

ESTUDIOS

Tareas actuales del Movimiento Cooperativo en la Economía de Mercado

POR EL

PROFESOR R. REZSOHAZY

(Traducción por José M.^a Guitián de Lucas)

I

«Cooperación» y «Economía de Mercado» son dos abstracciones. Existen solamente a partir del momento en que se hacen realidad, si bien con numerosas peculiaridades.

Estas peculiaridades son las que hacen que el Movimiento Cooperativo sueco no sea el Movimiento Cooperativo americano; que las Cooperativas de consumo tengan un espíritu diferente que el de las Cooperativas agrícolas o que las condiciones del mercado holandés sean distintas que las del mercado yugoslavo, por sólo mostrar algunos ejemplos, ya que sería imposible enumerarlas todas.

No obstante, para introducir una mayor matización en el análisis, deben ser afirmadas, anticipadamente, dos tesis: una, concerniente al Movimiento Cooperativo; la otra, en cuanto a la naturaleza de la economía de mercado.

La primera afirmación—que me parece evidente, pero que no se tiene suficientemente en cuenta—es señalar que las Cooperativas evolucionan dentro de sistemas económicos muy diferentes. Unas están vinculadas a mercados que se encuentran ampliamente reglamentados. Otras aparecen en mercados en

los que las Cooperativas deben afrontar posiciones de monopolio sólidamente instaladas. Algunas resisten la competencia en un mercado muy atomizado. Finalmente, ciertas Cooperativas, sobre todo en el sector agrícola, se han creado una posición muy sólida o casi monopolística.

Si a estas diferencias añadimos todavía otras matizaciones provenientes de la originalidad de las políticas económicas de cada país, de la diversidad de las legislaciones en vigor, de la diferente envergadura y madurez de los Movimientos Cooperativos, nuestro cuadro se hace todavía más complejo.

De todo esto se desprende una consecuencia muy importante, a mi modo de ver: el contexto, el medio ambiente en el que las Cooperativas se encuentran insertas, modifican profundamente sus características y su comportamiento.

Esta afirmación la he costatado cuando en los Congresos cooperativos, se oponen puntos de vista discrepantes. Tomaré como ejemplo las actitudes de los cooperadores alemanes y las de los cooperadores escandinavos.

En Alemania, las Cooperativas se desarrollan en un sistema que ha sido oficialmente bautizado por Erhard como «Soziale Marktwirtschaft» (Economía de Mercado Social), pero que realmente representa el triunfo del neo-liberalismo. Los alemanes, comprendida una gran parte de los cooperativistas, atribuyen el «Wirtschaftswunder» (milagro económico) a esta política y no quieren desviarse de ella.

Por el contrario, en los países escandinavos, el sistema económico ha sido en gran manera determinado por la influencia y largo reinado de los partidos social-demócratas. Asimismo, la planificación se encuentra enraizada en el ambiente y en las costumbres. Las Cooperativas mismas están asociadas a esta política, por lo que es normal que su actitud y sus opiniones muestren su huella.

La importancia de la influencia de estas realidades se demuestra todavía con otro ejemplo, tomado de Bélgica. En mi país, el partido socialista, al menos en teoría, no es nada hostil a ciertas medidas de nacionalización. Sin embargo, jamás se ha planteado la cuestión de la nacionalización de las compañías de seguros, ya que una de las más potentes sociedades de este tipo es precisamente la «Previsión Social», Cooperativa de seguros socialista.

Si bien es cierto que el ambiente que rodea un Movimiento Cooperativo modifica y orienta los destinos del mismo, también

es verdad que, inversamente, la presencia de un sector cooperativo en el interior de un sistema económico transforma las condiciones de funcionamiento de este sistema.

E incluso podemos establecer la ley de «cuanto más extendido, potente y dinámico es un Movimiento Cooperativo, más se transforma el sistema que lo rodea y tiende a orientarse a lo que podríamos llamar un régimen cooperativo o una democracia económica».

El otro matiz que quiero introducir en el análisis se refiere a la naturaleza misma de la economía de mercado.

La vocación de la misma, su funcionamiento y sus efectos son radicalmente diferentes según que un país se encuentre altamente desarrollado, al principio de su desarrollo o francamente subdesarrollado todavía.

Si me es permitido aventurarme sobre el terreno de la toma de posiciones personales, yo diría que los efectos sociales de una economía de mercado son más favorables que perjudiciales en un medio altamente desarrollado, y más perjudiciales que beneficiosos en un medio subdesarrollado.

Seguidamente, en consecuencia, adopto esta distinción, «país desarrollado-país subdesarrollado», para examinar la tarea de las Cooperativas en el mercado.

II

El destino económico de los países subdesarrollados se decide en el exterior, sobre el mercado mundial. En los últimos tiempos se ha subrayado suficientemente que estos países viven esencialmente de la exportación de uno o dos productos base. De este modo, la mayor parte de su renta nacional está sometida a las fluctuaciones coyunturales que se manifiestan en los mercados mundiales.

