

# **Revista**

de

# **Ciencias Económicas**

**PUBLICACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO  
DE GRADUADOS**

---

## **DIRECTORES**

**Juan Bayetto**  
Por la Facultad

**Horacio B. Ferro**  
Por el Centro de Estudiantes

**Juan José Guaresti (h.)**  
Por el Colegio de Graduados

## **SECRETARIO DE REDACCION**

**Carlos E. Daverio**

## **REDACTORES**

**Andrés Devoto**  
**José Rodríguez Tarditi**  
Por el Colegio de Graduados

**Vito N. Petrerá**  
**Silvio Pascale**  
Por la Facultad

**José D. Mestorino**  
**Emilio A. Bava Giachetti**  
Por el Centro de Estudiantes

---

**AÑO XXI**

**SEPTIEMBRE DE 1933**

**SERIE II, N° 146**

---

**DIRECCION Y ADMINISTRACION  
CALLE CHARCAS 1835  
BUENOS AIRES**

de Esteban Balay

## **La eliminación del lucro como objetivo fundamental del cooperativismo**

---

*SUMARIO. — 1. El provecho del empresario capitalista. — 2. La teoría marxista de la plusvalía. — 3. El excedente cooperativo. Factores y causas del mismo. — 4. Antecedentes y fundamentos del principio cooperativo. — 5. La teoría y la práctica de este principio. — 6. Destino individual y colectivo del excedente.*

Antes de entrar a estudiar las causas y factores que determinan la constitución del *excedente*, en los organismos cooperativos de consumo, como así también su naturaleza y derecho sobre el mismo, conviene estudiar el concepto *provecho* considerado como un rédito perteneciente al empresario dentro de la doctrina de la economía política clásica y el concepto *plusvalía* que significa trabajo no pagado al trabajador, según la teoría marxista.

### **1. — EL PROVECHO DEL EMPRESARIO CAPITALISTA**

La función del empresario (entendiendo en este término tanto al individuo, industrial o comerciante, que interviene personalmente en todos los actos de su negocio, como a la más grande empresa administrada por un directorio cuyos miembros si bien socios capitalistas tienen por su gestión directiva una remuneración, privilegio o participación extraordinaria que equivale a lo mismo) consiste en combinar los diversos factores de producción y de distribución con el fin de obtener el mayor beneficio y aumentar por consecuencia su riqueza.

Sin duda alguna, bajo el actual régimen de propiedad ilimitada, los actos de los empresarios tendientes a aquel fin lucrativo, son perfectamente lícitos, esto es, legales. Pero económicamente, o mejor dicho, del punto de vista de la economía social, son perfectamente injustos, es decir, antihumanos

cuando el beneficio obtenido sobrepasa toda equitativa remuneración a sus esfuerzos personales y a los riesgos e intereses de su capital.

El empresario, para poner en movimiento los factores productivos, debe remunerarlos. No es este el lugar para debatir si remunera bien o mal el trabajo o si adquiere la materia prima a precios irrisorios o exorbitantes, o si el capital que toma prestado lo obtiene a bajo o alto interés. Sólo nos basta saber que la suma de sus inversiones por adquisición de mercaderías — materias primas o artículos ya elaborados —; por salarios; por gastos de administración en general; por intereses al capital; por amortización de maquinarias o instalaciones, etc., representa el *gasto total* que ha demandado el desarrollo de su empresa, o dicho en otros términos, el *costo total de producción*.

También nos basta saber que es el empresario quien recoge el producido proveniente de la comercialización de los objetos de consumo que hubo volcado en el mercado a un *precio de venta* (por mayor o por menor, no interesa) muy superior, casi siempre, al costo.

De su gestión, en un período dado, resulta una *diferencia entre el gasto total y el producido bruto total* que puede representar, dicho en términos comunes en el comercio, una ganancia líquida si el producido fué mayor que el gasto o una pérdida en el caso inverso.

Nos interesa el primer caso, es decir, cuando el empresario ha obtenido una ganancia, beneficio, utilidad, o como hemos expresado técnicamente: un provecho, proveniente — repetimos — de la diferencia total entre el costo de producción y el precio de venta de los productos comerciados.

La economía política clásica considera que ese provecho constituye la *parte del rédito* que le corresponde al empresario y al cual “se le puede considerar como un rédito mixto del capital y trabajo perteneciente al empresario como retribución del propio capital, del propio trabajo y del riesgo relativo a la marcha de los negocios”.<sup>(1)</sup> Bajo este concepto, estimase en general, que el provecho se forma de la parte que corresponde al *interés* y al *riesgo* del capital empleado en la

---

(1) STANLEY JEVONS. *Economía política*. Parte III, cap. XI, parr. 58.

empresa y de la *retribución o salario de dirección* del empresario.

Según un tratadista de la economía política, el provecho es un *sobrerrédito* obtenido por el comerciante o productor, “mediante un talento especial para los negocios o mediante la mejor organización de las haciendas” y que tiene semejanza con la renta, deduciéndose de esta premisa, la llamada *teoría de las ganancias, de Walker*. Fúndase esta teoría en que los empresarios más capaces lograrán un costo de producción menor, o en otro sentido, producirán más cantidad de objetos sin que el costo total sea mayor al de los que producen menos, de donde les resulta un costo unitario menor; los más capaces venderán sus productos a un precio igual al de los menos capaces: luego, la diferencia entre sus respectivos costos, constituye para el empresario capaz, un *sobrerédito*, una ganancia, esto es, un provecho. <sup>(2)</sup>

Es evidente, sin embargo, que desde el punto de vista de la economía cooperativa, ese *sobrerédito* es el resultado del encarecimiento social de la satisfacción de las necesidades. Esa ganancia que acumula el empresario a su capital, proviene del consumidor.

Pero para Jevons, como hemos visto, representa el salario de dirección, el cual, según la economía clásica, pertenece al empresario puesto que éste, al combinar inteligentemente los factores de la producción y de la distribución, acumula —ya sabemos que a costa del consumidor— un beneficio o ganancia que, socialmente, humanamente, no le corresponde.

