LOS GRANDES MERCADOS Y EL DEL EQUILIBRIO DE LOS PRECIOS DE VENTA DE LAS MATERIAS PRIMAS

No hace mucho tiempo que el mundo estaba lleno de recriminaciones relativas al equitativo reparto de las materias primas entre las naciones. Por todas partes se afirmaba que algunas naciones privilegiadas detentaban casi todas las materias primas, en primer lugar, los Estados Unidos donde, efectivamente, el suelo y el subsuelo son de una riqueza notable; en segundo lugar, Inglaterra, Francia, Holanda, en razón de sus territorios de ultramar. Frente a esas naciones “saciadas”, las naciones pobres, incluso “proletarias”, que no disfrutaban de su justo lugar bajo el sol: tratadas como parias, se les rehusaba el libre acceso a las materias primas, pues había tarifas discriminatorias mediante las cuales en algunos territorios, casi siempre coloniales, los derechos de exportación impuestos a esas materias primas eran más elevados cuando éstas se enviaban al extranjero, que cuando se destinaban a la metrópoli. De este modo las naciones “proletarias”, que no encontraban como los Estados Unidos o el Canadá, en su propio suelo las materias primas, minerales o textiles que necesitaban, no solamente debían pagar costosos gastos de transporte para hacer llegar desde muy lejos esos elementos necesarios a sus industrias, sino que, además, estaban obligadas a pagar las materias primas a precios excesivos en los lugares mismos de producción, ya porque el vendedor les hubiera fijado precios discriminatorios en detrimento de los compradores extranjeros, bien porque mediante los derechos de exportación se hubiera llegado al mismo resultado.

En tales condiciones, no era de extrañar que las naciones desheredadas por la naturaleza estuvieran desesperadas por el tratamiento “verdaderamente injusto” que sufrían, y no pudiendo satisfacer las necesidades esenciales de su población, se vieran empujadas a la guerra para liberarse de la opresión que las ahogaba.

Esta es, en sus rasgos esenciales, la argumentación que entre 1925 y la guerra de 1939, llenó con sus críticas y quejas los periódicos, las salas de reunión pública, las cancillerías y las conferencias diplomáticas en ciertos países. Pues bien, si en el fondo de toda esta campaña hay una pequeña parte de verdad, en los 9/10 no hay más que "bluff" e impostura.

¿Cuál es la porción, muy restringida, de veracidad? Es exacto que en ciertas épocas algunos países, por ejemplo, Chile respecto del guano, que durante mucho tiempo ha sido el principal abono azoado utilizado por la agricultura europea; más recientemente diversas colonias francesas o inglesas, han establecido a la exportación derechos que colocan en situación desventajosa, ya a todas las naciones de Europa respecto a Chile, en el primer ejemplo, ya a aquellos países europeos que no son la metrópoli de esos territorios coloniales, en los otros casos. Pero habitualmente esos derechos han sido moderados, afectando sólo a un pequeño número de materias primas importantes; por lo tanto, para los Estados que carecen de colonias han sido sólo una ligera desventaja. Esas mismas mercancías han sido muy raramente objeto de precios de venta diferentes por parte de la compañía que las producía, según que fueran adquiridas o no por la metrópoli. Por otra parte, para la igualdad de precios respecto a todas las naciones había una razón decisiva: habiendo estallado a partir de 1929, sino desde 1925, la depresión más catastrófica de la historia, el mal que sufría la economía mundial no era la rareza de las materias primas, sino su extrema superabundancia, la acumulación de enormes existencias. En esas condiciones, aunque las empresas productoras de esas mercancías hubiesen querido, la falta de ventas de que tan cruelmente sufrían les impedía cualquier práctica discriminatoria en los precios.

¿Cuál fue entonces la causa, si no real, inconfesada, de toda esta cacofonía de vehementes recriminaciones? La verdad es muy simple: las naciones que hacían oír esas amargas quejas carecían de las divisas necesarias para cubrir el precio de esas materias primas. No hay que pasar por alto que las naciones que expresaban esos resentimientos eran muy poco numerosas: eran Alemania, Italia, Japón y, en menor escala, Polonia. No elevaban protestas Austria, Hungría ni Checoslovaquia, tampoco ningún Estado de la Europa balcánica, ni España —todos mucho más pobres que las anteriores—. Ahora bien, recordemos que los tres primeros países que protestaban —en segundo plano Polonia, gobernada entonces por el coronel Beck, quien tenía miras imperialistas—, fabricaban en ese momento, obstinada y furiosamente, armamentos en masa, armamentos de un volumen y de un peso tales, que jamás hasta entonces habían sido ni remotamente igualados.