Con todo, como siempre que una parte débil y una parte fuerte discuten de precios, los precios de los mercados mundiales evolucionan en detrimento de los países productores—los países subdesarrollados—y en favor de los grandes consumidores, es decir, América del Norte y Europa. Dicho de otro modo, desde el fin de la guerra—salvo el intervalo de la guerra de Corea—no han hecho más que bajar. Recientemente se ha demostrado que Hispanoamérica pierde más con el empeoramiento

to del precio del café que lo que gana con la ayuda recibida dentro del programa de la Alianza para el Progreso.

Paralelamente a esta dependencia del mercado mundial, otro hecho caracteriza a los países subdesarrollados: la exigüidad o extrema debilidad del mercado interior.

De este modo nos encontramos ante la lastimosa situación de la coexistencia en las economías subdesarrolladas de un *sector muy potente*, a la vez que muy estrecho, que absorbe la parte esencial de la renta nacional proveniente de las ventas al exterior, y de un *sector estacionario*, de una pobreza extrema, y a primera vista sin porvenir. Ambos sectores se encuentran separados por una barrera que impide toda comunicación entre ellos.

¿Por qué los esfuerzos para atravesar la barrera no han dado resultado hasta el momento?

La explicación salta a la vista: la mayor parte de la renta nacional continúa circulando en un circuito cerrado, en el interior, ya que en el exterior sólo existe un poder adquisitivo irrisorio. En el exterior del circuito viven las masas campesinas replegadas en una economía de subsistencia en la que los ingresos monetarios no son ni siquiera suficientes para cubrir las necesidades más esenciales. También en el exterior vive el proletario urbano con salarios irrisorios y corrientemente castigado por el paro. De este modo, ¿por qué producir? ¿Dónde invertir?

En estas condiciones, dejar la tarea del desarrollo al juego normal de una economía de mercado significa el estacionamiento. Esta afirmación merece una pequeña demostración.

El regulador de la economía de mercado son los precios y los beneficios que ellos permiten realizar. Por otra parte, evidentemente, sólo es posible realizar beneficios donde existe un buen número de consumidores solventes. ¿Dónde se encuentra este público solvente? Ciertamente, en el circuito cerrado de la clase rica y en el extranjero, es decir, en los países industrializados.

Este hecho explica la orientación de los países subdesarrollados si las reglas del mercado libre pueden manifestarse sin trabas. La producción continúa dirigiéndose hacia los Estados Unidos, Europa, Canadá, Australia, etc., y el petróleo, el cobre, el azúcar, el caucho, el estaño, el café, el cacao, los aceites vegetales, y los frutos tropicales toman la dirección de los otros continentes para satisfacer las necesidades de una economía

ya fuertemente desarrollada. O la producción se basa sobre las necesidades de una clientela de alto copete local y se concentra entonces en la fabricación o importación de productos que pueden ser considerados, en un país pobre, como un lujo.

Las ganancias que provienen de estas transacciones toman el mismo camino que los productos. O bien se reinvierten en las actividades tradicionales, o bien se reexportan para ir a enriquecer los Bancos americanos, canadienses o suizos, donde los beneficios buscan empleo, remuneración y seguridad.

La clave del problema de los países subdesarrollados desde el punto de vista económico es, en consecuencia, la creación de un mercado interior, o dicho de otro, la formación de un poder adquisitivo en expansión continua y regular.

Esta tarea fundamental asigna al Movimiento Cooperativo su primera vocación en el campo económico. Consiste en esforzarse con ahinco en crear este mercado interior, en aumentar el nivel de vida y, consecuencia, el poder adquisitivo.

De este modo, el Movimiento Cooperativo puede no solamente contribuir a influenciar de una manera determinante la formación de mercados, sino que tiene también la ocasión de llegar a ser la corriente que determine el sistema económico que adoptaran los países jóvenes.

Queda por saber, cómo se crearán, tomarán forma, se construirán, se extenderán los diferentes compartimentos del mercado interior.

Sin querer limitar los diferentes medios posibles, enumeraré seis vías que son esenciales: la organización del ahorro, eliminación de las prácticas usureras, reforma agraria, racionalización de la distribución, creación de una infraestructura económica y educación de la población. Cada una de estas tareas influye decisivamente sobre el nivel de vida y contribuye a formar mercados. En cada una de ellas el papel de las Cooperativas puede ser determinante.

Ante todo, para la organización del *ahorro*. Será erróneo creer que los países económicamente subdesarrollados están completamente desprovistos de capitales. Es asombroso constatar cómo considerables corrientes de ahorro pueden ser captadas, capitalizadas e invertidas.

Una misión de la más alta importancia espera en este campo a las Cooperativas de crédito. Personalmente he podido observar que en países pobres como Haití, Ruanda, Ecuador o Perú es posible llegar, al final de uno o dos años de trabajo de organi-

zación, a lanzar treinta o cuarenta Cooperativas de crédito en una región relativamente limitada, agruparlas rápidamente en una caja liga central y comenzar una política planificada de la inversión con el fin de aportar un mayor bienestar a la población.

