



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Las cooperativas en el comercio exterior

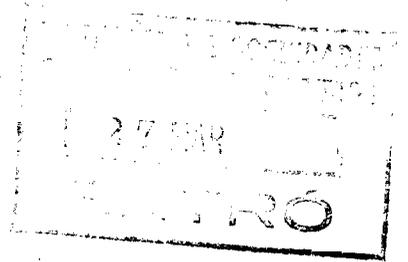
De Paul, Rodolfo Santiago

1956

Cita APA: Paul, R. (1956). Las cooperativas en el comercio exterior.
Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios".
Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

1502
1956



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

RODOLFO SANTIAGO DE PAUL

T E S I S

"LAS COOPERATIVAS EN EL COMERCIO EXTERIOR"

INSTITUTO DE SOCIEDADES ANONIMAS, SEGUROS Y COOPERATIVAS

AÑO 1956

INDICE GENERAL

<u>C O N T E N I D O</u>	<u>Page</u>
Bibliografía General:	4
Resumen General de la Tesis:	9
Introducción:	14
Capítulo Primero:	22
Capítulo Segundo:	56
Organización Comercial Interna Para la Exportación	60
Organización Comercial Externa Para la Exportación	69
Organización Comercial Interna Para la Importación	75
Organización Comercial Externa Para la Importación	91
Conclusión:	96
Capítulo Tercero:	98
Operaciones de Exportación:	101
Operaciones de Importación:	113
Problemas de Financiación:	124
Conclusión:	128

BIBLIOGRAFIA GENERAL

B I B L I O G R A F I A G E N E R A L

OBRAS DE CONSULTA

AMES, J. W. S. Sc. D. "Co-operative Sweden to-day" - Editorial Co-operative Union Limited, Holyoake House (Hanover Street, Manchester) 1952 - Pags. 172

BOREA, Domingo "Tratado de Cooperación" - Editorial Gadola Buenos Aires 1927 - Pags. 683

DIAZ ARANA, Juan J. "La Cooperación y el Estado" - Editorial F.A.C.C. 1942

EPHOLM, Mogens "Some facts about Nordisk Andelsforbund (Scandinavian C.W.S.) - Editorial N.A.F. 1953 - Dinamarca - Pags. 8

ENG, Brynolf "El movimiento cooperativo sueco de consume" - Editorial K.F. Colombia 1953

GODSK, L.A. "How we started - Origin and first Functions of the Danish consumers' Co-operatives" - Editorial Danish Co-operative Wholesale Society and Union, Educational Department, Njalsgade 15, Copenhagen S., Denmark - Pags. 14

GRIMLEY, O. B. "Co-operatives in Norway" - Editorial The Co-operative Union and Wholesale Society, Oslo, Norway 1950 - Pags. 178

HARRIS, Thomas "Sweden's unorthodox co-ops" - Editorial Kooperativa Forbundet's Publishing Department, Stockholm Sweden 1949 Pags. 39

HASSELMANN, Erwin "Consumers' Cooperative in Germany - Editorial G.E.G., Hamburgo 1953 - Pags. 90

HEDBERG, Anders "Consumers Cooperation in Sweden" - Editorial Nordisk Fotogravyr, Stockholm 1949 - Pags. 80

HEDBERG, Anders "Suecia Cooperativa" - Editorial "La Nación" S.A. Santiago de Chile 1951 - Pags. 24

LUNDBERG, John "La cooperación frente a los monopolios" - Editorial Unión de las Cooperativas Suecas. Traducción José Oztolá Mercé 1951 - Pags. 11

MAKINEN, Hugo L. "Finland's Progressive Co-operative Movement" Año 1952 - Pags. 5

MC FADYEN, James "El movimiento cooperativo y la reconstrucción de la postguerra" - Traducción de Luis Nuevsmena. - Editorial América México 1944

MLADENATZ, Gromoslav "Historia de las doctrinas cooperativas". Traducción de Luis Nuevame na. - Editorial América México 1944

ODHE, Thorsten "El movimiento cooperativo de Suecia" Editorial Kooperativa Forbundet Stockholm 1952 - Pags. 17

ODHE, Thorsten "Scandinavian Consumer's co-operation" Editorial Kooperativa Forbundet Stockholm 1952 - Pags. 19

O'MEARA, J. E. "Co-operation in Canada" - Editorial Dominion of Canada - Department of Agriculture Ottawa 1942 - Pags. 16

RAHOLA, Ilmari "Co-operative activity in Finland" - Extraído del Boletín Mensual del Banco de Finlandia Nros. 9 y 10 Helsinki 1951 - Pags. 8

RAVNHOLT, Henning "El movimiento cooperativo en Dinamarca" - Artículo de la Revista Informaciones Danesas N° 2 Año 1952.

REPETTO, Nicolás "Como nace y se desarrolla una cooperativa" - 3ra. Edición Legado Angel M. Giménez - 2a. Publicación Mayo de 1944 - Impreso en los Talleres Gráficos de "La Vanguardia" de Buenos Aires.

REPETTO, Nicolás "La Cooperación Agrícola". Escuela de la Cooperación Curso 1942 - Editorial F.A.C.C.

RICHARDS, A. E. "Farmers' Business Organizations In Canada" - Editorial Dominion of Canada - Department of Agriculture Ottawa 1934 - Pags. 63

SIENRRA, Celestino "Campo y Ciudad" El problema agrario argentino - Editorial "La Vanguardia", Buenos Aires 1946 - Pags. 418

SIMONEN, Seppo "Significance of co-operation to agriculture in Finland" - Reproducido del Maataloustieteellinen Aikakauskirja The Journal of the Scientific Agricultural Society in Finland, Helsinki 1950 Pags. 16

WARBASSE, James Peter "Democracia Cooperativa" - Traducción Miguel Angel y Silvia M. Angueira - Editorial Atalaya Buenos Aires 1945

WARBASSE, James Peter "El sistema cooperativo - un método para la reconstrucción mundial". Traducción de Jacobo Prince - Editorial Americanas Buenos Aires 1946

PUBLICACIONES ESPECIALES

INTERCOOP G.A., Memoria y Balance de los Ejercicios 1949/50 y 1950/51

MUSEO SOCIAL
ARGENTINO

Congreso de La Cooperación. Publicación detallada de sus antecedentes y trabajos. Editorial Oceana 1920 - Buenos Aires.

ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

"Cooperativas". Folleto Ilustrativo sobre la creación, desarrollo y funciones que cumple la OIT.

SCANDINAVIAN CO-OPERATIVE WHOLESALE SOCIETY

Reseña General - Año 1953

SUOMEN OSUUSKAUPPOJEN KESKUSKUNTA r.l.

Annual Report 1953

SUOMEN OSUUSKAUPPOJEN KESKUSKUNTA r.l.

The Cooperative movement in Finland. Año 1953 - Pags. 14

SVENSK ANDELSFISK

Fish from Sweden

SVERIGES LANTRUKS-FORBUND

Swedish Farmers' Organizations - Pags. 64

SVERIGES LANTRUKS-FORBUND

A report on co-operative Purchasing of Agricultural Requirements in Sweden - Año 1952

THE COOPERATIVE SOCIETY OF STOCKHOLM

The Cooperative Society of Stockholm and its environs - Año 1952

THE CO-OPERATIVE SOCIETY NORDISK ANDELS-EKSPORT

The co-operative wholesale societies of the Scandinavian consumers' stores establish collaboration about export interest.

THE CO-OPERATIVE WHOLESALE SOCIETY LTD.

A Consumers' Democracy - Año 1951 - Pags. 160

THE CO-OPERATIVE WHOLESALE SOCIETY LTD.

A brief introduction to the Co-operative Wholesale Society Ltd. - Market Research Department Manchester 1954

THE FINNISH CO-OPERATIVE WHOLESALE SOCIETY

Publicación extraordinaria en conmemoración del Cincuentenario 1904-1954 Pags. 63

THE FINNISH CO-OPERATIVE WHOLESALE SOCIETY

Reseña general del movimiento cooperativo en Finlandia - Helsinki 1953 - Pags. 22

UNION PANAMERICANA

Colección de la Revista "Cooperativas" Años 1953/4.

7

COLABORACIONES PERSONALES

Agradecemos muy sinceramente las colaboraciones de los Sres. Nicolás Repetto, J. Carlson, J. Bordarrapé y S. de Paul que nos facilitaron extraordinariamente el trabajo de investigación.-

RESUMEN GENERAL DE LA TESIS

RESUMEN GENERAL DE LA TESIS

"LAS COOPERATIVAS EN EL COMERCIO EXTERIOR"

En la Introducción al tema se hace una rápida reseña del desarrollo cooperativo a través de un siglo de experiencias, procurando demostrar que la participación en el comercio exterior ha sobrevenido como consecuencia de una evolución progresiva con la cual se tiende a la mayor integración del movimiento. Dos son los factores que favorecen la acción de las cooperativas encaminada a trascender las fronteras nacionales; el primero y más importante es la libertad de comercio que depende de las condiciones de política económica imperantes en un momento dado y el segundo es el grado de organización que se aplique a fin de asegurar el éxito dentro de sus posibilidades.

A continuación se pasa a historiar todo el movimiento que precedió las actuales relaciones mundiales del cooperativismo. Se sostiene que el presente intercambio comercial no es sino fruto directo de un largo proceso de "internacionalización" que comenzó en 1833 con Roberto Owen y se prolongó hasta nuestros días por la obra fecunda de los hombres y las organizaciones que apoyaron incondicionalmente el progreso de la cooperación. Al entrar más adelante en el tema se hace en primer término un análisis detenido de los principales organismos que han procurado reunir a las cooperativas de distintos países para cerrar en algunos casos el círculo del proceso económico o favorecer en otros las compras o ventas directamente al exterior, y luego se pasa a considerar la experiencia particular de aquellas naciones en que las cooperativas han extralimitado las fronteras ya sea para ponerse en contacto con otras instituciones de la misma índole o para bene

ficiar el patrimonio de sus socios con la eliminación de los intermediarios. En la parte final de este capítulo se analizan los antecedentes argentinos que motivaron las primeras importaciones de artículos de consumo y, no hace más de un lustro, las primeras ventas de productos agrícolas al exterior.

El segundo capítulo está destinado a fijar los lineamientos de una organización cooperativa para ejercer el comercio exterior. Con tal motivo se hace una clasificación - casamente de utilidad práctica - entre cooperativas que se dedican exclusivamente al comercio exterior y cooperativas para las cuales esta actividad sólo representa la conclusión de un proceso económico más amplio y se pasa luego a separar las exportaciones de las importaciones en virtud de los caracteres distintos que crean una estructura funcional propia para cada una de ellas. Dentro de estas actividades a su vez se distingue la organización comercial interna de la externa y a continuación se pasan a analizar: La organización interna para la exportación se manifiesta en la práctica a través de un departamento especializado en ventas al exterior cuyo grado de funcionamiento depende de la mayor o menor libertad que exista en ese comercio; en general sus funciones pueden resumirse así: 1° relación con los departamentos productores, 2° concertación y financiación de cada operación, y 3° despacho de las mercaderías. La organización externa por su parte comprende el establecimiento de sucursales, agencias o representantes en el exterior, según los recursos que posea cada cooperativa y con el propósito de crear relaciones comerciales y extender el campo de colocación de los productos; accesoriamente estas dependencias deben propender al mayor acercamiento con los organismos cooperativos de los países donde se encuentran radicadas. Las representaciones en el exterior pueden ser también delegadas a otras cooperativas o a terceros. En cuanto a la organización interna para la importación se manifiesta que también

depende su funcionamiento de las condiciones imperantes de la política económica, resultando en este caso más difícil que para la exportación lograr una absoluta libertad. El departamento de importación que se encarga de comprar en el exterior los artículos necesarios para el consumo de sus asociados cumple las siguientes funciones: 1° relación con los departamentos de compras, 2° solicitud de presupuestos y concertación de las operaciones, 3° recepción de las mercancías, y 4° fijación de precios. La circular 2081 del Banco Central que estableció un régimen especial para las cooperativas importadoras es igualmente analizada en esta parte del trabajo en cuanto se refiere a la organización por ella exigida. La organización externa para la importación, por último, sigue en general los lineamientos fijados para la exportación con la única diferencia que resulta más sencilla por serlo así también la función comercial que se le asigna.

El capítulo tercero se refiere a la organización administrativa comenzando por la parte técnico-contable. Tanto para las exportaciones como para las importaciones resulta de suma importancia la exacta determinación de los excedentes e pérdidas por productos para lo cual es necesario hacer una contabilidad por contrato que permite apropiar con la mayor corrección posible los gastos y los ingresos que con respecto a ellos se produjeran. Las estadísticas igualmente cumplen un papel de primer orden al favorecer la distribución de retornos entre los asociados. Por último la financiación de las operaciones de comercio exterior constituye hoy en día el factor decisivo para el éxito de las mismas; en este trabajo se recomienda que toda financiación debe hacerse preferentemente con capitales propios a fin de evitar los inconvenientes del endeudamiento.

En la parte final del trabajo se concluye que, si bien es

cierto la participación cooperativa en el comercio exterior representa un importante paso en el proceso de integración económica, no es posible pensar que el mismo logre pleno desarrollo mientras persistan las actuales condiciones de convivencia social. A pesar de esto y aunque la cooperación progresa, más que por convicción, por necesidad, el avance sobre el comercio exterior debe ser estimulado por los siguientes factores: 1° Comercio libre, 2° Apoyo moral de los socios, 3° Organización adecuada, 4° Abundancia de recursos, y 5° Acercamiento con otras cooperativas

INTRODUCCION

I N T R O D U C C I O N

El cooperativismo, interpretado en su concepción moderna, es un movimiento relativamente nuevo en la historia económica del mundo. Su aparición data del año 1844 en que un grupo de obreros textiles, acosados por las condiciones cada vez más difíciles de subsistencia, le dieron vida como un medio ideal de solución; desde entonces su trayectoria estuvo dada en función de un progreso continuo aunque no por ello exenta de las vicisitudes propias de toda realización.

Aplicado en principio a la actividad de consumo, bien pronto se extendió a la producción procurando en ambos casos un alivio casi inmediato a la crítica situación económica que afectaba la estabilidad de los sectores más desprovistos de la sociedad, principalmente los obreros industriales y los colonos arrendatarios. En la exposición de sus motivos sin embargo no estaba contenida la separación de clases ni de credos y por ello, poco a poco, fueron incorporándose a sus filas un ejército de hombres de las más diversas posiciones e ideologías cuyo pensamiento fundamental consistía en lograr el bienestar común mediante la unión de sus esfuerzos y la solidaridad de su acción.

En sus comienzos el cooperativismo revistió un carácter netamente local, circunscribiéndose a la obra tesonera de sus "pionners" que, en forma aislada, fueron levantando sociedades por distintos lados a medida que las exigencias lo requerían. Comercialmente estas primeras cooperativas cumplieron una función por demás simple: las de consumo adquirían directamente de las fuentes proveedoras mercaderías "al por mayor" que se encargaban luego de distribuir entre sus asociados a precios razonables y con el beneficio de un futuro retorno; las de producción por su parte concentraban en grandes cantidades los materiales aportados por sus trabaja-

dores, procurando colocarlos en forma conjunta en los mercados consumidores a fin de obtener mejores cotizaciones. Tanto unas como otras trataban al mismo tiempo de crear una economía directa suprimiendo intermediarios, financiadores, etc.

Si bien es cierto el cooperativismo constituye un sistema económico, no hay que olvidar que la embergadura de sus postulados requiere una base moral suficientemente sólida como para asegurarle el éxito de su empresa. Por esta razón, las verdaderas cooperativas no se conformaron con ejercer una función comercial provechosa sino que tendieron al acercamiento social de sus integrantes y a la divulgación de un vasto plan cultural que contemplara la necesidad de elevar las condiciones de vida no sólo desde el punto de vista material sino también espiritual. Como consecuencia de esto fueron apareciendo bibliotecas, centros de enseñanza, ateneos juveniles, lugares de hospedaje y esparcimiento, periódicos, reuniones familiares y otras, que significaron la prolongación de los hogares y la introducción del sistema dentro de la vida familiar.

Con el correr del tiempo las cooperativas se extendieron a las más diversas actividades adquiriendo modalidades propias que, si bien hay que reconocer no siempre estuvieron de acuerdo con la esencia misma de sus principios, prestaron importantes servicios a distintos sectores de la población constituyendo en todos los casos un bálsamo para los problemas de la época.

El éxito inicial del movimiento en los países cultural y económicamente más adelantados, encontró amplia repercusión en el resto del mundo. La política social, en cuanto tendió a un mejor reconocimiento de las asociaciones libres, y la transformación política de los estados, robustecieron la posición de las sociedades cooperativas y admitieron su derecho

representativo de una gran masa de consumidores y productores. Los años posteriores a la primera guerra mundial, con todos los problemas propios de una era de convulsión, constituyeron el punto de partida de una conciencia cooperativa en no pocos países; sin ir mas lejos en el nuestro este movimiento recién comenzó a tener cierta significación entre los años 1915 y 1920 como consecuencia de las crisis que afectaron a la agricultura y por ende al consumo de ciertos productos esenciales. La gran crisis mundial, que algunos años después puso en dudas las excelencias de un liberalismo económico absoluto, demostró al mismo tiempo que las cooperativas se encontraban en inmejorables condiciones para ejercer la defensa de los legítimos intereses sin desconocer los principios fundamentales que rigen la convivencia humana.

El cooperativismo sin embargo, como algunas otras grandes manifestaciones del pensamiento universal, requiere para su total desarrollo una base moral que esté de acuerdo con sus altos postulados de solidaridad humana. Opinamos con Peter Warbasse que hasta tanto esto no se haya logrado, resultará imposible pretender que los hombres lo interpreten en el hondo sentido que encierran sus palabras. Hasta el momento se ha desarrollado en un mundo lleno de errores, en un mundo donde las pasiones y los intereses materiales frecuentemente han anulado los verdaderos valores de la vida con el resultado desalentador de un egoísmo cerrado y una negación absoluta a toda idea de fraternidad. Su marcha ha sido muy difícil en este sentido y su éxito, que ha sido en la mayor parte de los casos un simple éxito material, aún requiere del valioso apoyo que le puedan brindar las fuerzas morales como corolario de una acción permanente destinada a perpetuar las manifestaciones más nobles del espíritu humano.

Las circunstancias expresadas anteriormente nos llevan a la conclusión que es aventurado suponer un cambio inmediato en las actuales condiciones económicas del mundo por vía de un sistema integral cooperativo; cuanto más puede admitirse el desarrollo paulatino de una vasta organización que en estos sentidos procure una integración parcial de ciertos sectores económicos.

A través de esta evolución ligeramente reseñada, las sociedades cooperativas han ido tomando cada vez mayor importancia en las actividades comerciales e industriales de sus respectivos países. A su amplia condición de compradores e vendedoras sumaron la incorporación de nuevos factores concurrentes con sus fines específicos; más tarde, en alarde de superación e integración del sistema, instalaron sus propias fábricas con el propósito de transformar la materia prima procedente de los productores en artículos para el consumo directo de sus asociados, y así sucesivamente se han ido ampliando los elementos de trabajo de tal manera que, en no pocos países, el sistema experimentó cambios sustanciales que lo han llevado a ocupar lugares destacados dentro de las economías nacionales.

En este proceso formativo que tiende a recorrer la producción al consumo por medio de la organización cooperativa de los factores económicos, no podemos dejar ausente la participación de estas instituciones en el comercio exterior. Aunque se trata de un hecho reciente al que no todos los países han respondido todavía, no cabe la menor duda que sus amplias posibilidades unidas al acercamiento que ello representa para los distintos sectores del cooperativismo mundial, justifican el mejor interés que pueda despertar el análisis detenido de este tema.

Cabe destacar, para mejor comprensión de los problemas contenidos en este aspecto, que el grado de participación de las cooperativas en el comercio exterior depende principalmente de las condiciones en que se desarrolla la política económica internacional de cada país. Por eso, aún cuando partiéramos de la base de cooperativas igualmente ricas y florecientes, no es lo mismo hablar en función de una política de comercio libre que de una política de comercio regulado o monopolizado por el Estado. Sin entrar a discriminar las bondades e inconvenientes que ofrecen en sentido general cada uno de estos sistemas, no podemos tampoco dejar de reconocer que el cooperativismo, como movimiento que se fortalece en el ejercicio de sus propios esfuerzos y cuya mayor virtud consiste en defender los intereses comunes sin menoscabar el desarrollo y la individualidad de los demás, cumple mejor su misión en el primer caso que en los otros dos. Opinamos en consecuencia que, para lograr una intervención realmente cooperativa en el comercio exterior, es absolutamente necesario que estas instituciones dispongan de la libertad suficiente como para colocar en los mercados extranjeros sus propios productos en la medida que lo permita su capacidad como así también adquirir directamente los artículos que resulten indispensables para el consumo de sus asociados.

Las circunstancias mundiales que crearon durante los últimos años la casi imposibilidad de un intercambio comercial libre, no pueden sin embargo openerse hasta el extremo de desvirtuar la función cooperativa sin peligro de afectar con ello el avance de legítimos intereses contenidos en las reservas mismas de la nación. Los fondos de estabilización, controles de cambios, institutos reguladores, en cuanto han contribuido al desarrollo de una política anticíclica y ajena a toda especulación, no pueden ser considerados obstáculos de la cooperación siempre que circunscriban su acción al control fi

nanciero y no comercial de las operaciones. De otra forma cuando los Estados se convierten en únicos compradores o vendedores de los productos foráneos o cuando su interferencia corta el proceso continuado de la comercialización cooperativa, resulta inútil buscar en las funciones delegadas la esencia misma del sistema.

Expuesto así el requisito fundamental que debe presidir toda gestión cooperativa en materia de comercio exterior, no hay que perder de vista la organización que ha de servirle de sostén a fin de lograr el éxito previsto por sus grandes posibilidades. El carácter reciente del movimiento cooperativo no siempre ha permitido que sus organizaciones adquirieran el grado de madurez suficiente como para considerarlas definitivas, más aún en este aspecto específico poco es lo que se ha escrito o se ha dicho para salvar los inconvenientes iniciales y establecer normas fijas para todas las instituciones que pretenden instalar secciones especiales para la importación e exportación de productos. Este trabajo, sin aspirar a tanto, tiene el propósito de referirse a la breve historia de esta nueva actividad cooperativa y exponer a continuación algunos aspectos prácticos de su realización de los cuales podrán deducirse las formas progresivas que se adquieran a través de una mayor experiencia y contacto con otras instituciones de la misma índole.

En su primera parte trataremos los antecedentes de la materia. Aunque en términos generales la participación de las cooperativas en el comercio exterior constituye un hecho reciente, no podemos dejar de reconocer el mérito de algunas predicciones formuladas aún antes de su iniciación como así también los primeros pasos que se dieron en procura de un intercambio cooperativo tanto cultural como comercial. En segundo lugar desarrollaremos el tema de la organización co-

mercíal y administrativa que deben imponer todas las instituciones que se dedican a exportar o importar, procurando en cada caso contemplar los aspectos internos y externos de dicha organización. Por último resumiremos las posibilidades que crea esta novel manifestación.

Esperando contribuir así al mayor conocimiento de un aspecto, no por nuevo menos importante, del movimiento cooperativo, permitasenos entrar en tema.

CAPITULO PRIMERO

C A P I T U L O P R I M E R O

El intercambio comercial que a través de los distintos países ha comenzado a realizar el sistema cooperativo, surge como una de las manifestaciones más recientes de la idea de internacionalización que, desde hace ya muchos años, viene preocupando a los espíritus más entusiastas y emprendedores. No podemos por lo tanto pasar por alto todo ese movimiento cultural que precedió el mayor acercamiento económico que nos ocupa en el presente trabajo y que merece en consecuencia la dedicación de algunas breves líneas.

Robert Owen, el conocido precursor de la cooperación, ha sido al mismo tiempo el primero que propició la idea de su organización internacional. En 1835 fundó en Londres una institución denominada "Association of all classes of all Nations" cuya finalidad consistía en difundir el sistema cooperativo mediante la creación de un organismo central con sucursales en todas partes del mundo y "la favorable predisposición de una opinión pública para esa transformación radical de la índole de los hombres y de sus relaciones, cosa que se lograría por medio de asambleas, de conferencias, de misioneros, de publicaciones baratas, de intercambio de productos que se hicieran con equidad y con exclusión de la competencia individual, por último, con la fundación de comunidades con intereses solidarios". En este breve enunciado de los estatutos puede observarse la importancia que su autor le concedía al intercambio comercial como medio para lograr la expansión cooperativa por todos los países. Sin embargo el mismo Owen condicionaba su entusiasmo al reconocer que "una transformación completa de la naturaleza de los hombres y de sus relaciones

entre sí no pueden lograrse más que por medios pacíficos y por la intervención de la razón". Este pensamiento visionario no llegó a concretarse en su época pero tuvo la virtud de mantener encendido un propósito de confraternidad que muchos años después habrían de recoger los realizadores de las primeras organizaciones internacionales.