¿No se descubre fácilmente la razón, el fin oculto de esta actitud? Porque esos tres países ultramilitaristas, que más o menos abiertamente preparaban su artero golpe, el crimen de su agresión contra las naciones pacíficas de Europa y de América, consagraban una parte muy importante de sus fuerzas de producción a la fabricación de armamentos que, por definición misma, no pensaban vender al extranjero, razón por la cual se vieron desprovistos de las contraprestaciones necesarias para el pago de las mencionadas materias primas. Según las palabras de Goebbels, en lugar de producir mantequilla, ¡esas naciones preferían fabricar cañones! De modo que el estado de pobreza a que se vieron reducidas era puramente artificial.

Su voluntad expresamente manifestada era que por la magnanimidad o la ingenuidad de Inglaterra o de Francia, se les autorizase para constituir en tales territorios de ultramar, en los países bajo mandato como el Camerún o el Togo, mediante privilegio, vastas compañías investidas de poderes soberanos; no solamente toda la administración de esas extensísimas regiones habría dependido de Alemania o de Italia, sino que la moneda de esos dos países hubiera circulado allí. Porque esa era la meta que Hitler y Mussolini querían alcanzar. Como desgraciadamente desde hace muchos lustros los Estados modernos han encontrado muy cómodo acuñar en abundancia falsa moneda, recurriendo a la impresión de billetes, como semejante moneda no cuesta nada al Estado que la crea, salvo el precio del papel, Berlín y Roma proponían que los productos de las colonias de Francia pudieran ser exportados a Alemania y a Italia a cambio de papel-moneda alemán o italiano, lo que literalmente equivalía a tomar esos productos coloniales sin pagarlos. ¿Cómo imaginar proposición más descarada? Para Alemania se trataba nada menos que de verse en posesión de las colonias que conforme a los tratados de 1919 se le habían retirado. Hubiese sido mucho más sincero exponer esta pretensión directamente, que la proposición tortuosa de que acabamos de hablar. ¡Y cuánta ingenuidad en unos, qué sentimientos de miedo en otros, inspirados por Alemania, han sido precisos para que antes de 1939 muchos espíritus, dizque reflexivos, se hayan inclinado en Francia o en Inglaterra, a comulgar con semejantes pretensiones! En el fondo no se trataba para los franceses nada menos que de entregar gratuitamente las materias primas, metales y otros productos absolutamente indispensables para la agresión que Berlín, Roma y Tokio tenían la firme intención de lanzar contra nosotros y contra los Estados Unidos! El modo como esas materias primas nos habrían sido pagadas, hubiera sido bajo la forma de obuses arrojados a nuestras cabezas.

¡En cuántos congresos pacifistas se sostuvo entonces que proporcionar a Hitler y a Mussolini todos esos productos de que carecían para el cumplimiento de sus planes maquiavélicos era la más eficaz contribución que los franceses podían dar a la paz y a la seguridad colectivas! Ahora, después de lo acontecido, cómo podría dudarse de que no se trataba sino de un puro y simple chantaje al que el terror que Hitler inspiraba estuvo a punto de dar una oportunidad de buen éxito.

Así, la gran pobreza de divisas de que Alemania, Italia y Japón se quejaban, era ficticia y se debía, ante todo, a la política imperialista que criminalmente habían escogido esos gobiernos.

Este es, reducido a sus justas proporciones, el llamado problema del *equitativo reparto internacional de las materias primas*, tal como existía en realidad antes de 1939. Nadie ha vuelto a pronunciar una palabra de este problema desde el final de la segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en la actualidad son numerosas las naciones que sufren cruelmente la falta de materias primas, Francia e Inglaterra en primer lugar, a despecho de las colonias que conservan, y todos los países de Europa, salvo Rusia. Arruinadas por los gastos de guerra o por las exigencias del ocupante, para subsistir, tanto la economía inglesa como la francesa tienen necesidad de recibir de los Estados Unidos, día tras día, carbón, gasolina, minerales, materias textiles. Así pues, es exactamente el problema del reparto de las materias primas, pero como Francia e Inglaterra no tienen ni el gusto ni, por otra parte, la posibilidad de proferir amenazas como lo hizo la Alemania de Hitler, este problema se llama ahora —humildemente— la demanda de ayuda de Europa a los Estados Unidos y la respuesta ha sido el Plan Marshall. Otros países, otros tiempos, otras costumbres, otro lenguaje.