Bórea expresa que el “provecho, ganancia o utilidad líquida, es todo lo que excede del costo de producción, si se trata de las industrias agraria, manufacturera, extractiva y de los transportes; es la diferencia entre el costo de la mercadería y el precio de venta, si se trata de la industria comercial”. <sup>(3)</sup>

Gide, el gran doctrinario del sistema cooperativo, entiende que “la palabra provecho, en su acepción económica, designa el *rendimiento neto* que el patrón o el empresario retira de la empresa que él dirige, después de haber pagado todos

---

(2) MAFFEO PANTALEONI. *Principios de Economía Pura*. Trad. Gondra, p. 368.

(3) DOMINGO BÓREA. *Tratado de Cooperación*, p. 14.

los gastos, salarios, renta al propietario "foncier" y el interés al capital". (4)

La doctrina económica de la cooperación plantea en el campo científico, en el de la verdad pura, el gran problema: ¿pertenece absolutamente al empresario industrial o comercial ese rendimiento neto — como llama Gide al provecho — o a los consumidores?

En los hechos, los organismos cooperativos practican el principio esencial del sistema restituyendo el exceso o diferencia de que habla Bórea, a los consumidores.

Refiriéndose a las ganancias, Justo (5) considera que cuando éstas exceden, después de haber cubierto el interés y el riesgo del capital, los gastos generales de administración, el salario del mismo empresario fijado con toda amplitud, "proviene de su avidez en la explotación del trabajo humano y también de su propio trabajo realmente productivo, de su capacidad creadora en el campo de la técnica y la economía." A través de estas palabras nótase la inspiración marxista en cuanto al trabajo del asalariado y la sinceridad en el reconocimiento de las aptitudes del empresario. Empero, el consumidor queda en olvido.

Es un hecho al alcance de la observación común, que en las grandes empresas técnico-económicas actuales, — constituidas por accionistas circunstanciales que especulan en las bolsas con sus valores accionarios llevándolos hacia aquellas empresas que los sugestionan con resultados más lucrativos — la personalidad del empresario inteligente, activo, vigilante, creador, es una figura, si bien simpática por su dinamismo, cada vez más rara. Ser miembro de un cuerpo directivo es para muchos el reconocimiento de su riqueza; para los menos el de su habilidad o inteligencia y para otros un honor; pero, salvo excepciones, no significa que en sus personas se reúnan aquellas condiciones que caracterizan al empresario, capitán de industria, en que hacen hicapié o en que reposan sus premisas los teorizadores de la economía clásica.

El perfeccionamiento técnico económico; la eficacia cada vez mayor de los elementos mecánicos como también la eficiencia de los humanos; en una palabra, la reducción del costo de producción, no podría decirse que pertenece o que es obra

(4) CHARLES GIDE. *L'Ecole de Nîmes*, p. 143.

(5) JUAN B. JUSTO. *Teoría y Práctica de la Historia*, p. 276.

de los empresarios exclusivamente. Los sabios, los inventores, ingenieros, contadores, empleados y obreros, —trabajadores todos ellos— son los que contribuyen, en la medida que la función social les permite, a la obtención del mejor resultado productivo sin beneficiarse mayormente en el campo del consumo.

Pero, a su vez, el perfeccionamiento de la técnica vendedora permite una especulación más hábil sobre las necesidades del consumo. La cooperación rechaza esta técnica en cuanto tienda a lucrarse.

“No puede un estanciero — dice Justo — pretender que los cien mil pesos que saca al año de su estancia son la recompensa de su trabajo si otra estancia, dirigida por un mayordomo a sueldo de 500 a 1.000 pesos mensuales, da a sus propietarios las mismas o mayores ganancias que aquella. Y hay que denunciar como una torpe mistificación, el papel directivo de ciertos hombres de negocios cuyos nombres aparecen en los consejos administrativos de infinitas y variadas empresas. Un diario de Nueva York — agrega como dato comprobatorio — presentaba recientemente al público un prodigioso personaje director de 100 sociedades anónimas; dos que participaban en las ganancias de 70 empresas en su carácter de directores y diez y nueve bastante hábiles para figurar en el directorio de 30 a 65 sociedades.”<sup>(6)</sup>

La cooperación — nuevo sistema que pugna por eliminar el lucro, causa genética de las miserias materiales y morales que afligen al mundo — proclama, doctrinaria y prácticamente, que el empresario industrial o comerciante no tiene, humanamente, derecho económico ni social alguno que justifique la acumulación de riqueza a expensas del consumidor.

La supresión del provecho no traerá — como algunos aducen fundándose en el principio hedónico — la supresión de las actividades económicas puesto que estas responden a las ineludibles necesidades de todo género que siente el hombre. Mas aun; los hechos económicos actuales evidencian el estado inorgánico del régimen imperante; las rivalidades económicas de los pueblos, la guerra aduanera que entre ellos se entabla, el artificioso fomento de faenas agrícolas y ganaderas en países secularmente incapaces por razones geográficas, la defensa de industrias mediante proteccionismos que benefician a los

---

(6) JUAN B. JUSTO. Op. cit., p. 378.

empresarios y perjudican en definitiva a los consumidores; en fin, la absurda y jactanciosa máxima de *bastarse a sí mismo* que algunos pueblos en su política de aislamiento económico se esfuerzan en practicar, es obra del espíritu de lucro.

## 2. — LA TEORÍA MARXISTA DE LA PLUSVALÍA

Casi todos los economistas han orientado sus investigaciones hacia el campo de la producción, desde cuyo ángulo miraron los demás fenómenos económicos y sociales. Es así como construyeron y propagaron las doctrinas dominantes en la actualidad y, sin embargo, gobernantes y expertos no encuentran en ellas, ante el pavoroso problema de reordenamiento económico que exige la hora contemporánea, el nexo regulador de los hechos.

Marx no escapó al espejismo científico, en boga en su tiempo, que consideró al factor producción como al más importante de todos los aspectos activos de la economía.

El movimiento productor de la humanidad no es más que una consecuencia de las exigencias naturales del organismo del hombre y de su condición de ente sociable. Se produce para subvenir a las necesidades de todo orden.

Es desde el punto de vista de la producción que Marx ha teorizado sobre el valor y como consecuencia necesaria sobre la plusvalía. De esta última hemos de exponer brevemente sus líneas generales a fin de cumplir el objeto de este capítulo.