Cuando un Movimiento de Cooperativas de crédito se instala sólidamente puede atacar las *prácticas usurarias*. Como en Europa hacia la mitad del siglo pasado, en los países subdesarrollados actualmente, los préstamos usureros son uno de los obstáculos principales a la expansión de los mercados, sobre todo en los medios rurales. El pequeño campesino y el pequeño comerciante están sometidos a los usureros, se encuentran endeudados hasta el límite de sus fuerzas y de este modo se ven obligados a vegetar.

Otro potente obstáculo al progreso económico es la *mala repartición de las tierras*. Allí donde la población es demasiado densa, como en la India, aparece el reino de la pequeña parcela sin posibilidades de vida. En otros sitios, como en Iberoamérica, prevalece el sistema de la gran propiedad, que excluye a la inmensa mayoría de los campesinos del disfrute de la propiedad y condena al proletariado rural a permanecer fuera de los circuitos de mercado.

Tanto en un caso como en el otro, sólo una *reforma agraria* puede remediar la situación. Pero su objetivo debe ser diferente: en el primer caso, debe dirigirse a la concentración y racionalización de la producción; en el segundo, debe tener por objeto la distribución de las tierras.

La experiencia prueba (sobre todo en las reformas fracasadas) que es imposible llevar a cabo la reforma agraria sin la cooperación de los campesinos.

Cuando se trata de minifundios, los campesinos deben ser reagrupados en unidades cooperativas de explotación. La India se encamina ya por esta vía. Cuando se trata de la distribución de grandes propiedades, el papel de las Cooperativas es enseñar a los nuevos propietarios a convertirse en empresarios independientes, ayudarlos a formular sus planes de explotación, asegurarles el crédito, maquinaria, abonos y semillas, y la comercialización de sus productos.

A través de estas actividades, una vez más, el Movimiento Cooperativo abre mercados, crea riqueza, dirige los productos y el dinero hacia nuevos usuarios.

Veamos ahora cuál puede ser el papel en lo que se refiere

a la *racionalización de la distribución*. En los países subdesarrollados los canales de distribución son complicados, tortuosos, plagados de intermediarios parásitos. Estos explotan al consumidor y cortan el camino del mercado a los pequeños productores, artesanos o agricultores. En esta situación, en consecuencia, el papel de las Cooperativas de consumo y de las Cooperativas de transformación y de comercialización puede ser revolucionario.

La acción cooperativa puede también extenderse a la creación de infraestructuras económicas. Esta hace una falta extraordinaria. Poblaciones enteras se encuentran separadas de los mercados por falta de carreteras o deben vivir replegadas sobre ellas mismas sin esperanza de mejora porque no poseen ni electricidad, ni sistema de irrigación.

Las Cooperativas de electrificación rural, experimentadas en algunos países, podrán salvar la situación. Asimismo, la irrigación o el drenaje de las aguas puede ser organizado cooperativamente.

En cuanto a la instalación o construcción de carreteras, la experiencia prueba que Cooperativas que forman una verdadera comunidad pueden movilizar sus miembros, durante ciertos períodos del año, para construir puentes, arreglar este o el otro pedazo de carretera, abrir paso a nuevos caminos.

Finalmente, se encuentra la *tarea de educación*. Particularmente importante en un país subdesarrollado donde el progreso económico se encuentra bastante frenado por ciertas actitudes y por la mentalidad de la población.

De este modo, la educación cooperativa se impone no sólo para asegurar la fidelidad de los miembros, sino también para cambiar sus hábitos de consumo (pensemos, por ejemplo, solamente en las fiestas, ceremonias, la dote), enseñarles a administrar el patrimonio familiar, inculcarles la virtud de la previsión y del ahorro, cambiar sus métodos de trabajo.

He aquí la pluralidad de medios para crear nuevas riquezas y para poner a disposición un suplemento de poder adquisitivo.

Es evidente, en consecuencia, que una *tarea gigantesca espera al Movimiento Cooperativo*. Y si consideramos la urgencia de los problemas, podemos legítimamente plantearnos la cuestión de si el Movimiento se expande de manera lo suficientemente rápida, por sus propios medios, para ofrecer una solución eficaz.

Si examinamos el ejemplo europeo, constataremos que el

Movimiento Cooperativo ha conocido un crecimiento espontáneo, relativamente lento, y no planificado. Ha crecido en la base, gracias a las iniciativas locales que no se han reunido hasta más tarde en federación y en corriente nacional considerable. Las fundaciones han tenido lugar como reacción contra una situación injusta, respondiendo a una necesidad económica, como replica a un capricho de la coyuntura. Ningún cerebro ha pensado anticipadamente, ni se ha planificado la expansión.

Si el Movimiento Cooperativo de ultramar debe seguir el mismo modelo de evolución, está condenado anticipadamente. Se encontrará en retraso perpetuo respecto a los acontecimientos.