Fuera de la generosidad temporal de los Estados Unidos, no hay para Francia otra solución que el acrecentamiento de su trabajo, de su producción nacional, a fin de que mediante sus exportaciones pueda comprar todas las importaciones que necesita.

En lo concerniente al reparto internacional de materias primas, la doctrina cooperativa, como también el simple sentido común y la equidad, postula una sola y única actitud: es preciso que las empresas, en ocasiones los Estados, que disponen de esos productos, las vendan al mismo precio ya sea a nacionales o a extranjeros. Es el llamado régimen de la puerta abierta. Antes de 1914 se aplicaba espontáneamente en todas partes. Aun ahora, en que tan lamentablemente se han puesto tantas limitaciones al comercio internacional, es muy raro, tanto que las campañas que detentan las materias primas las vendan a precios diferentes según que el comprador sea un extranjero o un nacional, como que los Estados creen precios

diferentes imponiendo a los compradores extranjeros un impuesto de exportación más gravoso que a los nacionales.

La doctrina cooperativa reprueba semejante discriminación de derechos de importación, como aquella otra mediante la cual los productos de los dominios británicos reciben, al entrar en Gran Bretaña, la ventaja de pagar derechos preferenciales, o sea más bajos que los pagados por los productos que vienen de otros países.

De manera general los cooperativistas condenan todas las medidas de autarquía mediante las cuales los pueblos se encierran en sí mismos. El resultado inevitable ha sido una considerable reducción de sus niveles de vida, que sería posible evitar. El instrumento esencial de esta vida de carro cerrado a la cual han recurrido las naciones, creyendo torpemente encontrar allí una panacea, ha sido el monopolio del comercio exterior conferido al Estado. Hecho esto, todas las locuras son posibles y hasta tentadoras desde un punto de vista inmediato, por ejemplo, las elevaciones periódicas y casi continuas de los salarios. Desde el momento en que, sea cualquiera el precio de costo que se tenga, se está al interior de un país radicalmente protegido contra la competencia de productos extranjeros, por decisión del Estado el nivel de los salarios nominales puede ser aumentado sin límites, aunque el alza de todos los precios impida entonces casi toda exportación al extranjero, peligrosamente desvalorizada la moneda nacional y casi fatalmente condenado el Estado a un deplorable déficit presupuestal, de donde viene el recurso inevitable a la inflación monetaria. ¿No es ésta, exactamente, la penosa pendiente que hemos seguido desde 1936 y la miserable situación a que hemos llegado?

El resultado de semejante política tan radicalmente absurda es la asfixia económica de toda la nación, y que se hayan hecho casi imposibles las exportaciones, dado que los precios de costo nacionales no pueden competir con los del extranjero. Las incesantes desvaloraciones legales de la moneda, desde el punto de vista de la facultad de exportación, resultan inoperantes muy pronto debido al alza continua de los costos de producción.

Los cooperativistas abogan porque los Estados retornen cuanto antes a un régimen mucho más liberal; ya al de tratados de comercio una vez que lograda la estabilización monetaria, sea posible su celebración, bien, mientras tanto, a un proteccionismo aduanero moderado, como el que hubo en Europa aproximadamente de 1890 a 1900. Fijándose derechos de aduana bastante reducidos, en ningún país gozarán los productores nacionales del monopolio del suministro de mercancías al público. De

este modo tendrían que mantener su esfuerzo y no podrían obtener del consumidor utilidades exageradas.¹

Durante mucho tiempo, la doctrina cooperativa en materia de relaciones exteriores fue la de una absoluta libertad de cambio, desde luego utópico, puesto que jamás se ha realizado enteramente. C. Gide, que al principio de su carrera era el apóstol de esta posición, ha tenido razón al señalar más tarde, que el libre cambio absoluto era, en cierto modo, un régimen agresivo, porque permitiría a las naciones económicamente superiores, ahogar todo desarrollo industrial de las naciones menos desarrolladas.² De ahí a decir —lo que es cierto— que semejante régimen no es más que el triunfo del más fuerte sobre los más débiles, no hay más que un paso.