Ante todo, debemos señalar que la doctrina de la plusvalía pretende demostrar científicamente que la acumulación de grandes capitales deriva de la explotación de los trabajadores, tarea que, según un crítico<sup>(7)</sup> del marxismo no era necesaria para probar que el beneficio del capitalista se origina en esa explotación dado que la simple observación de los hechos así lo demuestra. Sin embargo, pese a la autoridad de la crítica formulada, es necesario el análisis para tener el convencimiento de si efectivamente el beneficio de los capitalistas es debido a la explotación de los trabajadores o a la especulación que ejercen sobre las necesidades de los consumidores.

“Mediante su teoría de la plusvalía ha intentado dar Marx — dice Tugan-Baranowsky — una explicación teórica del hecho del beneficio del capitalista.”<sup>(8)</sup>

(7) TUGAN-BARANOWSKY. *Los fundamentos teóricos del marxismo*. Trad. R. Carande Thovar. Madrid, 1915.

(8) Idem, ídem, p. 210.

En efecto, para Marx, el provecho de los capitalistas resulta de la apropiación del *trabajo no pagado* a los obreros ocupados en la producción; de aquí que afirme “que el aumento del valor que transforma el dinero en capital no proviene del dinero”.<sup>(9)</sup>

Al demostrar su tesis entiende que el dinero desempeña la simple función de intermediario en las operaciones de compra y pago — cosa que ya Platón afirmaba al establecer las bases económicas de su república ideal — y que para aumentar el capital o para que haya mutación de valor, es necesario que la mercancía comprada sea “vendida después a más alto precio”. Pero ese aumento o “tal mutación no se efectúa ni en la compra, ni en la reventa: en estos dos actos sólo hay, a nuestro entender, — agrega Marx — un cambio de valores equivalentes.”<sup>(10)</sup>

Es evidente, pues, que en la concepción marxista, el consumidor — factor económico esencial sin el que es imposible la materialización del concepto abstracto de valor — no desempeña ninguna función ni es un elemento contributivo de la formación del beneficio del capitalista. Y, sin embargo, es un hecho innegable que los empresarios o comerciantes aun retribuyendo a su personal con salarios suficientes para compensar la fuerza de trabajo que el mismo produce, obtiene beneficios que no derivan exclusivamente — aun aceptando la teoría de la plusvalía — de esa fuerza de trabajo.

¿Cómo y cuándo se origina ese aumento de capital?

Marx encuentra “sólo una hipótesis posible”; según él, proviene de la potencia o fuerza de trabajo aplicada en una mercancía “*después de su compra y antes de su reventa*”, es decir, durante su transformación en un nuevo producto, v. g.: aplicar o usar trabajo en una cantidad cualquiera de algodón, después de comprado para transformarlo en hilo, antes de colocar este nuevo producto en el mercado consumidor.

Ahora bien; es sabido que el empresario combina una materia o mercancía cualquiera, adquirida para fabricar un artículo determinado, con la fuerza de trabajo adquirida igualmente al efecto. De la combinación de ambos factores de producción, el empresario trata de obtener un beneficio, ganancia o provecho, o como dice Marx, procura “que el valor de la

---

(9) CARLOS MARX. *El Capital*, Cap. VI.

(10) CARLOS MARX. Op. cit., Cap. VI.



mercancía exceda al valor de las mercancías invertidas en producirla, es decir, al valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo en cuya compra empleó su dinero. Quiere producir, no sólo una cosa útil, sino un valor que presente para él una *plusvalía*.”<sup>(11)</sup>

Para demostrar cómo se crea plusvalía, Marx presenta un ejemplo que para la más clara comprensión de su tesis, expresaremos en la forma sencilla y sintética siguiente: Un fabricante adquiere 5 kgs. de algodón por \$ 13, y para transformarlo en 5 kgs. de hilo, paga a un operario, por seis horas de trabajo, \$ 4, sufriendo al mismo tiempo en sus instrumentos de fabricación un desgaste apreciado en \$ 3. Obtiene entonces, 5 kgs. de hilo de algodón, a un costo total de \$ 20. “En resumen — concluye Marx — el valor del capital adelantado es igual al valor del producto; luego, el capital no ha procreado, no ha engendrado plusvalía y por tanto, el dinero no se ha transformado en capital.”

Para sentar esta premisa, Marx presupone que el empresario vende en el mercado los 5 kgs. de hilo fabricados, al precio de \$ 4 cada uno, con lo que recupera su costo, es decir, \$ 20, sin aumentar capital; luego, el empresario no gana ni pierde.

Sin embargo, no es esta la única hipótesis que puede plantearse: supongamos que el empresario venda los 5 kgs. de hilo a \$ 4.50 cada uno; obtendrá un beneficio total de \$ 2.50. ¿Quién ha originado ese aumento de capital: el empresario que se lo apropia, el trabajador que reclama por lo menos una participación o el consumidor que nada dice?

Admitimas otra hipótesis: que el empresario venda esos hilados a un precio menor que el costo; en este caso sufriría una pérdida, disminución de capital o si se prefiere, destrucción de riqueza social. Es lógico, dentro del régimen actual, que el capitalista se apropie los beneficios y soporte las pérdidas. Pero dentro de un orden económico en que el lucro estuviese excluido, necesariamente tanto el aumento de riqueza como su disminución, serían fenómenos sociales, generales, es decir, sólo en forma indirecta afectaría a los individuos y por consiguiente las variaciones económicas no tendrían caracteres agudos que se traducen en crisis de holgura y crisis de estrechez.

---

(11) CARLOS MARX. Op. cit., Cap. VII.

Ahora bien; veamos el caso por el cual Marx demuestra su hipótesis. Si el obrero que trabajaba seis horas por cuatro pesos, vende su fuerza de trabajo de doce horas por igual precio, para Marx es evidente que producirá el doble.

El empresario tendrá en este segundo caso, el costo siguiente: por 10 kgs. de algodón, \$ 26; por 12 horas de trabajo, \$ 4; por desgaste de maquinaria, \$ 6, lo que hace un total de \$ 36.

A los 10 kgs. de hilo de algodón producidos, Marx le concede un valor unitario de \$ 4 el kg. De aquí que diga que “los 36 pesos anticipados, se han convertido en \$ 40, creándose así una plusvalía de \$ 4, lo que quiere decir que el dinero se ha convertido en capital”.

