

LA COOPERACIÓN EN LA AGRICULTURA

por

G. Harold Powell,

Gerente General del Centro de Productores de Fruta de California,
Antiguo Subjefe del Departamento de la Industria del Cultivo de
Plantas, y Antiguo Pomólogo Encargado de las Investigaciones
relativas al Transporte y al Almacenamiento de Frutas,
Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos.

Capítulo VII. - Páginas 124 a 167.

LA COOPERACIÓN EN LA AGRICULTURA

por

G. Harold Powell.

Capítulo VII.

La Cooperación para el Manejo, la Distribución y la Venta
de los Productos Agrícolas, Tal Como Se Ha Aplicado
a los Granos, a los Productos de la Industria
Lechera, a los Huevos y al Algodón.

Las sociedades cooperativas para el manejo, la distribución y la venta de los productos agrícolas han alcanzado un mayor desarrollo que cualquiera otra forma de la cooperación agrícola. Se han formado centenares de sociedades para uniformar los métodos para la recolección, el manejo, la clasificación, el almacenamiento, la distribución y la venta de los productos agrícolas, para impedir la concurrencia desastrosa estableciendo una distribución equitativa de estos productos en todo el país, y para manejar los mismos, en otros sentidos, más bien colectiva que individualmente. Estas organizaciones, las cuales son más numerosas en los Estados de la región oeste central y de la región oeste, también se dedican a veces a algunas fases de la producción cooperativa, así como a la compra y a la venta de todo lo necesario para la granja. El manejo, la distribución y la venta de los productos agrícolas se han organizado más extensamente en la industria lechera, en conexión con las fábricas de mantequilla y las fábricas de queso cooperativas; en la región oeste central, en conexión con las sociedades cooperativas que explotan elevadores de granos; y entre los productores de fruta, especialmente en California, en los Estados del noroeste, así como en otros distritos irrigados. El método cooperativo también se ha desarrollado, hasta mayor o menor grado, en la industria algodonera, en la del arroz y en la del tabaco, entre los productores de legum-

bres de la región oeste y de la suroeste, así como, hasta cierto punto, en los Estados del este. La venta cooperativa de los productos agrícolas es esencialmente un movimiento de la región oeste central y de la región oeste, aunque se han formado organizaciones en diversas industrias en casi todos los Estados de la Unión.

Ha habido una mayor necesidad de la cooperación en la distribución y venta de los productos de la granja que en cualquiera de las demás actividades agrícolas. La distribución y la venta de los productos agrícolas han estado bajo el control de los corredores, intermediarios, comisionistas y otros órganos de distribución. Muchas veces estos órganos han reducido hasta tal punto los precios recibidos por el agricultor que el capital y el trabajo de éste le han producido una utilidad inadecuada. En muchos casos, los comerciantes en productos agrícolas han eliminado la concurrencia, para fijar después el precio que el productor debe recibir por sus cosechas. En otros casos, han repartido el territorio entre sí mismos, y, como sucede en el caso de los distribuidores de leche en algunas de las grandes ciudades, han adquirido un monopolio de las facilidades de distribución y han impedido que los productos agrícolas sean vendidos a los comerciantes locales o a los consumidores por cualquier otro conducto. Algunas veces los comerciantes han sido ayudados en la realización de sus planes por las empresas de transportes, las explotadoras de furgones particulares y las de remates, y también se han introducido otros abusos y distinciones que les han obligado a los agricultores a organizarse para hacer frente a estas condiciones y proteger sus propios intereses, puesto que el agricultor individual que actúa aisladamente se encuentra impotente para luchar contra dichas condiciones.

No es posible discutir en esta obra todas estas tendencias unificadoras que existen en la agricultura americana. Por consiguiente, los principios en que se basan los esfuerzos de los agricultores para manejar y vender sus cosechas por medio de sociedades cooperativas se expondrán en conexión con la industria de la producción de

granos, la lechera, la huevera, la algodонера y la hortícola (la que constituye el último tema tratado en el Capítulo VIII).

Las Sociedades Cooperativas de los Agricultores
para la Explotación de Elevadores de Granos.

En 1911, había en los Estados Unidos cerca de 1,800 sociedades de agricultores para la explotación de elevadores de granos, distribuidas aproximadamente de la manera siguiente: Iowa, 327; la Dakota del Norte, 315; la Dakota del Sur, 222; Minnesota, 266; Illinois, 235; Nebraska, 193; Kansas, 126; Wisconsin, 38; Oklahoma, 33; Indiana, 24; Michigan, 20; Washington, 18; Montana, 16; Ohio, 14; Texas, 5; Colorado, 4; Oregón, 3; Missouri, 3; Arkansas, 2; Idaho, 1; y Kentucky, 1. Cada uno de estos elevadores costó de Dls.3,000 a --- Dls.25,000. Cada una de estas sociedades tiene desde setenta hasta doscientos veinticinco miembros (1). La cantidad de granos manejada por los grandes elevadores es generalmente de desde 40,000 hasta 100,000 "bushels", manejando algunos de los más grandes hasta ----- 1,000,000 de "bushels". Los elevadores más pequeños, con una capacidad de 20,000 a 25,000 "bushels", cuestan de Dls.2,600 a Dls.3,000. Se desprende de lo anterior que no son menos de 225,000 los agricultores interesados en las sociedades cooperativas para la explotación de elevadores de granos, que su inversión es de alrededor de ----- Dls.18,000,000, y que manejan 270,000,000 de "bushels" de granos, o cerca de un 40 por ciento de la cantidad total enviada de las regiones en que se han construido dichos elevadores.

