

Revista de Ciencias Económicas

PUBLICACION MENSUAL DEL

“Centro Estudiantes de Ciencias Económicas”, “Colegio de
doctores en Ciencias Económicas y Contadores Públicos
Nacionales”

Director:

JOSÉ H. PORTO

Sub-Director:

MIGUEL PESCUA

Administrador:

Bernardo J. Matta

Secretario de Redacción:

Enrique A. Siewers

Sub-Administrador:

Arturo R. Giannattasio

Redactores:

**Félix Genta - Emilio B. Bottini - Raúl Prebisch - Manuel
Clauso - Egidio Trevisán - Dr. Julio N. Bastiani - Jacobo
Wainer - Dr. Mauricio Greffier - Dr. Argentino Acerboni -
Guillermo J. Watson - Luis Moreno.**

Año IX

Febrero-Marzo-Abril de 1921

Nº. 92-93-94

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

Los enemigos de la cooperación

La primera idea que me vino al espíritu fué de hablaros del desarrollo de la cooperación y de los éxitos obtenidos por ciertas cooperativas, pero reflexioné que siempre se habla de sociedades cooperativas que han triunfado, pero nunca de las que han fracasado. Veinte veces, yo y mis amigos hemos ido de pueblo en pueblo contando las victorias de la cooperación en Francia y en el mundo: mil veces por todo el país se ha repetido la heroica historia de los pioneros de Rochdale. Pero en cuanto a las sociedades que han muerto al nacer o después de varios años de vida penosa, nadie ha hablado. Es la suerte común en este mundo! La historia sólo habla de los triunfantes, jamás de los vencidos.

Sin embargo es muy interesante y muy instructiva la historia de esas pobres sociedades que han luchado y han sucumbido, cuyos nombres nunca figurarán en los anuarios de la cooperación, o se les señalará con una cruz, que querrá decir "desaparecida". Sería larga la lista que se hiciera de sociedades difuntas, más larga, ¡no hay que hacerse ilusiones! que la de las sociedades existentes. Los enemigos de la cooperación hacen un argumento contra nosotros, diciéndonos con sonrisa de piedad: contad vuestros muertos! A esto respondería que en las empresas capitalistas, sea bajo forma de sociedades por acciones o de empresas individuales, los fracasos son también frecuentes, y podríamos decir a nuestro turno: industriales, comerciantes, sociedades financieras, antes de arrojarnos la piedra, contad vuestras quiebras.

En verdad que fracasan más empresas bajo la forma individual o de acciones, que bajo la forma cooperativa: sólo que se les percibe menos. Cuando un almacenero cierra su negocio por liquidación, a nadie le llama la atención: se encuentra eso lo más natural. Cuando una cooperativa cae en insolvencia, se tocan las campanas a rebato, como para un entierro

de primera clase, no para tributarle honores y por caridad cristiana, sino para que nadie lo ignore.

No hay, pues, que asustarse al ver fracasar empresas cooperativas, pero es muy importante mirar de cerca y buscar porqué causas, a consecuencia de qué obstáculos exteriores o de qué vicios internos han sucumbido, a fin de tratar de evitar los unos y curar los otros. Es, pues, de las sociedades muertas que os quiero hablar hoy.

Tengo, por otra parte, una competencia particular para hablar de las sociedades cooperativas que mueren. Lo puedo decir sin vanidad, por la única razón de que una o dos sociedades cooperativas han muerto bajo mi vista, y, sobre todo, porque la que hemos fundado en la ciudad en que vivo, de la que soy vicepresidente y a la cual he representado en varios Congresos, la "Prevoyance Montpelliérine", está en camino de dar el último suspiro después de dos años de agonía... quizá esté muerta en estos momentos.

Los enemigos exteriores

Es raro que las sociedades cooperativas mueran de la hermosa muerte, como se dice: ellas sucumben bajo los golpes de ciertos enemigos del exterior, a consecuencia de ciertas enfermedades internas.

Examinemos desde luego sus enemigos exteriores.