Por otra parte, se ha debido reconocer que en cuanto a los pueblos económicamente atrasados, es legítimo favorecer su industrialización mediante el establecimiento de derechos de aduana moderados, a condición de que esos impuestos no intenten sólo introducir en el país producciones que el clima o la naturaleza del suelo hagan difíciles.³

Yendo más adelante, la doctrina cooperativa se muestra de antemano accesible a todos los proyectos de acuerdo o de unión aduanera cuyo efecto sea la *creación de grandes mercados*.⁴ La indiscutible ventaja que desde el punto de vista técnico hay en fabricar numerosos productos en grandes cantidades, hace eminentemente deseable la formación de grandes zonas de venta donde, en ausencia de todo derecho de aduana, puedan ser vendidos los productos fabricados por un pequeño número de empresas competidoras o bien por una empresa única. Así pues, los cooperativistas no pueden sino aplaudir la formación de la unión aduanera llamada Benelux, formada entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo, y desean sinceramente la conclusión de las negociaciones emprendidas desde hace un año con el mismo fin, entre Francia e Italia y la formación de una Unión Europea occidental, uno de cuyos objetivos sería la creación de una vasta zona de venta.

¹ Es lo que con frecuencia sucede en México, dándose el caso de que productos fabricados aquí, con materia prima nacional y mano de obra más barata, se venden a precios elevados, gracias a la protección aduanal que se otorga a los productores. (N. de la T.)

² C. GIDE, *Le Programme Cooperatiste*, Paris, Association de la Coopération, curso en el Colegio de Francia, 1923-1924, pp. 202-210.

³ Que es, en parte todavía, el caso de países como el nuestro, en vías de industrialización, lo que justifica la protección aduanal a que antes nos referimos, pero no los precios exorbitantes y las ganancias inmoderadas (N. de la T.).

⁴ En nuestra América Latina se han iniciado recientemente trabajos encaminados al establecimiento de un mercomún latinoamericano. Una economía cooperativizada lo facilitaría y ambos, mercomún y cooperativización, podrían ser el medio de obtener, además de la baja de los costos, el mejor aprovechamiento de las condiciones generales de producción y de los recursos naturales que, con el creciente aumento mundial de la población, habrá que pensar en cuidar y preservar de despilfarros (N. de la T.).

La creación de semejantes mercados se acompañará rápidamente de la formación de monopolios —después de todo, es uno de los fines perseguidos— en provecho de tal o cual empresa mejor provista de equipo industrial que cualquiera otra. Desde ese momento serán de temerse todos los riesgos que presenta la creación de monopolios en el régimen capitalista. Remitimos al lector a lo tratado al respecto en el capítulo iv de esta obra: para que el consumidor no sea víctima de semejantes monopolios, convendrá que las empresas monopolistas sean cooperativizadas lo antes posible.

Una vez solucionados esos trascendentales problemas de la política contemporánea, veamos como aborda la doctrina cooperativa el problema, no del reparto internacional de las materias primas, sino este otro muy diferente *del nivel de sus precios de venta erga omnes*, ya que será el mismo para extranjeros o nacionales. No hay duda de que los cartels y los trusts, nacionales o extranjeros, en ocasiones los mismos Estados que disponen de importantes materias primas: petróleo, metales, textiles, las venden a precios habitualmente exagerados. ¿Puede esto sorprender? La razón principal de la celebración de esos acuerdos es precisamente poder cobrar al consumidor un diezmo siempre elevado, en ocasiones de un monto desvergonzado y, amo del mercado, cada monopolio tratará de descubrir por sondeos el precio de venta que, dada la cantidad comprada por el público, producirá, no el precio de venta más elevado, sino las utilidades globales máximas.