En el año 1869 y por primera vez en la historia del movimiento cooperativo, el Congreso de las cooperativas inglesas realizado en la ciudad de Londres contó con la participación de 18 delegados extranjeros creando así un punto de contacto para la solución de distintos problemas. La acción tesorera de algunos maestros de la cooperación como Emile de Boyve y Charles Gide en Francia, Edward Vansittart Neale y Edward Owen Greening en Inglaterra y Luigi Luzzatti en Italia fué despertando cada vez mayor interés por el acercamiento de los sistemas cooperativos nacionales. Domingo Bórea en su "Tratado de la Cooperación" recuerda un artículo de Luzzatti publicado en el año 1914 en "La Prensa" y en el que el ilustre pensador italiano, refiriéndose a las instituciones cooperativas, decía: "si todas estas se asociaran, si sobreponiéndose a las diferencias de nacionalidad y a las divergencias religiosas, concurrieran todas a constituir la gran "Liga Mundial de Consumidores", qué soplo de paz política y social animaría al mundo".

Correspondió a Emile de Boyve ser el primero en presentar una propuesta concreta acerca de la unión de las cooperativas inglesas, francesas e italianas; lo hizo en el año 1886 con motivo del Congreso de Plymouth y nuevamente al año siguiente en Carlisle sin poder evitar, a pesar de la buena voluntad de los assembleistas, que el proyecto cayera finalmente en el olvido.

Nos recuerda Gromoslav Miladenatz que en 1892 se creó en

Londres una Asociación de amigos de la Cooperación de Producción que, presidida por el cooperativista inglés Greening, contaba en su seno con representaciones del establecimiento Le-claire de París y del Familisterio de Godin, en Guisa. En realidad fué el primer organismo estable formado por delegados de distintos países.

Los ensayos anteriores recién culminaron en el año 1895 en que se reunió en Londres el primer Congreso Cooperativo Internacional con la participación de consumidores y productores de varios países. Como resultado de sus deliberaciones surgió la Alianza Cooperativa Internacional, institución que tiene por objeto reunir informaciones relacionadas con el cooperativismo, sus principios y sus métodos, en todos los países y promover la educación y la propaganda; mantener relaciones amistosas entre sus miembros; reunir estadísticas cooperativas; suministrar informaciones y promover el estudio del sistema cooperativo; promover un permanente servicio de relaciones entre las organizaciones de todos los países. La Alianza ha realizado en el transcurso de su fructífera existencia varios congresos internacionales con el propósito de hacer recomendaciones a sus miembros a fin de lograr una mayor colaboración de todos; en su proyecto presentado por el famoso Albert Thomas ante el XIº Congreso reunido en Gante en el año 1924 se manifestaba que "es de recomendarse que se establezcan relaciones directas y orgánicas entre las cooperativas de consumo y las cooperativas agrícolas con vistas a unir, dentro de los marcos locales y nacionales a los consumidores-productores de la ciudad y el campo, y en el plano internacional a los países industriales con los agrícolas sobre la base de un mutuo respeto de sus condiciones de trabajo y de vida."

Dentro de su acción cultural la Alianza no ha dejado de trabajar por las buenas relaciones comerciales del cooperativismo

mundial; cuando en la reunión de París de 1896 se fijaron sus primeros estatutos, se aclaró perfectamente que uno de los fines específicos de la institución consistía en "establecer, por interés común, relaciones mercantiles entre los cooperadores de los distintos países". Igualmente en el punto 8° de la declaración formulada por el VIII Congreso Cooperativo reunido en Hamburgo se expresa que "uniéndose en una organización internacional, el movimiento cooperativo mundial crea un centro supremo que enlaza a las organizaciones cooperativas del mundo entero entre sí, y que con hacerlo facilita sus relaciones y la posibilidad de que se presten mutuos servicios" y agrega luego que "una alianza así abre el camino a un entendimiento mutuo entre los países sobre una base de derechos iguales y de una solidaridad efectiva, que haga realidad el grande y noble ideal de preparar a la humanidad para la paz universal y perpetua".

Es interesante destacar que como consecuencia de algunas divergencias doctrinarias surgidas en el Congreso de Budapest de 1904, Haas de Alemania y von Stórk de Hungría retiraron el apoyo de las cooperativas agrarias a la Alianza fundando tres años después una nueva organización internacional que aún hoy existe con el nombre de "Liga Internacional de Cooperativas Agrícolas" con sede en Berlín. Posteriormente en 1930 y como resultado de las deliberaciones de las conferencias de Roma (1929), Innsbruck (1930) y Zurich (1930) que habían sido convocadas por la Confederación cooperativa italiana, se llegó a la formación de otro organismo internacional: la Internacional Cooperativa Blanca que en realidad no desplegó ningún tipo de actividades.

No podemos dejar de reconocer también el apoyo brindado al movimiento cooperativo por parte de los organismos políticos internacionales. La Organización Internacional del Trabajo, surgida al término de la Primera Guerra Mundial, ha tenido una con

205

tínua preocupación por el desarrollo de las cooperativas en todo el mundo, esto se debe especialmente a la acción iniciada por su primer Director y al mismo tiempo prestigioso cooperativista Don Albert Thomas. Las publicaciones más recientes de la OIT informan que, a fin de prestar al movimiento la más absoluta contribución, la Oficina ha procurado ponerse en contacto con sus organizaciones y las clases sociales en ellas representadas. Como resultado de esta inquietud la OIT ha adquirido una vasta experiencia que pone a disposición de los países que solicitan su asistencia, tanto para formular planes de creación de cooperativas como para el envío de especialistas que pongan en marcha estos planes o mejoren el funcionamiento de las cooperativas existentes. Igualmente la Comisión Internacional de Agricultura aprobó en 1930 la incorporación de una Comisión especial de la cooperación que, entre otros propósitos, tenía el de hacer progresar las relaciones mercantiles entre las cooperativas de unos países con otros. Por último resulta conocida entre nosotros la actuación de la Sección Cooperativas del Departamento de Asuntos Económicos de la Unión Panamericana con sede en Washington. Entre los objetivos que nos interesa señalar están la coordinación del movimiento cooperativo en el Hemisferio Occidental y la promoción del intercambio e información sobre cooperativas entre las diversas asociaciones de esa índole y entre los organismos públicos y privados que en el Continente Americano tengan a su cargo el desarrollo y perfeccionamiento de esas sociedades. La Sección Cooperativas dispone además de un cuerpo especial para la América Latina destinado a cumplir con el asesoramiento técnico previsto en otro de sus objetivos principales.

Cabe recordar también que entre nosotros el Primer Congreso de la Cooperación, reunido en Buenos Aires en octubre de 1919, aprobó una comunicación a la Alianza Cooperativa Internacional y a las Confederaciones Cooperativas de todos los

países del mundo sugiriendo la realización de la Primera Exposición-Concurso Internacional de la Cooperación a la cual concurrirían las cooperativas con cuadros, films, fotografías, diagramas, estatutos, memorias, etc. relativos a su movimiento económico y a sus manifestaciones morales, exponiendo al mismo tiempo sus productos agrícolas e industriales a fin de lograr un resultado práctico importantísimo, esto es, "el cambio internacional de productos entre las instituciones cooperativas".

A todas estas manifestaciones culturales de acercamiento cooperativo se agrega además el aporte inestimable de los escritores, de los grandes maestros de la cooperación, que en un alarde de entusiasmo y superación han sabido alumbrar con la claridad de sus pensamientos el camino futuro de las grandes realizaciones. "El mundo - decía Warbasse - está demasiado perturbado por antagonismos raciales y resulta difícil creer que un socorro realmente eficaz pudiera llegar por conducto de una Liga de Naciones. La paz internacional ha de esperarse cuando el comercio internacional se establezca sobre bases de servicio mutuo entre las sociedades cooperativas organizadas, dentro de una sociedad cooperativa internacional. Las barreras del lucro impiden la paz." Igualmente optimista se manifestaba James Mc Fadyen cuando escribía en un artículo publicado durante la última guerra mundial: "el movimiento cooperativo en los países libres espera con impaciencia que entremos en el mundo de la post-guerra y hace planes para su propia aportación a la vida nacional e internacional económica". Digno también de destacarse por su confianza en el futuro del movimiento cooperativo resulta el caso del Dr. Bórea que ya en 1921 auspiciaba un intercambio comercial entre nuestras sociedades y las europeas. Partidario absoluto del reencuentro de todas las fuerzas dispersas del cooperativismo, sostenía que de esa forma "podrían palparse las ventajas

universales de los cambios internacionales cooperativos, asentando definitivamente la conclusión que la cooperación no es sólo un correlativo del reparto de la riqueza, sino un factor modificativo de la doctrina económica". ¿No resulta acaso extraordinaria esta fé puesta al servicio de ideales tan altos? ¿No se necesita por ello verdadero temple de luchador para no delatar la apatía de un mundo desamoralizado? No cabe la menor duda que el movimiento cooperativo debe mucho a la voluntad de estos hombres, ellos han sido los primeros salvadores si nos atenemos a las palabras pronunciadas por Ruiz Guñazú en el Primer Congreso de la Cooperación: "hoy, el incendio es pavoroso. El mundo del proletariado como una ola, ha sacudido la nave capitalista, y ante el peligro de la sezebra, se procura una ce^mín salvación."

En las líneas que anteceden hemos procurado ofrecer una rápida visión de la forma en que se fué gestando la internacionalización del cooperativismo, nos corresponde ahora abordar específicamente la historia de una de sus aspectos más importantes: la participación de las cooperativas en el comercio internacional. Para ello comenzaremos por hacer referencia a la aparición de todas aquellas organizaciones que han tenido como objeto extender más allá de las fronteras nacionales las actividades comerciales de estas sociedades, para luego analizar el grado de desarrollo que estas manifestaciones han cobrado en los principales países.

Una de las instituciones más antiguas y prestigiosas en este sentido es la Nordisk Andelsforbund. Surgió como resultado de una idea largamente acariciada por los cooperadores escandinavos desde los tiempos de Severin Jørgensen, el destacado precursor del cooperativismo danés. Los inconvenientes de la primera guerra mundial sin embargo no permitieron concretarla hasta que, en 1918, el sueco Albin Johansson invita

a sus camaradas de Noruega y Dinamarca a reanudar las conversaciones tendientes a la creación de una unión comercial entre los países nórdicos. Como resultado de esta primera reunión realizada en la ciudad de Malmoe y contando con el apoyo de prestigiosas figuras como Ole Dehli de Noruega y Frederik Nielsen de Dinamarca se llega a una asamblea constitutiva convocada en las inmediaciones de Oslo y de la cual surgió con fecha 26 de julio de aquel mismo año esta interesante organización. En un principio participaron de ella solamente las centrales cooperativas de consumo de Suecia, Noruega y Dinamarca pero en 1928 se aceptó también la incorporación de Finlandia y lo propio sucedió en 1948 con Islandia; así que en la actualidad la Nordisk Andelsforbund se halla integrada por asociaciones cooperativas de cinco países europeos que a su vez representan más de 4.200 almacenes y 2.600.000 asociados.

Según explica Mogens Wffholm, la unión comercial de las cooperativas escandinavas solo representa un paso más en el proceso de integración; en un comienzo las sociedades de primer grado adquirían sus artículos a los proveedores mayoristas de la zona, cuando el número de cooperativas fué considerable se vió entonces la conveniencia de agruparlas en instituciones de segundo grado eliminando así la intervención de aquéllos, pero a pesar de esto sus importaciones seguían requiriendo los servicios de los agentes privados de proveedores extranjeros. De la misma forma cuando las centrales cooperativas se vieron presionadas por la demanda de una masa grande de consumidores, abandonaron sus servicios y se lanzaron al comercio exterior por cuenta propia originando al mismo tiempo esta conexión internacional que reúne a varios países importadores.

La Nordisk Andelsforbund, que tiene su sede central en Copenhagen y una oficina comercial en Londres, se estableció con

el objeto de "ofrecer ventajas económicas para sus socios haciendo compras por cuenta de los mismos, especialmente de mercaderías de ultramar", según lo expresan sus estatutos. Al centralizar las demandas de importación de distintos países, la organización se encuentra en mejores condiciones para realizar operaciones en general más convenientes. En primer lugar los proveedores internacionales manifiestan un mayor interés que si se tratara de las cooperativas en particular, la misma Hordisk Andelsforbund procura no repartir mucho sus compras a fin de ganarse la consideración de los mismos y estar ampliamente informada no sólo del mercado de precios sino también del estado del tiempo, perspectivas de cosechas y otros factores que pueden influenciar el valor de las mercaderías. Por otra parte no han sido pocos los casos en que grandes exportadores se han dirigido a esta organización para hacer ofertas por su intermedio a las cooperativas mayoristas que agrupa. Entre las conexiones comerciales que la Hordisk Andelsforbund ha establecido con el exterior cabe destacar la que corresponde a grandes asociaciones cooperativas de productores, entre ellas cooperativas frutícolas de Estados Unidos, Australia, Turquía, etc., de las cuales se efectuaron importantes compras.

Entre los principales artículos importados se encuentran las frutas frescas y desecadas de todas partes del mundo, en este sentido es interesante recordar que, antes que la última guerra mundial creara las trabas para la importación, la Hordisk Andelsforbund era la principal compradora de los establecimientos de frutas desecadas de California y sólo la Wholesale británica importaba más que ella en Europa. Por otra parte es la agencia que mueve mayor cantidad de café en dicho continente; se calcula que en los últimos años las compras de este producto por cuenta de sus afiliadas ha superado un valor promedio de 100 millones de coronas danesas. El té, el cacao,

el arroz, las especies, la sal, el sisal, el caucho y las materias primas como el petróleo y la margarina para la industria cooperativa, constituyen otros renglones de no menos importancia.

Habíamos mencionado al pasar la oficina comercial de Londres; desde allí se adquieren principalmente mercaderías importadas desde los dominios británicos de ultramar; caucho, cáñamo, kepra y soya, para los cuales Londres es el mercado indiscutible. En los últimos años también desde allí se compran artículos para vestir y de bazar.

En 1953 la Nordisk Andelsforbund con un capital de 9,5 millones de coronas danesas, incluyendo también las reservas, evolucionó por un valor de 290,2 millones, lo que desde ya es un índice elocuente de su magnitud.

Ya tendremos oportunidad en el próximo capítulo de apreciar algunas de las características comerciales de esta organización, por el momento sólo agregaremos que como digno corelario de su espíritu de solidaridad, la misma se halla desde hace muchos años afiliada a la Alianza Cooperativa Internacional.

Como complemento de la actividad importadora encarada por los países escandinavos a través de la Nordisk Andelsforbund, el 15 de noviembre de 1954 se realizó en Copenhague una asamblea auspiciada por los miembros de aquélla a fin de establecer una organización intercooperativa destinada a la exportación de productos nórdicos. De esta forma surgió la Nordisk Andels-Eksport. Es necesario aclarar que si bien es cierto los fines de esta nueva organización consisten en encontrar preferentemente salida a los artículos de industria escandinava, no por ello queda descartada la posibilidad de que los negocios puedan también extenderse a la venta con destino a Escandinavia de firmas o productos fuera de Escandinavia.

El origen de esta nueva institución puede encontrarse en la vasta experiencia recogida por la Nordisk Andelsforbund y principalmente por su actual director Mogens Eholm, quien ha tenido oportunidad de apreciar las combinaciones ventajosas que se pueden obtener de la conexión entre operaciones de exportación e importación. Resulta que hasta no hace mucho tiempo las grandes organizaciones mundiales que se relacionaban con la Nordisk Andelsforbund como proveedoras de artículos, reclamaban de ésta la posibilidad de poder adquirir a su vez productos de elaboración escandinava sin ser ello posible por la simple razón de tratarse de un organismo exclusivamente importador. El problema se hizo más agudo con motivo de la post-guerra en cuyo transcurso las operaciones compensadas adquirieron gran relieve; en esta oportunidad la Nordisk Andelsforbund participó de operaciones triangulares, cuadrangulares e pentagonales pero referidas únicamente a la importación de productos quedando la exportación en manos de terceros. La Nordisk Andels-Eksport ha de cumplir por lo tanto una función complementaria con virtiendo a los proveedores en clientes aunque para ello sea necesario en los primeros tiempos adquirir en el mercado interno escandinavo ciertos artículos que hasta el momento no producen las cooperativas. Sin embargo nadie duda que el fin último de esta medida ha de ser adelantar un mercado de colocación para la industria cooperativa nórdica que, sobre todo en Suecia y Finlandia, ha venido tomando un impulso extraordinario.

Si bien es cierto la Andels-Eksport ha sido creada por las mismas cooperativas que dieron vida a la Andelsforbund y a fin de crear una estrecha colaboración con ésta, no debe olvidarse que se trata de un ente jurídicamente distinto, con sus estatutos propios, capital, autoridades, etc. Incluso se ha visto la posibilidad que en el futuro sea un motivo de atracción para las cooperativas de producción del norte de Europa que deseen exportar sus productos.

También merece una especial atención la primera cooperativa industrial internacional, nos referimos a la Unión Luma, fábrica de lámparas eléctricas fundada en el año 1931 por iniciativa del cooperativista sueco Albin Johansson. El motivo principal de su creación fué el de combatir los monopolios que ciertos cartels privados ejercían sobre el producto, determinando precios realmente abusivos. Las cooperativas escandinavas, previa reunión consultiva, dispusieron la instalación de una primera fábrica en Stokolmo bajo el nombre de Unión Luma; con esto consiguieron una considerable reducción del precio en forma casi inmediata al mismo tiempo que creaban una mayor corriente de intercambio comercial. Con posterioridad se abrió otra fábrica en Oslo, Noruega, que si bien es cierto pertenece a la central mayorista de aquél país, es explotada también por Luma. Por último en el año 1936 se inaugura en Glasgow la Luma británica que surge sobre la base de la participación de las cooperativas suecas y escocesas y a la cual se aplica la experiencia técnica y de organización de las sociedades escandinavas. Es por otra parte muy significativo el hecho de que una cooperativa de la magnitud de la Wholesale británica se asociara en el año 1949 a esta empresa. La evolución de 21 millones de coronas suecas para el año 1951 asegura un intenso intercambio a través de los distintos países del mundo, sin embargo no puede desconocerse que la existencia de barreras estatales, las diferentes tarifas aduaneras y la fluctuación en los tipos de cambios crean un sensible entorpecimiento en el libre desarrollo de la industria cooperativa internacional. Por ello insistimos una vez más que es requisito fundamental para el progreso del cooperativismo un grado de libertad suficiente como para asegurar el resultado de los costos y el desplazamiento de las mercaderías.

Otra de las organizaciones que ha tenido una repercusión

muy grande en el comercio internacional cooperativo es la Co-operative Wholesale Society de Manchester. Aún muchos años antes de la segunda guerra mundial esta institución, por medio de sus depósitos en Nueva York, compraba considerables cantidades de mercaderías para las cooperativas escandinavas y otras sociedades mayoristas de Europa Central y no en pocas oportunidades estas organizaciones participaban de la actividad de aquéllas en la adquisición de frutas secas de Grecia e Esmirna. Después de la Revolución Rusa de 1917, se hicieron algunos ensayos tendientes a crear relaciones comerciales entre las cooperativas británicas y las rusas; El Banco de la Wholesale otorgó préstamos al Centrosejuz con el propósito de financiar la exportación de trigo, azúcar, manteca y otros artículos para el consumo. Igualmente entre los años 1923 y 1935 la Wholesale encabezaba la tenencia de acciones en la Compañía Anglo-Rusa de Granos dedicándose a importar grandes cantidades de cereales al Reino Unido. Las cooperativas inglesas se relacionaron también con las sociedades de productores lecheros de Estonia y Holanda desde donde introdujeron al país los productos lácteos necesarios. Por último recordaremos el apoyo financiero que en 1924 la Wholesale prestó al "pool" triguero australiano permitiéndole así salir de la embarazosa situación en que se encontraba.

Uno de los más interesantes contactos internacionales de cooperativas lo constituyó la New Zealand Produce Association. En 1920 los productores de Nueva Zelanda tuvieron la sensación que se encontraban muy a merced de sus agentes londinenses y desearon tomar en sus propias manos la facultad de colocar sus productos en el mercado inglés. Conjuntamente con la Wholesale de Manchester esta sociedad neozelandesa estableció una organización de ventas en Londres bajo el título ya mencionado; de esta manera se realizaron innumerables operaciones en el mercado británico asegurando a los productores del dominio una jus

ta compensación por sus esfuerzos. Las cooperativas mayoristas de Glasgow y Manchester cumplieron en este aspecto un papel de suma importancia al adquirir la mayor parte de las remesas. En los años de la guerra sin embargo el gobierno de Nueva Zelanda suspendió este intercambio cooperativo haciéndose cargo él de estas exportaciones.

La Intercoop, con sede en Rotterdam, es una importante cooperativa internacional. Sus miembros pertenecen a sociedades productoras de Holanda, Suecia, Dinamarca, Finlandia, Argentina, Noruega, Bélgica y Luxemburgo y participan activamente en ventas de cereales y oleaginosos sin descuidar por eso otros renglones como fertilizantes y semillas seleccionadas que tienden al mejoramiento de los cultivos. La sociedad, que actualmente gira con un capital superior a los 24.000 florines, sufrió poderosamente la influencia de la última guerra mundial pudiéndose afirmar que recién en estos últimos años ha vuelto a retomar el ritmo normal su trabajo.

Según lo manifestáramos en la Introducción de este trabajo, la gran crisis mundial del año 1930 constituyó un factor propiciatorio del régimen cooperativo en muchos casos; ante la necesidad de establecer una política de cambios recíprocos en vista de la escasez monetaria, estas sociedades - depositarias en general de considerables recursos económicos - se encontraron en inmejorables condiciones para tomar a su cargo un intercambio comercial bastante resentido. Esto quizás justifique en parte lo que sucedió con la Cooperativa Ferbundet de Suecia que en el año 1931 funda la Iranian Company que no era otra cosa que una simple sociedad de intercambio para organizar la importación de manufacturas persas tales como alfombras, pieles y especias contra la exportación sueca de materiales ferroviarios, herramientas, cemento y otros productos industriales de los cuales apenas una pequeña

parte eran cooperativos. Esta circunstancia carente de todo sentido cooperativo juntamente con el carácter perentorio del contrato contribuyeron a la rápida desaparición del organismo. Para esa misma época la Forbundet había iniciado ya otra empresa: la de Productos de Suecia que tenía como objeto exportar mercaderías manufacturadas por las industrias ligeras del país. Esta sociedad contó con el apoyo del mercado norteamericano y llegó hasta habilitar oficinas y exposiciones en Nueva York; algunos años más tarde, en 1937, estableció también una agencia cooperativa de comercio exterior en Londres.

La Asociación Internacional de Cooperativas Petroleras que actualmente realiza una activa campaña contra los trust más poderosos, surgió como resultado de las conversaciones sostenidas entre los norteamericanos y los suecos durante el Congreso de la Alianza Internacional Cooperativa realizado en Zúrich en el año 1946. Esta organización que ha tomado como base para los suministros la abundante producción de la cooperativa de Kansas, dispone de una filial en Noruega que se encarga de atender los reclamos de los países del norte europeo. No estará lejos el día en que, como le vaticinara Thomas Harris, sean los mismos buques de la Nordisk Andelsforbund los que se encarguen de transportar el petróleo americano a toda Escandinavia. Es este por lo tanto un esfuerzo más en la lucha por la unión comercial del cooperativismo.

Aparte de las mencionadas, existen igualmente otras organizaciones internacionales que cumplen una importante función de acercamiento comercial. El Consejo de las Organizaciones Agrícolas en los Países Nórdicos se reúne generalmente una o más veces en el año para discutir los problemas comunes de los agricultores suecos, daneses, fineses y noruegos. La Federación Internacional de Productores Agrícolas, fundada en 1947, constituye una importante liga que desde sus momentos i

niciales ha procurado conjuntamente con la Alianza Cooperativa Internacional llegar a una coordinación de los intereses cooperativos de producción y consumo. Recordaremos además a la Sociedad Internacional Agraria de Compras, con sede en Rotterdam; las Cooperativas Americanas de Exportación, que actúan principalmente en la actividad frutícola; la Federación Cooperativa Transoceánica de Granjeros, con oficinas y salones de venta en Londres y las incipientes organizaciones de productores sud y centroamericanos de café, arroz y frutas. Todos ellos contribuyen poderosamente para que el movimiento cooperativo traspase las fronteras nacionales y llegue al resto del mundo con productos más económicos y no en pocas cases de mejor calidad.