Ante todo, tenemos como enemigos naturales las personas cuya influencia es mayor sobre los destinos de la cooperación, porque son las que gobiernan el hogar y hacen las compras: las mujeres. Fernando de Lesseps decía un día que el éxito del canal de Suez era debido a las mujeres, que nunca habían perdido la esperanza en la empresa. Y bien, nuestras cooperativas no han tenido la suerte del canal de Suez: no han conquistado a las mujeres. Estas no nos quieren o, por lo menos, no quieren nuestros almacenes. Prefieren el almacén público, que es más elegante, donde los empleados son más atentos, donde se puede hacer un rato de charla. En todas las épocas, desde Eva, las mujeres han amado a los tentadores! El gran tentador es el comerciante. Lo es por las cosas bonitas que hace desfilar ante sus ojos; lo es, para unas por el céntimo de rebaja por franco que les da; para otras, por la venta a crédito, y aún, para algunas, por la copita de aguardiente que ofrece. Lo es, sobre todo, por los cumplimientos que dirige. ¡Y es así cómo la serpiente las arrastra a la perdición!

La cooperativa es muy austera para las mujeres, y aún áspera. Y después, la "libreta" les ofusca. Esta manera de inscribir cada centavo que gastan sobre un carnet, que deben llevar y traer de la casa, les parece atentatoria a su dignidad y pone en duda su probidad... ¡Cuántas cooperativas han muerto en sus comienzos, simplemente porque no se ha querido hacer en ellas las compras! No le queda en este caso más que el recurso de convertir a su mujer, y esto será para él un excelente ejercicio: esto forzará a los cooperadores a ser más amables. Y eso será más beneficioso para el éxito de la cooperativa y para la paz del hogar.

Pero hay otros enemigos más serios que éstos, los cuales no se desarmarán jamás. Son bien conocidos de vosotros: los comerciantes y taberneros. Son éstos los que lentamente han muerto a nuestra pobre "Prevoyance Montpelliéraine". A consecuencia de una conferencia que hice para su creación, los almaceneros y carniceros de Montpellier se cotizaron para fundar un pequeño periódico y hacer venir un abogado distinguido de París. Le hicieron dar una gran conferencia contra la cooperación, por la que pagaron, según se dijo, 1.500 francos... Esta pequeña guerra, al principio fué en su contra y en nuestro favor, puesto que conseguimos un gran número de adherentes. Hasta he visto un almacenero que tomó una acción y una libreta, 5 francos 60, para tener el derecho, decía, de entrar en el almacén y descargar su bilis diciendo todo lo que pensaba de nosotros. "Excelente idea, se le respondió: si tenéis muchos de vuestros amigos que, para darse el gusto de injuriarnos, quieran ser nuestros accionistas, que no nos molestan! A 5 francos 60, todos los que quieran!" Es de este modo que de 300 adherentes hemos subido a 1000. Pero decirlo, al fin de cuentas, los comerciantes han triunfado. Poco a poco han separado y vuelto a tomar nuestros adherentes, cuya fe no era completa. A los obreros les han dicho que nuestra sociedad era una empresa fundada por algunos ricos que hacían fortuna... Y les han hecho creer eso con una facilidad verdaderamente humillante para el buen sentido de la clase obrera. Los burgueses se mostraban menos fáciles a sus insinuaciones, pero por una táctica hábil, los almaceneros conquistaron a las cocineras!

Y tenemos la nueva categoría de enemigos de las cooperativas: ¡las cocineras! Después de todo, en su calidad de mujeres, participan de la animosidad común del bello sexo de

que ya he hablado, pero tienen, además, sus quejas personales. No sólo están irritadas contra la libreta que les parece inventada con el único objeto de impedir hacer bailar las manijas de la canasta, sino que se quejan, además, de que no se les da la rebaja de los cinco céntimos por franco a que los almacederos las han acostumbrado y que se anota con usura en la cuenta del burgués. Todos estos cordons-bleu nos han jurado un odio a muerte; una me ha declarado que me envenenará... amenaza que en boca de una cocinera no es de despreciar.

Los mismos hechos han pasado cuando se creó la carnicería cooperativa de Nimes. Los comerciantes nos hacían en todas partes la guerra. En estos últimos tiempos han redoblado la intensidad, a causa del progreso de la cooperativa.

