

Problemas de la cooperación agrícola de comercialización

POR

JUAN DE URBINA Y DE LA QUINTANA

1. *El movimiento cooperativista. Su elaboración conceptual.*

Cuando se quiere pensar y escribir sobre cooperativas y más especialmente sobre cooperativas agrícolas son bastantes los problemas que se acumulan. No es que falte material escrito sobre este tema, no. Pero tampoco sobra en cantidad, y sin embargo quizá sobre en calidad.

1.1. *Antigüedad del movimiento cooperativo.*

El movimiento cooperativista es ya antiguo baste recordar a los famosos pioneros de Rochdale y a la interesante figura de Federico Raiffeisen para la cooperación agrícola. Desde entonces hasta ahora, a un siglo de distancia, es raro el día que en periódicos diarios y revistas especializadas no aparece alguna referencia o trabajo sobre el tema de la cooperación. Pero son pocos todavía los estudios sistemáticos profundos sobre este tema. Así es posible percibir que en este cúmulo de escritos sobre la Cooperación y particularmente sobre la cooperación agrícola, hay una repetición constante de las excelencias de esta forma asociativa, pero sin penetrar ni en su verdadera naturaleza, tras un análisis de los elementos que la componen y la caracterizan, ni en las verdaderas repercusiones que tiene en los medios sociales donde se desarrolla (1).

(1) Es raro encontrar declaraciones como la que hace Antonio Gascón: «La Cooperación ha hecho progresos maravillosos. Ha resuelto problemas tenidos por insolubles, ha vencido con facilidad desconcertante en luchas en que parecía destinada a sucumbir. Ha transformado por entero algún país, como Dinamarca, al que se ha llamado «una comunidad cooperativa» porque allí la Cooperación lo informa casi todo. Tan grandes fueron sus triunfos que muchos esperan milagros de ella, lo cual es ya una ilusión peligrosa. La Cooperación tiene sus límites como todo lo de este mundo». ANTONIO GASCÓN: *La Cooperación y las cooperativas*. «Ediciones de Geografía y Arte» 1960.

1.2. *Primer problema con que nos encontramos al hablar de cooperación agrícola.*

Lo antes dicho, quiere decir en mi caso, no que pretenda aquí hacer precisamente ese estudio sistemático que entiendo falta en general sobre el tema de la cooperación y más particularmente sobre el tema de la cooperación agrícola —lo que significaría salirnos de los límites de esta comunicación—, sino que dejo constancia de que uno de los primeros problemas con que nos enfrentamos al hablar de cooperación agrícola referida a cualquier aspecto de la misma exterior o interior de ella, es la escasez de trabajos de investigación y organización conceptual sobre la misma (2).

1.3. *Diferencia entre las dos grandes ramas de cooperación. Unidad interna de la cooperación agrícola.*

Admitimos con facilidad que hay una diferencia entre las dos ramas de cooperación: agrícola, de consumo.

Entendemos usualmente lo que se quiere decir con cooperativa agrícola: cooperativa de producción, venta, distribución, aprovisionamiento, transformación de productos agrícolas. A simple vista se ve que cada una de estas actividades distintas que se pueden realizar en una cooperativa agrícola, distribución, transformación, aprovisionamiento,

(2) La escasez de trabajos no quiere decir que no los haya, y extraordinarios. Entre los que ya podemos llamar clásicos no hay que olvidar nombres como Charles Gide, Georges Fauquet. Hoy en día es admirable el esfuerzo en este sentido de personas como Henri Desroche, Doctor Collaut, Ch. H. Barbier, Margaret Digby, por citar nombres que me vienen directamente a la cabeza habiendo utilizado sus publicaciones recientemente, y tantos otros que están realizando trabajos de gran mérito sobre este importante sector, como lo denominó Fauquet, dentro y fuera de nuestro país.

En este sentido la aportación de Henri Desroche es extraordinariamente útil: «analizando una quincena de clasificaciones «internas» propuestas por otros tantos autores, Y. Guel Fat ha podido manifestar: «No existe en la literatura económica una clasificación generalmente aceptada de las organizaciones cooperativas. La más dificultad se encontraría probablemente para una clasificación «externa» (localización del tipo cooperativo en el conjunto de los tipos asociativos), a pesar de recurrir a conceptos trabajados de forma diversa como los de Tonnies, Guierke, etc. Para el primer problema nos mantendremos aquí provisoriamente con la concepción empírica expuesta con competencia hace una veintena de años por el Dr. Fauquet. En cuanto al segundo, la definición por así decir anatómica del grupo cooperativo se muestra inseparable de una consideración dinámica de este tipo de agrupación, tanto esta anatomía se encuentra íntimamente ligada a lo que uno está tentado en llamar su filosofía y que es en todo caso la lógica funcional de su expansión en el tiempo como en el espacio. HENRI DESROCHE: *Coopération et Développement*. P. U. F. 1964. Pág. 31.

to etc., conforma una clase distinta de cooperativa agrícola. Es indudable que una cooperativa de la del tipo de Zúñiga, cooperativa de trabajo en común es distinta a una cooperativa conservera.