Al estudiar los méritos económicos del cooperativismo hemos demostrado que en el caso de monopolio de la fabricación, solamente la producción mediante una empresa cooperativa evitaría la explotación escandalosa del público, y que hasta le proporcionaría la ventaja de un precio de venta bastante bajo, poco alejado del precio de costo, como en otro tiempo lo hacía la competencia encarnizada que se hacían entre sí las numerosas empresas competidoras. En caso de monopolio, si la extracción o la recolección de las materias primas, la fabricación de los productos acabados, continúan confiados a una o varias empresas capitalistas, el público no tiene ninguna posibilidad de gozar de un nivel de precios bastante bajo;⁵ aunque no sea más que por esta razón: el control de los precios por el poder público de la nación productora, se ha revelado completamente ineficaz. No nos cansaremos de repetirlo: los intereses del público no estarán salvaguardados en tanto que no se hayan expropiado en provecho de poderosas sociedades cooperativas, lo más frecuente en provecho de coo-

⁵ Ejemplos típicos de monopolios en que el público no tiene medio de defensa, son los servicios públicos, como teléfonos, transportes, etc., que aquí en México tenemos que sufrir (N. de la T.).

perativas públicas, las empresas nacionales o internacionales que detentan la producción de grandes cantidades de importantes materias primas y de mercancías esenciales para la vida económica de las naciones.

Es fácil adivinar la extraordinaria dificultad que habrá para conducir a buen éxito esta audaz política: la mayor parte de las grandes naciones industriales, en particular los Estados Unidos, se opondrán violentamente. Por el contrario, todas las nacionalizaciones realizadas en los Estados europeos pueden interpretarse como la voluntad del poder público de romper los monopolios que anteriormente detentaban los grandes productores privados. Lo lamentable es que habitualmente los Estados no solamente han llegado a rendimientos mucho menos satisfactorios que los que arrojaban las empresas expropiadas, sino que, además, frecuentemente se han mostrado tan ávidos de ganancias como las empresas privadas. De ahí resulta que el consumidor no ha hecho otra cosa que cambiar de explotador, digamos, de amo. La gran ventaja de las nacionalizaciones estatistas que se han efectuado por doquiera en nuestro continente, es que en vista de la incapacidad demostrada por el poder público para obtener un precio de costo favorable, incapacidad que ha llegado al grado de infligir con frecuencia al tesoro público pesados déficits presupuestales, en un porvenir bastante próximo harán posible la cooperativización de esas grandes empresas.

Pero no lo disimulemos, la cooperativización general de esas grandes empresas, principalmente de los cartels o de los trusts nacionales o internacionales, no representa nada menos que *una inmensa revolución mundial*. Esta revolución marcará en nuestro planeta el advenimiento de las ideas socialistas más sanas, al mismo tiempo que las más eficaces. En este orden de ideas casi todo está por hacerse.⁶

II. PRINCIPALES REALIZACIONES EN LO CONCERNIENTE A VENTAS Y PRODUCCIONES COOPERATIVAS INTERNACIONALES

En oposición a los grandes trusts y cartels que explotan a los consumidores extranjeros lo mismo que a sus nacionales, hasta ahora sólo po-

⁶ Por supuesto que los intereses capitalistas dificultan la celebración de toda unión aduanera. En cada país las empresas capitalistas exigen subsistir, no fundadas en el hecho de que serían capaces de producir a mejor precio que las empresas del país vecino, sino únicamente porque no quieren renunciar a las utilidades que obtienen gracias al proteccionismo aduanero que las garantiza contra la competencia extranjera.

Si, por el contrario, el orden reinante fuera el cooperativo, los organismos cooperativos, con miras al precio más bajo posible, estarían obligados a desaparecer si en otros países otros organismos cooperativos producían a un precio de costo sensiblemente más bajo. Estando cada país seguro de no ir a pagar los productos extran-

demos citar dos clases de intervenciones cooperativas: por una parte, algunos almacenes cooperativos de mayoreo son ya lo bastante poderosos para vender a organismos cooperativos extranjeros el excedente de sus propias producciones o de sus propias compras comerciales; por otra parte, han sido constituidas algunas empresas cooperativas internacionales, formadas por un cierto número de almacenes nacionales de mayoreo.

El almacén de mayoreo de Mánchester vende con frecuencia ciertos productos, principalmente coloniales, a diversos almacenes de mayoreo situados en el continente. Hace más de treinta años que el almacén finlandés de mayoreo emprendió la producción de fósforos y para bajar su precio de costo se ha visto obligado a llevar la producción a un nivel tal, que ha necesitado venderla al extranjero, principalmente a los movimientos cooperativistas sueco y noruego.

Los cooperativistas reconocen que estas ventas de centrales cooperativas a otras no aportan una solución satisfactoria al problema planteado.⁷ Efectivamente, pueden presentarse cualquiera de estas dos hipótesis: que el almacén de mayoreo vendedor acepte reembolsar a sus compradores las utilidades, conforme al principio cooperativista, o que no lo haga.