El empresario capitalista — dice Marx — “vende los hilados a \$ 4 el kg., ni un céntimo más de su valor, y sin embargo, saca de la circulación 4 pesos más de lo que había lanzado a aquella. Tal transformación de su dinero en capital, tiene lugar dentro y fuera del campo de la circulación, desempeñando ésta el papel de intermediaria. La fuerza de trabajo se vende en el mercado para ser explotada fuera del mercado, en el dominio de la producción donde origina la plusvalía”. Y agrega: “No es otra cosa, pues, la producción de plusvalía que la producción del valor llevada más allá de cierto límite. Cuando la acción del trabajo dura sólo hasta que el valor de la fuerza de trabajo pagada por el capital, es reemplazada por un valor equivalente, hay simple producción de valor, pero cuando pasa de este límite, la producción de plusvalía existe.”<sup>(12)</sup>

Ciertamente, en este segundo caso, el empresario obtiene un beneficio. Pero, repetimos, ¿quién origina ese beneficio o aumento de capital: el trabajador en el dominio de la producción o el consumidor en el dominio de la circulación?

El valor, concepto abstracto insoluble, sólo tiene expresión real en el costo de producción y en el precio de consumo. Así lo han reconocido la mayoría de los economistas y es evidente que otra forma, hasta hoy al menos, no se ha revelado. “La contradicción interna del concepto marxista del valor está por lo tanto — dice Tugan Baranowsky — en lo siguiente: el valor es, según Marx, trabajo objetivado; pero como Marx expresamente reconoce, el precio no coincide con el valor del

---

(12) CARLOS MARX. Op. cit., Cap. VII.

trabajo; ahora bien, el trabajo, si no en el precio, en nada puede objetivarse. Por consiguiente, el valor no es trabajo objetivado.”<sup>(13)</sup>

Luego, podría argüirse con el mismo Marx, que la explotación que ejerce el empresario productor o comerciante se opera en el campo de la circulación, esto es, en el del consumo, donde al elevar el costo de vida del trabajador hace posible, a expensas de la satisfacción de las necesidades de éste, la realización de sus ganancias o beneficios.

El estado de insuficiencia económica del trabajador se refleja entonces — cual espejismo engañoso — en el salario. El afán de lucro, la lucha del empresario por obtener beneficios extraordinarios, hace que el costo de los elementos inmediatos de subsistencia del trabajador sea superior al nivel de vida que puede soportar con el salario que recibe; aparece, entonces, el salario como insuficiente; atribuirlo a ello es, repetimos, un espejismo de la verdadera causa, es hallar una solución muy simple.

El cooperativismo tiende a resolver, con un exacto sentido de justicia social, problema tan fundamental de la economía; no admite la explotación del trabajador, puesto que en sus organismos retribuye equitativamente sus servicios y al eliminar el lucro o beneficio capitalista, desecha al mismo tiempo la teoría marxista de la plusvalía y rechaza la doctrina del provecho de la economía clásica. La acumulación individual de riquezas a costa del trabajador o del consumidor, es, dentro del cooperativismo, una inmoralidad.

### 3. — EL EXCEDENTE COOPERATIVO. — FACTORES Y CAUSAS

Gide enseña que pertenece a la esencia de la asociación cooperativa, a diferencia de la sociedad capitalista, “preocuparse de las necesidades a satisfacer y no de las ganancias a percibir. Hay en este simple cambio de ideas, toda una revolución.”<sup>(14)</sup>

Efectivamente; los organismos cooperativos instituidos con el fin de practicar los elevados principios económico-morales del sistema, atienden a la satisfacción de las necesidades de sus asociados sin especular con las mismas, es decir, sin

(13) TUGAN-BARANOWSKY. Op. cit., p. 153.

(14) CHARLES GIDE. *Las doce virtudes de la cooperación*, capítulo XI.

pretender acumular capitales a costa del consumidor. De aquí que estos organismos procuren establecer consecutivamente el precio justo de las mercaderías que distribuyen. Si al finalizar un período de tiempo determinado resulta que las entradas totales provenientes del precio pagado por los consumidores, son mayores que las salidas en concepto de inversiones y gastos, la diferencia — que, como hemos visto, llámase ganancia o provecho en las empresas capitalistas — en el cooperativismo denominase *excedente* y como la formación de éste ha sido posible por las infinitas partículas pagadas de más por los consumidores en cada una de sus adquisiciones, se les restituye en proporción a éstas. Fíjase así el *justo precio*.

Si fuese materialmente factible establecer “a priori” con toda exactitud el justo precio de las cosas objeto de consumo que distribuyen los organismos cooperativos, sin duda que éstos no tendrían excedente alguno que restituir, puesto que el total cobrado a los consumidores sería igual al total invertido en la producción o adquisición de las mercaderías, en los salarios pagados al personal, en los gastos de administración general, fondos de reserva, de amortización, etc.

Sólo, pues, en *forma aproximada* puede establecerse el *precio de distribución* teniéndose en cuenta para ello, el costo de producción o de adquisición, más los porcentajes correspondientes a las mermas, a los gastos administrativos y a los fondos de reservas legales y facultativas, además de los gastos directos de manipuleo y transporte que incidan en algunas mercaderías especiales.

Terminado un período económico y formulado el correspondiente balance general, recién se está en condiciones de conocer el monto del excedente — si lo hubiere — y proceder a su restitución fijándose entonces el justo precio.

Vanagloriarse al fin de un ejercicio, como hacen ciertos dirigentes de cooperativas de consumo, por haber resultado un gran excedente, es una infantilidad en los neófitos y una picardía en los que pretenden ser hábiles. Pero casi siempre acusa ignorancia o abandono en las autoridades directivas respecto a la variación de los precios o falta de organización adecuada para la determinación consecutiva del precio de distribución más aproximado al justo precio.

Según el grado de ordenamiento económico de los organismos cooperativos, agregado al sentimiento de responsabilidad del personal y al de honestidad administrativa de sus di-

rigentes, el precio de distribución será beneficioso para los consumidores asociados. Las instituciones cooperativas actuales, enquistadas como están, dentro de un régimen híbrido de competencia pasiva y de trustificación, deben tener una organización administrativa que permita la mayor productividad de todos los factores concurrentes a su desenvolvimiento. Es un craso error inocular en ellas el espíritu y procedimientos propios de los organismos comerciales, puesto que sus fines son absolutamente antagónicos. Sus medios, pues, deben diferir; la dirección inteligente, honesta y activa debe basarse en la buena doctrina cooperativa.