Sin embargo, todas estas cooperativas tan distintas entre sí tienen algo fundamental en común que las acerca entre ellas y las separa y distingue de las de la otra gran rama de la Cooperación: las cooperativas de consumo.

1.4. *Situación en el seno de la Alianza Cooperativa Internacional. Comité Agrícola de esta organización.*

Declaraciones manifestando esta diferencia se han escuchado con frecuencia incluso durante los Congresos de la Alianza Cooperativa Internacional (3).

Dentro de esta Organización se creó el Comité Agrícola precisamente por la especificidad de los problemas de la cooperación agrícola. Con ocasión de la VII Conferencia Internacional de la Alianza Cooperativa Internacional, el Secretariado de este Comité presentó un informe sobre la contribución al desarrollo agrícola en donde se daba una visión unitaria de la cooperación agrícola, quedando englobada en lo que se considera como propio de ella, una serie de actividades de por sí distintas, como hemos visto más arriba. En este informe, dentro de lo que es privativo de la cooperación agrícola, se hacía referencia a comercialización, a transformación de productos, a financiación, etc. La idea de unidad en lo agrícola viene bien expresada en la introducción de este interesante informe en la que encontramos las siguientes reflexiones: «Se requieren cambios estructurales y una renovada consideración para hacer que la agricultura no quede por debajo de las previsiones. Además de seguir una política continua de crecimiento económico son necesarias inversiones en la infraestructura. Esto requiere en el terreno de la financiación no sólo esfuerzos nacionales, sino también esfuerzos internacionales combinados.

La cuestión está en las siguientes preguntas: ¿En qué medida los movimientos cooperativos y especialmente las organizaciones coopera-

(3) En el seno de la Alianza Cooperativa Internacional se percibe bien esta diferencia que llega incluso a ser una oposición en algunos casos. Así, en el XVII Congreso de la ACI de Praga, 1948, se escuchó esta acusación: «¿La Alianza Cooperativa Internacional es la organización internacional de toda la Cooperación o solamente de la cooperación de consumo? Yo planteo la cuestión porque en vuestro informe la cooperación agrícola ha sido totalmente olvidada... ¿qué habéis hecho por la cooperación agrícola? Nada... ¿Y qué hacéis vosotros por los pueblos de la Europa occidental si os olvidáis de la cooperación agrícola?». H. DESR.CHE: *Ob. citada*, págs. 61 y ss.

tivas agrícolas están llevando a cabo la tarea de aumentar la producción agrícola en general y la producción de alimentos en particular? ¿En qué forma pueden contribuir al desarrollo agrícola?

Las cooperativas que están directamente dirigidas por los productores realizan una acción efectiva en este campo, y su gran contribución está en la inyección de confianza y esperanza que les impulsa a aumentar su capacidad de trabajo.

Aunque las actividades cooperativas son muy variadas, la transformación de productos agrícolas y su comercialización son aquellas actividades en las que el elemento de incentivo está íntimamente ligado con el factor de mejora y progreso de la producción agrícola, y es una de las formas más eficientes de integrar a los agricultores en un proceso de modernización».

2. *Con estas esperanzadoras reflexiones queda centrado nuestro tema:*

- Existencia de hecho de una cooperación agrícola en la que queda incluida una amplia tipología de cooperativas distintas entre sí.
- La cooperación agrícola tiene una unidad interna que le da cohesión y permite su consideración independiente.
- Se admite con argumentos muy válidos que la cooperación agrícola tiene una gran participación en la modernización de las sociedades en desarrollo, lo que supone una gran responsabilidad para los dirigentes cooperativos.

Los instrumentos para activar y promover esta cooperación agrícola podemos recogerlos de acuerdo con lo propuesto por el Profesor francés Henri Desroche, de la siguiente manera:

- Un marco jurídico adecuado.
- Un instrumento financiero adecuado.
- Instrumentos comerciales adecuados (4).

(4) La postura de H. Desroche en este punto es una aspiración en cierto modo utópica de unidad total de «lo cooperativo»: «estos tres instrumentos (jurídico, financiero y comercial) no son los únicos posibles, pero su investigación deja entera la cuestión de la homogeneidad del instrumento de desarrollo cooperativo; éste permanecerá subsidiario y desmoronado mientras no exista una cierta contrapartida a las dependencias multilaterales con relación a organismos y servicios del Estado: ministerios de trabajo, de la agricultura, de hacienda, de comercio, por ejemplo». *Ob. citada*, pág. 234. Es deseable esta unidad en el más alto nivel a efectos de coordinación de esfuerzos, especialmente en el de la «animación» (educación de base, enseñanza de técnicas). A este respecto debemos recordar que de hecho esta coordinación existe en España por medio de la Obra Sindical de Cooperación y en Francia por medio del Consejo Superior de Cooperación.