1º En el primer caso, lo que puede llamarse la moral cooperativista está a salvo, pero es el menos frecuente. Así, el almacén finlandés de mayoreo no reembolsa las utilidades a los almacenes de mayoreo escandinavos que le compran grandes cantidades de fósforos. En estas circunstancias, esas centrales cooperativas no tienen ninguna razón, salvo sentimental, para hacer sus compras de ese producto en el almacén de mayoreo cooperativo, y no pueden desinteresarse de la producción a que se dedica el almacén vendedor. No sólo no obtendrá capitales de los organismos cooperativos que le compran, sino que ese almacén de mayoreo que afecta a sus reservas todas las utilidades realizadas, se verá poco a poco invadido, mejor dicho, infestado del espíritu capitalista de codicia. Esta desviación moral es aún más grave que un fracaso en el terreno de la práctica.

2º En la segunda hipótesis, el organismo cooperativo vendedor entrega a los organismos cooperativos clientes su parte en las utilidades realizadas; en esas condiciones no hay ninguna razón para que el almacén de mayoreo

jeros a un precio más elevado que los nacionales de esos países, aceptaría mucho más fácilmente ver sus actividades económicas confiadas a una nación vecina. En suma, reinando el cooperativismo sería más fácil que ahora organizar la división internacional del trabajo, que actualmente dificultan los intereses capitalistas que se levantan entre nación y nación.

⁷ En este sentido: A. HEDBERG, "Le Commerce de Gros Coopératif International". *Revue des Etudes Coopératives*, núms. 17 y 19, oct. 1925 y abril 1926 (77 pp.).

no acepte transformar la estructura de la empresa compartiendo la propiedad con las centrales cooperativas, sus clientes. Esta es la transformación fundamental que se impone desde el punto de vista de la doctrina cooperativa, y es tanto más necesaria, cuanto que es la única manera de obtener que los almacenes de mayoreo compradores inviertan los capitales, cada vez más considerables, que implica la extensión de la producción.

Así pues, el problema planteado es fácil, encontrándose resuelto mediante la aplicación de los más clásicos principios cooperativistas. Cuando una empresa cooperativa, por error de cálculo respecto a sus necesidades verdaderas o como consecuencia de necesidades técnicas de la producción, es llevada a producir mercancías por encima de sus propias necesidades, es para ella un deber dar a sus compradores cooperativistas la parte que les corresponda en las utilidades, de practicar, pues, la igualdad de precios de venta *erga omnes*, como lo hemos afirmado. Pero esta es una solución poco satisfactoria y completamente transitoria. La única solución verdadera del problema es la de constituir una empresa cooperativa con los almacenes de mayoreo clientes, cuya propiedad y gestión sea común a todos los organismos consumidores de sus productos.

Ya han sido intentados tímidos ensayos en este sentido. Por instigación de M. Johansson, el notable director del almacén sueco de mayoreo —a cuyo gran mérito debe esta cooperativa el haber adquirido un notable adelanto en el dominio de la producción sobre todas las otras centrales cooperativas—, los tres almacenes de mayoreo de los países escandinavos formaron en 1918 el “almacén cooperativo interesandinavo”, que compra y también fabrica un cierto número de productos, teniendo en cuenta las necesidades comunes. En 1947 el monto de esas compras era de cincuenta millones; el de las ventas, cincuenta y seis millones de coronas.

Los mismos almacenes de mayoreo constituyeron en 1931 una fábrica cooperativa internacional de lámparas eléctricas, como consecuencia de los grandes éxitos logrados por el almacén sueco de mayoreo en este orden de producción. Desde hace unos treinta años existe la “agencia mixta de venta de productos lecheros” de Nueva Zelanda. Este organismo, constituido por partes iguales entre los almacenes de mayoreo británicos y las cooperativas neo-zelandesas de producción lechera, logró vender a las cooperativas inglesas una importante cantidad de productos. En 1924 se fundó en Londres el “almacén internacional de mayoreo” cuyos miembros son la mayor parte de los almacenes mayoristas de Europa. No obstante todas las dificultades que desde 1918 han suscitado los trastornos monetarios, la cifra de negocios del almacén fue de 53 millones de libras

esterlinas en 1938; sobre ese total, fueron comprados 40 millones de productos por los almacenes ingleses de mayoreo.

