

## LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS DE EXPORTACION

Comienza en México a despertarse el interés por las Cooperativas Agrícolas, teniendo en cuenta las muchas ventajas que esta clase de asociaciones proporcionan a los agricultores que se unen con determinado fin: sea para la obtención en común de algún producto, sea para la compra de semillas o maquinaria agrícola, o bien para la venta de determinados artículos que se producen en una región cualquiera caracterizada por ciertos cultivos. Es así como logran adquirir esa maquinaria a precios más bajos que los corrientes en plaza, o también vender a un precio uniforme y generalmente alto, o, por lo menos, de un monto que les deja excelentes ganancias, los productos que les rinden sus tierras. Si se trata de Cooperativas de consumo en general, adquieren lo que necesitan a bajos precios, y si se trata de Cooperativas de producción, las facilidades que tienen para ofrecer al mercado determinado artículo hacen que éste resulte con un costo mucho más bajo que si hubieran obrado individualmente por su cuenta, lo que para el consumidor resulta positivamente de interés. De esta suerte es como los agricultores obtienen esas ventajas a que antes hacemos mención.

Ahora bien, son preceptos de Economía Rural que el producto destinado al consumo es el objeto y fin de la producción y que toda producción presupone un consumo y todo consumo una producción. La producción y el consumo están, pues, siempre, en una relación de perfecta igualdad, que es la ley reguladora del valor de todos los productos.

Los productos agrícolas durables son de dos clases: de origen vegetal y de origen animal. Entre los primeros figuran los granos, los productos industriales, las frutas, las hortalizas. Entre los segundos, las

carnes, las lanas, las pieles, la seda, la leche y sus derivados, etc.

La utilidad de estos productos, que tienen tantos y tan diversos usos, es innegable, pues sin ellos la vida humana sería imposible tratándose de los alimenticios, o muy imperfecta tratándose de todos los demás.

El valor de los productos rurales ha variado considerablemente en las diversas épocas y regiones de producción. Estas grandes oscilaciones que sembraban muchas veces el terror ante las perspectivas del hambre hoy son poco menos que imposibles, desde el momento en que si se manifiesta un vacío en cualquier punto de la tierra, inmediatamente se acude a llenarlo con el sobrante de otras partes, ventaja inmensa debida al progreso moderno, que tiende cada vez a ser el lazo de unión entre todos los hombres de la tierra.

Es por eso que la producción debe ser continuada, para que allí donde falten artículos de esta naturaleza se acuda a fin de llenar las necesidades del consumo, aprovechando para ello los poderosos medios de comunicación de que disponen actualmente todos los países del mundo. De este modo el productor alcanzará siempre grandes beneficios, si atiende antes que todo a la calidad de los frutos que a la cantidad, pues indudablemente que los primeros siempre se verán favorecidos por la demanda y por ende les afectará un alto valor.

Un productor, por consecuencia, debe atender primeramente al buen cultivo, racional en todos sentidos, y una vez que haya obtenido el fruto deseado, clasificarlo y seleccionarlo con la mayor minuciosidad posible para ofrecerlo en buenas condiciones al mercado. Si además de esto, procura la cooperación de los otros

productores de la misma región en que él opera, para la organización de las ventas en común, con un carácter comercial y técnico lo más perfeccionado posible, seguramente que sus beneficios serán mucho mayores, porque de esta manera será posible fijar un valor firme a los productos similares de la misma localidad, evitando así la competencia de los precios. De aquí se desprende la urgente necesidad de fundar sociedades y núcleos de productores en el país, así como de Cooperativas Agrícolas de Exportación.

Con esa clase de corporaciones se aboliría, seguramente, el defectuosísimo sistema de las ventas a granel y ninguna asociación podría tener más influencia que las indicadas en la producción, calidad y presentación de los artículos. Una Cooperativa de Exportación en cada centro de producción, unas fórmulas de estatutos y reglamentos redactadas para las condiciones de cada comarca o zona agrícola y distribuidas con profusión en los centros más importantes, no podrían menos que despertar la idea y el interés por ella.