2.1. *El instrumento jurídico en la activación y promoción cooperativa.*

En España, la vigente Ley de Cooperación de 1942, que ha sido un instrumento de extraordinaria eficacia para el crecimiento pujante de nuestra Cooperación, fácil de percibir y del que nos podemos enorgullecer con razón, va quedándose poco a poco retrasada de la realidad económico-social que regula. La definición que nos da de cooperativas agrícolas en el Art. 37 (5): «Son cooperativas del campo las constituidas o que se constituyan legalmente para cumplir a través de la Cooperación algunos de los fines siguientes:

- 1.º Adquisición de aperos y máquinas agrícolas y ejemplares reproductores de animales útiles para su aprovechamiento por la Cooperativa.
- 2.º Adquisición para la misma o para los individuos que la formen, de abonos, plantas, semillas, animales y demás elementos de la producción y el fomento agrícola o pecuario.
- 3.º Venta, exportación, conservación, elaboración, transporte o mejora de productos del cultivo o de la ganadería.
- 4.º Roturación, explotación y saneamiento de terrenos incultos.
- 5.º Construcción o explotación de obras aplicables a la agricultura o ganadería o auxiliares de ella.
- 6.º Empleo de remedios contra las plagas del campo.
- 7.º Creación y fomento de institutos o entidades de promoción de todas clases o formas de crédito agrícola (personal, pignoratario o hipotecario), bien sea directamente dentro de la misma cooperativa, bien estableciendo o secundando Cajas, Bancos, o pósitos, separados de ella, bien constituyéndose la cooperativa en intermediaria entre tales establecimientos y los individuos que la forman.»

Adolece esta definición del defecto antes apuntado de darnos la descripción de una serie de cooperativas agrícolas —llamadas por la Ley de Cooperación «del campo»— pero no darnos ningún elemento esencial ni unificador de todas ellas que permita llegar a un concepto de cooperativa agrícola, más allá y más acá de la diversidad de tipos que comprende.

(5) No entramos en la discusión sobre si los textos legales deben o no do contener definiciones.

2.2. Referencia al nuevo Reglamento Francés del 26 de septiembre de 1967.

En este sentido el nuevo Reglamento Francés de 26 de septiembre de 1967, relativo a las sociedades cooperativas agrícolas, a sus uniones y a las sociedades de interés agrícola, supone a mi entender un avance sugeridor. En el preámbulo de este Reglamento se expone con la claridad característica de la tradición legislativa francesa por qué es precisa una renovación del estatuto de la Cooperación, y especifica la necesidad de un estatuto particular para la cooperación agrícola, haciendo hincapié en la exigencia con la que en la actualidad las cooperativas agrícolas se ven enfrentadas de: «Sin renunciar a los principios cooperativos, se puedan dotar de estructuras adaptadas y formas de gestión modernas y eficaces» (6).

3. Problema básico con el que se enfrenta la cooperación agrícola y en especial las cooperativas de comercialización.

Este es quizá el problema más grande con el que se encuentran las cooperativas agrícolas y entre ellas las llamadas de comercialización:

(6) El movimiento cooperativo agrícola, en progresión continua desde el fin del siglo pasado, se muestra hoy como un vasto conjunto que cubre los principales sectores de la actividad agrícola y se caracteriza por la gran diversidad de los elementos que lo componen. Alrededor de 22.000 cooperativas, que agrupan 1.700.000 miembros, realizan una cifra de negocio anual vecina a los 14.000.000.000 de francos, lo que basta para indicar el importante lugar que ocupan en nuestra economía.

Algunas de estas cooperativas operan en un marco local muy limitado; otras, tienen un carácter territorial que se extiende hasta las dimensiones regional o nacional. De la cooperativa de cultivo o explotación en común, se pasa a la cooperativa de servicio (mejora de terrenos, aprovisionamiento, utilización de material agrícola, por ejemplo); después, a la cooperativa de recolección, almacenamiento y venta, para llegar, por fin, a la cooperativa de transformación. Ciertas cooperativas están especializadas; otras, son polivalentes.