El Sistema de Distribución de Granos.

Es estupendo el volumen del negocio de granos en los Estados Unidos. La producción media anual durante los últimos tres años ha sido de cerca de 117,000,000 de toneladas, de la cual el maíz constituía cerca de un 64 por ciento, el trigo un 16.6 por ciento y la

(1) "La Cooperación entre los Agricultores", por J. L. Coulter, 1911.

avena un 14.2 por ciento, estando repartido el resto entre la cebada, el centeno, el arroz, la linaza y el trigo sarraceno. Según los datos proporcionados por la Sección de Estadística de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos, se envían fuera del condado respectivo en que se producen el 22.8 por ciento de la cosecha de maíz, el 57.7 por ciento de la de trigo, el 30.8 por ciento de la de avena, y el 53.1 por ciento de la de cebada. La distribución de la cosecha de granos se efectúa más o menos de la manera siguiente: Primero se lleva el grano a los elevadores locales, en donde se acumula para su embarque. Estos elevadores pertenecen a los comerciantes locales en granos, a las compañías explotadoras de los elevadores de vía, o a los productores. A veces los ferrocarriles son los dueños de los elevadores o están interesados en ellos. Estos comerciantes envían el grano a los mercados principales, como Chicago, Minneapolis, St. Louis, Kansas City, Omaha, Detroit, Duluth, así como a otros centros ferrocarrileros, en donde es concentrado en enormes elevadores terminales. Después de haber sido limpiado, mezclado y preparado para su embarque, se envía todavía a otros puntos de distribución, como, por ejemplo, a Buffalo, así como a los molinos del interior, a la costa, y a los países extranjeros.

El Método que se Sigue para Vender los Granos.

Antiguamente el agricultor vendía su grano a un comerciante local, o lo consignaba a un comisionista en uno de los mercados principales, quien lo vendía a un comerciante en granos. El comerciante local que le compraba el grano al agricultor lo enviaba a un comisionista o lo vendía a un comerciante en un mercado principal. Con el transcurso del tiempo, los comerciantes locales quedaron substituídos, en gran parte, por negociaciones locales bien organizadas que hacían una especialidad de la compra y venta de granos, y que construyeron elevadores en los puntos de embarque. Entre 1889 y 1900, se formaron grandes compañías en Minneapolis, Milwaukee, Kansas City y Chicago. Construyeron elevadores sobre las diversas lí-

neas férreas y pusieron a sus propios compradores como encargados de las estaciones de embarque locales. Sus elevadores se conocían como elevadores de vía, para distinguirlos de los pertenecientes a los comerciantes locales en granos. Las compañías que poseían los elevadores terminales eran también dueñas de almacenes en los mercados principales. En varios Estados, como Illinois, Nebraska, las dos Dakotas, Minnesota e Iowa, los comerciantes en granos se han organizado en "Sociedades de Comerciantes en Granos", con el objeto de mejorar las condiciones relacionadas con el negocio del manejo de los granos. Los agricultores todavía envían una gran cantidad de granos directamente a los comisionistas, fuera de los grandes mercados principales, pero una gran proporción de la cosecha es comprada por los comerciantes locales o por las compañías que explotan los elevadores de vía.

El Origen de los Elevadores de los Agricultores.

Las sociedades cooperativas de los agricultores para la explotación de elevadores surgieron de los abusos del sistema de distribución de granos, tal como era manejado por los comerciantes locales y por las compañías que explotaban los elevadores de vía. Hace veinte años, había desde uno hasta diez compradores locales de granos en cada estación de un distrito productor. Algunos de los compradores poseían elevadores; otros no tenían ningunas facilidades para el almacenamiento, y se les conocía como compradores de vía, puesto que cargaban el grano directamente del carro del agricultor al furgón del ferrocarril. Había una gran concurrencia entre los compradores, y el agricultor recibía un buen precio por su grano, pero al fin el sistema de la concurrencia libre resultó desastroso para muchos comerciantes en granos. Ya en 1900, las sociedades de comerciantes en granos, que se organizaron para fomentar los intereses mutuos de sus miembros, llegaron a ser el factor dominante en el negocio de granos en los Estados de la región oeste central. Habían eliminado a la mayoría de los comerciantes más pequeños; se im-