En consecuencia, debemos contemplar la situación con franqueza y admitir que en el contexto del subdesarrollo las relaciones entre el Estado y el Movimiento Cooperativo deben ser radicalmente revisadas.

En efecto, sólo el Estado puede procurar al Movimiento aquello que le falta al principio para poderse fortificar rápidamente: créditos, subsidios, instituciones para formar dirigentes, un servicio para controlar la contabilidad, técnicos para ayudar a los gerentes inexpertos, etc. Debe también poder englobar las Cooperativas en su acción de planificación del desarrollo para que el Movimiento Cooperativo pueda, él mismo, trabajar en su esfera para la consecución de los objetivos económicos de la nación.

Esto no significa, en manera alguna, la infeudación del Movimiento Cooperativo. Por el contrario, si su autonomía interna es salvaguardada y no es obligado a servir intereses que le son extraños, esta alianza le será beneficiosa.

Por otra parte, contrariamente a lo que ha pasado en Europa, la expansión de la cooperación no puede ser dejada al azar de las iniciativas locales. Debe ser planificado desde el principio para que la acción puede ser concentrada sobre los puntos estratégicos. Esto supone, evidentemente, que la construcción del Movimiento comience desde arriba, que se tenga antes el estado mayor y las tropas.

III

Si extendemos nuestra mirada hacia los *paises altamente desarrollados* y, especialmente hacia Europa, constatamos que la situación es completamente diferente. La economía de mercado tiene una significación diferente y, por consecuencia, las condiciones de desarrollo de la cooperación se formulan en otros términos.

Europa se ha beneficiado de tres procesos de revoluciones industriales, caracterizados por, en un primer estadio, la invención de la máquina de vapor y la explotación del carbón, del hierro y del acero; en un segundo estadio, la invención de la electricidad, del motor de explosión y las conquistas de la química; en un tercer estadio, la introducción del trabajo en cadena y la automatización.

Además, se ha beneficiado también del sacrificio de una o dos generaciones de obreros en las que los débiles salarios han permitido a los capitalistas una tasa de inversión elevada y un ritmo de expansión particularmente rápido.

A partir de cierto momento, ha sido posible soñar en mejor repartir el pastel sin que cese el crecimiento. Asimismo, los sindicatos, cada vez más organizados, no han dejado de esforzarse en este sentido.

Gracias a este pasado secular, rico en esfuerzos y en combates, hemos entrado en una etapa nueva, que Rostow ha calificado de era del consumo de masas. Nuestros gustos se han refinado, nuestras exigencias de calidad se han fortificado, los bienes están a nuestra disposición en gran cantidad y bien diversificados.

A esta oferta importante corresponde un poder adquisitivo elevado y relativamente bien repartido en la población.

En esta situación, la condición fundamental del buen funcionamiento de una economía de mercado se encuentra realizada: no hay parcelamientos infranqueables entre los sectores económicos y entre los mercados como en los países subdesarrollados, existe un gran público solvente cuyas necesidades crecientes, una vez satisfechas, aseguran beneficios razonables a los productores. Estos, investigando estas necesidades pueden orientar sus esfuerzos y sus inversiones allí donde la presión es más fuerte.

Fácilmente se concibe que una economía tan compleja como la nuestra, por la infinita multiplicidad de gustos, de necesi-

dades, de intereses, de iniciativas, de transacciones, no puede percibirse, comprenderse, dirigirse y controlarse por una sola voluntad. En consecuencia, no se adapta a un poder económico monolítico, autoritario, a una planificación imperativa y omnipresente.

Hasta qué punto esto es verdad se demuestra cumplidamente con el ejemplo de la Unión Soviética. Mientras que el país pasaba por ser esencialmente subdesarrollado, la planificación centralizada, autoritaria, imperativa fue impuesta.

Es innegable que este método ha podido alcanzar grandes éxitos, sobre todo en el campo de las industrias de base y, una vez más, con el sacrificio de una generación, desencadenar un proceso de alza del nivel de vida.

Pero será preciso rápidamente convencerse de que con la complejidad creciente de las necesidades y la presión más fuerte del acrecentado poder adquisitivo, la pesada máquina de la planificación burocrática se hace incapaz de responder a la situación. El ciudadano soviético se contenta cada vez menos con consumir aquello que los planes le prescriben y en la cantidad señalada. Quiere también poder escoger.

Vista esta evolución, no es nada asombroso constatar que los sectores más enfermos de la economía soviética son justamente aquellos donde la iniciativa privada dará los mejores resultados y que deberán responder a las necesidades más agudizadas, es decir, la agricultura y la distribución.

Si bien la U. R. S. S. no ha ido tan lejos como Yugoslavia, que ha reintroducido la noción de mercado, no obstante ha tomado ya algunas medidas que dan más flexibilidad a su régimen, sobre todo descentralizando la planificación.