Unas y otras están normalmente agrupadas en uniones, que tienen un papel económico muy importante y cuyas estructuras son igualmente variables... Pues bien, el estatuto actual de la cooperación agrícola —cuyos rasgos esenciales se recuerdan seguidamente— fue concebido para servir de marco a un tipo de cooperativa que no carecía de parecido con una institución de utilidad pública o una asociación sindical constituida para un fin municipal o provincial... Se comprende entonces que, aplicándose uniformemente al conjunto de las cooperativas, siga estando justificada para algunas de ellas y se muestra al mismo tiempo inadecuado y de una excesiva rigidez para las otras, ya que cuando se pasa de actividades relacionadas directamente con la producción agrícola de base a aquellas de gran comercio o de la industria, se entra en otro dominio sometidas éstas a otras exigencias a las cuales no se puede hacer frente siguiendo los mismos procedimientos.

la necesidad de adaptar su estructura a la realidad económica actual y de modernizar sus formas de gestión para hacerlas verdaderamente eficaces.

Permítasenos aquí recordar una anécdota personal. En la Asamblea General de la División de Cooperativas de la Confederación Europea de la Agricultura de marzo de 1970, en Bruselas, mi amigo y colega en estos trabajos de la División de CEA, J. C. Piel, Director de Política Cooperativa de la Uncac, presentó una comunicación sobre la organización del trabajo de las cooperativas de cereales norteamericanos. Tras su comunicación tuvimos una charla en donde puso de manifiesto el asombro que le habían producido los adelantos logrados por las cooperativas de los Estados Unidos de América del Norte en el terreno de la gestión. Sus palabras, un poco melancólicas, quizá resuenan ahora en mi oído: «Si nosotros no somos capaces de mejorar nuestras técnicas hasta este nivel en el espacio de cinco años, no podremos competir con las grandes organizaciones comerciales internacionales».

No deja de ser preocupante una frase así en labios de un hombre como Piel, director de una de las cooperativas mejor organizadas en su

Unas exigencias similares o del mismo sentido resultan de las transformaciones del medio económico y social en el cual las organizaciones cooperativas están llamadas a vivir y trabajar.

Estas transformaciones, especialmente aquellas que están ligadas a la evolución de las técnicas o al ensanchamiento de las dimensiones de la vida económica, son en gran parte independientes de la institución de una comunidad económica europea. Pero la entrada en vigor del mercado común hace que sus efectos sean más inmediatos y más sensibles.

Las cooperativas deben ser las primeras que, asegurando en una gran medida la integración de una agricultura sometida ya a las leyes rigurosas de la competencia, se esfuercen en desarrollar sus capacidades competitivas para alcanzar el rango de empresas realmente competitivas. Es, pues, necesario que, sin renunciar a principios cooperativos, se puedan dotar de estructuras adaptadas y formas de gestión modernas y eficaces. A este respecto no se debería olvidar que la cooperación agrícola, respondiendo para los agricultores de países vecinos a las mismas necesidades de organización y solidaridad, la cooperación agrícola es un fenómeno europeo que, a pesar de las cambiantes de un país a otro, corresponde a los rasgos comunes de las estructuras rurales en el seno del Mercado Común. De ahí resulta que nuestras cooperativas van a tener que soportar, y están soportando ya, la prueba de la confrontación con los regímenes cooperativos existentes en los otros cinco países de la Comunidad, al mismo tiempo que con las reglamentaciones elaboradas y los mecanismos puestos en marcha en Bruselas. De esta forma es bien evidente que en esta perspectiva hay que contemplar la evolución del estatuto francés de la cooperación agrícola. Reglamento número 67/813 del 26 de septiembre de 1967, 27 de septiembre de 1967. Journal Officiel de la République Française.

género de Europa, y cuyo Director general es M. Jack Lequertier, Presidente de Eurograin.

He aquí, pues, un problema fundamental, una tarea a llevar adelante y un gran riesgo en la opción a tomar.

3.1. *La gestión. La venta.*

Las cooperativas de comercialización tienen, antes que nada, que modernizar sus modos de gestión si quieren cumplir en el futuro a corto plazo que se nos avecina una misión decisiva. A este respecto recordamos aquí a M. Sauvage, Presidente del Synercau francés, quien en su conferencia dada en Lille en diciembre de 1967, les dijo a los agricultores que estaban escuchándole: «Que sea al nivel de la explotación, al nivel de la experimentación o al de la investigación agronómica, la técnica domina y debe dominar. Sin embargo, las consecuencias son, para los productores agrícolas franceses, considerables, puesto que son de orden económico: «un país que sabe vender está seguro de producir» lo que se une a lo que nosotros hemos afirmado siempre desde hace muchos años, el agricultor no es ya solamente un técnico, un productor, sino también, y antes que nada, un vendedor».

Estas interesantes apreciaciones se pueden unir a muchas otras muy autorizadas también que hablan en el mismo sentido. Así, Edouard Bourgeois, en su libro «La Coopérative Agricole face aux problèmes de commercialisation»: «Si el conjunto de productores franceses ha tomado conciencia de la inutilidad de un simple aumento de la producción para alcanzar la «paridad», la necesidad primordial de resolver los problemas de comercialización no se ha impuesto con claridad todavía en la opinión agrícola. Sólo ciertos dirigentes tienen sobre ello una conciencia precisa.