La Alianza misma ha cumplido en este sentido una tarea de amplia vinculación; se calcula que antes de la segunda guerra mundial las cooperativas a ella afiliadas comercializaban por más de 15.000 millones de dólares realizando un activo intercambio no sólo de materias primas excedentes sino también de productos elaborados en establecimientos propios.

A más de estos antecedentes existe también una estrecha coolaboración entre los cooperadores de otros países del mundo. Así por ejemplo es interesante recordar el entendimiento que en muchos casos ha caracterizado la relación entre las cooperativas de los países bálticos con los balcánicos a pesar de las diferencias políticas y religiosas que pudieran separar la idiosincrasia de ambos pueblos. Igualmente entre Canadá y Estados Unidos, ligados por una afinidad de pensamiento muy grande, no resulta extraño el intercambio económico-cultural que frecuentemente se practica entre las sociedades cooperativas más allegadas. Algo similar puede decirse de las centrales mayoristas de Inglaterra y Escocia que poseen plantaciones comunes de te, café y cacao en la India y Ceilán e depósitos a

preocupación en Nueva Zelanda, en donde generalmente los productos son manufacturados para ser luego remitidos a los principales centros consumidores. En particular las cooperativas inglesas disponen de depósitos en Estados Unidos, Canadá, Francia, Dinamarca, Argentina, España y Africa Occidental desde donde se importan grandes cantidades de materias primas e artículos ya preparados para el consumo. Lo interesante de todo esto para nosotros consiste en el intercambio comercial que se crea a través de los distintos países y que asume características propias según se trate de relaciones entre países independientes o entre comunidad de naciones ya que en esto está de por medio la política económica que esgriman los estados y que puede favorecer o no el desplazamiento de la producción cooperativa.

Por sobre todas estas organizaciones internacionales que constituyen sin lugar a dudas la experiencia más avanzada en materia de expansión cooperativa, se encuentran las necesidades particulares de los distintos sectores societarios que, prestados por un lado por la demanda de sus afiliados o estimulados por otro ante la existencia de excedentes exportables, se lanzan al mercado mundial dispuestos a comprar o vender respectivamente a guisa mejor satisfaga sus pretensiones. Desde ya que en estos casos no hay una relación intercooperativa como hablamos visto anteriormente, simplemente hay una participación cooperativa en el comercio exterior que procura llenar una deficiencia de los mercados nacionales y por lo tanto sale en busca de una relación comercial que no siempre se entabla con organizaciones de la misma índole. Sin embargo no debemos desmerecer este procedimiento, en no pocos casos él ha sido la base para un futuro acercamiento de estas sociedades tal como ha ocurrido no hace mucho entre nuestras cooperativas y las Inglesas, según veremos más adelante. Constituye entonces el primer paso que a veces se da para enlazar

dos sistemas que, si bien es cierto se encuentran desde ya unidos por una idea común de solidaridad, no siempre son coinidentes en los aspectos parciales y más aún cuando estos aspectos se refieren a la función comercial que cumplen las cooperativas.

En este sentido, cual más cual menos, la mayor parte de los países que poseen un movimiento cooperativo organizado han adquirido alguna pequeña experiencia. Las sociedades inglesas que desde el año 1876 disponen de sus propios departamentos cerciales para la importación y exportación de productos, han cumplido desde este punto de vista una importante función tendiente a favorecer el desarrollo económico de su propio país. A principios de 1955 uno de los gerentes de la Wholesale ma-chesteriana nos informaba que la sociedad disponía de una lista con más de 130 artículos para la exportación entre los cuales se destacaban alimentos, vestidos, rodados, artefactos, artículos de confort, etc, etc. Ya dijimos anteriormente que la misma institución se había dedicado a la importación de mate-rias primas desde los lugares más remotos del mundo; esta actividad, que había decaído con motivo de la última guerra mundial, volvió a adquirir gran incremento en los últimos años alcanzando en 1953 a evolucionar más de 26 millones de libras esterlinas.

Es interesante destacar también la importancia que el comercio exterior tiene para las cooperativas Noruegas. Los agricultores de este país, que soportan en muchos casos el agotamiento de las tierras, manifiestan un gran interés por que sus sociedades importen directamente fertilizantes preparados o fosfatos y potasios necesarios para su elaboración. El adelanto tecnológico del campo constituye otro motivo de preocupación y por eso no es raro que en los últimos años las cooperativas hayan emprendido la introducción al país de tractores, cosecha-

doras combinadas, aporcadores, rastrillos, desparramadores de abonos, ordeñadoras, desnatadoras, arrancadoras de papas, cortadoras de heno, repuestos en general y toda clase de implementos para mejorar las condiciones de los cultivos y la crianza de los animales. Sabemos por otra parte que Noruega dispone de una de las industrias pesqueras más importantes del mundo, sin embargo la importación de los equipos, que generalmente representan entre un 20 y 25% del valor de la pesca en una estación, hasta no hace mucho - año 1939 - se encontraba monopolizada por unas pocas firmas particulares que exigían por ellos precios exorbitantes. En esa época la Unión de Pescadores Noruegos promovió la creación de un "pool" importador que ha venido desempeñándose con todo éxito en la adquisición de redes, petróleo, ropa de trabajo y otros elementos para los pescadores. En general la intervención de las cooperativas en la compra directa a los mercados exteriores ha representado en este país un alivio muy grande para los usuarios de bienes de uso, salvándolos de la acción gravosa de los monopolios. En materia de exportación es interesante destacar que las sociedades de productores juegan un importante papel en la venta a países extranjeros de pulpa de madera para la fabricación de papel y nitratos, de los cuales Noruega es principal productor.

Caso extraordinario es el de Finlandia donde en 1905 los granjeros crearon la Valio Co-operative Butter Export Association como resultado de las excelentes perspectivas que se abrían para la exportación de manteca al Reino Unido y Alemania. Decimos extraordinario porque es uno de los pocos casos en que una cooperativa productora de primer grado se establece con el propósito inmediato de organizar la exportación de sus productos. Varios años después, a partir de 1925, la Central Co-operative Egg Exporting Society Muna inició la exportación en gran escala de huevos llegando a colocar un promedio anual superior a los 10 millones de kilogramos. Nadie desconoce que la riqueza

42

forestal es uno de los principales recursos de este país representando cerca del 90% de las exportaciones finosas, sin embargo y a pesar de que la mayor parte de los bosques pertenecen a los agricultores federados, poco es lo que en ese sentido ha hecho el cooperativismo debido a la necesidad inmediata de grandes capitales, cosa que no siempre están en condiciones de aportar las sociedades de colonos. Igualmente destacable resulta la exportación de carne y productos ganaderos que se organizó con posterioridad a la primera guerra mundial. Las cooperativas finosas importan a su vez grandes cantidades de artículos manufacturados procedentes de Gran Bretaña, Unión Soviética, Alemania Occidental, Polonia, Noruega, Francia y Estados Unidos.

Desde principios de siglo la actividad cooperativa de Dinamarca se ha destacado en la exportación de artículos de ganja y ganadería. Las primeras carnicerías cooperativas fundadas en 1887 por Horsens tenía también por objeto la organización de ventas al exterior; a partir de 1900 comenzaron a despacharse las primeras partidas de ganado para Inglaterra. Uno de los mayores éxitos de las cooperativas danesas en el comercio exterior fué rehabilitar el concepto del país como exportador de huevos cuando el desuido de los comerciantes puso en juego la calidad de los productos enviados principalmente a Alemania y Gran Bretaña. Igualmente en las épocas difíciles para la exportación de manteca, las cooperativas prestaron un inmenso servicio al país normalizando la situación con el aporte de sus productores. Reviste por otra parte una gran importancia la importación de forrajes y abonos químicos, base al mismo tiempo de la producción agropecuaria.

Dinamarca constituye uno de los países donde el movimiento cooperativo posee más vasta experiencia en materia de comercio exterior; contribuye a ello la intensa industrialización

del sistema entre los años 1930 y 1940. País rico en la producción maderera, la explotación de los mares, la industria pesada y la manufactura, las cooperativas han tomado una posición principalísima en la colocación de productos derivados en los mercados extranjeros; así sucede con la Svenska Andelsfisk que coloca en los países europeos el excedente de la producción pesquera o las fábricas de Kooperativa Forbund et que distribuyen por el mundo entero el producto resultante de sus actividades. Las cooperativas suecas también importan en grandes cantidades; lo hacen sobre la base de artículos de consumo como café, té, frutas, etc. y elementos primarios de la industria como caucho, petróleo, aceites industriales y otros.

Por último las cooperativas agrícolas de Estados Unidos y Canadá participan en proporciones considerables en la colocación de los excedentes exportables de granos de sus respectivos países. La Federación de Consorcios Italianos cumplió igualmente, ante del advenimiento del fascismo, una importante función destinada a satisfacer las necesidades del consumo mediante la importación de productos agrícolas y ganaderos. En Alemania la Cooperativa de Consumo de Hamburgo se dedica a importar ciertos artículos que, como la miel por ejemplo, no alcanzan a producirse totalmente en el país. En Francia, por intermedio de un organismo central importador, las cooperativas adquieren del exterior los elementos necesarios para sus asociados. En general las cooperativas de los últimos tres países, por razones obvias de su economía, no exportan materias primas sino que se reducen en algunos casos a ofrecer los productos manufacturados resultantes de su propia elaboración pero esto no se realiza hasta el momento en gran escala.

Dentro del panorama histórico que acabamos de esbozar se

advierte que las principales manifestaciones corresponden a la actividad importadora de las cooperativas; ello se debe sin duda alguna al hecho de ser las sociedades de consumo quienes mejor se han organizado hasta el presente extralimitando el alcance de sus operaciones hasta los mercados extranjeros. Con esto no quiere significarse que las cooperativas de producción no hayan adelantado nada en este sentido, por el contrario ya hemos visto la importancia de algunas iniciativas que han colocado a las organizaciones de este tipo dentro de un plano competitivo internacional, simplemente que este desarrollo es en casi todos los casos contemporáneo y crece por lo tanto de ese mayor grado de experiencia que caracteriza las importaciones. Contribuye igualmente a ello el proceso histórico del cooperativismo que originalmente ha procurado resolver el problema universal de los consumidores arbitrando soluciones avanzadas en medio de las reiteradas crisis que han azotado al mundo de este siglo veinte.

En nuestro país la experiencia de las cooperativas en materia de comercio exterior es mucho más reciente que en los casos anteriores. Igual que en la mayoría de ellos, los primeros ensayos se registran en las cooperativas de consumo, contribuyendo al desarrollo paulatino de la economía nacional que no ha podido eludir para cada época la necesidad de introducir al país los elementos necesarios que aseguren el éxito de la producción y el mantenimiento del consumo. El Dr. Nicolás Repetto, refiriéndose a los antecedentes de El Hogar Obrero, nos recuerda en su libro "Cómo nace y se desarrolla una cooperativa" que "la idea de adquirir directamente de Europa alguno de los artículos de mayor consumo apareció casi simultáneamente con la sección de consumo. El 16 de abril del año 1914 "El Hogar Obrero" recibió directamente de Italia una remesa de cincuenta cajones aceite, cuyo importe sumaba 1.833 pesos. Desde entonces hasta la fecha, la cooperativa ha recibido anualmente de

Italia su provisión de aceite de oliva. El resultado favorable de este primer ensayo, indujo al Directorio a hacerlo extensivo a otros artículos y a otros países. A principios del año 1916 se establecieron las primeras relaciones con la Cooperativa por Mayor de Manchester (Co-operative Wholesale Society), que nos envió té, jabones, betunes, etc. Vista la excelencia de estos productos, y muy especialmente del té, el Directorio dió a estas relaciones un carácter permanente, extendiéndolas, poco a poco, a un número importante de artículos: té (tres tipos), jabón (cuatro tipos), avena, azul, pimienta, canela, mostaza, uso doméstico, zefir, repa interior, etc.. Vista la aceptación que tienen entre los socios de la cooperativa algunos productos de procedencia española, especialmente conservas, el Directorio resolvió, en setiembre de 1922, ponerse en relación con algunas de las principales cooperativas del norte de España a fin de adquirir en ellas algunos artículos que tienen aquí mucha salida. En el año 1925 se hizo el primer ensayo de compra directa en Chile de porotos, garbanzos, arvejas y nueces. Se recibió una partida inmejorable en precio y calidad, que tuvo la mejor aceptación, pero no fué posible reiterar las operaciones si no muy de tarde en tarde, por una serie de causas ajenas a la voluntad del Directorio." Otra de las instituciones que por aquella época comenzaron a hacer sus primeras compras en el exterior fué la cooperativa La Internacional de Talleres, hoy Remedios de Escalada, que alrededor de 1925 se puso en contacto con la Wholesale británica adquiriéndole té de Ceylán, tejidos ingleses, conservas, especies de la India y otros. Este intercambio se vió favorecido en el año 1930 cuando aquella cooperativa inglesa estableció en Buenos Aires su representación comercial permitiendo relacionarse con otras sociedades y aumentar por lo tanto el volumen de sus ventas en el país.

La Segunda Guerra Mundial en primer término y las restricciones impuestas a la importación por los controles de cambio a partir de aquella época, han perjudicado considerablemente las posibilidades de nuestras cooperativas de consumo en cuanto se refiere a su vinculación directa con los proveedores extranjeros. El 30 de setiembre de 1954 el Banco Central de la República Argentina, con el propósito de facilitar la participación de las cooperativas en la distribución de divisas, dicta una resolución conocida como Circular 2081 por la cual se establece un régimen especial de permisos de cambio a favor de estas instituciones siempre y cuando las mismas se ajusten a una serie de requisitos y obligaciones contenidos en los artículos 3º, 4º y 5º de dicha Circular. La verdad es que hasta entonces las cooperativas habían participado del otorgamiento de divisas juntamente con los demás importadores sin hacer discriminación de regímenes especiales. La Resolución de referencia creó el Registro de Cooperativas Importadoras donde deberán inscribirse - previo dictamen favorable del Banco Central - todas aquellas cooperativas interesadas en participar del nuevo sistema. Para ello deberán previamente cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Acreditar por medio de los pertinentes certificados que están inscriptas en el Registro Nacional de Cooperativas del Ministerio de Comercio y, con carácter definitivo, en el Registro de Importadores y Exportadores a cargo de la Dirección Nacional de Aduanas.
- b) Presentar una nómina completa de los miembros del Consejo Directivo con especificación de sus cargos, datos personales de identidad y firmas.
- c) Acompañar copia autenticada por sus autoridades de los Estatutos y Reglamentos Interno en vigencia, acta de constitución de la sociedad y balance y Memoria ce -

responsables al último ejercicio.

d) Estar constituida por socios que tengan efectivamente la calidad reconocida a cada Cooperativa; a este objeto presentarán una nómina completa y actualizada de socios, con especificación de la actividad que realizan, la especie productora y/o Industrial que poseen y el domicilio que tienen.

e) Proporcionar al Banco Central de la República Argentina todas las informaciones que éste les solicite respecto de su organización, funcionamiento, beneficios económicos para la comunidad y retención Industrial y/o productores de sus socios.

A continuación se establecen las obligaciones a que se encuentran sujetos las cooperativas participantes.

a) Responder legalmente en los órdenes penal y administrativo por la actuación tanto de la sociedad como de sus socios.

b) Organizar un servicio de asesoramiento técnico y contable para sus socios. Sobre este aspecto nos ocuparemos en el próximo capítulo.

c) Establecer un régimen de control técnico y contable de las actividades de sus socios, a cuyo efecto llevarán un fichero perfectamente actualizado de aquellos que se integran con los antecedentes de importación y/o consumo declarados; las cuotas de divisas que se les han asignado y el destino y/o aplicación que ellos les han dado.

d) Realizar una eficaz publicidad de la nómina de los beneficiarios de los permisos que les otorga el Banco Central de la República Argentina.

e) Exigir en oportunidad de la emisión de cada circulante por el Banco Central de la República Argentina, que

57

los socios que resuelven participar por su intermedio en el régimen de otorgamiento de permisos de cambios que ellas norman, declaren que no lo han hecho ni lo harán individualmente.

f) Otras de menor importancia.

En vista de la reforma del sistema cambiario argentino ocurrida el 27 de octubre de 1955, las disposiciones de la Circular 2081 continúan en vigencia solamente en cuanto se trate del Mercado Oficial de Cambios no así por el contrario con respecto al Mercado Libre. Fácilmente se comprenderá también que la existencia de este régimen "preferencial" sólo ha servido hasta el momento para imponer mayores trabas administrativas a las cooperativas que de esta manera se ven obligadas a montar toda una organización sin tener la seguridad de conseguir con ello más o menos divisas que las que obtienen los importadores particulares quienes se encuentran excentes de muchas de estas obligaciones. La única ventaja que la aplicación del sistema ha deparado para las sociedades cooperativas consiste en la posibilidad de hacer presentaciones sobre la base de antecedentes "documentados" de consumo, mientras que los particulares sólo están habilitados para hacerlas con referencia a los antecedentes de importaciones anteriores; aún en este caso consideramos que exigir la documentación del consumo constituye un impedimento insalvable para no pocos asociados que sin pensar en esto hubieran destruido los comprobantes de sus adquisiciones, pareciéndonos más lógico establecer una base sobre la "capacidad" de consumo.

Por último la Circular 2081 consigna una serie de prohibiciones tendientes a evitar entre otras cosas que por medio de las cooperativas participen personas o instituciones que se encontraran excluidas o suspendidas del Registro de Importadores y Exportadores dependientes de la Dirección Nacional de Aduanas, o que los mismos socios que se benefician de la importa -

ción cooperativa se presenten individualmente en el régimen de otorgamiento de cambio, o que estando asociado en más de una cooperativa participe de la importación de ambas, o finalmente que los beneficiados en la importación de sus cooperativas transfieran o negocien con otras personas la participación que les correspondiera en la distribución de divisas e materias primas acordadas por los respectivos Consejos Directivos.

El resto de las disposiciones referentes a la organización contable-administrativa que deberán conservar las sociedades cooperativas para poder participar de este nuevo régimen serán estudiadas más adelante en forma detenida, pero ahora sólo nos resta agregar que la Circular 2081 constituye la primera y única disposición gubernamental respecto a la importación cooperativa y responde sin duda alguna al sistema de control estatal a que ha estado sujeto desde hace varios años el intercambio comercial de nuestro país con el exterior. Consideramos pues esta nueva oportunidad para insistir sobre la necesidad de dar más libertad a las cooperativas a fin de que las mismas puedan cumplir integralmente la función reguladora a que están llamadas dentro de la economía internacional.

En materia de exportación, como hemos dicho anteriormente, las realizaciones son totalmente recientes, sin embargo es interesante destacar que su primer antecedente parte del año 1930 en que el gobierno provisional otorga a la Asociación de Cooperativas Argentinas una concesión para construir una red de elevadores con sus correspondientes terminales en los puertos. Esto, como manifiesta C. Sicarra en su libro "Campo y Ciudad", haría cundir el más amplio optimismo en la campaña al ver que podía estar en sus manos, de una manera cierta, la liberalización de su economía al manejar

45

elementos que le permitían libertarse de los intermediarios locales y superarlos y enfrentarse para dar batalla al monopolio nacional de granos y constituir su "pool" para encarar la exportación directa de sus producciones". De esta forma la mencionada institución alcanzó a levantar algunos elevadores en el interior del país y uno en el puerto de Rosario pero antes de poder apreciar el resultado de su cometido un Decreto del Poder Ejecutivo en 1932 dispuso por terminada la concesión expropiando aquellas instalaciones que aún no hubieran cubierto el crédito acordado oportunamente por el Banco de la Nación; como es de suponer, salvo el elevador de Hernando, los demás fueron sacados de manos de los cooperadores malogrando así la primera oportunidad que se les presentó para encarar directamente la venta de sus productos en los mercados extranjeros. Refiriéndose a esta misma situación manifestaba el senador Lisandro de la Torre en el Congreso Nacional que "el gobierno provisional, después de su primer tropiezo de haber querido dar la construcción y explotación de los elevadores a una empresa privada extranjera, había tenido un acierto; acierto que consistía en haber permitido que esos elevadores se construyesen en buenas condiciones por las cooperativas de agricultores, para los agricultores, para ser administrados por los agricultores, para ser pagados por los agricultores y para preparar la exportación cooperativa de las cosechas argentinas. El gobierno hacía méritos en esa circunstancia de lo fundamental, que era la exportación directa de los productores argentinos, mientras que en el proyecto de ley que se debatía (sobre el retiro de la concesión) la preocupación gubernamental estaba, al parecer, tan sólo dirigida a dar facilidades al mercado internacional. En el primer caso, el propósito perseguido era tan importante como la construcción misma de la red; en el segundo, el gobierno por medio de una comisión, pondría a la disposición de los productores los elevadores, con una ta-

rifa fija, y esa comisión está compuesta por los representantes de los más diversos intereses" y agregaba que "el caso en la Cámara del Estado de Manitoba, que intentó construir una red de elevadores y la transfirió enseguida a las cooperativas, estaría demostrando que en ninguna parte se va a la red oficial, y si a la posibilidad de dejar que se construya, administre y explote por la iniciativa privada, como ha sucedido también en Canadá, en Estados Unidos y en Australia". A pesar de todo, como dijimos, los elevadores salieron de manos cooperativas, dilatándose así un proceso que de otra forma recién vino a cumplirse veinte años después.

Recientemente las cooperativas de productores han comenzado a participar en el comercio exterior del país aunque de una manera muy particular sujetas a las condiciones impuestas por el régimen de comercialización imperante hasta no hace mucho y en algunas cosas todavía subsistente. El 15 de setiembre de 1952 la Unión de Cooperativas Agrícolas Chaqueñas exportó en el vapor Daizui Maru los primeros fardos de algodón standard argentino con destino a Japón; al mes siguiente la Cooperativa Agrícola Ministro Le Bretón completó el mismo embarque con algunos fardos más. Desde entonces esas mismas instituciones han seguido vendiendo no solamente al Japón sino también a Holanda e Inglaterra. Es necesario aclarar sin embargo que la colocación de este producto no se hace directamente entre el productor y el comprador extranjero, las características de nuestro comercio de exportación imponen que sea inicialmente ofrecido en venta al Estado quien después de analizar las distintas ofertas de los exportadores dispone su reventa pudiendo ésta recaer en las mismas cooperativas que se presenten como tales.

A partir del mes de mayo de 1953 el Estado, por intermedio de sus institutos especializados, comenzó a dar partici-

pación a algunas cooperativas agrícolas en la carga de algunos embarques destinados a cumplir los convenios suscriptos por ententes con Italia y Brasil. Específicamente el primer cargamento hecho por una cooperativa - la Asociación de Cooperativas Argentinas - correspondió al vapor Giacchino Lore, de bandera italiana, que el 8 mayo terminó de cargar en el puerto de Bahía Blanca 10.400 toneladas métricas de trigo, zarpando con rumbo a Venecia. Ha de entenderse que en este caso las cooperativas no vendían al extranjero sino simplemente hacían de cargadores del Estado; La Federación Argentina de Cooperativas Agrarias y la Asociación de Cooperativas Agrarias Bonaerenses rápidamente se sumaron a esta clase de actividades.

Por la misma época correspondió sin embargo a la Asociación de Cooperativas Argentinas realizar las primeras exportaciones por su propia cuenta aunque sujeta, claro está, a las condiciones de recompra impuestas para la mayor parte de productos agrícolas por el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio. En el vapor Marinero, de bandera argentina, esta institución vendió el 25 de julio de 1953 420 toneladas de tortas de lino con destino a Inglaterra. Casi simultáneamente, el 23 de julio, se realiza la primer venta de libre comercialización consistente en 50 toneladas de lentejas vendidas a Alemania y que fueron embarcadas en el vapor Laveisier, de bandera francesa. Este último significa que la Asociación vendía directamente al comprador extranjero la producción de sus cooperativas sin otro requisito que la autorización de la Dirección de Exportación quien conformaba el precio convenido asegurando el ingreso de las divisas en las áreas del Banco Central. A pesar que aún en este caso no puede hablarse de un mercado libre pues la operación queda sujeta siempre a la aprobación del Estado, no cabe la menor duda que el procedimiento era mucho más cooperativo que en los casos anteriores pues por lo menos la cooperativa exportadora vendía sus propios productos.