Es decir, los acontecimientos se presentan como si, para poderse desarrollar, los países subdesarrollados tuvieran necesidad de una autoridad fuerte y de una planificación enérgica (sin por esto copiar la experiencia soviética, en la que el coste humano fue y es todavía particularmente elevado) y como si el buen funcionamiento de una economía ya bien lanzada necesitase la vuelta a la economía de mercado.

Todo lo que se acaba de exponer no quiere en manera alguna sugerir que nuestros países europeos, por el hecho de que han restaurado el mercado después de la segunda guerra mundial, lleven una vida sin problemas.

La evolución ha creado nuevos problemas y es en el seno de estos problemas donde se define la posición del Movimiento

Cooperativo. Será imposible enumerarlos a todos y tratarlos a fondo. He escogido cinco que me parecen particularmente significativas para la cooperación.

El primero es la generalización de las *técnicas de programación*. Después de la gran crisis de 1930-1935, después de la revolución que aportó Keynes a la economía política y después del New Deal de Roosevelt, que es el primero que ha intentado poner en práctica en el mundo occidental la programación comunista, la idea de la orientación flexible de la economía por ciertos órganos de los poderes públicos no ha cesado de ganar terreno.

De este modo se hace cada vez más evidente que una programación por planes indicativos, como los llaman los franceses, es indispensable para asegurar una expansión regular, para mantener el pleno empleo, eliminar los estrangulamientos, suplir a la iniciativa privada donde ella desfallezca, para orientar las inversiones del Estado, etc.

No obstante, el esfuerzo de programación de los poderes públicos se enfrenta con dificultades bastante considerables por el hecho de que en nuestras economías occidentales el sector privado permanece, a pesar de todo, con predominancia y que nos repugna tomar respecto de él medidas autoritarias o coercitivas para que él colabore a la consecución de los objetivos del plan.

Ahora bien, en este sector justamente, el Movimiento Cooperativo puede desempeñar un servicio señalado a la comunidad nacional y a la programación. Forma un secreto abierto, no secreto en la economía. En consecuencia, el programador puede venir a estudiar las condiciones de rentabilidad, los costes y encontrar todos los datos estadísticos que el sector privado no le facilitará, pero de los cuales tiene imperiosa necesidad para calcular exactamente las diferentes partes de su plan.

Por otra parte, el Movimiento Cooperativo agrupa una parte de los consumidores del país y, sobre todo, a los consumidores de la clase trabajadora. En consecuencia, es el más calificado para mostrar al programador sus reacciones, su comportamiento, la orientación de sus gastos, así como sus necesidades y contribuir de este modo a escoger los objetivos del plan para que estén de acuerdo con las posibilidades y las necesidades reales.

Pero el Movimiento Cooperativo agrupa también a una parte de productores, sobre todo agricultores, y puede llegar a ser el

organismo intermedio por excelencia que se responsabilice de la ejecución de una parte del plan. Las Cooperativas, por ejemplo, pueden servir de canal para la distribución de créditos o de subsidios que el plan utiliza para estimular tal actividad, para ayudar una categoría profesional, para orientar una u otra producción hacia los objetivos que le son asignados.

Pero puesto que el Movimiento Cooperativo, sean cuales sean sus diferentes ramificaciones interiores, constituye en la economía un sector importante—si no siempre por su fuerza numérica, sí por su significación social y por su papel de sector piloto—, nada más normal que sea asociado directa y orgánicamente no sólo a la ejecución del plan, sino también a su preparación.

Finalmente, un último servicio que puede rendir el Movimiento Cooperativo, y no el menor, proviene de su presencia en el mercado. Corrientemente, el programador querrá orientar los precios, casi siempre en sentido de baja, para sanear algún rincón del mercado o para hacer más accesible el consumo de un artículo. En este caso puede contar con las Cooperativas, si ellas se encuentran dispuestas a jugar su papel de avanzada y abrir batalla.

Todas estas perspectivas de colaboración están ya puestas en marcha. En lo que conozco, desde 1930, en Noruega el Movimiento Cooperativo es un colaborador eficaz de la programación. En Francia lo es a partir del I Plan, lanzado después de la guerra mundial. Otros ejemplos pueden ser señalados. No obstante, mucho queda por hacer en este campo para generalizar, mejorar, sistematizar e institucionalizar la colaboración.

El segundo problema que quiero poner de manifiesto proviene de la ampliación constante de los mercados a partir de la guerra mundial. La manifestación más explosiva de esta tendencia es sin duda el Mercado Común. Progresivamente, los mercados nacionales se interpenetran y poco a poco un gran número de empresas confortablemente instaladas al amparo de la protección aduanera comienzan a sentir los efectos de la competencia extranjera.

El proceso hacia la apertura de mercados no ha dejado de suscitar una tendencia a la integración. Los diferentes sectores de actividad, unos después de otros, intentan extenderse para organizar el mercado.

Mientras transcurre este período, ¿qué observamos en el campo de la cooperación? A pesar de algunos esfuerzos de unión

frente a la competencia que se intensifica, constatamos que las clásicas divisiones del pasado, y que yo estimo cada vez más anacrónicas, persisten: división entre los Movimientos de una y otra nación, división y falta de unión entre Cooperativas de consumo y Cooperativas rurales, división, también, entre los diferentes Movimientos según su tendencia ideológica.