No necesito recordar aquí las reuniones, los carteles, las peticiones dirigidas, sea a la cámara de diputados, a los consejos generales; con motivo del proyecto de ley sobre sociedades cooperativas; campaña que no ha sido infructuosa, puesto que el proyecto de ley es enviado desde hace años del senado a la cámara y viceversa, como un volante entre dos vaquetas, con la diferencia de que el juego no consiste en impedir al volante tocar tierra, sino al contrario, hacerlo caer y aún enterrarlo...

Han tenido el aplomo de pedirnos sólo que las sociedades cooperativas sean sometidas a patente, y además que la ley prohíba a todos los funcionarios, militares o empleados del Estado o de las municipalidades, proveerse en las sociedades cooperativas. ¡Tiene gracia! ¿Y por qué motivo? ¡Es admirable! Porque estos empleados, siendo pagados con el dinero del Estado o de la ciudad y saliendo este dinero bajo forma de impuesto del bolsillo de los comerciantes, es justo, dicen, que se les devuelva, obligando a estos funcionarios a gastar su sueldo en las casas de los comerciantes y cafés, llevándolo a donde salió. Esta pretensión se comprendería todavía si los impuestos pagados por los comerciantes proveyeran únicamente a los cuatro mil millones del presupuesto de las ciudades, pero se sabe bien que es de nuestro bolsillo que salen estos cuatro mil millones, comprendidos los bolsillos de los empleados y funcionarios! Los impuestos pagados por los comerciantes no lo son más que en apariencia, porque se apresuran a hacerlos pagar al consumidor, cargándoselos en su cuenta. Basta que suba un céntimo el impuesto sobre el vino o el café para que el comerciante suba inmediatamente su precio en cin-

co céntimos. Pero cuando es a la inversa, cuando el impuesto es disminuído, lo que constituyè un hecho rarísimo, lo reconozco, el comerciante lo ignora siempre.

Los comerciantes han emitido otra opinión más impertinente aún. No es sólo a los empleados y funcionarios a quienes quieren excluir de nuestras sociedades, sino también a todos los ricos y las personas acomodadas. Han pedido especialmente que las sociedades cooperativas no sean permitidas sino entre obreros que viven solo con un salario módico o aquellos que pagan solo algunos francos de contribución mobiliaria. En una palabra, quisieran hacer de las asociaciones cooperativas asociaciones de pobres, establecimientos de caridad, sucursales de oficinas de beneficencia. "No se las queremos privar a los pobres, si creéis que pueden serles útil", dicen. ¡Ya os creemos, buenos espíritus! ¡Queréis reservaros como clientes todos aquellos que tienen una buena bolsa y dejarnos caritativamente todos los que no tienen nada que gastar! Pero ¿en qué consiste esta extravagante idea de dividir las gentes en clases? ¿Habría, pues, un derecho para los pobres y un derecho para los ricos? ¿Ciertas sociedades estarían abiertas para los unos y no para los otros? ¿Por qué no imponer a estas diversas clases un traje diferente y gorros de color verde o rojo, para que puedan reconocer a simple vista si tal persona puede entrar en el almacén cooperativo o en el, almacén del comerciante de la esquina? Mejor valdría volver a la Edad Media, en que todos los siervos de la aldea estaban obligados a hacer moler su trigo, a cocer su pan, a hacer prensar sus uvas, a conducir su vaca, al molinó, al horno, a la prensa, al toro del señor, mediante, se comprende, una contribución! Y aún más: durante cuarenta días después de la vendimia sólo el señor tenía derecho de vender su vino: era el derecho de "bon vin". ¡Y somos nosotros los consumidores los que seríamos los villanos! ¡Valdría la pena de haber hecho la revolución del ochenta y nueve!