Es interesante recordar también qué, para mediados de 1953, esta misma institución suscribe un tratado con la Wholesale británica por el cual se conceden mutuamente el carácter de representantes en las operaciones de ventas que se puedan hacer a Inglaterra sobre trigo, maíz, cebada, avena, centeno o cualquier otro tipo de grano que se coticen en los Mercados Libre u Oficial. Desde ya que otros aspectos del convenio referentes a la atención de embarques y funciones de agente marítimo hacen suponer la necesidad de una organización especial dentro de la entidad argentina. Existe igualmente un entendimiento verbal con la Nordisk Andelsforbund, cooperativa a la que ya hemos hecho referencia y con la cual sería muy interesante establecer contacto como representante de un amplio sector del consumo europeo.

Según hemos visto las condiciones que han regulado el comercio de exportación de nuestro país en los últimos años han sido las menos propicias para estimular una intervención realmente cooperativa de los productores. Puede asegurarse que ningún producto ha escapado al control del Estado y como si ello fuera poco las materias primas esenciales que siempre han caracterizado las exportaciones argentinas no han podido ser colocadas sin la mediación de los institutos oficiales quienes se encargaban de adquirir las a los productores para luego revenderlas a los exportadores sobre la base de licitaciones de precios u ofertas al mejor postor. Los llamados artículos de libre comercialización, porque podían ser vendidos directamente al exterior sin que el Estado interviniera, obedecían igualmente con las exigencias de la Dirección de Exportación que desautorizaba toda operación que no se ajustara a los precios fijados en el mercado internacional por la actividad privada. Sobre estas bases poco es en realidad lo que podía esperarse del cooperativismo, sistema que requiere la libertad de acción para demostrar la virtud de sus procedi-

mientos. ¿Cómo podía llegarse a un justoprecio en el intercambio cooperativo si el interés del Estado como comerciante tendía a favorecer las cotizaciones del comercio privado? ¿Cómo podía el cooperativismo tender a una política reguladora mediante la eliminación de intermediarias si el Estado comenzaba por ser el primer gran intermediario y significaba una barrera infranqueable entre los costos internos y los precios de venta al exterior? ¿Cómo podía por último el cooperativismo encarar la venta de sus productos en el extranjero si la intervención comercial del Estado desnaturalizaba el sistema creando una incompatibilidad con sus principios ya que resulta inconcebible que una cooperativa de producción compre a un tercero - aunque ese tercero sea el mismo Estado - para luego vender? Los cambios que se han producido en nuestro país ultimamente tienden a primera vista a mejorar este estado de cosas: por lo pronto se ha abierto el mercado libre para algunos productos como el arroz, las frutas frescas, algunas minerales y otros que pueden ser de interesante colección para las cooperativas, permitiéndoles disponer de las divisas resultantes para la importación de artículos necesarios al consumo de sus asociados. Igualmente se ha liberalizado el comercio para otros productos como alpiste, mijo, miel y otros para los cuales no obstante se mantiene un aforo básico o sea el valor mínimo en moneda extranjera que debe ingresarse en el Banco Central. En general las perspectivas son promisorias y las cooperativas podrán, si ellas se concretan, intervenir en el comercio exterior con el amplio margen de posibilidades que le asegura el desarrollo de su proceso integral. Es de esperar entonces que el nuevo encasamiento de la economía nacional no olvide que el movimiento cooperativo no puede ser considerado un particular más, que sus fines específicos de defensa a la producción y al consumo no pueden quedar diferidos por bastardos intereses y, finalmente, que es necesario cuanto antes ar

le la libertad indispensable para que rinda en la medida de sus posibilidades favoreciendo así los intereses de todos los consumidores que es como decir los intereses supremos de la Nación.

A través de estas líneas hemos procurado ofrecer un ligero panorama de la intervención cooperativa en el comercio exterior, corresponde ahora entrar a analizar la forma de organización mediante la cual es posible llevar a cabo este cometido.

CAPITULO SEGUNDO

C A P I T U L O S E G U N D O

El ejercicio del comercio exterior puede constituir la actividad principal de una ~~entidad~~ cooperativa o simplemente puede ser una de las funciones que ésta realiza con el propósito de completar el proceso de integración económica en que generalmente se encuentran empeñadas estas clases de instituciones. En el primer caso, el sistema de organización debe estar destinado fundamentalmente a favorecer el cumplimiento del único fin propuesto; en el segundo, por el contrario, sin descuidar la esencia misma del problema, es necesario además lograr un grado de coordinación con el resto de las actividades que permita no sólo participar con probabilidad de éxito en las alternativas del mercado internacional sino también contribuir a mantener las ventajas conseguidas por la concurrencia de los factores económicos anteriores a esta etapa. En general y de acuerdo a lo que hemos visto en el capítulo anterior, la mayor parte de las cooperativas que hoy en día practican el intercambio mundial de productos han llegado a ello como resultado de una evolución progresiva de otras actividades comerciales realizadas inicialmente dentro del orden interno de cada país. Los casos como la Nordisk Andelsforbund, la Nordisk Eksport o la Valio Co-operative de Finlandia, fundadas únicamente con la idea de servir al comercio exterior, resultan por demás extrañas dentro del movimiento cooperativo mundial, dejando en cambio paso a la inmensa mayoría de instituciones donde la importación o la exportación sólo representan el punto de partida o la etapa final de un amplio proceso con el que los consumidores o los productores respectivamente procuran mejorar

sus condiciones económicas. Desde ya que, analizando este aspecto teóricamente, la clasificación hecha más arriba sólo tiene sentido en cuanto las cooperativas destinadas exclusivamente a comprar o vender en el exterior realizan esta función con carácter de coordinadores del resto del movimiento, pues de lo contrario nos encontraríamos frente a simples intermediarias que, bajo el supuesto nombre de cooperativas, desvirtuarían la función a éstas asignada de eliminar precisamente toda mediación que se interpone entre la producción y el consumo.

Como punto de partida, hemos de coincidir que la actividad del comercio exterior desarrollada por el sistema cooperativo no constituye un elemento distintivo del mismo sino más bien un motivo de integración que extiende sus funciones propias hasta donde resulta conveniente y necesario para asegurar el éxito de las operaciones y cumplir la acción reguladora que le está encomendada dentro del panorama económico internacional. Esto sin perjuicio, como acabamos de decir, que en algunos casos esta actividad sea delegada en manos de entidades coordinadoras que, al resumir la representación de varias cooperativas, se encuentran en mejores condiciones que cada una de ellas individualmente para ejercer la gestión comercial que aquella implica.

La organización cooperativa para hacer frente a los problemas de comercio exterior es uno de los temas más recientes y menos tratados que se ensierran dentro de este campo de preocupaciones tan ilimitadas como es el cooperativismo. Su vinculación directa con los distintos aspectos de la política económica nacional y mundial y la relación que como consecuencia de ello debe mantenerse con instituciones, mercados y países de características muy distintas a las propias, exige que esta organización - en cuanto a su faz comercial se refiere - no se limite únicamente a las fronteras del país sino que precu-

re trascender a otras naciones mediante el establecimiento de sucursales, agentes o representantes que, a más de propender al mejoramiento de las relaciones comerciales en todo el mundo, deberán estimular el mayor acercamiento de las sociedades cooperativas promoviéndole su mutuo conocimiento a través de un amplio plan de difusión cultural.

Frete a este aspecto de proyecciones tan amplias, no debe olvidarse la necesidad de una organización administrativa que asegure su normal desenvolvimiento mediante el aporte de elementos precisos que - como las estadísticas, las determinaciones de costes por contratos, la comparación de excedentes o la financiación de operaciones - permitan una mejor apreciación de los problemas comerciales asegurando soluciones rápidas y convenientes basadas en el orden y la experiencia.-

Los conceptos hasta aquí vertidos resultan comunes tanto para las exportaciones como para las importaciones, sin embargo no debe olvidarse que en los casos en que una cooperativa realice ambas actividades no es prudente confundirlas bajo una organización común ya que las características propias de cada una de ellas - que son las que en realidad conforman su estructura - imponen forzosamente una separación. En este trabajo por lo tanto procuraremos analizar detenidamente cada uno de estos aspectos parciales de acuerdo al siguiente esquema general:

- ORGANIZACION COMERCIAL
 - A) Exportación
 - 1) Interna
 - 2) Externa
 - B) Importación
 - 1) Interna
 - 2) Externa
- ORGANIZACION COOPERATIVA PARA EL COMERCIO EXTERIOR
 - A) Exportación
 - 1) Contable
 - 2) Estadística
 - B) Importación
 - 1) Contable
 - 2) Estadística
 - C) Problemas de financiación

ORGANIZACION COMERCIAL INTERNA PARA LA EXPORTACION.

Antes de entrar a analizar este tema resulta conveniente recordar que en la actualidad la mayor parte de las ventas cooperativas al exterior se realizan por conducto de las sociedades mayoristas o de segundo grado las cuales, en vista de concentrar apreciables cantidades de productos y estar más en contacto con los grandes centros consumidores, se encuentran por lo general en mejores condiciones económicas para afrontar las alternativas del mercado y rendir un mayor provecho en la medida de sus posibilidades. Las cooperativas minoristas o de primer grado que reciben el aporte directo de los productores, difícilmente se hallan en posición favorable para colocar la totalidad de su oferta en razón de lo cual recurren a las primeras, ubicadas en las grandes ciudades, provocando así una concentración de recursos que habrá de permitir la participación activa de las mismas en los mercados nacionales e, extranjeros. Esta responsabilidad que toman las entidades centrales les impone al mismo tiempo la necesidad de organizarse en secciones especiales según se trate de vender dentro o fuera de las fronteras del país. La sección exportación, que de esta manera se origina, tiene por lo tanto el objeto de establecer relaciones con los compradores extranjeros

sobre la base de precios convenientes que justifiquen la colocación en el exterior de los productos consignados.

Desde ya que la actuación de este departamento de ventas depende generalmente de las condiciones de política económi ca imperantes en el país en un determinado momento. Se ha visto que en épocas de guerra o bajo gobiernos de tendencia intervencionistas, las cooperativas chocan con un sinnúmero de inconvenientes que no siempre les permiten ejercer con plena libertad su acción económica. En materia de exportación suelen establecerse cuotas máximas que impiden comercializar de acuerdo al grado de capacidad productora de estos establecimientos, se fijan tipos de cambio que no siempre reflejan la realidad y en no pocos casos - como acaba de suceder en nuestro país - es el gobierno el que adquiere de los productores los excedentes exportables para luego colocar los en manos de los exportadores. Para el sistema cooperativo que, como hemos venido repitiendo, se fortalece en la más amplia libertad de comercio pues es allí donde mejor puedendemostrar la virtud de sus procedimientos; situaciones como estas le perjudican notablemente ya que, aunque desde el punto de vista de los ingresos les permitan mayores beneficios, teóricamente desvirtúan sus principios y representan un serio contratamiento en la tendencia invariable hacia la integración del proceso económico. En estos casos la actuación de los departamentos de exportación suele ser completamente distinta que si se tratara de un régimen liberal; en principio que las operaciones que se pueden hacer se encuentran limitadas no ya por el grado de producción puesto a disposición de la cooperativa sino por la voluntad del gobierno quien regula los cupos exportables asignándelos según distintos procedimientos pero siempre de una forma comercial donde parece imperar el espíritu de lucro ya que lo único que interesa es conseguir los precios más elevados. La política de convenios

bilaterales a la que desgraciadamente han tenido que acudir muchos países durante el último cuarto de siglo, ha contribuido sin duda alguna a que el Estado intensificara su participación directa en el comercio de exportación a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos; esto ha llevado a utilizar los servicios de los exportadores como simples cargadores de mercaderías por cuenta de las reparticiones oficiales y a esta situación no ha escapado las cooperativas quienes se han convertido así en un engranaje más del absorbente mecanismo que representa ese Estado intervencionista.

Nos hemos detenido a hacer estas consideraciones porque creemos que es necesario antes que nada dejar demostrado lo perjudicial que resulta para el movimiento cooperativo toda política económica que tiende a suplir la libertad de acción de los productores en cuanto estos procuren avanzar sobre las etapas sucesivas de la comercialización. Este sistema, que se basa en un principio de solidaridad humana, que procura mejorar las condiciones de vida de todos los hombres sin distinción de razas ni de creencias, no puede detenerse en las fronteras de un país ni admitir sin resentirse que las barreras nacionales traben su acción reguladora impidiéndole llegar hasta los consumidores en las condiciones económicas más favorables. En tal sentido es interesante recordar algunas ideas expuestas por P. Warbasse en su obra "El sistema cooperativo". "La cooperación - decía el eminente maestro norteamericano - desarrolla métodos que propenden a la libertad de tráfico y de intercambio de productos entre las naciones. Es ciertamente tendencia natural de la cooperación, desconocer cada vez más las líneas fronterizas trazadas por motivos de orden político". Y a continuación agregaba: "la tendencia socialista que sólo reconoce la economía estatal, germen de totalitarismo, es contraria al espíritu cooperativo. Ninguna orga-

zación cooperativa y ningún militante cooperativista, han reclamado jamás una economía exclusivamente cooperativa. La confiscación repugna al método cooperativo",

Cuando por el contrario impera un régimen de libertad en las relaciones comerciales entre los países, la intervención de las sociedades cooperativas - favorecidas entonces por el amplio campo de sus posibilidades - queda sujeta a dos factores principales: la libre competencia y la disponibilidad de productos. Cuando hablamos de libre competencia debemos entender la participación dentro del mercado de muchos compradores y vendedores desvinculados cada uno de ellos en sus intereses. Así como repugna al sistema cooperativo la intervención estatal, igualmente resulta inadmisibile toda coalición económica tendiente a ejercer el monopolio de determinados artículos. Por eso no han sido raras las veces en que las cooperativas han surgido con la consigna de combatir a los monopolios que tanto mal hacen a los consumidores de todo el mundo. Sin ir más lejos tenemos el caso de la Cooperativa Internacional Luma fundada en Stokelmo con el propósito de resistir el monopolio de los productores de lámparas eléctricas; igualmente está el caso de la Asociación Internacional de Cooperativas Petroleras y otras más que ya mencionáramos en la primera parte de este trabajo. En general puede decirse que no hay cooperativa que en algún momento de su existencia no haya tenido que reportar la tendencia coalicionista del comercio privado.

Como decíamos, la libre competencia es uno de los factores que condicionan la participación de las cooperativas en el comercio de exportación. No vamos a entrar aquí a analizar la gama infinita de combinaciones con que el libre juego de la oferta y la demanda determina los precios del mercado, solamente corresponde destacar que en todos los casos las ventas al ex-

terior están sujetas a los desniveles de esos mismos precios que se producen como resultado de las necesidades cambiantes del consumo o las variaciones aleatorias de la producción. Cuando en el mercado interno hay más interés que en el extranjero por adquirir los artículos sobre los cuales también participan las cooperativas, lógico resulta que los precios internacionales sean pocos atractivos y por lo tanto decaiga el interés de hacer exportaciones; por el contrario cuando el mercado mundial se manifiesta en alza y entra a competir con los precios internos se experimenta un mayor estímulo por esta clase de operaciones notándose al mismo tiempo una mayor actividad dentro del departamento.

Así como un alza en los precios internacionales puede favorecer considerablemente a los productores obligando al consumo interno a pagar más, una caída puede resultar sumamente dañosa si el Estado, en medida de previsión, no adapta los recaudos suficientes como para asegurar al productor un precio mínimo que satisfaga los costos de elaboración y un pequeño margen de utilidad en caso de no encontrar salida por vía del comercio particular. Es lo que sucedió en nuestro país con la Junta Reguladora de Granos y es también el sistema que existe actualmente en los Estados Unidos con la Credit Commodity Corporation.

Resulta así que el precio existente en los mercados en un momento dado es el que realmente determina la conveniencia de vender dentro o fuera del país. Se ha dicho en repetidas oportunidades que un libre cambio absoluto entraña un gran peligro, sobre todo para los países productores de materias primas, ya que las variaciones del precio internacional puede afectar sus economías transmitiéndoles las crisis más agudas. Esto es verdad siempre y cuando las variaciones monetarias que indefectiblemente produce todo intercambio de mercaderías no sean oportu-

7

tivamente corregidas con medidas antidevaluacionas que tiendan a reducir estos efectos. Después de la Gran Crisis Mundial la aparición en algunos países de Fondos de Estabilización dirigidos a neutralizar los efectos sobre el curso de los cambios de una oferta de oro o de moneda juzgada desfavorable para la estabilidad de los mismos, contribuyó a superar estos inconvenientes sin impedir que se continuara con un régimen de absoluta libertad comercial. Ya hemos dicho al comienzo de este trabajo que el cooperativismo no se opone a la adopción de medidas sanas que tiendan a asegurar la tranquilidad económica de cada país, por eso repetimos ahora que la implantación de las Juntas Reguladoras o los Fondos de Estabilización, en cuanto no perjudiquen la libertad de comercio, se realizan perfectamente a la idea cooperativa y al mismo tiempo evitan los inconvenientes de un liberalismo absoluto.

Dijimos que el otro factor concurrente era la disponibilidad de productos. En este sentido se requiere un grado de coordinación muy avanzado entre las distintas secciones de una cooperativa a fin de que al departamento de exportación pueda disponer en un determinado momento de las existencias necesarias como para concretar ofertas en firme al exterior. El procedimiento correcto consiste en que los productores entreguen a sus cooperativas las cantidades de artículos que están dispuestos a vender, en la confianza de que las mismas habrán de lograrles los mejores precios del mercado pero sin asegurar ni adelantar nada hasta tanto se haya hecho la operación. Insistimos sobre este particular porque generalmente la falta de espíritu cooperativo entre los productores crea una serie de dificultades empezando por el hecho de que se interpreta mal lo que es una cooperativa y entonces antes de vender ya se le exige un determinado precio como si se tuviera desconfianza en la administración o se deseara especular di-

rectamente con otros compradores. Tal procedimiento no sólo repugna a la esencia misma del sistema que en definitiva no es otra cosa que la unión de productores o consumidores para conseguir un mayor beneficio en sus operaciones sino que en torpece considerablemente la función de la cooperativa tra- bando su libertad de acción en los mercados. Volviendo al te- ma, una vez que las cooperativas minoristas reúnen la produs- ción de sus asociados procuran destinarla a los centros con- sumidores más convenientes en razón de lo cual la consignan a sus centrales quienes habrán de venderlas ya sea en el mer- cado interno o en el exterior. Los departamentos de una coo- perativa mayorista que se encargan de centralizar la produe- ción deben mantener un servicio constante de información: por un lado atenderán a los requerimientos del mercado interno a través de sus representantes en las Bolsas y demás centros co- merciales del país y por otro estarán en contacto directo con la sección exportación quién suministrará los precios del mer- cado internacional de acuerdo al informe de sus sucursales, a- gentes o representantes en el extranjero o simplemente por las noticias recogidas en fuentes autorizadas de la misma plaza. Efectuado un análisis de los precios y condiciones que se pre- sentan en los distintos mercados, aquellos departamentos dis- pondrán la venta en los círculos locales o asignarán a la sec- ción exportación un determinado cupo para ofrecer directamen- te a los compradores extranjeros o remitir en consignación pa- ra su venta en detalle en los países donde se encuentran des- tacadas las representaciones, según lo que más convenga.

Las ventas de las cooperativas al exterior se ajustan en ge- neral a las prácticas comerciales que rigen la materia. Los pro- ductos pueden ser ofrecidos en venta o los compradores pueden anticipar su demanda según el estado de los mercados y la ne- cesidad del consumo. El acuerdo de los precios surge después de un intercambio de proposiciones mediante el cual cada parte pro-

cura ajustarse a su conveniencia; la conformidad sobre los tipulado puede hacerse telegráfica o telefónicamente hasta tanto se redacte el contrato de compra y venta pero en todos los casos la palabra juega un rol preponderante y su incumplimiento acarrea generalmente un desacreditado comercial tan grande que pocas son las que se animan a incurrir en semejante falta; por otra parte las cooperativas - dada la seriedad con que deben actuar - no pueden ni deben apartarse jamás de estas normas de corrección. Sin ser obligatorio, los contratos de compra y venta se realizan siempre bajo el amparo de alguna cámara gremial; las partes sujetan así los requisitos de calidad, condición, peso específico, fecha de entrega y otros a una determinada jurisdicción de tal forma que cualquier inconveniente que pudiera presentarse se dirime rápidamente acudiendo a ese tribunal arbitral. Entre nosotros ya es tradicional que cuando una mercadería se vende FOB los contratos se hacen de acuerdo a las cámaras gremiales argentinas, por cuando se interpreta que el vendedor se desentiende de la operación al efectuarse el embarque de la mercadería en razón de lo cual todo conflicto anterior debe resolverse de acuerdo a las prácticas de la comercialización interna; por el contrario cuando se trata de ventas CIF - que en la actualidad se ha reducido extraordinariamente - o C & F, las cláusulas emanan de cámaras extranjeras - algunas de ellas de reconocida actuación internacional como la Corn Trade de Londres o la Cámara de Hamburgo - en razón de que las condiciones del contrato se verifican en el momento de desembarcar la mercadería y por lo tanto quedan sujetas a las prácticas del país comprador o a fórmulas internacionales que generalmente han sido las más usadas en todos los países. El vendedor es el encargado de redactar el contrato, lo hace en dos originales que remite firmados al comprador para que se le devuelva una de ellos con la firma de éste; de tal manera cada una de las partes se queda con un ejemplar

firmado del documento.

Hemos dicho que el contrato de compra y venta impone determinadas condiciones sobre la calidad de la mercadería; el cumplimiento de este requisito se verifica a través del control y análisis que se practica en el lugar de partida e de llegada según se haya vendido bajo las cláusulas FOB o CIF/C&F. Los gastos de esta operación generalmente son sufragados por mitades. La contratación de los seguros de fletamento constituye otro de los motivos de preocupación cuando se realizan ventas CIF, en estos casos las cooperativas deben procurar relacionarse con el comercio asegurador a fin de obtener las condiciones más favorables posibles. Por último el cobro de la operación puede ser encarado de distintas formas, lo más corriente es encomendar a una institución bancaria que gestione el pago de la mercadería contra la presentación del conocimiento de embarque pero en algunos casos - como ha sucedido en nuestro país - la necesidad de ingresar las divisas al Banco Central antes de embarcarse la mercadería imponen al comprador la necesidad de abrir un crédito anticipado a favor del vendedor para que se le autorice a éste el despacho de la misma.

Los departamentos de exportación deben comprender dos sectores: el comercial que aparte de concertar los negocios debe atender las tramitaciones bancarias y cambiarias, vincularse con los organismos oficiales que controlan el comercio de exportación, contratar los fletes, seguros marítimos, seguros de cambio y demás tramitaciones propias de la exportación, atender las propuestas de precios, estar en contacto directo con las sucursales en el extranjero, informar periódicamente a los demás departamentos sobre las condiciones de ventas en el exterior, confeccionar datos y estadísticas que permitan estimar las tendencias de los mercados internacionales, hacer

llegar a los clientes tradicionales cotizaciones de los productos disponibles y otras actividades menores y el sector marítimo que tendrá a su cargo el despacho de las mercaderías con toda la responsabilidad que ello entraña en cuanto se refiere a la contratación de la mano de obra, reserva de bodegas, utilización de los servicios portuarios, control y análisis de los productos, verificación de los conocimientos de embarque y toda otra tarea destinada a favorecer la entrega normal de las mercaderías.

Por último el departamento de exportación debe proceder a comunicar a la administración los gastos incurridos para que junto con los que se pudieran haber producido en otros departamentos, se practique la liquidación definitiva a favor de la cooperativa minorista la cual hará lo propio con los socios que resultaran ser propietarios de la mercadería exportada. De esta forma los productores en general pueden ir superando las etapas progresivas de la comercialización hasta el extremo de colocar directamente el resultado de sus esfuerzos en manos de los consumidores de todo el mundo y sin más gastos que los que determina la realización normal de estas operaciones.