Me parece que la hora presente exige, ante la realización del Mercado Común, un cierto número de medidas radicales cuyo contenido quisiera resumir brevemente.

1. Ante todo, la unificación, más allá de las fronteras, de las políticas, de las diferentes Centrales o Federaciones Nacionales por sectores de actividad, para llegar a un frente unido, a servicios comunes y—si es posible— a la constitución de empresas comunes, ya sea en el campo de la producción, ya sea en el sector de la compra en común o de la venta en común, ya sea, finalmente, en el ámbito de los *stocks* o de la financiación.

2. Revisión y ampliación de las relaciones intercooperativas en el plano internacional. Es hora ya de poner fin a los aislamientos y separaciones entre la cooperación de consumo y la cooperación agrícola y a la desconfianza mutua, fruto de esta actitud exclusivista que estima que no hay cooperación auténtica fuera de su propio movimiento.

En este sentido, la tarea es doble: es necesario emprender un amplio trabajo doctrinal para eliminar las concepciones que tienden a la división y elaborar una doctrina que unifique el movimiento y le dé un pensamiento y una guía cierta; es necesario, por otra parte, intensificar los lazos de intercambio entre las Cooperativas agrícolas y las Cooperativas de consumo, regularizar estas relaciones y elaborar las normas que las presidirán en beneficio de las dos partes. Estoy convencido de que la multiplicación de los contratos más o menos durables dará a la causa cooperativa sus mayores triunfos en el espacio económico europeo.

3. Por último, me parece indispensable que este esfuerzo de unificación a nivel de las Cooperativas de un mismo sector y entre Cooperativas de sectores diferentes esté coronado por un organismo común: una Asamblea de Cooperativas Europeas, con un ejecutivo eficaz que pueda emprender la definición de una política común y decretar las grandes líneas de la acción cooperativa para la totalidad de la Comunidad Europea.

El tercer fenómeno a subrayar son los cambios profundos

que han modificado las *estructuras de la distribución en Europa*. Estos cambios han tomado diferentes formas:

Señalemos la rápida expansión de la fórmula del auto-servicio, la proliferación y prosperidad de los grandes almacenes y, más tarde, de los supermercados; finalmente, la adopción y extensión de otra forma de organización: la de los almacenes con sucursales múltiples y la generalización de la venta por mensualidades.

Sin embargo, pese a estas transformaciones considerables que han, indiscutiblemente, modernizado el mercado, sería aventurado afirmar que se ha encontrado una solución a la obstrucción del sector de la distribución. Es lo contrario lo que es verdad: los esfuerzos de la agricultura y de la industria en materia de productividad corrientemente son anulados por el alza que los bienes experimentan en su paso por las manos de los intermediarios.

Encuestas recientes han probado que, indiscutiblemente, los grandes almacenes contribuyen a hacer la vida más barata. En Bélgica, por ejemplo, si consideramos como 100 el nivel medio de los precios que sirven de base al cálculo del índice medio de precios, el índice medio de los grandes almacenes se sitúa en 89,8 por 100. Al mismo tiempo, las encuestas prueban también que la función reguladora de los grandes almacenes se limita a sus alrededores. En efecto, el comprador busca el menor esfuerzo. Un sondeo efectuado en París pone de relieve que, «cansadas por el ruido, la falta de aire, los largos desplazamientos en el trabajo diario..., alrededor del 30 por 100 de las amas de casa efectúan sus compras en la proximidad de su domicilio, y un 40 por 100 no se aleja más de diez minutos... A partir de una cierta distancia, el ama de casa prefiere pagar más caro al detallista instalado cerca de su casa que ir hasta un gran almacén».

Además, es necesario no olvidar que, si bien en ciertos países la expansión de los grandes almacenes continúa (de 1958 a 1962, sus ventas han pasado de 100 a 190 en Italia y a 146 en Alemania), en otros parece haber llegado al máximo. Así, por ejemplo, en el mismo intervalo, el progreso sólo ha sido de 100 a 109 en Estados Unidos, a 110 en Inglaterra y a 117 en Bélgica.

En Europa todavía hay 30 habitantes por trabajador ocupado en todos los tipos de comercio al por menor. La proporción es todavía mucho más importante si la calculamos en relación con la población activa. Por ejemplo, en Bélgica, un sexto, apro-

ximadamente, de la población activa se ocupa en el comercio al por menor. Esta proporción se agranda todavía si tenemos en cuenta a todos los otros intermediarios: mayoristas, semimayoristas y negociantes de toda índole.

La situación es, quizá, más dura en el sector agrícola. En Bélgica, en el período de tres años, mientras que los precios agrícolas al productor han sufrido una baja del 11,8 por 100, los precios al por menor han aumentado el 8 por 100. ¿No hemos visto con ocasión de la crisis reciente que se extiende por numerosas regiones agrícolas de Francia que los precios de ciertas frutas y legumbres se quintuplican desde el mercado local agrícola al consumidor de las ciudades?