Son factores que contribuyen al establecimiento de precios reducidos o tendientes al mínimo costo, entre otros, los siguientes:

1º — Organización técnico-administrativa distinta de la generalidad de las empresas comerciales:

- a) Separación autónoma de los servicios ejecutivos según su naturaleza;
- b) Vigilancia de la marcha administrativa general por medio de comisiones locales dependientes de la sindicatura o de una comisión central de control, formadas por asociados de probidad y capacidad reconocidas;
- c) Régimen contable de control sobre las especies; las cuentas personales de los asociados y los valores efectivos, evitando su aguamiento. El control debe ser minucioso y severo; el espíritu administrativo de orden y vigilancia permanente, debe primar sobre la simpleza de buscar economías reduciendo gastos de control necesario.

2º — Organización económica adecuada a las necesidades del consumo:

- a) Régimen de adquisición en función de la existencia y del consumo de mercaderías, vigilado por el Consejo de Administración, sin permitir el almacenamiento exagerado.
- b) Obtención de precios adquisitivos ventajosos y regularización constante del precio de distribución, previendo los gastos incidentes directa e indirectamente;
- c) Producción directa de artículos de gran consumo;
- d) Conocimiento o estudio constante del consumo social a fin de producir o adquirir racionalmente las mercaderías a costos mínimos;

e) Nobleza de los artículos distribuídos a los cooperadores: calidad inmejorable, medida exacta, variedades de acuerdo a los gustos imperantes, etc.

3º — Organización financiera:.

- a) Distribución de las mercaderías al contado o a crédito de corto plazo que permita el pronto ingreso del valor efectivo;
- b) Pago de las adquisiciones al contado o a corto plazo. Es un error pretender largos plazos para el pago, puesto que el costo aumenta;
- c) Evitar los préstamos bancarios cuyos intereses concurren onerosamente a la determinación de los precios de las mercaderías;
- d) Bastarse financieramente, en lo posible, formando fondos de reserva efectivos y creando cajas de ahorro y de préstamos para el consumo.

Estos factores, como hemos dicho, contribuyen a que el precio de distribución de las mercaderías tienda al mínimo posible mediante la mayor productividad obtenida de las fuerzas aplicadas durante un período dado, en el desarrollo económico de los organismos cooperativos.

La restitución del excedente significa, en realidad, un reajuste definitivo de los precios en los cuales se ha cobrado de más. Efectuada sobre el total de las adquisiciones hechas por los cooperadores, en forma proporcional sobre las mismas, practica la eliminación del lucro y consagra el gran principio ético-económico del justo precio.

4. — ANTECEDENTES Y FUNDAMENTOS DEL PRINCIPIO COOPERATIVO

Ningún principio llega a consagrarse como tal sino después de dolorosos experimentos; ninguna idea, sobre todo si es altamente humanitaria, justa, despojada de cualquier egoísmo, triunfa plenamente. Si encierran “una” verdad distinta de las verdades corrientes, es decir, aceptadas, la belleza de su contenido sólo es asequible a un reducidísimo número de individuos. De la acción doctrinaria o práctica de sus apóstoles, la luz de las nuevas ideas o nuevas verdades, aumenta poco a poco su magnitud hasta iluminar a los diversos grupos sociales diseminados en la superficie abrupta de la esfera humana.

El principio cooperativo de la restitución del excedente por el cual se hace posible la determinación del justo precio de las cosas objeto de consumo, es una nueva verdad inspirada

en un elevado sentimiento de justicia económica entre los hombres por la cual trabaja la humanidad presente con el mismo fervor con que en otras épocas se luchara por consagrar los principios generales de justicia política que hoy imperan en los países más civilizados bajo la égida igualitaria de la democracia.

Desde antiguo, en Atenas y en Roma, los acaparadores y los especuladores tenían penas severísimas cuando con sus actos mercenarios lucraban excesivamente en perjuicio de los consumidores. En la Edad Media, es sabido, se establecían los precios de las mercaderías a fin de oponer un límite razonable al espíritu de ganancia de los traficantes; los canonistas de entonces tuvieron la idea del justo precio aduciendo en su favor que la ley de la oferta y de la demanda tenía mucho de brutal puesto que permitía la especulación tanto sobre el trabajador como sobre el consumidor. Entendían, además, que el comerciante sólo debía vender sus productos con un beneficio correspondiente a su esfuerzo, a su función de simple intermediario, pero nunca aprovechar de la rareza de dichos productos para elevar su precio más allá de una justa remuneración; perseguir el lucro — sostenían — es un juego culpable, una explotación de las necesidades del pueblo.<sup>(15)</sup>

Ante la desigualdad económica, existente en todo tiempo, los economistas y sociólogos creyeron encontrar la clave o por lo menos una forma tendiente a evitar la explotación entre los hombres. Simón de Sismondi al observar en Inglaterra y atribuir el estado miserable de los trabajadores al maquinismo naciente, emite en 1827 su idea de hacerlos participar en los beneficios de las empresas, y más tarde, ante la exigencia de los obreros fué adoptado en muchas de ellas. Esta forma de distribuir los beneficios, también fué propuesta en 1832 por Carlos Balbage y consistía, una vez establecidas las utilidades líquidas, esto es, deducido el interés del capital, los fondos amortizantes, de reserva, etc., en dividirlos en dos partes iguales una de las que se asignaba al empresario y la otra mitad a los obreros en proporción a sus respectivos salarios.<sup>(16)</sup>

El principio de la participación en los beneficios abre en cierto modo, el camino al principio cooperativo de la restitución.

---

(15) ANDRÉ TOULEMON et RAYUL DUPIN. *La spéculation illicite et le juste prix*, p. 14.

(16) STANLEY JEVONS. *Economía Política*. Cap. XV, párr. 77.

ción del excedente; pero mientras el primero tiene todas las características de un convenio entre el asalariado y el empresario, calculado por éste como un medio táctico de obtener de sus operarios el mayor rendimiento, el segundo, se traduce en un derecho económico fundamental en la organización cooperativa.

Por ese mismo tiempo, comienzos del siglo XIX, Roberto Owen, copropietario de la hilandería de New Lanark (Escocia), bregaba constantemente en favor de los trabajadores ya reduciendo en su fábrica la jornada a diez horas y media, mientras en otras se trabajaba tres y cuatro horas más; ya propulsando la agremiación obrera. Y llevando más adelante su obra humanitaria de reforma económico social, funda varias colonias comunistas y algunas cooperativas de trabajo, con el fin de eliminar la ganancia o provecho de los empresarios capitalistas. Estas obras no subsistieron mucho tiempo, a pesar del empeño puesto por Owen, pero dejaron en el espíritu de muchos el sedimento de un ansia indefinible de justicia basada en la equidad distributiva de la riqueza.