Por lo pronto, algunos se imaginan encontrar soluciones en la salida de excedentes hacia clases de rentas o a países de poca solvencia. Estas soluciones son ilusorias. Inmediatamente, ciertas elasticidades-renta que se acercan a uno han sido descubiertas, y, ciertamente, esto constituye una esperanza sólida de mercado para la producción agrícola.

Sin embargo, el peso del sector tradicional de la comercialización condena toda tentativa de aprovecharse de mercados mejores.

Además, un peligro nuevo aparece, el de la integración de los agricultores a los sectores capitalistas río arriba, si los problemas de comercialización no son resueltos por los agricultores mismos».

3.2. *Tarea y riesgo que supone este problema. Planificación.*

Pero este problema cuya solución significa una apasionante tarea, también plantea un grave riesgo de opción. Los espectaculares avances técnicos del mundo moderno en todos los dominios de las ciencias, in-

cluidas las sociales, que hacen incluso exclamar a pensadores de la talla de un Karl Jaspers muy graves palabras de advertencia; suponen unos peligros ante los cuales no cabe en los hombres con un compromiso de responsabilidad social, tomar una actitud de encogimiento de hombros.

Este riesgo está íntimamente ligado con la idea de planificación. Una de las palabras «tabú» de nuestro tiempo: el perfeccionamiento de las técnicas de gestión establece una interacción con toda la problemática de la planificación (7).

No resisto aquí la tentación de repetir unas palabras del ilustre físico y pensador alemán von Weizsäcker: «La contribución de la ciencia a la organización de la paz ha de consistir, en buena medida, en la planificación. La planificación será posible y necesaria en los asuntos internacionales, en la economía, en la estructura social, en la salud, en la educación y en otras muchas cosas. La planificación es inevitable en un mundo científico como el nuestro. Pero es, sin duda, más fácil planear una máquina que planificar la conducta de cierta clase de seres humanos que gustan de ejercer su voluntad libre. De ahí que resulte más fácil intentar la planificación de la conducta de esos seres mediante el expediente de probar de tratarles como si fuesen máquinas. La esclavitud se planifica más fácilmente que la libertad. Es cierto que si no abrimos nuestra vida en común al espíritu de la planificación científica, nos espera el caos. Pero si la abrimos a ese espíritu tendremos que enfrentarnos con la tentación de planificar la renuncia a nuestra humanidad, de hacer caer sobre nosotros una esclavitud que es tanto más peligrosa, cuanto que nos invade de un modo menos visible. Ninguna esclavitud bien establecida descansa principalmente sobre la fuerza bruta. Descansa en el dominio de los espíritus... Estoy convencido, por ejemplo, de que la radio contiene un peligro más profundo en sus raíces que el de las armas modernas» (8).

No vamos a analizar aquí cuáles son los elementos de una buena gestión. Lo que ya se llama ciencia empresarial ha decantado unos elementos de extremada utilidad práctica, especialmente en el mundo de la competencia comercial cuyo signo va más y más marcando la actividad agrícola. Recordamos de nuevo las palabras citadas de M. Sauvage.

Ahora bien, esta necesidad de eficacia y antecedentemente de mejora de las técnicas de gestión en lo que respecta a la actividad agrícola desde su base: la producción de bienes agrícolas, hasta su transfor-

(7) C.f. a este respecto es muy interesante el artículo titulado *Gestion et politique agricole*, por el Prof. J. CARREL en «Bulletin Technique d'information», septiembre 1967. Ministerio Agricultura Francés.

(8) Cfr. VON WEIZSACKER: *La importancia de la ciencia*. «The Relevance of Science.» Collins, Londres.

mación y venta, no puede ser un factor más en esa sùtil esclavización del hombre a la que se refiere el Profesor Weizsäcker.

Piénsese primordialmente en ese instrumento absolutamente necesario a la moderna gestión: la publicidad. Como derivada de ella y elemento primordial de una buena comercialización está el problema de la «marca» fundamental especialmente para las organizaciones cooperativas de venta de determinados productos agrícolas, especialmente frutos y productos hortícolas.

Pero no podemos olvidar que la actividad agrícola, por su especial caracterización, en contra de lo que algunos imaginan, refuerza la libertad del hombre: le individualiza manteniendo su atención en un trabajo que siempre prepara las inquietantes sorpresas de lo vital, tan opuestas a la monotonía del trabajo taylorizado.