¿Cuál es la actitud de las Cooperativas de consumo frente a esta situación?

Es obligado afirmar que, si bien las Cooperativas participan en el proceso de modernización, generalizando, por ejemplo, el autoservicio o intentando reducir los costes, en general siguen más el movimiento que lo preceden.

No se puede pretender, por ejemplo, que las Cooperativas se encuentran en condiciones de batir a las grandes empresas de distribución en el terreno de los precios. La causa, probablemente, radica en que las ventajas que asegura la fórmula cooperativa, y especialmente las bonificaciones, son anuladas por las ventajas que asegura a las grandes empresas de distribución su dimensión.

Pero lo que me parece más grave es que ciertas iniciativas audaces para sanear el mercado no proceden de las Cooperativas, sino de hombres de negocios inteligentes o de comerciantes hábiles, tales como el francés Leclerq, cuya fórmula simple ha conocido un éxito considerable.

En consecuencia, queda mucho por hacer si el movimiento de cooperación de consumo quiere, no solamente conservar su puesto, sino mantenerse fiel a sus primeros objetivos.

Por lo que respecta al futuro, creo que la misión de saneamiento de los mercados, ofreciendo a los consumidores el precio justo, sigue siendo perfectamente válido. Acortar el camino de la distribución continúa siendo una tarea primordial. Uno de los principales medios de esta política, en la edad de los grandes almacenes, es la construcción de una vía integral cooperativa del productor al consumidor y, sobre todo, del productor agrícola al consumidor. Nos encontramos de nuevo en presencia de la necesidad capital de intensificar los contactos entre

consumidores y agricultores, lo que, a mi modo de ver, es uno de los deberes más imperiosos que reclaman de los cooperativistas los tiempos presentes.

Por otra parte, no creo que las Cooperativas de consumo deban alistarse sin distinción y sin precauciones en las fórmulas llamadas avanzadas de la distribución. Aquí, yo querría todavía citar algunos resultados de investigaciones recientes.

En su deseo de comprar bienes de buena calidad, el consumidor prefiere corrientemente las relaciones personales que no puede tener en el anónimo de un supermercado.

Un fenómeno análogo se señala en una encuesta realizada en Suecia, mostrando que el detallista forma parte del universo del ama de casa y que, quizá, sea peligroso suprimirle. Los suecos que efectúan sus compras en los supermercados llegan a casi no hablar en la jornada.

En esta perspectiva, será quizá grave dar poca importancia a una tarea que puede tener la Cooperativa de consumo: salvar el acto de compra del anonimato, crear lazos personales, la mayor parte irremplazables, entre la Cooperativa y sus miembros y llegar a ser de este modo un vasto movimiento de consumidores. La confianza sólo surge de contactos de hombre a hombre.

Esto nos conduce a tratar nuestro cuarto problema, nacido de la abundancia.

Esta civilización del consumo de masas que hemos creado trae como consecuencia una serie de secuelas. Vivimos en un medio donde todo inclina a la compra: la publicidad, las facilidades de pago, los artificios de venta, etc. Vivimos en un universo donde el confort material es divinizado y donde el prestigio social se confiere en gran parte, en proporción a los signos externos de consumo: la marca de vuestro automóvil, el estilo de vuestra casa, el lugar donde pasáis vuestras vacaciones.

Frente a este sistema de valores que nos impone la publicidad, el cine, la opinión pública, nuestras conversaciones cotidianas, las sugerencias y el ejemplo de la gente, el consumidor individual aparece prácticamente desarmado. No escoge; su modelo de consumo está determinado por lo que le dirán, por la publicidad y por todas estas potencias, más o menos ocultas, que dictan al ciudadano lo que debe pensar y lo que debe comprar.

¿En qué consiste? Liberar, educar y organizar a los consumidores. Esto supone, antes que nada, enseñar a los consumidores a comprar, escoger, impedir que se vea sumergido por la

tentación de la propaganda. En consecuencia, es necesario elaborar una nueva moral del consumo y formar nuevas costumbres de compra y consumo.

¿Es que no vemos a las Cooperativas dirigir la venta de artículos hacia aquellos que producen un margen de beneficio más elevado? ¿Se hace esto verdaderamente en interés de los miembros?

Por otra parte, la misión educativa no se debe detener en esclarecer el repertorio a escoger. Debe proseguirse enseñando la mejor utilización del artículo. Pensemos solamente en el servicio decisivo que podrá aportar una Cooperativa que no sólo venda aparatos de televisión, sino que también enseña a sus miembros cómo se puede utilizar su aparato sin convertirse en esclavo del mismo.

Evidentemente, esta misión educativa implica no solamente que la prensa cooperativa sea parcialmente reorientada, sino también que tenga suficiente imaginación y dinamismo para crear las instituciones adecuadas, yendo desde los círculos de amas de casa, pasando por las asociaciones de compradores para llegar hasta los clubs de telespectadores.