ORGANIZACION COMERCIAL EXTERNA PARA LA EXPORTACION

Habíamos visto al pasar que cuando las condiciones del mercado consumidor extranjero le permiten las mercaderías destinadas al departamento de exportación pueden ser remitidas en consignación a otros países para su comercialización directa por medio de los representantes de la sociedad. Este procedimiento representa un avance considerable en el proceso cooperativo, significa eliminar nada menos que a los intermediarios mundiales y llevar hasta los pequeños consumidores de otros países los productos de procedencia cooperativa. Una organización que tiene por lo tanto la finalidad de ejercer el

comercio exterior en la integridad de sus posibilidades no puede descuidar este aspecto tan fundamental, sin embargo la forma de llevarle a la práctica no puede ser siempre la misma ya que depende de muchos factores entre los cuales cabe destacar la importancia que asuma esta actividad con respecto a las demás y las perspectivas que cifren sobre la misma los administradores de la institución. De allí que no siempre será dado encontrar una misma forma de organización en el exterior; la más cooperativa o sea aquella se que aplique en toda la extensión de sus posibilidades, consiste en el establecimiento de sucursales, agencias o representantes propios en los principales países compradores. Aún dentro de esta forma la variación de recursos puede inducir a instalar una sucursal en algún centro importante con representantes destacados en las principales zonas de influencia o sino, plan que sólo queda reservado para las organizaciones de mucho capital, se pueden establecer distintas sucursales en un determinado continente que respondan directamente a una casa directriz ubicada en un lugar estratégico para ejercer con eficacia el control de las anteriores. Tanto en un caso como en otro lo que se procura es reunir en una sola cabeza la situación de un fuerte mercado consumidor como puede ser el europeo por ejemplo a fin de simplificar los contactos con la central y mantenerla informada periódicamente y de una manera precisa de las alternativas que se producen y las posibilidades que se crean en materia comercial. Estos establecimientos "pilotos" en el exterior deben al mismo tiempo vigilar el desempeño de las restantes sucursales, agencias o representantes no sólo mediante la comunicación diaria a través de la cual se imparten los órdenes correspondientes sino también con visitas frecuentes que mantengan alerta el espíritu de orden y disciplina y al mismo tiempo que recejan las distintas preocupaciones surgidas de las características propias de cada mercado. Sin perjuicio de lo manifesta-

de anteriormente, las representaciones en el exterior pueden estar directamente relacionadas con la central y desvinculadas entre sí pero este procedimiento no es aconsejable porque exige al departamento de exportación un trabajo de recopilación y análisis que suele llevar muchas horas y atenta contra el carácter expeditivo que debe distinguir a las organizaciones comerciales; por eso un establecimiento "pilote" ahorra este trabajo y ofrece las informaciones con mayor rapidez dado el mejor conocimiento de los mercados donde actúa.

Las representaciones en el extranjero pueden actuar como simples gestores de las operaciones comerciales o pueden por el contrario encarar ellas mismas la colocación directa de los productos entre los consumidores. En el primer caso todo se reduce a convenir precios y condiciones con el comprador pasando luego la orden a la casa central cuyo departamento de exportación ha de preocuparse por el envío directo de la mercadería; en el segundo caso, por el contrario, ya hemos dicho que el departamento de exportación consigna a favor de la representación una determinada cantidad de artículos y ésta se encarga luego de despacharles a medida que encuentra compradores y sin otro requisito que el consentimiento previo en materia de precios. En ambos casos la función principal de los agentes en el exterior consiste en colocar los productos a mejores precios que los que se cotizan en los mercados internos.

Las cooperativas que establecen sucursales en otros países deben cuidar mucho que las personas a cargo de las mismas sean verdaderos expertos y asuman concientemente la responsabilidad que les acuerda la distancia. Por lo menos cada sucursal debe disponer de un técnico comercial y un técnico financiero. El primero se pondrá en contacto con los compradores e recibirá las propuestas de éstos, analizará las condiciones de entrega y cuando considere que se trata de una oportunidad intere

sante se pondrá en contacto con el departamento de exportación de quien recabará la autorización para cerrar trato. El segundo atenderá la administración de la sucursal, en los casos de mercaderías consignadas procederá a efectuar los pases, realizar todas las combinaciones monetarias posibles, abrir las cartas de crédito bancarias, y manejar en general los fondos destinados a financiar las operaciones que estén a cargo de la sucursal. Es conveniente que estas organizaciones se preocupen por la formación continua de personal competente, para ello uno de los métodos más aconsejables es el de la rotación, tanto de funciones como de establecimientos, pues así las personas que han revelado aptitudes especiales pueden ir conociendo las distintas facetas de la actividad que estarán llamados a dirigir en el futuro.

Dentro del sistema cooperativo la habilitación de sucursales en el exterior no sólo puede ser interpretada como un motivo de extensión comercial sino también debe contribuir a la política de acercamiento en que se encuentran moralmente comprometidos los cooperadores de todo el mundo. Por eso los representantes deberán además realizar un vasto plan de divulgación cultural procurando hacer llegar a la masa de consumidores el sentido que tiene la vinculación directa con los productores de otros países y al mismo tiempo ponerse en contacto con otras organizaciones similares para trabar con ellas relaciones amistosas que contribuyan a cerrar aún más los lazos de confraternidad entre los pueblos.

Al iniciar el análisis de la organización externa dijimos que no siempre las sociedades cooperativas se encuentran en condiciones económicas como para establecer representaciones propias en el exterior; cuando ello sucede no significa por fuerza que tengan que renunciar a este propósito, sólo que dichas representaciones pueden ser ejercidas por terceros sin

que medie con la cooperativa más relación que un convenio por escrito donde se consignan específicamente los alcances de las facultades otorgadas. Una de las formas más deseables es la representación con cargo a otra cooperativa, generalmente consumidora, que se encarga de colocar los productos entre sus asociados ya sean estas cooperativas minoristas o personas físicas. Sin embargo hay que reconocer que uno de los problemas que siempre ha preocupado en la relación intercooperativa es la fijación de un precio que tanto satisfaga el deseo de los consumidores de adquirir más barato como el de los productores de vender más caro. Aunque resulte imposible de creer, hoy en día este es uno de los factores que más obstaculiza el acercamiento de las cooperativas entre sí. Algunos autores que por su naturaleza no se encuentran muy atraídos por las cooperativas de producción, suponen que la única forma de resolver el problema es permitiendo que sean los mismo consumidores quienes encaren la producción eliminando así la posibilidad de ponerse en contacto con los demás. En este sentido la Wholesale británica con su pequeña experiencia de las plantaciones de Ceylán y la India habría demostrado la virtud de esta solución, sin embargo hay que reconocer que dentro de las actuales condiciones económicas por las que pasa el mundo no es posible creer que este procedimiento pudiera extenderse en gran escala ya que sólo está al alcance de las cooperativas muy capitalizadas que por el momento son las menos. Más de acuerdo a la realidad parece ser un sistema de justoprecio por el cual, no perdiendo de vista el estímulo a la producción ni el interés del consumo, se llegara a un precio de justas proporciones para ambas partes. La verdad es que si los productores y los consumidores fueran los mismos no habría ningún problema ya que toda reducción en el precio de venta significaría correlativamente una reducción en el precio de compra o lo que es lo mismo una disminución en el costo de la vida pero lo que sucede es que al estar los unos desconectados

de los otros lo que prima en el interés por hacer operaciones más ventajosas y entonces resulta perfectamente justificable que las cooperativas productoras se relacionen más con terceros que con otras cooperativas consumidoras. Ya hemos dicho que a mediados de 1953 la Co-operative Wholesale Society de Manchester concertó un convenio con la Asociación de Cooperativas Argentinas de Buenos Aires por el cual la institución inglesa se comprometía a comprar los granos argentinos por intermedio exclusivamente de su colega; a cambio de ello la Wholesale reconocía una comisión sobre el valor de la mercadería adquirida en compensación de los gastos de representación.

Por último las representaciones pueden ser ejercidas por particulares que toman bajo su responsabilidad la colocación de las mercaderías en ciertos mercados extranjeros con la condición que se les reconozca una determinada comisión sobre el valor de los productos vendidos por su intermedio. Fácil resultará comprender que este recurso sólo es admisible cuando se trata de operaciones aisladas que no justifican el montaje de una organización propia en el exterior; por el contrario la persistencia de tal procedimiento cuando el número de operaciones se hace más abundante puede causar algunos trastornos que se resumen en los siguientes aspectos: postergación de los intereses cooperativos a los beneficios particulares, tendencia a colocar los productos entre los intermediarios en vez de ir directamente a los consumidores, descuido absoluto del aspecto doctrinario: los particulares sólo cumplen una misión comercial y poco les interesa la divulgación de los principios cooperativos, imposibilidad de controlar los procedimientos aplicados por los representantes dado su condición de terceros y otros de menor importancia.

El establecimiento en consecuencia de organizaciones fuera del país tiene una importancia muy grande para el desarrollo

del sistema cooperativo. En primer lugar tiende a eliminar la acción de intermediarios acercando aún más la producción al consumo a través de las fronteras nacionales y luego amplía los mercados de colocación dando a los productores la seguridad de que sus esfuerzos no se verán defraudados por circunstancias locales sino que procurarán salvarse llevando sus mercaderías a donde más convenga.

ORGANIZACION COMERCIAL INTERNA PARA LA IMPORTACION

Las cooperativas consumidoras que manifiestan una permanente preocupación por atender las necesidades de sus asociados llegan forzosamente al comercio de importación ya sea como resultado de cotizaciones más favorables en el exterior o simplemente por no encontrar dentro de la misma plaza los artículos demandados. La importación constituye por lo tanto el otro aspecto complementario del comercio exterior cooperativo, su estructura exige igualmente una organización interna y externa que responda de manera adecuada a las características propias de esta actividad.

Las compras que se efectúan en los mercados extranjeros suelen responder a un doble propósito: el cumplimiento de órdenes formuladas previamente por los asociados o la formación de existencias para atender los futuros reclamos. En el primer caso los asociados hacen llegar sus órdenes de compra al departamento especializado quien las analiza y resuelve en definitiva si deben adquirirse en el país o resulta más ventajoso solicitar al departamento de importación la obtención de algunos presupuestos de plazas extranjeras; en estas circunstancias dicho departamento, ya sea directamente o por intermedio de sus agentes en el exterior, se pone en contacto con las principales casas proveedoras produciendo luego un informe en el cual detalla las distintas ofertas y estipula con toda claridad las condiciones de calidad, entrega y financiación que rodean a ca

da una de ellas. En presencia de este informe el departamento de compras resuelve por último cual de las ofertas deberá aceptarse y se procede entonces a adoptar todas las medidas que aseguren la importación del producto.

Cuando por el contrario se trata de formar stocks de mercancías, los departamentos especializados se ponen en contacto con el de importación y sin que medie pedido alguno de los asociados resuelven aprovechar una circunstancia favorable del mercado ya sea en vista de una futura escasez del producto o porque se estima que un aumento de precio puede hacer desventajosa la operación más adelante. No debe olvidarse sin embargo que toda compra realizada por una cooperativa no puede apartarse de la capacidad de consumo de sus asociados por lo que, aún en este caso, las cantidades a adquirir deben ser prudentes procurando evitar que la falta de interés por parte de los consumidores o el deterioro físico que se llegue a producir por el transcurso del tiempo perjudiquen las existencias originando la pérdida de alguna parte. Una vez fijadas las condiciones de la compra, el departamento de importación procede como en el caso anterior a solicitar presupuestos a los principales proveedores ordenando luego la operación sobre la base de aquéllos más convenientes. En estos casos es interesante recordar que una oportuna propaganda de los artículos importados entre los asociados estimula el consumo y puede dar motivo a nuevas adquisiciones si resultan del agrado general. Por último y a fin de preponderar a una sana política de inversiones es aconsejable que antes de efectuar las importaciones para formación o reposición de stocks las cooperativas consulten a sus asociados procurando conocer el interés y la capacidad de consumo de estos por el artículo en cuestión a fin de evitar que se produzcan excesos o faltas en la previsión.

El departamento de importación, a igual de lo que hemos di-

cho para la exportación, puede jugar un rol muy distinto según opere bajo el régimen de libreintercambio o se encuentre impedido por una política intervencionista. Claro está que en este caso el proteccionismo estatal por un lado, los controles de cambio por otro y las barreras aduaneras en general han venido haciendo cada vez más difícil la libre introducción de productos, por lo cual podemos asegurar que en materia de importación se está mucho más lejos que en exportación de un comercio sin trabas que permita el desplazamiento de los productos cooperativos asegurando los menores costos de producción en beneficio de los consumidores de todo el mundo. En los últimos tiempos se ha visto que la tendencia de muchos países - sobre todo los carentes de recursos monetarios - es de reducir las importaciones a los artículos esenciales, sin los cuales no podrían subsistir; si bien es cierto el cooperativismo ha contribuido en estos casos a introducir esos elementos satisfaciendo así la necesidad de un amplio sector del consumo, no es menos cierto que esta situación reduce considerablemente las posibilidades de comprar al exterior significando un desaliento muy grande para llevar adelante, de una manera organizada, este tipo de actividades. La forma en que estos sistemas repercuten sobre las importaciones cooperativas consiste en que, mientras en un régimen liberal las mismas pueden adquirir en el extranjero sin otra limitación que su propia capacidad de consumo y ya sea comprando o permutando los artículos con otros de su producción, en un sistema controlado en cambio todo depende del otorgamiento de divisas o de las autorizaciones del poder público sin las cuales resulta imposible introducir nada. El cooperativismo, como movimiento de formación histórica, comprende las razones evolucionistas que a veces pueden inclinar a un país a proteger su industria o a salvar una determinada crisis monetaria pero rechaza terminantemente y mira con temor las circunstancias que se

han venido produciendo en los últimos treinta años como resultado de los nacionalismos económicos que pretenden separar a los pueblos desvirtuando así el verdadero sentido de la cooperación libre.

A medida que mayor es la capacidad de consumo de una sociedad cooperativa mayores son las posibilidades de participar con éxito en las operaciones de importación. La razón es fácil de explicar pues en estos casos cuando las compras son en grandes cantidades y periódicas, las cooperativas se relacionan con importantes proveedores quienes al ver la solidez del cliente las mantienen informadas sobre las alternativas de los mercados y las condiciones de precios y, en no pocos casos, las favorecen con descuentos o bonificaciones especiales o dan preferencia a las entregas de sus pedidos, hechos todos que representan un beneficio económico para los asociados. Por esta razón es dade observar que por lo general quienes más activamente participan del comercio de importación son las cooperativas mayoristas amparadas por una masa grande de consumidores reunidos en torno a los almacenes minoristas. En algunos casos, como ha sucedido con las cooperativas mayoristas de los países escandinavos, estas instituciones propician la creación de un organismo de tercer grado con el fin único de centralizar los pedidos de sus integrantes y entrar a jugar en el mercado internacional con la importancia que le acuerda su extraordinaria capacidad adquisitiva. La experiencia de la Nordisk Andelsforbund, por ejemplo, indica que el procedimiento es muy conveniente pues de no ser así, obligaría a cada uno de sus miembros a mantener una costosa organización para las compras en el exterior además que resultaría casi imposible mantener un contacto directo con los principales mercados proveedores en virtud de que las compras no suelen hacerse todos los días sino más bien por períodos discontinuos que crean un alejamiento y no siempre permiten aprovechar las buenas oportunidades. Este tipo de

organizaciones por el contrario reciben continuamente órdenes de compra de sus afiliadas y se encuentran por ello en mejor posición para conocer las alternativas del mercado y decidir la operación en el momento que resulte más ventajoso para los intereses de sus afiliados.

En general los departamentos de importación no sólo deben aplicarse a satisfacer los pedidos que se les formulan sino que deben mantener una continua relación con las otras secciones encargadas de atender el consumo suministrando las pérdidas mediante las listas de precios de los artículos más demandados y advirtiéndolo de los posibles cambios que se pueden producir en lo sucesivo. De esta coordinación depende en gran parte el oportunismo que se manifieste en las compras al exterior.

Las tareas encomendadas al departamento de importación deben desarrollarse con el mayor orden y responsabilidad dada la importancia de las operaciones que en él se concretan. En primer lugar debe ser norma dentro del sistema cooperativo no decidir la compra a favor de un determinado proveedor sin haber consultado previamente las condiciones por otros ofrecidas; las presupuestas deben constituir un requisito invariable de cada operación y los encargados de solicitarlos procuran hacerle entre los proveedores más serios y de mayor responsabilidad. Cuando se solicita la cotización de un determinado producto se establecerán las bases comunes sobre las cuales los participantes los proponentes a fin de que, hecho el análisis de todos los presupuestos, no exista ningún motivo de dudas. En los casos en que las propuestas son elevadas por intermedio de los representantes en el exterior, el departamento de importación exigirá a los mismos que presenten un informe expidiéndolo sobre el carácter de aquéllas. Reunidos a sí todos los antecedentes que permitirán decidir la operación

se efectúa un estudio de conjunto y luego se pasan a los departamentos de compras con las sugerencias que se consideren convenientes. Decidida la operación, el departamento de importación se pone telegráfica o telefónicamente en contacto con el vendedor confirmando la compra; en estos casos - como ya hemos dicho para las exportaciones - la palabra revierte un carácter definitivo pues en el comercio internacional, dadas las grandes distancias que separan a los compradores de los vendedores, es la única forma de acelerar los negocios. No obstante, el vendedor formula el boleto de compra-venta que remite a la cooperativa por correo a fin de que esta reserve un ejemplar y le devuelva el otro debidamente firmado. A partir de este momento comienza la faz financiera de la operación: la cooperativa puede esperar que el vendedor le haga presentar el conocimiento de embarque contra cuya presentación abonará a una institución bancaria el valor de la compra o sino dispondrá la apertura de la carta de crédito anticipándose así al envío de la mercadería. Demás está decir que este último procedimiento sólo se practica cuando el proveedor no conoce a la cooperativa o cuando aquél reside en un país donde se le exige el ingreso de las divisas antes de despachar las mercaderías. De aquí en adelante sólo queda un paso más; la recepción de los artículos en el puerto de destino; para ello el departamento dispondrá de personal especializado que controle el desembarque de la mercadería y colabore con los trabajos de análisis que deberán realizarse para establecer si se han cumplido las condiciones del contrato. Resueltos estos problemas, las mercaderías se despachan a los depósitos de la cooperativa donde quedan a cargo del departamento de compras quien se encargará de distribuir las más adelante entre los socios adquirentes. Se llega así al fin de un proceso simple, que no difiere mucho del que se realiza por cualquier importador particular, pero que entraña eso sí una res-

ponsabilidad muy grande por cuanto se está trabajando no ya con los intereses de una persona sino de muchas que en algunos casos representan modestos capitales.

Viene por último la liquidación final; en ella se calculan los gastos incurridos y se determina el precio de distribución. Sobre este particular existen muchas opiniones encontradas. Algunos sostienen que las cooperativas deben reservar sólo lo necesario para cubrir sus gastos favoreciendo al socio en el momento de la compra con precios que se encuentran muy por debajo del comercio minorista; otros por el contrario interpretan que, sin perjuicio de vender algo más barato que el comercio particular, las cooperativas no deben hacerse antipáticas a la actividad privada con una competencia desleal y exagerada, más bien deben destacar sus virtudes demostrando a los socios que comprar en una cooperativa, aunque más no sea a los mismos precios que en otras partes, siempre representa un ahorro fácilmente advertible al término de cada ejercicio cuando se determinan los excedentes cooperativos. Consideramos que esta última posición es la más correcta aunque es necesario advertir que ella es aplicable únicamente en los casos en que los precios del comercio particular resultan más elevados en virtud de los mayores gastos, no así en cambio cuando sólo responden a un deseo desmedido de especulación; en este caso las cooperativas deben actuar resueltamente a fin de restaurar los derechos de los consumidores.

Es interesante destacar que la participación de las cooperativas en el comercio de importación no puede ser interpretada de ninguna forma como una negación del comercio particular. No se trata de perjudicar a nadie sólo se trata de demostrar con métodos pacíficos las ventajas de un sistema destinado a resolver los problemas del consumo. En este sen

tido resulta instructiva la posición de la Nordisk Andelsforening, institución a la que hemos hecho referencia tantas veces en este trabajo por tratarse de uno de los organismos cooperativos más adelantados en materia de comercio exterior. Durante los treinta y siete años de existencia jamás ha tenido ningún inconveniente con los agentes privados de proveedores extranjeros y en todo su desempeño siempre ha observado una conducta leal con respecto a los mismos, manifestándolo públicamente sus deseos de continuar así. Últimamente ha establecido su línea de conducta con respecto a esos mismos agentes en los siguientes términos:

1) La N.A.F. no tomará la iniciativa de establecer contacto con los proveedores con quienes sus miembros mantienen relaciones por intermedio de los agentes particulares.

2) Si, por el contrario, los proveedores toman la iniciativa de acercarse a la N.A.F., ésta estará lista para tomar contacto con ellos siempre y cuando se encarguen de arreglar la situación de los agentes particulares.

3) La N.A.F. es libre de establecer contacto con los proveedores que teniendo agentes particulares no operan con los miembros de la N.A.F. o dichos miembros no están conformes con aquellos agentes.

4) Si un proveedor, que estuviera representado por un agente particular, deseara trabajar con la N.A.F. repartiendo las comisiones, la N.A.F. - según fuere el caso - podría entrar en negociaciones para establecer relaciones sobre estas bases siempre y cuando el proveedor mismo tome la iniciativa hacia su agente particular y obtenga su conformidad.

5) La N.A.F. se reserva el derecho de persuadir a los proveedores de que, a medida que sus contratos con los agentes particulares en los países escandinavos o puestos en contacto con los miembros de la N.A.F. van venciendo, se vayan suprimiendo tales compromisos o por lo menos se establezcan en

los nuevos convenios que las ofertas hechas a los miembros de la N.A.F. se hagan por su intermedio y por intermedio de los agentes particulares en libre competencia.

Como se ve lo único que se desea es participar del comercio exterior en libre competencia con los representantes de las empresas particulares, lo demás queda a cargo de los consumidores.

Vamos a analizar ahora un poco más detenidamente la Circular 2081 del Banco Central de la República Argentina en cuanto se refiere a la necesidad de implantar una organización interna que responda al régimen por ella instaurado para el otorgamiento de permisos de cambio.

Como se recordará las cooperativas que deseaban beneficiarse con el régimen especial establecido por la Resolución del 30 de setiembre de 1954 debían previamente inscribirse en el Registro de Cooperativas Importadoras no sin antes cumplir con una serie de requisitos que acreditaran su calidad de tal. El artículo 5° al consignar las obligaciones a las que quedan sujetas las cooperativas inscriptas en dicho Registro establece:

- inc.b) Organizar un servicio de asesoramiento técnico y contable para sus socios.
- inc.c) Establecer un régimen de control técnico y contable de las actividades de sus socios, a cuyo efecto llevarán un fichero perfectamente actualizado de aquéllos que la integran con los antecedentes de importación y/o consumo declarados; las cuotas de divisas que se les han asignado y el destino y/o aplicación que ellos les han dado.
- inc.d) Realizar una eficaz publicidad de la nómina de los beneficiarios de los permisos que les otorgue el Ban

co Central de la República Argentina.

Con respecto al inc.b) interpretamos que se refiere exclusivamente al asesoramiento técnico y contable sobre declaraciones juradas para participar del otorgamiento de divisas. Como se puede observar por el inciso siguiente toda declaración se hace sobre la base de los antecedentes de importación y/o consumo, por lo tanto cada asociado procurará reunir aquél que le resulte más conveniente y elevarle a su cooperativa en la forma que veremos más adelante. Todo esto sin embargo puede causar alguna desorientación: ¿cómo deben entenderse estos antecedentes de importación y/o consumo: sobre la base de las operaciones realizadas exclusivamente con la cooperativa o sobre todas aquellas que pudiera haber realizado el asociado ya sea dentro o fuera de dicha institución? Si bien es cierto la Circular 2081 no aclara específicamente este aspecto debe considerarse que se refiere a todas las operaciones documentadas sean hechas o no por intermedio de la cooperativa. Así lo hace suponer por otra parte el inciso b) del artículo 6° cuando dice que no pueden participar de los beneficios de este régimen los socios que se presentaran individualmente en el otorgamiento de divisas lo que permite interpretar que los que se presentan por intermedio de cooperativas tienen el derecho de declarar la totalidad de su consumo. Desde otro punto de vista ¿qué alcance tiene la documentación de los antecedentes? En el caso de compras o importaciones hechas con intervención de la cooperativa cabe suponer que sólo basta el registro contable de ésta para demostrar el consumo realizado pero tratándose de compras efectuadas a terceros será necesario entonces exhibir las facturas extendidas por el proveedor en el momento de la operación. Anteriormente habíamos dicho que este último procedimiento nos parece poco adecuado en virtud de que es difícil pretender que los particulares conserven en la mayor parte de los casos la documen

tación de sus compras que deberá remontarse por lo menos un año atrás de la fecha de la reglamentación. El Banco Central supone que de permitirse una declaración de necesidades se puede dar lugar a abusos y presentaciones que no coincidan con la realidad a pesar de lo cual nosotros creemos que, hasta tanto el régimen especial de la Circular 2081 no haya creado sus propios antecedentes, podría aceptarse de las cooperativas de declaraciones de necesidad siempre y cuando estas no sobrepasen un límite máximo de capacidad de consumo para cada socio. De esta manera podría establecerse un control casi automático por parte del Banco y al mismo tiempo se contemplaría con mayor realidad las necesidades del consumo cooperativo. Queda también por contemplar el siguiente aspecto: las cooperativas de segundo grado inscriptas en el registro de importadores y que presentan las declaraciones juradas de sus afiliadas de primer grado ¿se hacen también responsables de las falsas declaraciones formuladas por los socios de éstas? El artículo 5° nos dice que las cooperativas se obligan a responder legalmente en los órdenes penal y administrativo por la actuación tanto de la sociedad como de sus socios y más adelante, en el artículo 10, se establece que cuando una cooperativa compruebe la infracción, sus autoridades están obligadas a ponerla de inmediato en conocimiento del Banco Central; si no lo hicieran así, serán consideradas igualmente responsables que el infractor. Ajustándonos estrictamente a la letra de la resolución cabe interpretar que las cooperativas de segundo grado se hacen responsables de la actitud de sus afiliadas; para ello es conveniente que las aseseren y controlen periódicamente si las declaraciones juradas se hallan respaldadas por la documentación proveniente de sus socios. No puede admitirse por el contrario que la responsabilidad se extienda a estos últimos ya que al elevar ellos sus propias declaraciones a las cooperativas de primer grado corresponde ex

clusivamente a estas ejercer el asesoramiento y control sobre las mismas. Por lo tanto las disposiciones de los artículos 5° y 10° deben entenderse con limitación de jurisdicción: las cooperativas de segundo grado son responsables por las infracciones de las cooperativas de primer grado y éstas a su vez lo son de las personas físicas que las integran. Una cuestión más: ¿puede un asociado a dos cooperativas del mismo género participar con la misma declaración jurada en la presentación de ambas? Terminantemente contesta a esto el inc.e) del art. 6° que establece la prohibición de participar en los beneficios de este régimen a los socios que estando asociados a más de una cooperativa de similar finalidad, se presenten - en cada caso - por más de una de ellas para realizar su importación. Por otra parte el Banco Central ha hecho una inspección detallada de los socios inscriptos en cada cooperativa según lo resuelve el inc.d) del art. 4° al exigir la presentación de una lista completa y actualizada de aquellos.