La más interesante de todas las realizaciones cooperativas es la muy reciente Asociación Cooperativa Internacional de Producción Petrolera, fundada en los Estados Unidos.

A partir de 1921 se han constituido cooperativas de compra de petróleo al mayoreo, entre campesinos norteamericanos, vendiendo a sus miembros el producto a precio de costo. A partir de 1926 se establecieron en los Estados Unidos diversos almacenes de mayoreo entre cooperativas petroleras: esas cooperativas de segundo grado constituyeron rápidamente, a la vez, varias refinerías para destilación del petróleo, y gaseoductos para abaratar su transporte. En 1945 nueve cooperativas de mayoreo semejantes poseían 11 refinerías de gasolina, 500 pozos de petróleo, 1700 kilómetros de vías férreas y 2400 kilómetros de gaseoductos. Vendían 2.9% de la gasolina consumida en los Estados Unidos, lo que corresponde al 20% de las necesidades de los granjeros accionistas.

En el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional reunido en 1946, el fundador de la mayoría de esas grandes sociedades, M. Cowden, logró que la asamblea votara por el principio de la creación de una sociedad cooperativa petrolera internacional. Veintiséis almacenes de mayoreo nacionales, entre los que figuran los de Gran Bretaña y Francia, participaron en ese congreso, suscribiendo la mayor parte de los 15 millones de dólares previstos como capital inicial. La nueva sociedad acaba de inaugurar brillantemente su actividad y ha enviado petróleo a 6 países cuyos almacenes de mayoreo son sus accionistas. Por supuesto que, de acuerdo con sus estatutos, este organismo internacional restituye a sus miembros las utilidades obtenidas sobre sus compras, o sea en proporción a su consumo.

Desde el punto de vista teórico se presenta una sola cuestión que, por lo demás, no es de difícil solución. Como sabemos, es la competencia que se hacen los consumidores la que fija el precio de venta de los productos. Como todo productor, cuando la mercancía de que se trata es fabricada en cantidades insuficientes a las necesidades, los organismos cooperativos pueden verse obligados a vender ésta a un precio mucho más elevado que el costo, a fin de hacer así una selección entre los candidatos compradores, demasiado numerosos.

Es frecuente que las materias primas necesarias, lo mismo que los productos acabados, puedan ser multiplicados fácilmente, de modo que correspondan a las necesidades. El precio de venta, que bajará, no tardará en coincidir casi con el precio de costo del producto, con lo que serán cumplidos los principios cooperativistas.

Pero hay un cierto número de materias primas que son bastante escasas y cuya extracción y recolección no pueden ser fácilmente aumentadas, sino al cabo de largos años. Por ejemplo, en Francia el carbón ha tenido casi siempre un valor de monopolio, dada su pobreza en combustible. El mismo caso se presentará mañana en diferentes países, por lo menos, temporalmente, respecto a tal o cual producto. Entonces, si las empresas cooperativas vendieran esos artículos escasos a precio de costo, estarían inmediatamente sobrecargadas de pedidos. Para evitar esto les será preciso elevar los precios de venta por encima de sus precios de costo. Si al final del año distribuyen a sus clientes las utilidades correspondientes, eso equivaldrá a vender al precio de costo: entonces los compradores, seguros de recibir regularmente la diferencia entre precio de venta y precio de costo, se presentarán, como en la hipótesis precedente, en cantidad que excede la capacidad de la producción para servirlos a todos. En tal caso ¿cuál será la línea de conducta que deben seguir las cooperativas?

En nuestra opinión, a este respecto hay lugar a distinguir claramente entre almacenes de mayoreo, es decir, organismos de segundo grado y, por otra parte, las cooperativas que venden al público.

El organismo cooperativo internacional productor de una mercancía rara que, por lo mismo, goza de un valor de monopolio relativo, puede ceder el producto sin inconveniente, al precio de costo a los almacenes mayoristas nacionales o a las cooperativas distributivas o, lo que viene a ser lo mismo, puede venderles con beneficio, pero restituyéndolo al final del ejercicio.