Estoy plenamente convencido que, aunque de acuerdo con los deseos de los comerciantes, las sociedades cooperativas fueran obligadas a pagar patente, los comerciantes no ganarían absolutamente nada. Y para nuestras sociedades no sería ningún inconveniente. Estas no son más que miserias. Hay una cosa que es necesario decir valientemente y que los comerciantes deben tener el valor de comprenderla: suceda lo que suceda, la organización comercial, tal como la vemos funcionar en

nuestros días, ha pasado su época, y está destinada a desaparecer, como las carretas, el candil, el fusil de chispa y la silla de mano. ¿Y por qué? Por la siguiente razón: Siempre que, en una sociedad como en un cuerpo viviente un órgano no llena la función a que está destinado, la naturaleza lo condena a desaparecer: todos los que se ocupen de ciencias naturales o sociales lo saben. Luego, ¿cuál es la función de los comerciantes en este mundo? ¿Cuál es su razón de ser y por qué existen? No es para hacer pasar los productos más rápida y económicamente de mano de los productores a manos de los consumidores y viceversa a los productores el valor en dinero pagado por los compradores. Esto no lo hacen o lo hacen mal.

Veamos un solo ejemplo entre mil. En toda la Francia del mediodía, en estos momentos, los propietarios de viñas no pueden vender su vino o lo venden a vil precio, 12 o 15 francos el hectolitro. ¿Y por qué no se vende? Vosotros bebéis vino, y aún bebéis mucho más de lo que se produce. El consumo es muy superior a la producción, entendiendo por tal la producción de vino de uva. Y no sólo lo bebéis, sino que estoy seguro de que lo pagáis bien, y lo pagáis 40 o 50 céntimos el litro, es decir, dos o tres veces el precio en que lo vende el productor... cuando lo vende. Y, notadlo bien, con frecuencia el vino que os entrega el intermediario no se asemeja en absoluto al que el propietario ha entregado. ¿No tengo, pues, razón de decir que es éste un mecanismo absolutamente descalabrador, que no presta ninguno de los servicios que se tendría derecho a esperar? En lugar de servir de canal entre el productor y el consumidor, para que corran los productos, el comercio se ha convertido en un dique que los impide correr. ¡Y, sin embargo, nos son intermediarios los que faltan! Son cuatro, cinco, diez, allí donde uno solo bastaría, y no sirven más que para obstruir la circulación. Es como en las colonias donde el colono más modesto tiene veinte sirvientes que no hacen nada, pero que es necesario pagar. Un inglés, Jhon Watts, ha dicho: "¡Es una cosa extraña que los pobres tengan muchos más sirvientes que los ricos! Si ellos quieren ser ricos, deben comenzar por eliminarlos".

En efecto, la pieza de cinco francos dada por vosotros, para la compra de un consumo cualquiera, debe pasar por tantas manos: comerciante al menudeo, comerciante mayorista, medio mayorista, comisionista y corredor, que el día en que esta pieza llega a mano del pobre productor que ha producido

el trigo, el vino, el buey, las legumbres, no recibe en el hueco de la mano más que algunos céntimos: el resto se ha perdido en el camino! Tenemos así un despilfarro pagado por el país, que es intolerable. Y ved por qué tenía el derecho de decir que, lo mismo que la cadena de incendio ha sido reemplazada en todos los países civilizados por la bomba a vapor, lo mismo la organización comercial actual deberá ceder el sitio a una forma superior, más económica y más rápida.

Los signos de esta transformación son ya demás visibles. En los grandes almacenes, como en los sindicatos agrícolas, en todas partes se manifiesta la necesidad imperiosa de poner en relación directa productores y consumidores, pasando por encima de los intermediarios. Y si no fueran las sociedades cooperativas las llamadas a reemplazar al pequeño comercio, serían los Grandes Almacenes. Pero, ¿quién ganaría en el cambio? Yo les digo a los comerciantes de Montpellier: "de todas maneras estáis destinados a ser comidos... ¿Decís que no queréis ser comido? Pero no es esta la cuestión: se trata de saber por quién seréis comido, si por los grandes almacenes o por nosotros, las sociedades cooperativas! Y bien, quiero daros un consejo: debéis preferir ser comidos por nosotros, porque representamos los intereses de los consumidores, del público, de todo el mundo, de la democracia, en vez de ser explotados por los Grandes Almacenes, que no representan más que una feudalidad comercial y fortunas colosales!"