Como se ve muchas pueden ser las cuestiones que se presentan con motivo de la reciente aplicación de la Circular 2081, por eso el Banco Central interpretando la necesidad de un asesoramiento permanente ha impuesto a las cooperativas, la obligación de organizar un servicio de asesoramiento técnico y contable para todos los socios. Una forma práctica de llevar a cabo esta disposición es por medio de las Auditorías u Oficinas de Inspección Contable que suelen existir en algunas cooperativas; por medio de ellas se puede establecer un plan de visitas periódicas y sorpresivas a fin de analizar los registros contables y conversar con los socios o sus administradores acerca de los problemas que se hubieran creado en los últimos tiempos. Tratándose de cooperativas de segundo grado que tengan que inspeccionar a sus afiliadas del interior del país, favorece extraordinariamente esta labor la existencia de sucursales en distintos puntos de la república ya que de esa forma

88

se puede asignar a cada una de ellas una determinada zona de influencia. En los casos que no existen Auditorías ni Oficinas de Control, las cooperativas deberán crear un servicio especial destinado a cumplir con este requisito pero ellos desde ya puede resultar muy oneroso por lo que volvemos a recomendar la conexión de esta función con alguna otra de carácter administrativo-contable.

En el inc. e) se establece ya un régimen de control interno de las actividades de los socios. En primer lugar se dispone la confección de un fichero perfectamente actualizado de aquéllos que la integran con los antecedentes de importación y/o consumo declarados. Para ello es necesario antes que nada instruir a los socios sobre la forma de elevar los datos solicitados; lo más conveniente resulta en todo caso confeccionar una planilla tipo y hacerla llegar a cada asociado acompañada con un pliego de instrucciones y si es posible efectuando una visita para aclarar personalmente las dudas que pudieran subsistir. El artículo 13 establece en sus incisos a) y b) que las cooperativas tienen que elevar al Banco Central entre otros el detalle de los antecedentes de importación y/o consumo de cada socio y el importe total del permiso que solicitan; así que, como punto de partida, cada socio tendrá que consignar en aquella planilla su nombre, domicilio, artículo solicitado, antecedentes anteriores de importación y/o consumo y plazo que se hubiera considerado en tal sentido. La remisión de este formulario debidamente firmado y fechado hará las veces de declaración jurada. Tratándose de una cooperativa de segundo grado las declaraciones juradas serán presentadas por sus afiliadas de primer grado quienes a su vez exigirán a los socios integrantes una declaración de sus propios antecedentes. Cada vez que el Banco Central autoriza la importación de un determinado artículo las cooperativas e federaciones de cooperativas se dirigen a sus asociadas comuni-

cándendosele y estableciendo al mismo tiempo un plazo máximo para la presentación de las declaraciones juradas. Cumplidos este período se reúnen todas las planillas recibidas y se confecciona el formulario especial al que hace referencia la primera parte del art. 13°. Previamente y de acuerdo a la disposición expresa del artículo analizado, se procede a volcar en fichas individuales para cada socio los datos por estos remi-
tidos que de esta manera se sumarán a los suministrados en oportunidades anteriores teniendo así a la vista las distintas actuaciones de cada asociado.

En la segunda parte del mismo inc.c) del art. 5° se dispone que las fichas contendrán también las cuotas de divisas que se les hubieran asignado a los socios y el destino y/e aplicación que ellos les hubieran dado. Este quiere decir que una vez acordado el permiso de importación por el Banco Central las cooperativas dispondrán la discriminación de la parte proporcional que haya correspondido a cada socio según las siguientes normas detalladas en el inc.c) del art. 13°:

- 1°) El Consejo Directivo de la Cooperativa bajo ningún concepto podrá asignar participaciones a socios suspendidos o excluidos, por infracciones al régimen de com-
bio, del Registro de Importadores y Exportadores a car-
go de la Dirección Nacional de Aduanas e del Registro de Cooperativas Importadoras.
- 2°) El Consejo Directivo adjudicará las participaciones de divisas y/e materias primas en función de los antecedentes de importación y/e consumo anteriores.
- 3°) El Consejo Directivo podrá redistribuir entre los socios usuarios carentes de antecedentes o con adjudica-
ciones insuficientes, los excedentes que resulten del ajuste - en función de su capacidad técnica y/e consu-

no real - de los antecedentes de importación y/o consumo anterior aportados por los socios, adoptando como principio el de la satisfacción de las reales necesidades de todos los socios de la Cooperativa.

4º) El Consejo Directivo informará al Banco Central de la Republica Argentina sobre las razones técnicas - económicas que justifican el criterio adoptado y el cumplimiento de las normas de las apartadas precedentes.

Consideramos que estas disposiciones son lo suficientemente claras como para no entrar en mayores comentarios; convida no obstante aclarar que, como la discriminación proporcional no se hace sobre la base de artículos sino de divisas adjudicadas, no es extraño encontrarse en el caso de que el importe acordado a una cooperativa por ejemplo no alcance para adquirir una cantidad exacta de aquéllas. A esta situación se refiere sin duda la norma tercera transcrita precedentemente cuando habla de los ajustes que resulten de los antecedentes de importación y/o consumo anterior aportados por los socios.

Los datos resultantes de esta distribución deben igualmente asentarse en el fichero exigido junto con el destino e aplicación que se ha de dar a las divisas acordadas. Sobre esta última disposición creemos que ha habido un celo excesivo de parte del Banco pues se entiende que, siendo las cooperativas sociedades que no persiguen fines de lucro ni se dedican a especular dentro del comercio, la aplicación no puede ser otra que dedicar esas divisas para comprar artículos necesarios para el consumo de sus asociados por lo tanto interpretamos que la leyenda de esta columna ha de ser invariable en tal sentido.

Así como el inciso anterior exigía la organización de un

servicio externo entre los socios, éste obliga forzosamente a instalar una oficina especial - que podría denominarse Control de Importaciones - dependiente del departamento de importaciones y con el propósito no sólo de reunir todos los antecedentes de los asociados, según lo acabamos de ver, si no también comunicar a estos los artículos que se pueden importar a medida que el Banco acuerda los permisos y en general atender todo trámite relacionado con la presentación de declaraciones juradas al Banco.

Por último el contenido del inciso d) que establece la obligación de realizar una eficaz publicidad de la nómina de los beneficiarios de los permisos, debe interpretarse en función del inciso anteriormente estudiado y constituirá una tarea más de la Oficina Control de Importaciones.

El resto del artículo 5° se dedica a establecer algunas obligaciones de carácter general que escapan a nuestro tema específico pero que vamos a reproducirlas aunque más no sea a título enunciativo:

- e) Proporciónar la información a que se refiere el artículo 4° (transcripto ya en el capítulo primero) así cemo la que por vía reglamentaria establezca la Gerencia General en los formularios y/o fichas que especialmente se implanten.
- f) Remitir dentro de los 15 días de aprobados el o los balances que realicen y las memorias que preparen, debidamente autenticados y autorizados.
- g) Actualizar la nómina de los miembros del Consejo Directivo, en los términos del art. 4°, inciso b), y la de los socios.
- h) Exigir en oportunidad de la emisión de cada circular

por el Banco Central de la República Argentina, que los socios que resuelven participar por su intermedio en el régimen de otorgamiento de permisos de cambio que ellas norman, declaren que no lo han hecho ni lo harán individualmente.

Ya dijimos en el capítulo anterior que los alcances de esta resolución han quedado limitados, a partir del 27 de octubre de 1955 y con motivo de las reformas cambiarias del Gobierno Provisional, al Mercado Oficial de Cambios. Esto significa que, para aquellos productos contenidos en las listas del Mercado Oficial o sea para los cuales el Banco Central acuerda un tipo de cambio preferencial dada la esencialidad de los mismos, esta disposición está en pleno vigor por el momento; por el contrario ha dejado de tener efecto para la gran cantidad de artículos que se pueden importar libremente.

ORGANIZACION COMERCIAL EXTERNA PARA LA IMPORTACION

La posibilidad de ir directamente a las fuentes productoras eliminando toda clase de intermediación, induce a las grandes cooperativas importadoras a extender su organización fuera de las fronteras nacionales estableciendo representantes en los principales países proveedores. Aunque en este sentido tienen aplicación muchas de las cosas que hemos dicho para las organizaciones externas de exportación, no hay que olvidar que el carácter distinto de ambas actividades no siempre permite adoptar soluciones similares; por lo general las compras al exterior suelen ser más simples que las ventas - aunque más no sea en la faz comercial - en consecuencia la aplicación de algunos procedimientos como el de establecer una red de sucursales controladas por una casa directriz o agencias directamente relacionadas con la casa central sólo resultan convenientes en los casos en que el volumen de operaciones es muy considerable. Para mejor comprensión de lo que acabamos de mani-

festar basta tener presente que mientras la producción cooperativa puede ampliarse más o menos elásticamente en la medida que los mercados de absorción lo permitan y la estimulen, el consumo, por el contrario, siempre se encuentra limitado por la capacidad adquisitiva de los socios y si bien es cierto ésta puede cambiar paralelamente con los ingresos de cada uno de ellos, no siempre muestra la flexibilidad que se observa en la producción. Por lo tanto el establecimiento de una organización externa para la exportación responde en la mayor parte de las veces al interés de crear un mercado de colocación sin preocupar el volumen inicial de las operaciones mientras que la implantación de un organismo importador sólo puede hacerse sobre la base de consumo ciertos que aseguren la utilidad del servicio antes de que éste se encuentre instalado. Como prueba de esto se tiene el antecedente de algunas importantes cooperativas importadoras que han llegado a establecer sus casas en el exterior recién cuando las compras en grandes cantidades de productos foráneos no justificaban ni teóricamente ni prácticamente seguir utilizando la intervención de los agentes particulares de proveedores extranjeros.

Por ello lo más común en materia de importación son las representaciones destacadas en los principales centros proveedores del mundo. Se trata de un procedimiento económico, pues no requiere mayores gastos de organización ni administración, que permite al mismo tiempo estar directamente conectado con los distribuidores internacionales y en no pocos casos con los mismos productores. La representación puede ser entendida: a cargo de una persona dependiente de la cooperativa, a cargo de otra cooperativa o a cargo de un tercero. En los tres casos se trata de personas que no realizan la operación sino simplemente buscan establecer relaciones comerciales, solicitan presupuestos cuando se desea hacer una

compra de importancia, auscultan las posibilidades del mercado poniéndose continuamente en comunicación con el departamento de importación a fin de advertirle sobre nuevos precios, inconvenientes de reposición u otras alternativas y en general se mantienen alertas de las órdenes impartidas de la central pero sin tomar decisiones por cuenta propia. Cuando el representante es un empleado de la cooperativa, esta puede disponer que dedique sus horas ociosas al acercamiento cultural con otras instituciones del lugar donde se encuentra destacado; puede frecuentar las cooperativas de producción y procurar llegar a acuerdos satisfactorios que aseguren a éstas la provisión de los artículos requeridos. Aquí resulta interesante recordar una vez más el convenio suscrito a mediados de 1953 entre la Wholesale británica y la Asociación de Cooperativas Argentinas en la cual tuvo tanta importancia la actuación del representante de la entidad inglesa en Buenos Aires; lo mismo podríamos hablar de la relación de la Nordisk Andelsforbund con otras importantes organizaciones cooperativas a través de su oficina de Londres y otros muchos casos, por suerte en aumento, que demuestran la importancia de los representantes cooperativos en el proceso de complementación económica del movimiento.

Cuando la representación en cambio se halla a cargo de otra cooperativa, ello significa por lo general que la importadora acuerda a la representante la exclusividad de suministrarle determinados productos contenidos en el convenio a cambio de una moderada compensación de gastos. No podría interpretarse de otra forma la relación ya que, cuando la representante es una cooperativa productora, no se puede pretender que compre a particulares lo que ella misma produce y cuando es otra cooperativa consumidora - caso difícilmente casable - comprará directamente por su cuenta a los proveedores de plaza aunque luego consigne la mercadería a favor

de su comitente. No vamos a insistir aquí sobre los inconvenientes que en la práctica se presentan para llegar a acuerdos entre cooperativas, sobre este particular estimaremos volver a lo manifestado anteriormente. Finalmente la representación a cargo de terceros no interpreta el verdadero sentido del sistema cooperativo y expone a una serie de peligros que resulta aconsejable evitar. Como dijimos para el caso de las exportaciones, la aplicación progresiva de estos procedimientos depende de los recursos con que cuenta una cooperativa; desde ya se puede advertir que lo más costoso es establecer una representación propia y lo menos costoso es otorgar la representación a otra cooperativa; el sistema de las representaciones a cargo de terceros sólo puede admitirse cuando no teniendo la cooperativa recursos suficientes como para establecer su propia representación y no encontrando o no poniéndose de acuerdo con otra cooperativa, observe sin embargo la conveniencia de reemplazar los agentes particulares por los representantes también particulares.

Como dijimos al comenzar esta parte del trabajo, la organización de sucursales y agencias sólo queda al alcance de las cooperativas muy grandes que representan un consumo considerable de artículos extranjeros. La Nordsk Andelsforbund, con sede central en Copenhague, tiene por ejemplo una agencia comercial en Londres para comprar mercaderías procedentes de los dominios británicos o artículos de ultramar para los cuales el mercado londinés es uno de los centros más importantes, pero ¿a cuántas personas representa esta institución? ya hemos dicho que a nada menos que 2.600.000 consumidores distribuidos en los países nórdicos. Otro caso: la Co-operative Wholesale Society con más de diez millones y medio de asociados posee depósitos en más de sesenta países siendo algunos de ellos muy importantes como los de Nueva York y los Dominios Británicos en general. Una sucursal implica por lo pronto algunos gas

tos de instalación y una administración constante. Se necesita personal técnico especializado en cuestiones comerciales y financieras como hemos visto para el caso de las exportaciones y además es necesario mantener algunos inspectores destinados a efectuar visitas relámpago con el propósito de conservar el orden y solucionar personalmente algunos problemas delincos. Todo esto como se puede apreciar no siempre está al alcance de cualquier cooperativa y por eso resultaría muy interesante limitar la experiencia de los países escandinavos que, deponiendo toda actitud nacionalista, se han unido en una organización de tercer grado acordándole la facultad de realizar la mayor parte de las importaciones de esa gran masa de consumidores que representan los cooperadores de Suecia, Noruega, Finlandia, Dinamarca e Islandia. Esto no es sino un ejemplo más de lo que se consigue con la solidaridad de los esfuerzos.

Demás está decir que cuando una cooperativa compra y vende simultáneamente en el exterior y los mercados de ambas actividades son igualmente comunes, no es necesario establecer por separado organizaciones para la exportación y organizaciones para la importación, basta simplemente con crear dentro de una organización sendas secciones: una destinada a atender los problemas relacionados con las ventas y la otra con las compras procurando dentro de lo posible que los empleos subalternos se sepan desempeñar para ambas funciones a fin de no incurrir en mayores gastos. En estos casos siempre es conveniente mantener al frente de la sucursal un hombre capaz que entienda tanto de exportación como de importación ya que de otra manera se corre el peligro de desentendimientos que pueden resultar desagradables dentro del movimiento cooperativo.

Por último las organizaciones externas para la importación no deben olvidar que representan una gran masa de consumidores y que estas consumidores procuran incessantemente mejorar sus ni-

velas de vida mediante la adquisición de artículos de mayor calidad y más alto nivel. Deben por lo tanto mantener informado al departamento de importación de las últimas novedades en materia de producción como así también de las virtudes que se les asignan a fin de que éste pueda consultar la opinión de los socios y ver la posibilidad de importarlos.

CONCLUSION.

Hemos analizado por separado los distintos aspectos de la organización comercial que requiere una sociedad cooperativa cuando se lanza a participar del comercio exterior de su país. En la práctica sin embargo no resulta extraño que una institución de este tipo realice simultáneamente operaciones de compra y venta con el exterior. Es el caso de las cooperativas inglesas que no solamente consumen sino que también elaboran y venden e el, caso de nuestras tan difundidas cooperativas "mixtas" que por un lado comercializan la producción de sus socios y por otro proveen a estos de todos los artículos necesarios para su consumo. Es necesario por lo tanto que una cooperativa que participa de ambas actividades establezca por separado un departamento de exportación y otro de importación. Antes de contestar a esta pregunta debemos aclarar que en las veces que se hace referencia en este trabajo a las organizaciones de exportación e importación no nos hemos referido a la separación física de los elementos sino exclusivamente a las características comerciales propias de cada una de ellas que son las que en definitiva le dan sentido estructural. Nada impide en consecuencia que si una cooperativa practica operaciones de exportación e importación reúna ambas organizaciones en un sólo departamento - materialmente hablando - que se puede llamar Departamento de Comercio Exterior e Departamento de Exportación e Importación, siempre y cuando no descuide la oportuna separación en secciones de estas dos actividades. Más aún, puede

decirse que desde el punto de vista de la organización general de una cooperativa, nada justifica que la función del comercio exterior se halle dividida frente a las demás funciones.

CAPITULO TERCERO

C A P I T U L O T E R C E R O

En el capítulo anterior hemos visto algunos aspectos relacionados con la organización comercial de las cooperativas de comercio exterior; corresponde ahora analizar otros aspectos de carácter técnico-contable que contribuyen a determinar los resultados de cada operación favoreciendo así la correcta distribución del excedente cooperativo.

Recordaremos antes que nada que tanto la exportación como la importación sólo constituyen etapas complementarias de un proceso de ventas y de compras respectivamente que, dentro del sistema cooperativo, debe ser sesionalizado por productos a fin de establecer al término de cada ejercicio el remanente exacto de los mismos para ser distribuido de acuerdo al principio enunciado por Charles Kowertch. Por lo tanto todo método contable destinado a registrar este tipo de operaciones tiene que basarse sobre la base de los productos que se exportan o se importan para lo cual resulta conveniente aplicar un sistema de "resultado por contratos".

En las páginas precedentes hemos dicho que, a pesar de los inconvenientes que crean las grandes distancias entre compradores y vendedores en el mercado internacional, toda operación de comercio exterior se halla precedida por un contrato redactado de acuerdo a las disposiciones legales y puesto en la mayor parte de los casos bajo la jurisdicción de las cámaras locales las cuales aseguran un pronto arbitraje en caso de incidentes que entorpezcan su cumplimiento. En la mayor parte de los casos los contratos se refieren a un solo producto en su calidad, cantidad, precio y condiciones de entrega estipuladas claramente a fin de salvar toda clase de dudas; cuando por

el contrario se establecen en un contrato dos o más productos, es necesario - aunque sean afines - detallar las características de cada uno de ellos. De esta forma podemos asegurar que no hay producto exportado o importado que no tenga reflejada en el contrato las condiciones de venta o de compra respectivamente; de aquí en adelante todo depende de una discriminación conciente de los gastos que origina el traslado de la mercadería procurando así llegar a establecer el costo de exportación o importación que frente a los ingresos respectivos determinará el "resultado por contrato".

¿Qué debe pues entenderse por "resultado por contrato"? Es el procedimiento contable por el cual a cada contrato se le abre una ficha o cuenta a fin de consignar por un lado los costos de operación o sea la suma de los gastos directos e indirectos en que se incurre al exportar o importar la mercadería y por otro los ingresos que resultan de la venta o la liquidación final, determinando por último el resultado de la operación que pasa a engrosar las cuentas de pérdidas o excedentes según sea. ¿Qué virtudes puede asignarse a este procedimiento? En primer lugar permite determinar el resultado por producto favoreciendo así la distribución de los excedentes cooperativos como veremos más adelante; por otra parte modifica las cuentas de resultado recién cuando la operación está totalmente concluida no quedando ninguna duda acerca del remanente o la pérdida obtenidos (en este sentido las distintas cuentas de contratos formen parte de un plan en proceso de realización que hasta tanto no se haya terminado integra el activo o el pasivo según se trate de importaciones o exportaciones respectivamente); por último ofrece una ventaja estadística: permite formar cuadros comparativos entre los contratos pudiendo deducir de ellos las conclusiones a que den lugar las cifras obtenidas.

Para evitar confusiones sobre la aplicación de este procedimiento vamos a analizar por separado las operaciones de exportación de las de importación.

Operaciones de exportación

En el momento de suscribirse un contrato de exportación o sea cuando el comprador devuelve uno de los ejemplares debidamente firmado, sobreviene entre las partes una mutua obligación; por un lado la cooperativa vendedora tiene que hacer entrega de una determinada cantidad de artículos bajo las condiciones y plazos estipulados en el contrato, mientras que por otro el comprador se compromete a pagar por esa mercadería un precio cierto en dinero que también se consigna en el mismo documento. Cuando se trata de operaciones compensadas la obligación consiste en entregar mercaderías por ambas partes pero por el momento no vamos a entrar a considerar este caso a fin de favorecer la interpretación del tema. Tenemos entonces que en el instante de formalizar la operación la cooperativa registrará en sus libros este primer asiento:

DEUDORES VARIOS DEL EXTERIOR

Fulano de Tal

a OPERACIONES DE EXPORTACION EN TRAMITES

Contrato de Exportación N°.. Producto:...

y hasta tanto no haya sido despachada la mercadería se procederá a reflejar en un asiento de orden el compromiso que asume la cooperativa como depositaria de una mercadería que ya ha sido vendida:

MERCADERIAS PENDIENTES DE DESPACHO

a COMPADORES DE MERCADERIAS EN EL EXTERIOR

Vamos a analizar el primer asiento. La cuenta Deudores Varios del Exterior no ofrece mayores dificultades pues se trata sim

plemente de un activo exigible como muchos otros que se man
tendrá con saldo deudor hasta tanto el comprador de la mer-
cadería no gire el importe consignado en el contrato. La que
realmente nos debe interesar por su contenido es la cuenta O
peraciones de Exportación en Trámites; se trata de una cu
ta colectiva que reúne todas las operaciones de exportación
pendientes de liquidación final, sus subcuentas son las dis
tintas fichas de los contratos de exportación a las que ya
hemos hecho referencia anteriormente y que contienen por un
lado los ingresos de operación - como es el caso del asien-
te que estamos estudiando - y por otro los gastos directos
e indirectos que se irán produciendo a medida que se adelan-
ten los trabajos de entrega. Fácil es comprender que el sal
do de esta cuenta debe ser siempre acreedor o estar saldada;
los gastos que se cargan a ella reducen el importe inicial
del contrato o sea el valor monetario de la operación pero
nunca pueden representar más que un pequeño porcentaje. ¿Qué
significa por lo tanto el saldo de esta cuenta? Basándonos
en un régimen normal en que las cooperativas venden al exte-
rior directamente las mercaderías consignadas por sus socios,
el saldo de esta cuenta no significa otra cosa que la suma
de compromisos pendientes que aquélla tiene para éstos y que
no podrán liquidarse hasta tanto no se concluyan los contr
tos. ¿Qué sentido tendría si la cooperativa fuera acreditan
do o debitando directamente en la cuenta de los socios los
distintos pases de la operación? En primer término represen-
taría financiar la operación, cosa que no nos parece conve-
niente. Ya dijimos que en la mayor parte de los casos el com
prador de la mercadería la paga recién en el momento de pre
sentársele los conocimientos de embarque ¿en qué situación
se encontraba por lo tanto una cooperativa que procediera
a acreditar en cuenta de sus asociados el importe de la ope
ración en el momento de suscribirse el contrato si a veces

entre éste y la entrega definitiva media un tiempo considerable? La situación financiera exige en consecuencia que no se haga ninguna transferencia a favor de los asociados hasta tanto no se conozca el resultado definitivo de la operación. Descartamos la morosidad en el pago de las exportaciones porque el mecanismo del comercio exterior difícilmente permite que se produzcan inconvenientes en este sentido, pero en el supuesto caso que se produjeran consideramos que la cooperativa tendría que cargar con ella por haber elegido al comprador; en este caso el crédito a favor del asociado correspondería hacerle tan pronto se despacha la mercadería. Otro inconveniente que crearía también la imputación directa de los ingresos y los gastos en cuenta de los asociados sería la imposibilidad de comparar el resultado por contrato debido a la indiscriminación en que caería.