El organismo internacional, incapaz de satisfacer todas las demandas, deberá repartir el producto entre los almacenes de mayoreo o las cooperativas accionistas, según un barómetro fijado de antemano. Pero, inversamente, las cooperativas que venden al público no pueden ofrecer a precio de costo, a los compradores, los productos que tienen un valor de monopolio relativo. La otra solución, el racionamiento del producto, sería muy difícil de establecer. Que las cooperativas lo quieran o no, les será preciso aumentar sensiblemente su precio de venta y, en el cálculo del reembolso al fin del año, deberán hacer abstracción de la casi totalidad de las utilidades proveniente de este producto raro. Como la restitución distribuida entre los clientes accionistas concierne a la totalidad de las compras, y como el comprador no está en condiciones de verificar la porción que corresponda a cada uno de los productos comprados entre lo que se le reembolsó, no hay mayor inconveniente en distribuir una determinada fracción de las utilidades realizadas en la venta del producto raro de que hablamos; el reembolso global no aumentaría mucho con la cantidad

que correspondería al mencionado producto. Con todo, sería preferible que la cooperativa se reservara la casi totalidad de las utilidades del monopolio que el producto escaso le obligue a percibir.

Obsérvese en este caso preciso la diferencia de actitud entre los organismos cooperativos y los capitalistas. En lugar de regocijarse, como el capitalista, de las elevadas utilidades que ha percibido, el organismo cooperativo tratará de acrecentar la producción por todos los medios posibles a fin de *quedar privado, lo antes posible, de esas utilidades de monopolio*. Inversamente, la empresa capitalista conservará la producción a un nivel suficientemente bajo para que se mantenga en el punto de rentabilidad máxima. Lo que está en completo desacuerdo con el ideal cooperativista.

Con esto queda terminado el estudio de la doctrina cooperativa en el plan internacional. Como se ha visto, las llamadas cuestiones del reparto internacional de las materias primas y de la constitución de grandes mercados, lo mismo que la cuestión de la nivelación de precios para los productos internacionales que son a la vez bastante escasos y de gran consumo, encuentran fácilmente su solución en el plan cooperativo, mientras que si se mantienen en el capitalista, no tienen ninguna solución satisfactoria.⁸

Si no nos equivocamos, el orden cooperativo da realmente satisfacción a las aspiraciones cardinales de nuestra época, las que hemos revisado al principio de esta obra: mantener las libertades privadas y públicas, acrecentar la producción económica y evitar el desempleo; mejorar el reparto del ingreso entre las clases sociales; también resolver el tan agudo problema planteado por la existencia del salariado; en fin, facilitar, por encima de las fronteras nacionales, la creación de vastos mercados de producción y de venta. Todos los problemas capitales de nuestra época encuentran una solución en los efectos y méritos del régimen cooperativista. Y no

⁸ C. GIDE, abordando en 1923 estas mismas cuestiones en su *Programme Coopératiste*, se adhirió principalmente a la idea de que cuando hay venta de un almacén mayorista cooperativo a otro del mismo género, “no hay *comercio* propiamente dicho, es decir, ventas y compras, sino *cambio*. No hay la preocupación de realizar utilidades, sino la de proveer a las necesidades. No existe más la competencia, sino la coordinación” (p. 277). Confesamos no ser muy sensibles a esas distinciones, las que nos parecen, sobre todo, verbales. ¿Es posible creer verdaderamente que cuando un empresario capitalista compra para revender, esté ausente en él la preocupación de proveer a las necesidades? Ciertamente, no hará esas compras si no tiene la esperanza de una ganancia, pero ¿cómo podrá tener la posibilidad de ganar si el producto que ofrece no responde a una necesidad real?

Verdaderamente, los cooperativistas parecen aturdirse un poco a sí mismos al afirmar con gran alegría que su mira son las necesidades, mientras que la de las empresas capitalistas no es más que el lucro. En el caso del monopolio, es exacto que los capitalistas perciben utilidades desproporcionadas a la necesidad que satisfacen, mientras que eso jamás es la finalidad de la cooperativa. La diferencia entre actitudes e intenciones es notable, pero la verdad obliga a darse cuenta de que querer establecer como absolutas semejantes divergencias, es engañarse. Con esto se da a los adversarios del cooperativismo una ocasión fácil de criticar.

hay ningún otro principio económico y social que pueda ni remotamente resolverlos. Tarde o temprano llegará un día en que esta convicción, aún tan poco compartida en nuestra época, parecerá una verdad baladí. Si nuestros esfuerzos no han sido vanos, quizá habremos contribuido a que ese día no esté ya tan lejano.