Los enemigos interiores

Acabamos de ver los enemigos de afuera; se les puede vencer, se les puede reunir. Pero existen también los enemigos de adentro, los que son más temibles. Estamos en Grenoble, una ciudad fortificada, y cada uno sabe que mientras un enemigo esté afuera, la defensa se puede hacer, pero cuando ha penetrado en la plaza, la derrota es segura.

La mayor parte de las sociedades cooperativas que han muerto, han sucumbido más a consecuencia de los vicios internos que bajo los golpes recibidos. Esta ha sido la situación de la nuestra; lo que la ha muerto son menos los ataques de los comerciantes o la sorda hostilidad de los obreros, que dos enfermedades internas: el espíritu mercantil y el espíritu individualista.

Yo llamo espíritu mercantil, ante todo, esa disposición a ver en la cooperación una cuestión de almacén, de céntimo a

economizar o a ganar. Es necesario no desdeñar seguramente los lados prácticos de la cooperación; pero no hay que olvidar tampoco que la cooperación tiene justamente por fin suprimir o, por lo menos, reducir a su límite mínimo, en nuestra organización económica, el rol del egoísmo, del interés personal y la preocupación del beneficio. Cuando se ve este espíritu de especulación y esta avidez de ganancias, que las sociedades cooperativas tienen precisamente por fin extirpar, resurgir como mala yerba en el seno mismo de estas sociedades, podemos decir que la cooperativa falta a sus propósitos. Cuando veáis los miembros de una sociedad cooperativa medir su celo únicamente por la medida de los dividendos distribuidos; cuando los veáis mostrarse llenos de entusiasmo si el dividendo es de 6 %, y si el dividendo baja al 2 % burlarse y dar la espalda para ir a proveerse en el almacén de la esquina, entonces podréis decir que éstos no son cooperadores, sino de nombre. He visto a muchos de nuestros socios tener una lista de los precios corrientes de todos los almacenes de la ciudad: todos los artículos que vendíamos a más bajo precio que los negocios particulares y aún con pérdida, venían a comprárnoslos; todos los artículos que vendíamos cinco centimos más (generalmente porque la calidad era superior o el peso más exacto), iban a comprarlo a otra parte.

Una vez quisimos hacer beneficiar a nuestros adherentes de un excelente negocio que habíamos hecho comprando jabón y velas, lo que nos permitía vender estos artículos a bajo precio. Y tuvimos que renunciar, porque nuestros socios venían a llevárselos para carradas, evidentemente para revenderlo!

Y desde el día en que los dividendos disminuyeron, hemos visto el número de compradores disminuir en la misma proporción; y cuando vinieron los momentos difíciles y se hizo correr la voz de una liquidación, vimos presentarse a nuestras oficinas buen número de asociados, no ya pobres diablos, sino señores de sombrero de copa, que venían urgentemente a reclamar la devolución de sus acciones!

A este respecto quiero recordar una tocante anécdota en la historia de la Sociedad de los Pioners de Rodchale. Era en un momento crítico de la existencia de esta famosa sociedad: se hablaba también de liquidación y de ruina; muchos socios, como aquí, se apresuraban a hacerse devolver las acciones. Se le dijo a una pobre mujer que había puesto allí todas sus economías: "Apuraos en ir a buscarlas". ¿Y por qué?, respondió

ella; todo lo que poseo me lo ha hecho ganar la Sociedad, y ella puede tomármelo. Es obrando así como una asociación cooperativa puede salir victoriosa de cualquier crisis. Pero cuando sus miembros no están preocupados sino de sus bonos, fracasará tarde o temprano. Retened bien esta máxima: "Toda vez que la cooperación no es más que un negocio, es siempre un mal negocio".

Desde este punto de vista, las asociaciones obreras presentan, a menudo, una gran superioridad sobre las asociaciones burguesas; tienen menos preocupaciones por los dividendos, comprenden mejor la causa que tienen que sostener y aportan un mayor capital de sacrificio y de fe, que vale más a los fines de la cooperación que el capital-dinero efectivo.