Igualmente poco éxito práctico tuvieron otras iniciativas de reforma social propiciadas en Francia después de la revolución de 1848, por Luis Blanc, consistentes en la organización de la producción industrial por y para los trabajadores. Lo mismo en Alemania, Schulze-Delitzsch organizando la cooperación en el crédito para las cooperativas productoras. "Del mismo trascendentalismo y desconocimiento de la realidad — ha dicho N. Repetto — padeció Proudhon, quien quiso emancipar a los artesanos, concediéndoles créditos gratuitos; el doctor King, de Brighton, que pretendió con sus "Unions Shops" crear una sociedad comunista; la sociedad "El comercio verídico y social" fundada por obreros de Lyon, que perseguían también fines sociales y comunistas y los talleres cooperativos organizados en París por Bouchez, donde trabajaban los obreros en común y de acuerdo a un ideal comunista."<sup>(17)</sup>

Pero, ¿cuándo y cómo llega a practicarse el principio cooperativo de la restitución proporcional del excedente?

Al fundar los "probos pioneers de Rochdale" su almacén de provisiones, en 1844, no acertaron de inmediato con la fórmula. Después de algunos ensayos en los que el excedente se distribuyó en porciones iguales a todos los socios — lo que no

---

(17) NICOLÁS REPETTO. *Curso de cooperación*. Año 1930.



resultaba exacto puesto que se beneficiaba al socio no consumidor en perjuicio del consumidor — o de prorratearlo según el capital accionario de cada uno de ellos — lo que tampoco era equitativo para tan fervientes cooperadores — se estableció, a propuesta de Carlos Howarth, uno de los fundadores, el principio de la restitución del excedente entre los asociados en proporción a las adquisiciones efectuadas durante un período dado, después de “retribuir” o remunerar por su uso al capital mediante un porcentaje fijado primeramente en el 2 ½ por ciento, que más tarde se elevó al 5 %.<sup>(18)</sup>

Holyoake<sup>(19)</sup> expresa que “Alexander Campbell, de Glasgow, fué el primero que descubrió este principio que introdujo en 1829 en los estatutos de la sociedad de Cambuslang. El principio figuraba ya en las reglas de la sociedad de los molinos de Meltham, en 1827; sin embargo, no se habría llevado a la práctica, si Howarth no lo hubiese descubierto por segunda vez y no hubiese reconocido en seguida su importancia, incitando a sus compañeros para adoptarlo.”

La coincidencia comprensiva del gran significado económico social de ese principio, llamado de Howarth en homenaje a este insigne cooperador, quien lo puso en práctica por primera vez en 1845, demuestra la preocupación latente sobre la solución del gran problema — que aun hoy subsiste — planteado por la concentración de los beneficios en los empresarios. Dicho principio no es una idea utópica; debe considerarse que se funda en el hecho de que el consumo es la causa originaria de la producción, y en que el fin natural de ésta, es el de procurar los medios de satisfacer las necesidades del hombre, sin que la práctica secular ni principio doctrinario alguno, puedan justificar el despojo lucrativo en ese acto económico de intermediación.

El principio cooperativo de la restitución del excedente emerge de un elevado concepto de justicia distributiva de la riqueza y además, “sobre una ley económica muy cierta: el factor del éxito de una empresa comercial es menos el capital que la clientela.”<sup>(20)</sup>

(18) CHARLES GIDE. *Les sociétés cooperatives de consommation*, pág. 23.

(19) GEORGE JACOB HOLYOAKE. *Historia de los probos pioneers de Rochdale*, Cap. III.

(20) CHARLES GIDE. *Les sociétés cooperatives de consommation*, pág. 76.

Sin embargo, las diversas doctrinas económicas, con distintos puntos de vista y variada estructura, han pretendido encerrar la solución del problema más debatido y más latente en todos los tiempos: justicia económica. Mientras la economía capitalista considera que toda ganancia proviene del capital y de las aptitudes del empresario y la economía marxista la atribuye al trabajador, la economía cooperativa, con un sentido más natural del proceso de las actividades humanas, proclama que esa "ganancia" representa la suma de los *valores cobrados de más al consumidor*.

El movimiento de los capitales como el del trabajo, son mayores o menores según lo sea el consumo. Esto se aprecia mejor en épocas de depresiones económicas; el consumo se restringe y adquiere relieves de importancia originando entre los comerciantes la disputa del consumidor; los empresarios reducen su producción provocando la desocupación y la rebaja de salarios para contrarrestar los efectos de la baja de los precios y mantener de ese modo el tipo de ganancia de los tiempos prósperos. El consumidor, no tiene defensa posible; sufre la reducción de sus salarios y sacrifica una parte de sus necesidades por lógica irrefutable; la baja de precios es aparente: el costo de vida acusa el mismo índice o aun más elevado.

La cooperación de consumo elimina el lucro y niega derecho a la especulación sobre las necesidades del hombre; es, como ha dicho Poisson, un "nuevo órgano de reparto de riquezas, pero, para determinar fijamente ese carácter en materia cooperativa, al beneficio comercial se le denomina *exceso de percepción*, demostrando con esta idea que se trata de una organización económica que no tiene por base la caza del beneficio, la remuneración de un capital en provecho de su o de sus poseedores, si no a la inversa, indicando que se trata de establecer un régimen de justicia en el cual el consumidor tenga derechos que dependan de sus compras, lo que significa una restitución. De esta forma queda puesta de relieve la injusticia de la distribución actual y el nuevo derecho del consumidor."<sup>(21)</sup>

Efectivamente, la cooperación pretende, tanto más firmemente cuanto mayor es su avance prodigioso sobre el sistema económico reinante, proporcionar al hombre el goce pleno de

---

(21) ERNESTO POISSON. *La república cooperativa*, p. 37.

la vida mediante el uso de un derecho inalienable, inmanente: justicia económica. La revolución francesa tuvo la alta virtud de que los derechos civiles y políticos del hombre como individuo fueran la base de las organizaciones políticas; hoy la democracia, a pesar de la profanación de los que se han extrañado voluntariamente por sendas obscuras, constituye la idea madre de abnegaciones multitudinarias. La revolución rusa transformó un régimen individualista de esclavitud económica y política, sostenido por una aristocracia terrateniente, en un sistema de dictadura integral mediante el sojuzgamiento económico y político de una inmensa población.