Recomendaciones especiales que podríamos hacer a los agricultores que se unieran para formar Cooperativas Agrícolas de Exportación, serían: aportar conocimientos exactos de los trámites y movimientos que se efectúan en nuestros puertos y estaciones de ferrocarriles, que son los puntos de afluencia para los productos destinados a la exportación; observar métodos rigurosos para la clasificación y embarque de los productos de la cosecha; y, por último, conocer en detalle las necesidades del consumo de los lugares de destino, a fin de ser siempre oportunos a las exigencias del mercado.

Novicios como somos en materia de presentación de artículos para exportación, no aconsejamos crear clases nuevas, sino que lo más prudente es seguir en este sentido a nuestros competidores para llegar a su altura y poderles hacer frente.

En un bien escrito folleto sobre "Algunas sugerencias sobre producción y comercio de la naranja del Paraguay." es-

crito por el Agrónomo Leopoldo A. Benítez, encontramos conceptos interesantes que pueden ser de utilidad para nuestros exportadores. Entre ellos encontramos los siguientes sobre la clasificación de esta fruta: "El productor nacional vende las frutas *en la planta, bajo el árbol y al embarque*. En los tres puestos las vende "al barrer;" no da indicio de interesarle su clasificación y no la hace ni bien ni mal. Así, generalmente, desde el segundo puesto de venta, los intermediarios *naranjeros* ganan a costa del productor. Es que, puestas las frutas bajo el árbol o en el lugar de carga o embarque, proceden al recuento para recibirlas, separándolas, por ejemplo, entre *sanas y averiadas, sazoadas y verdes, grandes y chicas, hermosas y feas*. Impuesta cualquiera clasificación, también imponen el precio sólo por lo que valen todas las feas, las chicas, las verdes, las averiadas, o reducen a su mínima expresión el número del conjunto, "al barrer." En el mejor de los casos cubre gratuitamente los gastos y costos de la conducción. Y sabiendo, por otra parte, que en los mercados extranjeros y ventas al detalle existe un escalón de precios reglados sobre las cualidades de la naranja, ¿no tendría el productor demostrada la necesidad de hacer él mismo la clasificación?"

Es también de capital interés efectuar los embarques de una manera conveniente, así como los empaques, pues muchas veces, o casi siempre, sucede que desde el punto de producción hasta el de destino, los productos sufren considerables deterioros que no se deben sino a los numerosos defectos que se advierten en todas las operaciones de empaque, carga, embarque, desembarque, etc., y en general, en todos los medios de transporte.

Deben fijar mucho la atención los agricultores exportadores en los tratados de comercio entre unos países y otros, pues que ejercen una gran influencia sobre el mercado interior de los productos rurales, los cuales quedan sometidos a una infinidad de ventajas.

Para un país agrícola por excelencia,

serán favorables los tratados de comercio con las naciones industriales, porque tendrán interés en admitir las primeras materias de la producción agrícola a cambio de sus productos manufacturados.

A este respecto, los economistas recomiendan que los tratados de comercio tengan la mayor estabilidad y que, de modificarse, sea gradualmente, para que no varíen eternamente las condiciones de la producción y el agricultor tenga tiempo de poner en armonía la explotación con las nuevas circunstancias que resulten de un nuevo tratado. El señor ingeniero agrónomo Esteban Sala y Carrera, en sus "Notiones de Economía Rural," dice: "Respecto de los tratados de comercio, puede decirse lo mismo que de las vías de comunicación: son espadas de dos filos que lo mismo pueden levantar que destruir la producción, no debiendo el agricultor perderlos nunca de vista para atemperarse a ellos.

"Como consecuencia de la relación en-

tre la producción y el consumo nacional, la influencia de los medios de transporte, del impuesto de consumos y los tratados de comercio, resulta el precio de los productos en los diferentes mercados del exterior."

Individualmente, el agricultor debe ser un buen comerciante y sus operaciones pueden resultar provechosas, proporcionándole ventajas y utilidades; pero indudablemente que la unión con otros agricultores de la misma comarca, que produzcan artículos similares y que persigan los mismos fines, le rendirá mayores beneficios que haciendo todo por su propia cuenta y riesgo. Es, por consecuencia, de grande interés y de enorme trascendencia para los intereses agrícolas regionales, la formación u organización de las Cooperativas a que venimos haciendo referencia y las cuales redundarán en bienes generales para la Nación.

San Jacinto, D. F., junio 5 de 1919.—  
*Julio Riquelme Inda.*