Acabamos de manifestar que cada subcuenta por contrato contiene el movimiento íntegro de la operación comenzando por el ingreso inicial que significa la firma del contrato y continuando por los gastos a que da lugar el despacho de la mercadería; conviene pues que nos detengamos a analizar con mayor cuidado este aspecto tan importante de la registro contable.

Los ingresos de operación en las ventas al exterior.

Tratándose de un régimen de libre comercialización este punto no ofrece ninguna dificultad; por ingreso de operación debe entenderse simplemente el precio de venta convenido con el comprador de la mercadería; cualquier otra entrada debe conceptuarse como producto de una eventualidad y por lo tanto es capa a nuestra consideración ya que sólo tratamos de dar aquí una idea de lo que es normal y propio de todas las operaciones. Distinto es el caso de un régimen de interferencia estatal en que las dependencias especializadas del gobierno com-

pran a los productores los excedentes exportables y luego lo revenden a las firmas exportadoras dentro de las cuales suelen encontrarse las mismas cooperativas; si bien es cierto en estos casos no deben ser tomados en cuenta en un trabajo que como este se propone hacer un análisis de la verdadera intervención cooperativa en el comercio exterior y no de formas espúreas que desvirtúan sus principios fundamentales, no deja de ser interesante recordar que en circunstancias así las cooperativas, aparte del precio de la mercadería, suelen recibir compensaciones de gastos y recuperaciones de impuestos y derechos por parte del Estado quien procura de esta manera salvar los gastos incurridos por instituciones que actúan simplemente como factores de un comercio ejercido en su nombre.

Ya hemos dicho que el ingreso de operación en un régimen normal se contabiliza en el momento de formalizarse la venta o sea cuando se firma el contrato; sobre este particular nos remitimos a los asientos formulados anteriormente.

Los gastos de operación en las ventas al exterior.

Se entiende por gastos de operación todos aquellos que se realizan con el propósito de atender las ventas al exterior y permitir el cumplimiento fiel de los convenios realizados. Los gastos de operación se clasifican en gastos contractuales o directos, que son aquellos que responden exclusivamente al movimiento de cada contrato, y gastos administrativos e indirectos, que son los que se originan en la marcha del departamento de exportación y tienen por lo tanto una vinculación indirecta con las distintas operaciones.

Los gastos directos son de fácil imputación en las subcuentas por contratos; en general corresponden a trámites financieros e trabajos de despacho que originan asientos del siguiente tenor:

OPERACIONES DE EXPORTACION EN TRAMITES

Contrato de Exportación N°.... Producto

**a ACREEDORES VARIOS, CAJA, CTAS. CTES. BANCA-
RIAS; OBLIGACIONES A PAGAR, etc. etc.**

En vista de que estos gastos se repiten casi invariablemen-
te para cada operación, consideramos conveniente además esta-
blecer un plan de discriminación interna por concepto que per-
mita, dentro de cada subcuenta por contrato, reconocer inme-
diatamente el carácter que reviste cada uno de sus débitos. Un
análisis así sirve por otra parte para hacer estadísticas de to-
dos los contratos en función de los distintos gastos realiza-
dos. A continuación proponemos en forma sintética un plan que
se puede adaptar a las condiciones de exportación imperantes
actualmente en nuestro país:

I. GASTOS EN PERSONAL

I.1 - Sueldos y jornales

I.2 - Viáticos y movilidad

I.3 - Comisiones

I.4 - Asignaciones extraordinarias

I.5 - Aportes jubilatorios

I.6 - Provisión para sueldo anual comple-
mentario

I.7 - Provisión para accidentes de trabajo

I.8 - Provisión para eventuales

I.9 - Vestuario

I.10- Varios

II. GASTOS DE DESPACHO

II.1 - Gastos de despacho aduanero

II.2 - Gastos de tramitación bancaria

II.3 - Gastos de visación consular

II.4 - Gastos de control y embarque

- II.5 - Gastos de análisis y sellados
- II.6 - Gastos de seguro marítimo
- II.7 - Gastos de marcas y envases
- II.8 - Gastos de manipulación y trasborde
- II.9 - Materiales varios
- II.10- Varies

III. IMPUESTOS, DERECHOS Y TASAS

- III.1 - Derecho y visación consular
- III.2 - Derecho de exportación
- III.3 - Derecho de estadística
- III.4 - Contribución para la construcción de elevadores
- III.5 - Contribución sobre granos exportados
- III.6 - Derecho de inspección de embarque
- III.7 - Impuesto a las ventas
- III.8 - Impuesto a las actividades lucrativas (recuperable)
- III.9 - Tasas por uso del servicio portuario
- III.10- Varies

IV. GASTOS DE FLETE Y AGENCIA MARITIMA

- IV.1 - Flete marítimo
- IV.2 - Pensión marítima sobre flete
- IV.3 - Agencia marítima
- IV.4 - Varios

De esta manera se puede lograr un ordenamiento en los egresos y al mismo tiempo una unidad de criterio en la determinación de los costos contractuales.

Referente a los gastos indirectos el problema ya no es el mismo. Se ha dicho que estos se originan en el departamento de exportación o en las sucursales del exterior con el propósito de dar cumplimiento a los fines para los cuales se han establecido; resulta por lo tanto difícil determinar en qué

medida estas erogaciones incidán sobre los contratos en por-
 teolar. En principio no hay que olvidar que el monto defini-
 tivo de estos gastos sólo se conoce al término de cada e-
 jercicio cuando no sólo se suman los gastos reclutados efig-
 tados sino también se calculan las amortizaciones, provisig-
 nes y provisiones generales y al mismo tiempo se los carga
 una parte proporcional de los gastos de organización, direc-
 ción y administración central. ¿Cómo conciliar pues este in-
 conveniente con la necesidad de hacer una liquidación rápida
 de todos los gastos? No creemos que haya ningún procedimiento
 que en tales circunstancias permita una apropiación exacta de
 los gastos indirectos, por lo tanto lo más práctico y conve-
 niente es establecer un porcentaje sobre el valor de cada obje-
 to para cubrirlos. Podrá decirse que existen otros muchos
 procedimientos más o menos exactos como por ejemplo la canti-
 dad, el número de embarques o los distintos índices pondera-
 dos que puedan resultar de los anteriores pero nos pregunta-
 mos aquí ¿qué base se puede tomar para su aplicación si no
 se conoce el monto total de los gastos?. En cambio el proce-
 dimiento propuesto prescindiendo de los gastos departamentales y
 se basa en el valor del contrato; si por una casualidad el cál-
 culo llega a ser superior que aquéllos el exceso se lo reinteg-
 gra a los socios a manera de excedente, si por el contrario
 es menor el excedente también disminuirá proporcionalmente.
 Para que esto sea cierto es necesario que a fin de cada ejer-
 cicio los gastos indirectos sean distribuidos entre los pro-
 ductos exportados en proporción al valor de los mismos.

Los gastos generales del departamento de exportación den-
 tificar al siguiente tipo de salientes:

CUENTAS DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Exportación

a CAJA, CTAS. CTES. BANCARIAS, ACREEDORES
 VARIOS, OBLIGACIONES A PAGAR

La primera cuenta es factible de planificación de acuerdo al concepto de los gastos en ella imputados; no obstante no vamos a entrar en este detalle por tratarse de un hecho simple que entra más bien en el campo de la contabilidad general.

Los gastos realizados en el exterior por las distintas su cursales, agencias o representaciones de las cooperativas, se basan en el envío previo de fondos con la condición de rendir cuenta. Cuando se hace un giro al exterior tenemos:

SUCURSAL, AGENCIA ó REPRESENTANTE
a CAJA o CTAS. CTES. BANCARIAS

Los responsables deben documentarse de todos los gastos que realizan y periódicamente - una vez por mes - deben remitir a la casa central una planilla conteniendo el detalle de los mismos y las fechas en que fueron realizados; en esa oportunidad se procederá a hacer:

CUENTAS DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Exportación

a SUCURSAL..., AGENCIA,.. ó REPRESENTANTE....

si hubieran hecho algún gasto de imputación directa a alguno de los contratos en curso, el asiento será:

OPERACIONES DE EXPORTACION EN TRAMITES

Contrato de Exportación N°..... Producto

a SUCURSAL..., AGENCIA... ó REPRESENTANTE....

Liquidación final y cierre de las subcuentas por contratos.

Una vez que se halla totalmente concluida la operación, el departamento de exportación procede a efectuar la liquidación final a favor del socio o de los socios que resultaran ser pro pietarios de la mercadería. En esta liquidación - que no difie re mayormente de las que se realizan en otras actividades co-

merciales - se consignaran por un lado los ingresos por venta del producto y por otro se les deducen los gastos directos e indirectos, estos últimos sobre la base de un porcentaje pre establecido según hemos dicho oportunamente. Igualmente se resta - cuando se trata de una cooperativa que no sólo se dedica al comercio exterior - otro porcentaje destinado a sufragar los gastos de administración general. En este momento se registra:

OPERACIONES DE EXPORTACION EN TRAMITES

Contrato de Exportación N°.... Producto

a CUENTAS CORRIENTES ASOCIADOS

De esta forma la cuenta Operaciones de Exportación en Trámites queda así:

OPERACIONES DE EXPORTACION EN TRAMITES

Contrato de Exportación N°... Producto

Gastos directos.....\$	Ingresos por venta\$
Gastos directos su- cursales.....\$	
Liquidación a favor cta.cte.socio.....\$	
Subtotal.....\$	Subtotal.....\$
Resultado de operación \$	
Sumas iguales.....\$	Sumas iguales\$

Es decir que aparece un excedente como resultado de operación que debe transferirse a las cuentas de resultados para hacer frente a los gastos indirectos. El asiento de transferencia por lo tanto es:

OPERACIONES DE EXPORTACION EN TRAMITES

Contrato de Exportación N°... Producto ...

a CUENTAS DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Exportación

En esta última cuenta es necesario hacer para los ingresos y en discriminación por producto de tal manera que los excedentes arrojados por todos los contratos de un mismo artículo vayan a una cuenta por separado de los demás.

Llegamos así al fin del análisis de la cuenta Operaciones de Exportación en Trámites. Según vimos entonces mientras el contrato se mantiene en proceso de realización sus distintos movimientos se registran en esta cuenta pero una vez terminado y hecha la liquidación final, el resultado se transfiere a una cuenta de pérdidas y excedentes donde ha de hacer frente a los gastos indirectos y de administración general.

Determinación del excedente cooperativo por operaciones de exportación.

Al finalizar el ejercicio anual cada cooperativa debe proceder a determinar el resultado exacto de las distintas actividades a fin de retornar a sus asociados los excedentes resultantes de acuerdo a las disposiciones legales. Nos encontramos entonces con una cuenta de resultado que manifiesta la siguiente evolución:

CUENTA DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Exportación	
Gastos Generales.....\$	Remanentes de operación.\$
Amortizaciones.....\$	Productos.....\$
Fondos de provisión...\$	Cto. N°...\$
Fondos de provisión...\$	
Preparación gastos de organización, dirección y administración.\$	
central	
Excedentes de exportación	
Sumas iguales.....\$	Sumas iguales.....\$

El primer problema que se presenta es ¿cómo distribuir entre los distintos productos los gastos generales?. Ya dijimos anteriormente que una forma práctica de hacerlo es en relación al valor operado en cada rubro; no solamente que en esta proporción fueren consideradas estos mismos gastos cuando se efectuó la liquidación final sino que hasta parece más equitativo hacer soportar los mayores gastos a los artículos más caros ya que son generalmente los que ofrecen mejores oportunidades para beneficiarse. Por lo tanto el primer paso consiste en determinar el excedente cooperativo por producto. Una vez cumplido este requisito hay que guiarse por lo que establece la ley. En principio el artículo 17 de nuestra Ley de Cooperativas dice que de las utilidades realizadas y líquidas de cada ejercicio se destinará por lo menos el 5% al fondo de reserva y se distribuirá el 90% entre los socios. Pero ¿en qué proporción se distribuye este 90% restante? El inc. e) del mismo artículo establece que en las cooperativas de venta de productos se hará en base al monto de las operaciones de cada socio con la sociedad. ¿Es esto igualmente aplicable para las ventas al exterior? Antes de contestar esta pregunta es necesario que nos hagamos esta otra: ¿desde el momento en que los socios no deciden si sus productos han de ser vendidos en los mercados internos e externos, es justo que el beneficio de estos últimos corresponda exclusivamente a los favorecidos por una situación especial ajena a la voluntad de cada uno de ellos? y si así fuera ¿no tendría cada uno derecho de exigir que fuera su partida la que se exportara y no la de los otros?. Efectivamente, a fin de distribuir los excedentes cooperativos, la actividad de exportación no puede ser tomada independientemente porque entonces daría lugar a situaciones injustas que la ley trata de evitar. En estos casos la venta de productos al exterior no representa si no un aspecto de una actividad más importante que es simple-

mente la venta de productos sin interesar que sea en el interior o al exterior; por lo tanto en el momento de retornar los excedentes cooperativos, el resultado de cada producto exportado se sumará al que se hubiera obtenido en la colocación interna del mismo y ambos se distribuirán en proporción al monto de operaciones que, siempre sobre el mismo producto, hubieran hecho los socios de la cooperativa.

Importancia de las estadísticas en la organización administrativa para la exportación.

Dentro del sistema cooperativo las estadísticas cumplen un rol de suma importancia que trasciende el simple propósito de información. Ellas están llamadas a dar las bases sobre las cuales se distribuyen los excedentes cooperativos. Dentro de la actividad exportadora por lo tanto no podemos pasar por alto este factor fundamental que sirve: 1º) para consignar claramente el monto discriminado de las ventas al exterior; 2º) para establecer bases comparativas en materia de precios, cantidades y costes de exportación; 3º) para determinar la importancia de la participación cooperativa dentro del comercio exterior de su país.

En lo referente al primer punto la estadística deberá hacerse por asociado conteniendo para cada uno la fecha de exportación, número de contrato, producto, cantidad, y valor; mensualmente se confeccionará una planilla resumen por producto que tendrá por objeto demostrar el desarrollo periódico de las operaciones y al mismo tiempo significar una medida de control ya que la suma de las distintas planillas por productos deberá coincidir con la suma de los saldos de cada ficha por asociado. El segundo propósito se satisface mediante un cuadro general de contratos que contendrá en su encabezamiento las características de cada uno de estos (número, producto, fecha, cantidad y precio) y en sentido vertical los ingresos y egre-

los discriminados de tal manera que en la parte inferior surjan claramente los resultados obtenidos. Por último el tercer punto puede ser encarado de varias formas distintas: estadísticas de cantidades o importes de productos según los puertos de embarques, países de destino, mercados de comercialización, compradores, etc., etc. En general las estadísticas deben convertirse en un elemento indispensable para toda buena administración que pretenda guiarse sobre bases sólidas.

Operaciones de importación

En el capítulo segundo dijimos que las compras al exterior podían hacerse ya sea por encargo directo de los socios o con el deseo de formar o reponer las existencias propias de la cooperativa; tanto en un caso como en otro la operación siempre se realiza a nombre de la institución y parte - como en el caso de las exportaciones - de un contrato redactado de acuerdo a las disposiciones legales pero en el cual la cooperativa hace de comprador y no de vendedor como en aquella oportunidad.

El primer asiento pues que surge de la formalización de la compra, es el siguiente:

MERCADERIAS EN TRAMITE DE IMPORTACION

Contrato de Importación N°... Producto

a ACREEDORES VARIOS DEL EXTERIOR

Fulano de Tal

e inmediatamente se formula otro de orden con el propósito de dejar debidamente registrado el compromiso del vendedor de la mercadería de hacer entrega de la misma en los plazos convenidos:

VENEDORES DE MERCADERIAS EN EL EXTERIOR

a MERCADERIAS PENDIENTES DE RECIBO

En el primer asiento, que es el que realmente nos interesa, tenemos una cuenta nueva que es la que resume todo el sentido de estas operaciones: Mercaderías en trámite de importación. Se trata de una cuenta colectiva formada por una serie de subcuentas cada una de las cuales representa un contrato distinto de importación donde se vuelcan por un lado el coste de la mercadería y por otro las acreditaciones por transferencias ya sean con cargo a las cuentas de Mercaderías Importadas o con cargo a las cuentas corrientes de los asociados. ¿Qué sentido tiene entonces el saldo de la cuenta Mercaderías en Trámites de Importación? Significa simplemente la suma de varios procesos en trámites de realización que pueden considerarse en conjunto como una existencia en formación perteneciente a la cooperativa. En cuanto al rubro Acreedores Varios del Exterior consigna la obligación de la cooperativa por el pago de la mercadería importada lo cual se produce generalmente en el momento de ser exhibidos los conocimientos de embarque o sea cuando el vendedor procede al despacho de la misma; el pago según hemos dicho anteriormente se hace mediante transferencia bancaria, motivando el siguiente registro contable

ACREEDORES VARIOS DEL EXTERIOR

Fulano de Tal

a CUENTAS CORRIENTES BANCARIAS

En cuanto a las subcuentas de Mercaderías en Trámite de Importación cabe manifestar que siguen un tratamiento contable similar al de Operaciones de Exportación en Trámites, recientemente estudiada, aunque es necesario advertir que por tratarse en este caso de inversiones o compras por cuenta de asociados son los egresos los que rigen el sentido de la operación. Por lo demás cada contrato refleja una serie de gastos y de ingresos que será conveniente analizar más detenida

mente.

Los gastos de operación en las compras al exterior.

En este caso la palabra gasto está tomada en un sentido general pues en realidad tenemos inversiones por un lado y gastos propiamente dichos por otro que comprenden tanto los directos como los indirectos. Las inversiones son las primeras que se contabilizan pues surgen del momento mismo en que se formaliza la operación y se determina el precio de compra. Los gastos directos o contractuales aparecen a medida que le exige el cumplimiento del contrato. Y finalmente los indirectos se producen con la marcha del departamento de importación y sus representaciones en el exterior y se distribuyen recién al fin de cada ejercicio sobre los remanentes de importación per producto y de acuerdo a los valores adquiridos en cada uno de ellos.

En el primero y segundo caso resulta igualmente conveniente hacer dentro de cada contrato una discriminación que res-
ponda al concepto en virtud del cual se produce el egreso:

I. COSTO DE LA MERCADERIA

II. GASTOS DE PERSONAL

- II.1 - Sueldos y jornales
- II.2 - Viáticos y movilidad
- II.3 - Comisiones
- II.4 - Asignaciones extraordinarias
- II.5 - Aportes jubilatorios
- II.6 - Provisión para sueldo anual complementario
- II.7 - Provisión para accidentes de trabajo
- II.8 - Provisión para eventuales
- II.9 - Vestuario
- II.10- Varios

III. GASTOS DE RECIBO

- III,1 - Gastos de tramitación bancaria
- III,2 - Gastos de tramitación cambiaria
- III,3 - Gastos de descarga
- III,4 - Gastos de almacenaje
- III,5 - Gastos de control de volumen y calidad
- III,6 - Gastos de análisis y sellados
- III,7 - Gastos de transporte
- III,8 - Varios

IV. DERECHOS Y TASAS ADUANEROS

- IV,1 - Derechos aduaneros
- IV,2 - Tasas aduaneras
- IV,3 - Varios

V. FLETES, SEGUROS Y DESPACHO ADUANERO

- V,1 - Flete marítimo
- V,2 - Pensión marítima sobre flete
- V,3 - Gastos de despacho aduanero
- V,4 - Varios

Salvo para el costo de la mercadería, en los demás casos a medida que se producen los distintos gastos de operación se origina el siguiente asiento:

MERCADERIAS EN TRAMITE DE IMPORTACION

Contrato de Importación N°... Producto

a CAJA, CTAS, CTES, BANCARIAS, ACREEDORES VARIOS
 ó OBLIGACIONES A PAGAR

Por último quedan los gastos indirectos. Aquí se procede igual que para las exportaciones, es decir que cuando se practica la liquidación final se incluyen a manera de un porcentaje sobre el monto de la adquisición, de forma tal que en cada contrato se crea un remanente destinado a cubrirlos en el momento de su distribución anual. Hasta tanto, los gastos indirectos se contabilizan con cargo a las cuentas de resultado del

departamento de importación según puede advertirse a continuación:

CUENTA DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Importación

a CAJA, CTAS. CTES. BANCARIAS, ACREEDORES VARIOS
y OBLIGACIONES A PAGAR

Demás está decir que la primera de estas cuentas resulta susceptible de una clasificación por concepto lo cual permite ordenar con criterio comparativo las erogaciones que se producen.

En cuanto a los gastos de las representaciones en el exterior siguen un tratamiento similar que el propiciado para las exportaciones: la Casa Central remite fondos a sus agentes para que estos atiendan todos los gastos surgidos de la gestión que se les encomienda pero con la condición de rendir cuenta periódicamente; en esta ocasión la imputación de los mismos afectará a la cuenta de un determinado contrato o a la del departamento en general según se trate de gastos directos o indirectos.

Liquidación final y acreditaciones por transferencias.

Una vez que la mercadería ha sido entregada en los depósitos de la cooperativa y se han contabilizado todos los gastos resultantes de la importación, se procede a confeccionar la liquidación final determinando así el costo definitivo del producto para el departamento. En esta liquidación se consignará en primer término el valor de adquisición o sea el precio convenido en el momento de firmar el contrato (admitiendo por supuesto que pudieran presentarse algunas bonificaciones por diferencias de peso o cantidad), luego se incorporarán todos los gastos directos que se hubieran producido con motivo de la recepción y pago de la mercadería y finalmente

se agregan los gastos indirectos departamentales y los de organización, dirección y administración centrales que, según hemos manifestado en repetidas oportunidades, se calculan a manera de un porcentaje sobre el monto de la operación. Antes de seguir adelante interesa saber cuál es el destino de la compra. Si se hizo directamente por cuenta de la cooperativa para incorporar nuevos productos a sus existencias, entonces el departamento de importación procede a transferirla con cargo al departamento de compras quién se encargará luego de distribuirla entre los asociados a medida que estos hagan llegar sus pedidos; si, por el contrario, se hizo por encargo de algún socio también habrá que dar cuenta al departamento de compras - ya que a él se le formuló inicialmente el pedido - pero con la condición de un preste despacho a plaza. Tanto en un caso como en otro queda por resolver la siguiente cuestión: si como dijimos en el capítulo segundo el precio de distribución de una cooperativa debe mantenerse a la altura del comercio privado en condiciones normales ¿a qué departamento corresponde por lo tanto el remanente que se pudiera producir entre éste y el costo de la mercadería?. Consideramos que se trata de un problema carente de mayor significación si nos referimos a la distribución de los excedentes por consumo ya que en este caso poco interesa que las compras se hayan hecho dentro o fuera del país, no obstante - y aunque más no sea para conservar la autonomía departamental - siempre es conveniente fijar las bases para una clara determinación de los resultados por sección. Para ello hay dos procedimientos igualmente aceptables, aunque de consecuencias bien distintas. Por el primero se tiene que el departamento de importación formula una liquidación exclusivamente de gastos (inversión, gastos directos e indirectos) que luego el departamento de compras amplía con la inclusión de sus propios gastos de distribución hasta poder así deter-

minar el costo total del producto; el remanente que produzca posteriormente su venta a los socios se reparte entre las dos secciones por partes iguales. Por el segundo procedimiento el departamento de importación no solamente fija la totalidad de sus gastos sino que incluye también en la liquidación su propio remanente calculado sobre la base de los precios cobizados por los importadores particulares; de esta forma el departamento de compras calcula su precio de distribución y entrega la mercadería con prescindencia de toda otra participación. El inconveniente de esta última solución consiste en que la desvinculación de ambos departamentos en el curso total de la operación puede traer aparejadas condiciones muy desiguales en el resultado de cada uno de ellos según se produzcan variaciones en los precios de plazas, demoras de adquisición, etc.