Veamos el segundo mal, que es el "espíritu individualista". ¡Oh! aquí tocamos la raíz misma del mal. Todos los otros obstáculos que acabo de relatar pueden ser quitados, pero — lo digo con cierto desaliento — no sé si en nuestro país, en Francia, la cooperación podrá triunfar de este último adversario! Hay razas, la raza anglo-sajona, germánica o eslava, en las cuales el sentimiento, se podría decir el instinto, de la sociabilidad, es fuerte; los hombres se agrupan volutariamente en asociaciones, aún en comunidades, y confunden espontáneos sus esfuerzos y su vida en la obra común.

Nosotros somos individualistas hasta las médulas, y todavía esta palabra "individualista" es engañadora, porque da motivos a creer que entre nosotros las individualidades enérgicas son más numerosas, lo que no es el caso; decimos simplemente que cada uno busca "distinguirse" de sus semejantes. Ejemplo: la condecoración, que es un modo de decir, por un pequeño distintivo rojo que se lleva al hojal: "¡no me confundáis con otro!"

Un hombre que nunca se ha preocupado de economía política ni de cooperación, el célebre novelista Zola, en un discurso pronunciado en la Sociedad de Periodistas de Londres, explicaba, por el predominio del sentimiento individualista en Francia, el hecho de que entre nosotros la mayor parte de los artículos de los diarios son firmados, mientras que en Inglaterra son anónimos, y el periodista se elimina detrás del diario. La observación es justa. Entre nosotros no se está dispuesto a abdicar, a sacrificar un poco de tiempo, de energía, de buena voluntad, en beneficio de una colectividad cualquiera. Trátase de sociedades cooperativas o de sindicatos obreros, o de socie-

dades fundadas para obras caritativas o científicas, he visto siempre a cada uno tirar por su lado, a cada uno sospechar de sus consocios y estar pronto a excomulgarlos: este es francmasón, aquel se confiesa, éste es un bugués, aquel un revolucionario, este es un intrigante, este otro no hace absolutamente nada, ni siquiera enredos. Y de este modo, la fuerza repulsiva reemplaza a la fuerza atractiva y todo lo convierte en polvo. Apenas se quedan en la asociación uno o dos fieles que se ocupan con interés de la cosa; la sociedad queda librada únicamente a los gerentes, a los asalariados, y se ve, como entre nosotros, al gerente llevarse la caja... y también llevarse a la caja. ¡Qué forma imprevista de cooperación!

Pero no quiero teminar con palabras de desaliento. Podría decirme, en efecto, como el personaje de la comedia: "No se trata de mi muerte así." Si las sociedades cooperativas que han fracasado son numerosas, hay muchas que han triunfado brillantemente. Si no hubiera más que una sobre diez, una sobre cien, pero hay infinitamente muchas más! ¡Y esto basta para infundirnos esperanza!

Que los adversarios de la cooperación no cesan de enumerarnos los fracasos de las sociedades de consumo o de producción, como prueba de que nuestro sueño es irrealizable! Mil que fracasaran, no probarían que la cooperación es imposible. Una sola que triunfe, prueba que es posible.

Entre los gérmenes que la naturaleza extiende sobre la tierra con una cruel prodigalidad, apenas si un millar, a veces uno sobre un millón, puede levantarse, los otros abortan. ¡Y qué importa! El solo grano de simiente que se levanta basta para conservar la especie y para demostrar que el grano contiene en ella el poder de la vida.

Por lo demás, en el dominio moral, no hay semilla que se pierda. Pero la mismas cooperativas que han sucumbido no han sido inútiles. Han servido eficazmente a la causa de la cooperación, por las enseñanzas que nos han dejado, por los escollos que nos han señalado, por las buenas voluntades que han testimoniado. Nada de todo esto es inútil en la obra continua que prosigue el género humano. Creo que toda buena obra, aún abortada, concluye pronto o tarde por renacer: creo que existe para ella una segunda vida, y que éstas, aunque nos parezcan muertas y enterradas para siempre, germinarán en alguna parte y algún día en celestiales cosechas!

CHARLES GIDE.