Hay que defender esta característica, no empeñándose en mantener con tercios conservadurismos, modos y formas de actuar viejos y caducos. Hay que empresarializar el campo, y hay que empresarializar las organizaciones de la agricultura de grupo, ya sea directa o indirecta. Sólo así se podrá defender a la agricultura. Lo que es absolutamente necesario para un equilibrio nacional e internacional. Pero esta actitud modernizadora tiene que significar una cuidadosa implantación de sus medios para que las técnicas que supone queden verdaderamente al servicio de los hombres agricultores ayudándoles con la urgencia que es precisa en el mundo actual a su evolución promocionante. Pero evitando el peligro que lleva implícita esa implantación, de que se invierta el proceso y queden estos hombres, agricultores esclavizados por las mismas organizaciones que fueron creadas inicialmente para su ayuda y promoción.

Yo querría terminar con las palabras de un gran filósofo judío, muerto hace dos años, y las palabras de un cantor popular argentino.

Martin Buber resume su pensamiento sobre el hombre, de la siguiente manera: «¿Qué es el hombre? ¿No es nunca el hombre aislado ni el hombre asimilado al grupo? Más bien es el hombre con el hombre, y en este último contacto tiene lugar la transferencia de una porción vital de su naturaleza, que genera los valores de todo verdadero diálogo. Valores que pueden ser llamados amor, comunidad conciencia, cumplimiento, acogida, amistad, simpatía y, especialmente, responsabilidad». Porque «la responsabilidad es irrenunciable e inexcusable, y la única garantía de que prevalecerá la vida creadora».

Las palabras que quisiera recordar aquí del cantor argentino Atahualpa Yupanki, dan la medida de lo que puede ser el amor a la tierra agrícola. Preguntado en el transcurso de una interviú si alguna vez cantarí a la ciudad contestó: «Tiene que oler a pasto la ciudad que yo cante».

INFORME PRESENTADO POR EL COMITE AGRICOLA DE LA ALIANZA
COOPERATIVA INTERNACIONAL (A.C.I.) EN LA VII CONFERENCIA
INTERNACIONAL CELEBRADA EN VIENA EL 30-8-66

I

CONTRIBUCION AL DESARROLLO AGRICOLA

El aumento de la población mundial está sobrepasando el ritmo de crecimiento de la producción de alimentos, especialmente en los países en desarrollo. La F. A. O. y el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas han expresado su preocupación sobre la amenaza de hambre en los países en desarrollo.

La posición de la agricultura en el mundo se va deteriorando en relación con los otros sectores de la economía: el índice precio a la exportación para las mercancías primarias (1958, 100) permaneció casi invariable en 1965 (101), mientras que el precio índice para productos manufacturados aumentó a 106.

Estudios comparativos de los países en vías de desarrollo e industrializados, indican que los productos agrícolas de los países en desarrollo reciben con frecuencia la mitad del precio recibido por los agricultores de los países desarrollados. En cambio, los consumidores de los países en desarrollo pagan por los productos alimenticios precios similares, o más altos, que aquellos pagados por los consumidores de los países más desarrollados.

Tiene esto un efecto desastroso sobre los agricultores. Además, los prestamistas, industriales transformadores de productos agrícolas y mayoristas obtienen unos márgenes de beneficio excesivos.

El problema está claramente expresado en la afirmación hecha por el director general de la F. A. O.: «El mayor obstáculo a un aumento de la producción agrícola, probablemente aún mayor que la ignorancia de los modernos métodos de producción, está en la falta de verdaderos incentivos en los cultivadores para aumentar su producción de alimentos básicos».

Los Gobiernos de muchos países en desarrollo han despreciado, en favor de otros sectores, el de la producción de alimentos. Sólo hace muy poco se ha concedido mayor atención a la agricultura, propugnándose un crecimiento económico más equilibrado.

Sin embargo, esto es sólo el principio. Se requieren cambios estructurales y una renovada consideración para hacer que la agricultura no quede por debajo de las previsiones. Además de seguir una política continua de crecimiento económico son necesarias inversiones en la infraestructura. Esto requiere en el terreno de la financiación no sólo esfuerzos nacionales, sino también esfuerzos internacionales combinados.

La cuestión está en las siguientes preguntas: «¿En qué medida los movimientos cooperativos, y especialmente las organizaciones cooperativas agrícolas, están llevando a cabo la tarea de aumentar la producción agrícola, en general, y la producción de alimentos, en particular? ¿En qué forma pueden contribuir al desarrollo agrícola?».

Las cooperativas que están directamente dirigidas por los productores realizan una acción efectiva en este campo, y su gran contribución está en la

inyección de confianza y esperanza que les impulsa a aumentar su capacidad de trabajo.

Aunque las actividades cooperativas son muy variadas, la transformación de productos agrícolas y su comercialización son aquellas actividades en las que el elemento de incentivo está íntimamente ligado con el factor de mejora y progreso de la producción agraria y es una de las formas más eficientes de integrar a los agricultores en un proceso de modernización.