¿No es la Cooperativa de consumo, por naturaleza, la genuina defensora de los consumidores? Si es así, ¿por qué no se convierte en punto de reunión de todos los consumidores, corrientemente engañados, desorientados y víctimas de los artificios de ventas más refinados?

Es conocido que los consumidores se sienten poco inclinados a organizarse. El hombre, en tanto que productor, es mucho más sensible a sus intereses económicos que en cuanto a consumidor. El consumidor es un ser aislado que llena su misión en orden disperso.

Existen, por consecuencia, numerosos obstáculos para lanzar un movimiento de consumidores. Sólo pueden ser vencidos si los núcleos de organización preexistentes, que son las Cooperativas, cumplen sus responsabilidades, es decir, esclarecen, concentran y organizan las masas de consumidores que han tomado conciencia de sus intereses.

A vuela pluma, señalaré otra consecuencia de la abundancia creciente: esta abundancia crea la lenta reorganización de las rentas en el interior de los presupuestos familiares. Esta reorganización de los gastos juega desfavorablemente contra el Movimiento Cooperativo. En efecto, la parte proporcional de los presupuestos consagrada a los artículos de primera necesidad,

que ocupan, con mucho, el puesto más importante del comercio cooperativo, decrece progresivamente, cediendo el sitio a los bienes manufacturados y a los gastos de diversiones. Esta tendencia conduce evidentemente al Movimiento Cooperativo a seguir una nueva vía: establecerse en los sectores nuevos a los que van los gastos del público, ofreciendo los mismos servicios que siempre han asegurado en las actividades tradicionales.

Querría todavía, en último lugar, subrayar un quinto problema a observar en el proceso de transformación de los mercados en los países desarrollados. Se llama agricultura.

Es conocido que, prácticamente, todas las agriculturas nacionales europeas tienen sus sectores crónicamente enfermos. En gran parte, los males se remontan a la inseguridad en que hemos vivido desde la primera parte del siglo XX. El peligro de guerra entre vecinos era permanente y cada país ensayaba ser independiente en lo referente a sus necesidades vitales de los otros países. Agriculturas autárquicas fueron, de este modo, instaladas en todas partes, ofreciendo una serie de productos en condiciones antieconómicas y que actualmente no resisten a la desaparición de fronteras.

Por otra parte, nuestros agricultores más desarrollados han intensificado demasiado la mecanización. Como la inmensa mayoría de nuestras granjas son todavía de dimensión familiar y cada una aspira a tener su equipo mecánico completo, tanto aperos como tractores, éstos son utilizados a un rendimiento muy inferior a su capacidad. De este modo, en Inglaterra—donde las grandes granjas están más mecanizadas que las pequeñas—, las granjas de menos de 25 hectáreas han invertido en máquinas 11 libras, mientras que las granjas de más de 250 hectáreas sólo han invertido seis libras.

Es visible que en todas partes la dimensión de las unidades de explotación está mal definida, comprobándose, en general, que es demasiado pequeña para una explotación racional de los factores de producción.

No existe remedio a esta situación fuera de la Cooperación. Sólo ella ofrece la posibilidad del mantenimiento de la independencia de la propiedad familiar, asociando estas unidades familiares en unidades de explotación más grandes cada vez que sea necesario para utilizar racionalmente las máquinas, para organizar los *stocks*, para emprender la transformación de los productos o para asegurar infinidad de servicios.

Cada vez que una actividad se convierte en onerosa o irra-

cional en el interior de la granja familiar se brinda la posibilidad de ser organizada cooperativamente.

La agricultura sufre también el mal de que los cultivadores se sienten demasiado apegados a sus planes de producción tradicionales y no siguen suficientemente la evolución del mercado. Sufre, como ya he hecho alusión, el problema de los intermediarios.

Una vez más, la solución se encuentra en la Cooperación. Es necesario que los agricultores asociados encuentren el camino directo a la Cooperativas de consumo y a los grandes centros de distribución. De este modo serán lo suficientemente fuertes como para tener sus servicios de estudios centralizados que analicen los mercados y transmitan sus informaciones y serán lo suficientemente potentes para estabilizar los mercados contratándose grandes cantidades, que harán llegar a través de los grandes organismos de distribución.

IV

De esta rápida visión de la situación del Movimiento Cooperativo sobre los diferentes mercados se desprende una impresión que no podemos dejar de mencionar: la inmensidad de las tareas que esperan al Movimiento. Es necesario optar. En los países subdesarrollados estamos amenazados de no tomar una salida rápida y ser sobrepasados por las fuerzas totalitarias que trabajan sin descanso. En nuestros países europeos, el peligro es de inmovilismo, de instalarse confortablemente en las posiciones adquiridas.

Nunca más que ahora tenemos necesidad de dirigentes clarividentes, excepcionales, dinámicos, de una organización que no cese de perfeccionarse y también de la fe de los pioneros.

Este es el precio de los éxitos futuros.