Pero ninguna de las dos, con ser tan profundas sus inspiraciones filosóficas, han realizado hasta ahora al menos, el supremo bien del hombre sobre la tierra.

La cooperación, elevando al consumidor a la categoría de soberano, sublimiza la democracia económica armonizándola con la democracia política, pero entiende que sin la primera, la segunda no podrá cumplir su postulado de libertad humana, que no consiste en el albedrío absoluto de los individuos sino en la acción comprensiva de éstos hacia el mejoramiento de la sociedad en que viven.

##### 5. — LA TEORÍA Y LA PRÁCTICA DEL PRINCIPIO COOPERATIVO

Tanto la doctrina elaborada sobre tan fundamental principio cooperativo, como la aplicación del mismo por los organismos cooperativos de consumo, no ha llegado a uniformarse absolutamente debido a factores cuya exacta determinación podría encontrarse en los diversos medios sociales, la idiosincrasia ambiente, la ineducación de los cooperadores de algunos países, la influencia teórica de otras doctrinas sociales y sobre todo debido al período evolutivo de la cooperación.

Sin pretender formular una clasificación de las doctrinas y prácticas existentes sobre el principio cooperativo de la *restitución del excedente*, distingúense por sus caracteres precisos, las siguientes:

1º — *Remuneración previa al capital y restitución del resto entre los consumidores en proporción a su consumo.*

2º — *Restitución total al consumidor proporcionalmente a su consumo, sin remunerar al capital.*

3º — *Remuneración al capital sin restituir el remanente al consumidor, lo que significa destinar a fondos de reserva la parte que correspondería restituir en proporción al consumo.*

La primera regla fué practicada por los probos pioneers de Rochdale. Establecido el excedente, separados los fondos de reserva generales, el fondo de educación que habría de constituirse con el 2 ½ %, de acuerdo a los estatutos, pero que en realidad a veces no pasó del 1 %; se retribuía al capital con un interés del 2 ½ %, que luego fué aumentado hasta el 5 %, y se restituía el saldo entre los asociados en proporción a su consumo. Esta práctica ha sido seguida por la mayoría de los organismos cooperativos de consumo.

Holyoake ha dicho jubilosamente que el primer capital de la cooperación “ascendió a la enorme suma de 28 libras y con esta suma se inauguró un mundo nuevo.”<sup>(22)</sup> Pero a pesar de este sacrificio y de las fatigas padecidas por los probos rochdalianos para reunir ese capital, puesto tan sólo al servicio de sus ideales humanos, no exigieron el provecho que del mismo resultare, dado que no los animaba el espíritu de lucro sino que aceptaron un interés porcentualmente inferior a la medida común que gozaba el capital en el mercado de entonces.

Los probos pioneers de Rochdale, al remunerar o asalarar al capital, quitándole el derecho consuetudinario de participar, proporcionalmente a su monto, en el excedente que obtenía la sociedad cooperativa por ellos fundada, proclamaban la caída del capital —ha dicho Gide— subordinándolo a sus fines y tratándolo idénticamente como él trataba al asalariado. Además, “el atribuir el beneficio, no a los que han formado el capital, sino a los que han asegurado la clientela (consumo), inaugura un principio totalmente nuevo, verdaderamente revolucionario en nuestra organización económica, puesto que no es poca cosa declarar que el capital no tiene jamás derecho a los beneficios.”<sup>(23)</sup>

De este modo, la cooperación elimina el lucro individual sin destruir riqueza colectiva.

La remuneración al capital no es, estrictamente dicho, un derecho absoluto de los tenedores de acciones cooperativas;

---

(22) G. J. HOLYOAKE. Op. cit., Cap. I.

(23) CHARLES GIDE. *Les sociétés cooperatives de consommation*, pág. 77.

ella sólo es posible cuando resulta excedente. No rige la regla, común en las empresas comerciales, que imponga el pago de interés al capital, haya o no excedente. De aquí que aparezca el capital como participando de las utilidades o excedente líquido y realizado cuando se le remunera con un porcentaje determinado según las circunstancias.

Conviene distinguir, pues, esta dualidad de procedimientos: cuando hay excedente, se asegura previamente la remuneración al capital accionario a un tipo de interés dado y el resto del mismo se restituye a prorrata del consumo de cada uno de los asociados; "a contrario sensu", cuando no hay excedente, ni el capital se remunera ni el consumidor obtiene restitución alguna.

Es cierto que se ha generalizado el supuesto de que el capital tiene prioridad dentro de la regla de Rochdale y que se le considera como participe privilegiado. Hemos visto que no es así. En nuestra legislación, la remuneración al capital no ha sido establecida imperativamente; las disposiciones al respecto son facultativas, es decir, tanto los estatutos como la asamblea si aquellos no lo determinan, pueden negar remuneración al capital accionario.

Esta es, entonces, una regla mixta, continuada y practicada por la casi totalidad de los organismos cooperativos ingleses, por muchos franceses y por la mayoría de los argentinos.

La segunda regla, esto es, la participación en el excedente en proporción a las adquisiciones efectuadas por los cooperadores, es la esencia de los principios cooperativos y su doctrina ha sido sostenida y propagada por la Escuela de Nimes (Francia) desde 1885.<sup>(24)</sup>

El principio de Howarth ha encontrado en dicha escuela la exacta interpretación; mientras Rochdale aplica ese principio bajo la fórmula de que el excedente se restituye al consumidor previa remuneración al capital, Nimes, en su séptima regla orgánica, establece la "distribución del excedente entre los asociados a prorrata de sus adquisiciones". En los hechos, la escuela de Nimes, al fundar la sociedad "L'Abeille de Nimes" estableció en sus estatutos que el excedente sería restituido a los consumidores, después de haberse destinado el

---

(24) CHARLES GIDE. *L'Ecole de Nimes*, p. 137.