En los países en desarrollo, los márgenes comerciales e industriales de transformación y venta al por mayor suponen la parte mayor en la formación de los precios finales de productos agrícolas.

Por ello la comercialización y transformación cooperativa puede ser uno de los más efectivos caminos, si se escoge adecuadamente el terreno, para mejorar la situación de los productores agrícolas.

Vamos a considerar en este estudio algunos de los elementos que componen la transformación y comercialización cooperativa:

Propia ayuda y uso de las fuerzas del mercado

Buen ejemplo son las industrias cooperativas del azúcar y leche y los mataderos en Holanda. Los cooperadores han aceptado la responsabilidad ilimitada y un suministro obligatorio de productos a las cooperativas.

Durante el difícil período inicial, cuando todavía existía el principio de responsabilidad limitada, los miembros de la Junta Rectora garantizaron con su capital total, y todos los demás socios se prepararon a devolver este capital por medio de una contribución regular que se sustrajo de los precios de venta. A pesar de todas las dificultades, las cooperativas de comercialización y transformación fueron capaces de pagar mejores precios a sus miembros que sus competidores (para la remolacha azucarera, de un 10 a 15 por 100 más durante los últimos diez años).

Este es el resultado de las siguientes circunstancias:

- a) Una creciente necesidad de suministro a las ciudades y a los mercados de exportación.
- b) Eficientes plantas industriales cooperativas.
- c) *Una dirección cooperativa extraordinaria.*

En la mayoría de los países escandinavos y del Benelux, las cooperativas, a través de estos métodos, han sido capaces:

1. De lograr una asombrosa participación en la comercialización de los productos agrícolas (entre el 25 y el 75 por 100 del total dependiendo del país y de los productos).
2. Mejorar extraordinariamente el «out-put», la calidad y la eficiencia de la producción agraria.

Hay otros sistemas adicionales, como son las subastas cooperativas en Holanda y la creación de sociedades anónimas para la comercialización de determinados productos, con el fin de evitar dificultades que provienen de las leyes cooperativas.

En Alemania es típica la participación de cooperativas en sociedades anónimas que obtienen capital del sector del mercado no cooperativo.

Estas compañías han desarrollado la comercialización y transformación de frutas, legumbres y productos cárnicos. Este tipo de organización se está desarrollando también en Bélgica, Inglaterra y Francia, y su propósito es adecuarse convenientemente a la lucha con las gigantescas organizaciones de detallistas, capaces de seleccionar los cultivadores de mayor calidad y pagarles precios diferentes a otros productores; práctica que, en general, las cooperativas no pueden aplicar.

La comercialización, respaldada por servicios de producción

Un ejemplo típico es Yugoslavia y, hasta cierto punto, Polonia. Dentro del marco de la política económica general establecida por el Gobierno, y que comprende precios mínimos garantizados, etc., se impulsa a las cooperativas a orientar a sus socios y organizar la producción más eficientemente. Las cooperativas son organizadoras de la producción:

a) Por medio de contratos por los que se encargan de la comercialización de productos de los agricultores. El contrato de suministro a la cooperativa, y no la participación, es el factor más relevante para determinar su asociación en ella.

b) Ofreciendo a los agricultores maquinaria, productos químicos, asesoramiento técnico, etc., de manera que puedan mejorar su producción.

c) Ofreciendo bonos-premio por mejor calidad.

Estos métodos han logrado resultados positivos, especialmente con la producción de trigo, maíz y carne.

Las cooperativas yugoslavas son directamente responsables del aumento de la producción agrícola; y los rendimientos de las cosechas básicas, trigo, maíz y remolacha azucarera, son de un 10 a un 60 por 100 más altos bajo el sistema de cultivo en contrato cooperativo que en las granjas independientes.

Prácticas similares se han aceptado en la República Árabe Unida, Ceylán e India, entre otros países.

Comercialización cooperativa concentrada en la venta al por mayor

Grecia, Israel y Chipre son países donde el mayor esfuerzo se ha puesto en las organizaciones cooperativas de venta de productos agrícolas, frutas, legumbres y vino en especial. La primera preocupación ha sido la de los medios para llevar a cabo estas ventas, sin olvidar el interés por mejorar la producción y productividad agrícolas.

En Israel los productores, conservando el control de las ventas al por mayor, se llevan la mayor parte del «pastel» en la formación final de los precios de los productos.

Los agricultores de Grecia han sido capaces de aumentar sus ingresos por la producción de tomates cuatro veces desde 1957, a través de una comercialización cooperativa.