La situación por lo tanto de la cuenta Mercaderías en Trámite de Importación en el momento de practicarse la liquidación es la siguiente:

MERCADERIAS EN TRAMITE DE IMPORTACION

<u>Contrato de Importación N°.... Producto</u>	
Valor de la mercadería ..\$	Liquidación Final \$
Gastos directos.....\$	
Gastos indirectos.....\$	_____
Subtotal	Subtotal..... \$
Resultado de operación ..\$	_____
Sumas iguales	Sumas iguales.. \$

Como se puede observar la Liquidación Final origina una acreditación por transferencia en la cuenta mencionada que responde al siguiente registro contable:

EXISTENCIA DE MERCADERIAS GENERALES

a MERCADERIAS EN TRAMITE DE IMPORTACION

Contrato de Importación N°... Producto

Cuando en vez de tratarse de una compra para depósito como en el caso anterior, se trata de una adquisición por cuenta de algún asociado, entonces el asiento reviste esta forma:

CUENTA CORRIENTES ASOCIADOS

a MERCADERIAS EN TRÁMITES DE IMPORTACION

Contrato de Importación N° Producto

Sin embargo es necesario aclarar que en circunstancias como estas la cooperativa no siempre espera la liquidación final para debitar en cuenta de los socios comitentes aunque más no sea un anticipo de la operación. Como se recordará el pago de la mercadería se efectúa contra la presentación del conocimiento de embarque mientras que la liquidación final se hace una vez que el producto se ha recibido y depositado; por lo tanto el plazo que media entre estos dos momentos es bastante largo como para que la institución tome a su cargo la financiación de una compra a cuenta. Por ello cuando se hace la transferencia al exterior se procede a debitar en cuenta de los socios el importe de la misma con crédito a la cuenta Mercaderías en Trámite de Importación y luego en el momento de contabilizar la Liquidación final se deduce aquel importe registrando solamente la diferencia que se encontraba pendiente.

Puede advertirse también que una vez contabilizada la Liquidación Final la cuenta Mercaderías en Trámite de Importación arroja un saldo acreedor que podemos llamar el resultado del contrato. Este resultado como hemos dicho anteriormente puede responder simplemente a un superavit destinado a cubrir los gastos indirectos (que como sabemos se contabilizan por separado en las cuentas de resultado) e puede además comprender el remanente de operación con que el departamento hubiera considerado oportuno recargar el costo de la

mercadería a fin de transferirla al departamento de compras e despacharla directamente al socio que la hubiera encargado. Este depende del criterio que se aplique en la determinación de los remanentes según acabamos de ver. En ambos casos la subcuenta por contrato se cancela de la siguiente forma:

MERCADERIAS EN TRAMITE DE IMPORTACION

Contrato de Importación N°.... Producto

a CUENTAS DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Importación

Aquí volvemos a recordar que el crédito de las cuentas de resultado debe discriminarse por producto ya que el fin de toda registración cooperativa consiste en establecer claramente el resultado obtenido en cada uno de los renglones que se trabaja. Por consiguiente - según se puede ver a continuación - la cuenta del Departamento de Importación debe reflejar por un lado todos los gastos indirectos y por otro los remanentes brutos por productos

CUENTA DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Importación

Gastos Generales	\$	Remanente de Operación..	\$
Amortizaciones	\$	Producto	\$
Fondos de provisión	\$	Cte.N° ...	\$
Fondos de provisión	\$		
Proporción gastos de organización, dirección y administración central..	\$		
Subtotal	\$	Subtotal	\$
Excedente de importación	\$		
Sumas iguales	\$	Sumas iguales	\$

Cuando se adopta el procedimiento de repartir con el departamento de compras el remanente que se produjera en el momento

de distribuir la mercadería entre los socios, la parte que corresponda al Departamento de Importación deberá ser directamente acreditada en las cuentas de resultado y bajo el rubro del producto a que pertenezca:

CUENTAS DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Compras (Suponiendo que inicialmente el remanente hubiera sido totalmente acreditado a esta sección)

a CUENTAS DE PERDIDAS Y EXCEDENTES

Departamento de Importación

Determinación del excedente cooperativo por operaciones de importación.

Para poder determinar el excedente cooperativo por producto es necesario distribuir previamente los gastos indirectos entre los remanentes brutos obtenidos; para ello pueden aplicarse varios criterios distintos pero nosotros interpretamos que el más conveniente es el que apropia los gastos en proporción al monto operado en cada producto. De esta manera se supone que a mayores valores movilizados responden los más altos gastos de administración; de cualquier forma el procedimiento adoptado nunca puede ser exacto.

Una vez obtenido el excedente líquido se procede a descontarle la parte destinada a compensar el capital integrado y del resto se separa el 10% para reservas legales y facultativas y lo demás se retorna a los asociados, ¿Cómo corresponde pues efectuar el retorno? El artículo 17 de la Ley 11,388 al que ya hemos hecho referencia para el caso de las exportaciones, dice en su inciso a) que en las cooperativas o secciones de consumo el retorno se hará en proporción al consumo hecho por cada socio. ¿Debe por lo tanto aplicarse un sistema similar exclusivamente para las importaciones? Díjimos i

nicialmente que los socios hacen sus pedidos al departamento de compra y este resuelve posteriormente la conveniencia de hacer la adquisición en los mercados nacionales e extranjeros, en consecuencia no interpretamos como en el momento de retornar los excedentes obtenidos por la actividad del consumo se puedan separar tan arbitrariamente según el lugar de compra; desde el momento en que no son los socios los que deciden sobre la procedencia de los artículos adquiridos, mal se puede hacer incidir sobre ellos los resultados desiguales que hubieran arrojado estas operaciones por separado. Resumiendo entonces, llegado el momento de la distribución, los excedentes de cada producto importado se suman a los excedentes de cada producto nacional y en su totalidad se reparten en proporción al consumo de cada socio.

Las estadísticas en la importación.

También en este aspecto las estadísticas cumplen una función de suma utilidad. En primer lugar sirven para consignar las compras hechas al exterior y la distribución de las mismas entre los socios de la cooperativa; en este sentido contribuyen a la formación final de una planilla de consumo general que habrá de permitir la correcta distribución de los retornos. Para ello sólo basta llevar dos juegos de fichas estadísticas: en el primero - discriminado por artículos - se procederá a registrar la fecha de ingreso, número del contrato, procedencia de la mercadería, número de artículos, valor de compra, gastos de introducción, costo total (la suma de los anteriores), costo unitario, precio de distribución, fechas de salidas y remanentes de operación; en el segundo por el contrario las fichas estadísticas se ordenarán por socios adquirentes y contendrán: número de operación, detalle del artículo adquirido, número de factura, cantidad, costo de distribución, remanente de operación, precio debitado en

cuenta, fecha.

En los casos en que se adopta como procedimiento la continuidad de la operación hasta el momento de su venta y luego el reparto de los remanentes por partes iguales entre los departamentos de importación y compras, resulta conveniente confeccionar una planilla por producto que, a más de los datos consignados para el primer caso anterior, contenga los gastos de distribución, el costo total, el precio de distribución, el remanente bruto y la parte que corresponde a cada departamento.

Desde otro punto de vista las estadísticas favorecen la gestión comercial informando sobre variaciones de precios por artículos, aumentos o disminuciones en los gastos de recepción, alteraciones en los precios del mercado interno, etc., etc. Resulta conveniente por último que el departamento de importación efectúe diariamente la recopilación de los datos suministrados por sus representantes en el exterior de tal manera que las distintas informaciones puedan ser rápidamente cotizadas.

Cuando las cooperativas poseen secciones de estudios económicos, las estadísticas constituyen además los elementos necesarios para determinar las curvas de evolución y establecer el grado de participación que corresponde a cada situación dentro de las actividades comerciales de su país e en comparación con otras sociedades del mismo género.

Problemas de financiación.

Antes de terminar con este capítulo me queremos pasar por alto otro aspecto administrativo que es muy importante en el desarrollo del comercio exterior: nos referimos al problema de la financiación. Para que una cooperativa pueda organizarse eficientemente y con amplias probabilidades de éxito es ne-

cesario que su situación financiera sea lo suficientemente desenvuelta como para no entorpecer el curso normal de las operaciones en esta rama de la actividad comercial. Decimos esto porque hoy en día las dificultades de este orden suelen convertirse en obstáculos insalvables que perjudican el desenvolvimiento de estas instituciones impidiéndoles ir más allá de una simple intervención aislada en las esferas del comercio internacional.

En primer lugar la organización externa de las cooperativas exige una serie de gastos de instalación y mantenimiento que representan un presupuesto permanente y elevado, sobre todo para aquellas instituciones que proceden de áreas de monedas débiles e instalan sus sucursales, agencias o representaciones en zonas de monedas fuertes. Si bien es cierto estas "avanzadas" pueden resultar muy útiles para la sociedad y en poco tiempo hacerle ganar lo que se gastó inicialmente, no es menos cierto que no todas las cooperativas se encuentran en condiciones financieras como para soportar estos gastos de constitución.

Una vez establecida la organización externa, el éxito de los negocios depende muchas veces de la oportunidad con que se ofrecen las mercaderías; no es difícil que resulte más conveniente por ejemplo remitir los productos en consignación a las sucursales en el extranjero para que éstas se encarguen de su colocación en los momentos que resulten más ventajosos. Cuando no existen controles de cambio este tipo de operaciones no requiere más financiación que por el tiempo en que las mercaderías se hallan sin vender, pero cuando por el contrario los gobiernos exigen el ingreso de divisas de toda producción que salga del país, entonces la cooperativa tiene que disponer de los fondos suficientes como para hacer girar por la sucursal el valor de aquélla y recién entonces comenzar a venderla en el extranjero. En este caso igualmente esta for-

ma de operar puede traer aparejado grandes beneficios puesto que se eliminan los intermediarios y este sólo hecho sobre considerables cantidades de mercaderías representa un aumento adicional de los ingresos, pero como se puede deducir es necesario para ello que se dispongan grandes cantidades de dinero que en muchos casos suelen estar inmovilizadas por un largo tiempo.

Algo parecido sucede en el comercio de importación cuando debido a las condiciones impuestas por el país vendedor, resulta indispensable adelantar el dinero de la operación para poder beneficiarse de sus ventajas de precios, entregas, calidad, etc.

En general la sola participación en el comercio exterior implica la necesidad de fondos disponibles para poder actuar en condiciones favorables, por eso dijimos inicialmente que el éxito de toda cooperativa en este aspecto depende indudablemente en gran parte de este factor. Y este adquiere más relieve en los tiempos actuales en que la participación por un lado de grandes consorcios internacionales y las dificultades impuestas por otro lado por la creciente intervención estatal en el curso de los cambios, han hecho aún más difícil la actuación de las cooperativas que preceden correctamente y de acuerdo a los principios que informan su contenido. La única solución sana que puede por lo tanto sobreponerse a la adversidad de estas fuerzas es la disponibilidad de fondos considerables que permitan ejercer esta actividad sin apartarse de los postulados cooperativos; para ello es necesario sin embargo la colaboración de todos los socios mediante el aumento de los capitales suscritos y la total integración de las deudas para con la sociedad. No es difícil comprender que el camino más seguro que puede emprender una cooperativa es el de las inversiones con sus propios recursos; el crédito como estímulo y co

leridad de las actividades comerciales puede ser aceptado pero en una medida prudente que no peligre la solvencia institucional y mucho menos su grado de liquidez.

No en todas partes del mundo los socios interpretan estos problemas; existen hoy en día grandes instituciones que se han hecho poderosas a cambio de un endeudamiento extraordinario: sus excedentes surgen más como resultado de capitales prestados que de acciones integradas y sus capitales crecen solo en virtud de disposiciones estatutarias que obligen a capitalizar los retornos hasta tanto se cubran las inversiones. Si los socios de esas cooperativas comprendieran el mal que les hacen de esa forma y los beneficios que dejan de obtener por su falta de apoyo, muy pronto se volcarían el sistema sin más perjuicio que una pequeña parte de sus propios ahorros y con la gran ventaja de permitir mayores ingresos, como es el caso del comercio exterior, en virtud de iniciativas avaladas por la experiencia de otras grandes organizaciones.

En resumen, que las perspectivas expuestas a través de este trabajo sólo pueden ser consideradas en función de los medios de que se disponga para poder llevar a cabo con éxito el establecimiento de una organización para el comercio exterior.

CONCLUSION

C O N C L U S I O N

A través de los capítulos anteriores hemos procurado ofrecer, de una manera sumamente rápida, una visión general que comprende los caracteres más destacados de la participación cooperativa en el comercio exterior; para ello comenzamos por analizar los antecedentes históricos que dieron vida a los primeros ensayos para pasar luego a exponer los aspectos más relevantes de la actual organización sin perder de vista a aquellos, que por la solidez de su argumentación y el grado de perfectibilidad que demuestran, están llamadas a constituir los procedimientos del futuro a fin de absorber la mayor expansión que se pudiera producir en este orden de actividades. Ha sido igualmente propósito fundamental de este trabajo el no apartarnos mucho de su tema central a fin de no perder la línea de la idea que nos lleva, por eso es conveniente destacar que en algunas oportunidades hemos preferido ser superficiales antes que entrar en el detalle abrumador de temas, que este trabajo por fuerza debía abordar, pero que no constituían de ningún modo su parte principal, así por ejemplo los aspectos doctrinarios de la política económica e los vivientes del mecanismo comercial que resultan comunes a todas las organizaciones.

Al concluir así con la tarea que nos hemos impuesto no podrá decirse lógicamente apartarnos del tema sin antes hacer algunas reflexiones más que permitan fijar con claridad los límites de nuestro pensamiento acerca de las perspectivas que pueden verse sembrarse en el horizonte de esta actividad como así también las que resultan de la tendencia integralista en la que está empeñado el movimiento cooperativo en la mayor parte de los países.

No es inútil recordar que un "mundo cooperativo" sólo puede lograrse mediante una educación cooperativa e - lo que es igual - mediante una transformación total de los principios morales de la sociedad encaminada a suplantar los conceptos actuales de la vida por aquellos que aseguren una mayor solidaridad entre los hombres. Por el momento el cooperativismo representa solamente un recurso de salvación para las horas difíciles. Como obra del pensamiento siempre queda relegado a los que piensan y este "es el último recurso a que acude el hombre" según manifiesta nuestro tan mentado Peter Warbasse. Agrega el mismo autor que "los hombres sólo piensan generalmente, cuando la dureza de las circunstancias los obliga a ello, cuando sus instintos los llevan a un callejón sin salidas. Pero cuando las cosas marchan bien y el hombre se siente bien alimentado, vestido y alojado, se abstiene de pensar y continúa sabalgando despreocupadamente con sus instintos". Esta posición surge de la naturaleza misma del ser humano; no siempre el espíritu logra imponerse a los instintos y es entonces cuando lo que hay de irracional en el hombre adquiere supremacía olvidando los deberes más elementales para con la sociedad donde vive. Cambiar esta manera de ser es harto difícil puesto que raya con el perfeccionamiento humano. Perfeccionar a los hombres es una obra monumental de la cual desgraciadamente tienen que ser artífices los hombres mismos. Por lo tanto la extensión del sistema cooperativo por obra de la razón resulta tanto más difícil a medida que el hombre se siente más incapaz de reprimir sus impulsos antisociales; de allí que el cooperativismo, como toda idea de perfección, sólo resulta aplicable en la medida que aquéllos le permiten. La fórmula para el éxito de la idea debe buscarse únicamente en la perfección de sus medios: Consigase una sociedad de hombres sanos, respetuosos del derecho ajeno, concientes de su propia responsabilidad, y no será por cierto difícil lograr un campo

propicio para el feliz desarrollo de los principios cooperativos, como no sería difícil tampoco conseguirlo para otras ideas no menos dignas de aplicación. Todo depende de los hombres, de sus virtudes y también de sus defectos; por eso no es raro encontrarse con que las instituciones más florecientes se hallan precisamente en los pueblos de gustos más refinados y moral más avanzada.

Siendo hasta el momento prácticamente imposible entonces buscar la extensión del movimiento cooperativo en función del perfeccionamiento humano, sólo ha sido posible lograrlo en razón de un recurso, de una salvación, que viene en los momentos difíciles a aliviar la pena de los más necesitados, les enseña a pensar y a veces los convence. El filósofo norteamericano Dooley decía que "el rico tiene mucho de qué hablar; el pobre en cambio tiene mucho en qué pensar". No se crea sin embargo que todos los que llegan a una cooperativa alcanzan a comprenderla; muchos hay desgraciadamente que buscan el amparo instintivamente, sin pensar: esos son hombres ciegos que miran la vida simplemente a través de sus formas. Por eso nada más preciso que las palabras formuladas entre nosotros por el Doctor Díaz Arana: "Los progresos de la cooperación se miden por el número de cooperadores y no de cooperativas".

¿Cuál es por lo tanto el futuro de la cooperación?. Los sistemas económicos que se han sucedido en el imperio de los últimos siglos sólo han contribuido a abrir profundas grietas que han venido desgarrando el corazón de la sociedad humana. No se recuerda ningún caso en que el producto del trabajo común haya sido repartido con equidad y justicia. Siempre hubo privilegios y perjuicios, siempre hubo disconformidad; aún en los países en que la demagogía inescrupulosa enarboló la bandera de la rebelión se pretextó de defender a los

indefensos, sólo hubo cambio de personas pero en el fondo no sirvió más que para crear nuevos privilegios. En resumen, que los pueblos sienten cada vez más la necesidad de una paz duradera y un sistema que sepa valorar el esfuerzo de cada uno en la medida que cada uno favorece el avance de la sociedad. Hay - porqué no decirlo - un gran descontento, las últimas guerras trajeron la miseria y el dolor a muchos hogares y la moral - base de todo futuro mejoramiento - se ha ido resquebrajando por obra de la decepción y el pesimismo. ¿Qué se espera entonces? En cada país hay hombres que piensan y hombres que tienen necesidades, que experimentan la gran necesidad de vivir en un mundo de tranquilidad y justicia. Entre unos y otros no hay más que un paso. La solución puede ser el cooperativismo, el cooperativismo que a manera de un sortilegio se convierta en pensamiento fecundo para unos y bálsamo vivificador para otros. El torbellino que hoy nos invade es el mejor estímulo para la cooperación, los hombres deben "pensar" con sentido constructivo no dejarse llevar por las voces que hasta ayer pretendieron a Ulises. Las cooperativas con su origen humilde y sus formas modestas no ofrecen soluciones desbordantes de fantasías sino que contribuyen simplemente a mejorar las condiciones de vida de sus miembros, no crean el desmedido afán de posesión sino que por el contrario inculcan la solidaridad y el desprendimiento, no propician la especulación ni el lucre pero no por ello dejan de estimular la actividad privada dando a cada cual en la medida de sus merecimientos.

Cuando nos fijamos en el trayecto recorrido por la cooperación desde hace más de un siglo no podemos dejar de reconocer con Jannet que "este ha sido el único experimento social que ha triunfado en el siglo pasado" y seguirá triunfando sin duda en el porvenir. Claro está que así como se han creado miles de cooperativas por todo el mundo todavía faltan otras miles por crear; ya hemos dicho en los párrafos anteriores que

el cooperativismo va tomando el campo de la economía no por convicción racional de los hombres sino como medio de solución a los ingentes problemas que hoy en día sacuden su existencia. La necesidad obliga a pensar y recién entonces el hombre descubre las virtudes de la cooperación. Podría decirse que esta idea conforma un mundo inmanente al cual el hombre no ha alcanzado todavía a llegar por principios sino por necesidad, por lo tanto ¿cuál será su límite de crecimiento? esto es muy difícil predecir: por un lado vemos que la imperfectibilidad humana se opone a la expansión racional del cooperativismo y por otra que esa misma imperfectibilidad causa trastornos en la sociedad que inclinan a los hombres a buscar en él sus soluciones. Quizá mientras las condiciones del mundo sigan resultando antipáticas al deseo de los hombres, el cooperativismo siga progresando como lo viene haciendo ahora, sólo queda por dudar si una vez superadas aquellas condiciones los hombres podrán reprimir sus instintos para mantener las conquistas logradas. Es muy posible sin embargo que este desenlace no habremos de presenciarlo nosotros.

Advertida la tendencia de crecimiento, lógico es suponer que el cooperativismo debe intentar su integración que es como decir la coordinación de los factores productivos en beneficio exclusivo de la gran masa de consumidores. Esa integración resulta muy difícil al principio lograrla por "auto-formación" o sea por el desenvolvimiento independiente de una sola cooperativa, por eso se ha iniciado desde hace tiempo la interconexión entre estas sociedades que supone la complementación del sistema o sea la integración por vía del acercamiento, que es lo mismo que se ha dado en llamar en el plano mundial "la internacionalización cooperativa". Dentro de este proceso el ejercicio del comercio exterior representa una de los medios más eficaces de acercamiento; Ricardo Cobden manifestaba en este sentido que "la paz está mejor asegurada

cuando el trato entre los gobiernos es mínimo y el intercambio entre los pueblos es cada vez mayorⁿ y efectivamente tenía razón puesto que este procedimiento, aunque parezca muy poco cultural, termina a la larga favoreciendo toda clase de intercambios, así sea el intercambio de ideas.

Concluimos así que el ejercicio del comercio exterior por parte de las cooperativas es un factor propiciatorio de la mayor internacionalización del sistema que en definitiva no tiende sino a la integración económica en el plano universal y sobre la base de principios morales sustentados por la idea de solidaridad humana. Esta integración a su vez debe ser entendida como un propósito permanente de la cooperación pero está limitada por una circunstancia ineludible: la naturaleza humana. En definitiva, el éxito de aquélla sólo dependerá del perfeccionamiento progresivo de ésta.

Si limitamos nuestro punto de mira y sin pretender desentrañar el porvenir de la cooperación nos detenemos simplemente a contemplar el grado actual de posibilidades dentro del comercio exterior, deberemos reconocer que a las cooperativas se les presentan magníficas oportunidades de acrecentar con éxito la participación que hasta ahora les ha correspondido en esta clase de actividades. Resumiendo los factores básicos que condicionan ese progreso, tenemos:

- 1) Libertad de comercio.
- 2) Profundo sentido cooperativo por parte de los socios.
- 3) Organización interna y externa montada sobre la base de principios sólidos y que cuente con la pericia y capacidad de sus factores.
- 4) Recursos comerciales y financieros que contribuyan a crear una evolución permanente.
- 5) Acercamiento cultural entre las cooperativas que asegure la fuerza a través de la unión.

El primer factor, como se sabe, resulta ajeno a la voluntad cooperativa pero es incuestionable que a medida que las cooperativas van adquiriendo mayor incremento en los intereses de la Nación, mayor también es su poder representativo y existe por lo tanto más posibilidades de que su vez se haga escuchar en el encausamiento de la política económica. En cuanto a los restantes factores son internos de la cooperación; el primero de ellos e sea el 2) responde exclusivamente a la naturaleza de los hombres, a medida que el espíritu supera a los instintos mayor será quizá la sinceridad del apoyo que los socios puedan brindar a sus cooperativas. Hemos dicho anteriormente que la necesidad ayuda a pensar y hace al hombre más racional. Como obra de pensamiento la cooperación se fortalece con la inteligencia y no con la estupidez humana. El factor 3) tiene una relación directa con la ciencia y los procedimientos más adelantados pero nada podría lograr si no tuviera el apoyo incondicional de los otros dos. El 4) depende en muchos casos del medio ambiente que rodea a una cooperativa; si bien él determina en definitiva el grado de posibilidades para ir adelante no hay que olvidar que siempre existe en el hombre un deseo de superar el medio donde vive. Las cooperativas, sin perder de vista la conveniencia de dedicarse a producir artículos de mayor rendimiento, deben en todo momento procurar mejorar el estado de cosas a fin de alcanzar la meta fijada. Por último el acercamiento cultural entre cooperativas viene a ser el corolario de esta acción destinada a unir el esfuerzo común del pensamiento cooperativo.

Sobre estas bases no puede por lo tanto negarse la importancia que reviste el ejercicio del comercio exterior, constituye una forma reciente pero por esa misma razón pujante y adelantada de las realizaciones cooperativas. Sus manos son más largas que las de intentos anteriores y por eso logran unirse con las que a su vez extienden las organizaciones her-

manas en un esfuerzo conjunto por lograr la integración cooperativa de la economía. Valoremos por lo tanto el sentido progresivo de este nuevo paso y veamos en él la experiencia más feliz de aquel mundo que anhelaron los precursores de la cooperación.

Handwritten signature