30 % a fondos de reservas, el 2 1/2 % para la educación y el 10 % a los obreros. Posteriormente, esos estatutos que había confeccionado el mismo E. de Boyve, fueron modificados, asignando a fondos de reservas el 20 % y restituyendo el 80 % restante a los consumidores en proporción a su consumo.<sup>(25)</sup>

Evidentemente, la doctrina de Nimes sobre este principio es más pura y tiene sus cultores, especialmente en el continente europeo, donde los organismos cooperativos más progresistas no pagan interés alguno sobre el valor de las acciones de los socios; al distribuir el excedente total, deducidas las reservas, el beneficio del asociado consiste entonces en una rebaja mayor sobre el precio de sus adquisiciones. Este último sistema o regla, es netamente cooperativo; en cuanto esperan y reciben un interés sobre el dinero aportado en concepto de capital accionario a la sociedad, "los socios de ésta no son cooperadores, sino simples tenedores de capital".<sup>(26)</sup>

Sin embargo, "la eliminación del provecho señalada como objeto de la cooperación, no es una idea de la que la Escuela de Nimes pueda precisamente reclamar la paternidad, puesto que mucho antes que ella, el socialista Owen había hecho la base de su sistema" cuya concreción principista corresponde a Howarth y sus compañeros; pero, sin duda alguna, tiene el gran mérito de haber perfeccionado la doctrina.

La tercera regla o procedimiento consiste en la supresión de toda distribución o restitución del excedente; este es uno de los caracteres esenciales de la sociedad cooperativa de Saint Claude (fundada en 1896).

Sin embargo, cabe señalar que esta sociedad remunera simplemente al capital; no tiene este acto el carácter de distribución o participación en el excedente, sino, como decimos, de remuneración. La sociedad de Saint Claude, pues, se aparta de las reglas clásicas inauguradas por los cooperadores de Rochdale y de las propagadas por los de Nimes. Empero, el procedimiento no es antiooperativo, puesto que en el transcurso de sus operaciones de distribución de mercaderías de consumo a sus asociados, esta sociedad tiene precios inferiores hasta el 15 % a los corrientes en el comercio, circunstancia que en realidad significa la restitución consecutiva de una

---

(25) CHARLES GIDE. *L'Ecole de Nimes*, p. 119.

(26) JUAN B. JUSTO. Op. cit., p. 373.

parte del excedente; si a pesar de ello, al finalizar un período determinado, resulta un excedente, se le destina a fondos de reserva y cajas sociales del siguiente modo: 15 % al fondo de reserva; 35 % al fondo social; 30 % a la caja de retiros y el 20 % restante a la caja de seguros contra la enfermedad, etc.<sup>(27)</sup>

Gide ha sustentado “que la distribución individual de los beneficios (excedentes) no es más que una cuestión de oportunidad. Es una concesión al interés personal, pero que no debe ser considerada sino como destinada a facilitar la evolución del régimen capitalista al régimen verdaderamente cooperativista.”<sup>(28)</sup> Surge de este pensamiento que el cooperativismo está en el período de táctica expansiva con un programa mínimo en la acción y un programa máximo en la doctrina.

#### 6. — DESTINO INDIVIDUAL Y COLECTIVO DEL EXCEDENTE

De lo expuesto, tenemos que el excedente se distribuye del siguiente modo: a) en fondos de reserva; b) en remunerar al capital; y c) en restituir el remanente a los asociados en proporción al consumo.

Un espíritu de previsión social, encomiable por cierto, hace que los organismos cooperativos formen fondos especiales de reserva destinados a fortalecer su situación económica y financiera. No siempre las diversas legislaciones sobre la materia tienen en vista esta necesidad orgánica de las cooperativas; en la Argentina sólo se deja legalmente un margen del 10 % del excedente para la constitución de fondos de reserva, (5 % obligatorio y 5 % facultativo).

La práctica rochdaliana consiste en el destino del 2 ½ % a la educación y algunas legislaciones del continente europeo imponen la formación de un fondo exclusivo a ese fin.

La educación cooperativa debe empezar por los niños y terminar por los adultos poniendo a su alcance, como en España, donde casi todas las sociedades tienen escuela costeadas por ellas mismas, los elementos necesarios para que en colegios,

---

(27) CHARLES GIDE. *Les sociétés cooperatives de consommation*, pág. 308.

(28) CHARLES GIDE. *L'Ecole de Nîmes*, p. 119.

bibliotecas, conferencias, etc., se forme paulatinamente el espíritu de cooperación. En Francia, en estos últimos años, según Gide, se han creado cursos permanentes sobre cooperación para empleados y gerentes de cooperativas; en París se ha instituido, en el "Collège de France", una cátedra sobre cooperación, pagada totalmente por la cooperación, y se ha gestionado ante el ministerio de Instrucción Pública la inclusión de esa materia en todos los programas de enseñanza primaria y secundaria; asimismo se han instalado varias bibliotecas, consultorios médicos, gimnasios, salas de conferencias, etc., e instituido anualmente la "semana de adhesión", durante la cual se intensifica la campaña para hacer nuevos asociados cooperadores.

De modo, pues, que la formación de reservas ya sea con destino a la consolidación y expansión económica de los organismos cooperativos; ya para hacer frente a las pérdidas que puedan producirse en determinadas ocasiones; ya para la atención de un servicio médico y farmacéutico; o para evitar las dificultades financieras que podrían ocurrir por el retiro de asociados a quienes hubiere que reintegrar su capital, etc., como para sufragar los gastos que demanda una acción constante con el objeto de propagar los principios cooperativos por medio de la educación o publicación de folletos, boletines, revistas, etc., es uno de los aspectos más importantes de la cooperación.

En cambio, la parte restituida a cada asociado, presupone su aplicación a gastos extraordinarios o superfluos o su inversión en cajas de ahorro. El ahorro en esta forma, no tiene el carácter de sacrificio sobre las necesidades, como se entiende en la economía clásica; es como dice Gide, *el ahorro por el gasto* (*l'épargne par la dépense*) y siendo así, la parte que le corresponda al asociado podría ser retenida, previo consentimiento de éste, en cajas de ahorro de la sociedad a que pertenezca. Ese consentimiento no sería necesario respecto a aquellos asociados que no hubiesen cubierto, no la décima parte de sus acciones suscriptas, como sugiere Gide, sino la totalidad del capital suscrito por ellos y que van integrando por cuotas periódicas.<sup>(29)</sup>

---

(29) CHARLES GIDE. *Les sociétés coopératives de consommation*, pág. 91.