II

Los beneficios de transformación y comercialización cooperativa están, sin discusión, en el aumento del ingreso neto de los agricultores, por mejores precios base, mayor producción, mejor calidad y más alta productividad. La transformación y comercialización cooperativa estimulan la producción en los países en desarrollo.

Sin embargo, la contribución específica de esta actividad cooperativa reside en que:

A) Fortaleciendo los capitales básicos cooperativos promueven la reincorporación del dinero del campo a la producción agrícola.

B) Dirigiendo sus propios negocios las cooperativas pueden seguir un proceso incesante. El método cooperativo es la mejor garantía de un aumento de la producción de alimentos en los países en desarrollo.

La organización de este sistema cooperativo plantea, sin embargo, problemas en los países en desarrollo. El primer problema es el de la financiación. Se pueden distinguir dos fuentes principales de financiación:

A) Financiación desde dentro del marco de la organización misma (auto-financiación).

B) Financiación por fuentes exteriores (bancos cooperativos, bancos privados y oficiales, financiación internacional, etc.).

La experiencia demuestra que en la mayoría de los casos las fuentes de financiación están combinadas, pero lo más importante para la organización cooperativa es crear una base de confianza comercial que atraiga fuentes financieras adicionales y, si es necesario, capital de fuera.

Los países en desarrollo se enfrentan con las siguientes dificultades:

1. Cómo traer una financiación internacional, ya que el capital nacional es insuficiente.

2. Si este capital puede ser atraído por un tipo de industria en particular, la cooperativa tiene que estar adecuadamente equipada para ser aceptada como sujeto del crédito.

Los obstáculos para alcanzar los resultados necesarios son:

Proyectos

A) Es muy raro que las organizaciones cooperativas tengan expertos capaces de presentar proyectos realmente factibles e interesantes. Muy frecuentemente, la falta de proyectos sólidos es causa de que las organizaciones cooperativas sean incapaces de expansionarse. Así es que la campaña «Freedom from Hunger» («Liberación del Hambre») ha sido capaz de recoger en el mismo período tanto dinero como el invertido por el Banco Mundial en agricultura.

Directivos y confianza comercial

B) En los medios cooperativos hay, en general, falta de directivos y «staf» verdaderamente calificados, lo que reduce la confianza comercial de muchas organizaciones.

Coordinación con los Gobiernos

C) Muchos Gobiernos no respaldan la industria cooperativa suficientemente, y no existe coordinación suficiente con la política económica general. La forma en que los principios cooperativos y la organización de las sociedades cooperativas son tratadas en las legislaciones nacionales tiene una importancia crucial.

Para ayudar a resolver estos tres factores, una acción positiva y un decidido apoyo de los movimientos cooperativos de los países desarrollados, de

los Gobiernos nacionales y de las organizaciones internacionales son necesarios.

Los beneficios que la transformación y comercialización cooperativa producen en los consumidores resultan de:

1. La competencia entre las cooperativas y la industria privada.
2. La estabilidad en los precios, resultado del aumento de la producción agrícola, de costes más reducidos y de una mejora en la comercialización.

III

La transformación y comercialización cooperativa aparece como eslabón clave de la cadena completa del desarrollo agrícola. Además de otros efectos positivos, la actividad cooperativa en la comercialización y producción refuerza la posición y confianza de los agricultores, aumenta la producción agrícola y transforma las cooperativas en poderosas unidades económicas cuyo trabajo puede influenciar de modo positivo la política de los gobiernos.

Para desarrollar aún más estos aspectos de la actividad cooperativa en los países en desarrollo, los movimientos cooperativos de estos países y de los ya industrializados, los Gobiernos nacionales, las organizaciones internacionales y las agencias financieras internacionales deben aumentar su actividad y coordinar sus esfuerzos de la forma siguiente:

A) Deben ser enviados expertos a los países en desarrollo para ayudarles a formular sus proyectos de industrias cooperativas de transformación y comercialización. Los expertos de los países en desarrollo deben ser entrenados adecuadamente. Los proyectos económicamente sanos, especialmente aquellos con esquemas de autoamortización, deben encontrar los recursos financieros necesarios más fácilmente y ser ayudados a proporcionárselos.

B) Directivos y expertos deben ser enviados a los países en desarrollo con el fin de ayudarles a comercializar sus productos y regir sus plantas de transformación, así como entrenar a sus directivos en este importante sector de la actividad cooperativa.

C) Cursos especializados deben ser organizados para los dirigentes cooperativos, de forma que se garantice que las sociedades cooperativas son regidas con un sentido verdaderamente comercial.

D) La legislación debe dar oportunidades para el desarrollo de aquellas formas de cooperación que den lugar a los resultados más efectivos.

E) Los esfuerzos combinados de los puntos anteriores ayudarán a orientar mayores fondos para la transformación cooperativa de productos agrícolas en los países en desarrollo.