pusieron a los comisionistas rehusándose a hacer embarques para todo comerciante que manejara el grano para un comprador independiente de vía; obtuvieron la cooperación de los ferrocarriles haciendo que éstos establecieran una regla conforme a la cual se le rehusaban furgones al consignador si el grano no se encontraba sobre el derecho de vía del ferrocarril en el momento en que se pidiera el furgón. Esta regla impidió el embarque de granos por los compradores independientes de vía, así como la consignación de granos por el agricultor mismo. Habiendo eliminado a los compradores independientes, las sociedades de comerciantes en granos de los principales Estados productores perfeccionaron su organización, y fijaban semanariamente los precios que los comerciantes pertenecientes a ellas debían pagarles a los agricultores. Se dice que fijaban la cantidad de granos que cada comerciante podía comprar, y que adoptaron un sistema de penas que le obligaba al comerciante que compraba mayor cantidad de la que le correspondía a pagarle a la sociedad una multa de desde un centavo por cada "bushel" de maíz o de avena hasta de diez centavos por cada "bushel" de alfalfa. De este fondo la sociedad le pagaba determinada cantidad al comerciante que recibía menos de la parte que le correspondía. Los ferrocarriles apoyaron los esfuerzos de los grandes comerciantes en granos. Se rehusaban a proporcionarles furgones a los agricultores que intentaban embarcar sus propios granos, y a menudo le negaban a cualquiera otra compañía el derecho para construir un elevador sobre sus vías. Prestaron toda su influencia a las grandes compañías, con lo cual establecieron una distinción en contra del pequeño consignador y del productor, y, al fin, crearon un estado de cosas que condujo a la aprobación de la Ley relativa al Comercio Interior, de muchas de las leyes contra los "trusts", y de muchas de las más importantes leyes federales y de los Estados relativas a la reglamentación de los transportes. Ya en 1900, las grandes compañías explotadoras de elevadores controlaban el negocio de la compra de granos en muchos lugares. Podían efectuar sus negocios más económicamente que los pequeños comercian-

tes en granos. Tenían mejores facilidades para el almacenamiento en los mercados principales, y mayores surtidos de granos para formar partidas clasificadas para su embarque. Les obligaron a muchos de los comerciantes independientes a vender sus elevadores a los sindicatos. De igual manera que cualquier otro monopolio no reglamentado, no tan sólo fijaban el precio que el agricultor debía recibir por su grano, sino que también determinaban el porcentaje de éste que se le debía rebajar por tal o cual concepto, así como la clase en que el mismo debía ponerse. Entonces, después de deducir el flete y una utilidad razonable, le pagaban al productor de diez a quince centavos menos por "bushel" que el precio a que el grano se cotizaba en Kansas City o en los otros mercados principales. Le era imposible al productor embarcar el grano por su propia cuenta. La regla de los ferrocarriles, a la que se ha hecho referencia, se lo impedía, a no ser que fuera dueño de un elevador; y si embarcaba un furgón de grano, los comisionistas no se atrevían a manejarlo debido a la coerción de los grandes comerciantes en granos. Los productores de granos se encontraban frente a una combinación de comerciantes, desenfrenada y rapaz, que fijaba el precio que el agricultor debía recibir por su grano, así como las condiciones bajo las cuales éste debía ser manejado y vendido.

En esta coyuntura, como resultado de las condiciones expuestas, se formaron las sociedades cooperativas de los agricultores para explotar elevadores. Los productores de granos se vieron obligados a hacer frente a la concurrencia de los grandes comerciantes en granos formando organizaciones iguales o superiores a las ya existentes. Los productores insistieron en que ellos mismos debían decidir a quiénes debían venderse sus granos, así como las condiciones en que debía efectuarse la venta de éstos; también insistieron en que los ferrocarriles debían extenderles los mismos privilegios que les extendían a los demás consignadores. En 1889, se organizó la primera sociedad de agricultores para explotar un elevador en Rockwell, Iowa, en donde los agricultores tomaron en arrendamiento un elevador y co-

menzaron a comprar y vender granos. Tuvieron que sufrir la más formidable concurrencia por parte de los comerciantes en granos del Estado. En 1900, se formaron otras dos sociedades. En 1904, ya se habían organizado trece, y en 1911, había en Iowa más de 325 de estas sociedades de agricultores para la explotación de elevadores de granos. Manejaron 65,000,000 de "bushels" de granos; además, compraron 200,000 toneladas de carbón para el uso de los productores, así como madera, maquinaria, harina, forrajes y otras mercancías hasta por el valor de Dls.750,000. El costo de explotación de los elevadores más grandes es de desde 1/2 hasta 1 por ciento del volumen total de los negocios realizados, mientras que en los elevadores más pequeños dicho costo ascienda a cerca de un 2 por ciento del volumen total del grano manejado, o a alrededor de dos centavos por "bushel".

El Plan de una Sociedad de Agricultores
para la Explotación de un Elevador de Granos.

El plan adoptado por los productores de granos es sencillo. Los agricultores de una localidad forman una sociedad para realizar operaciones de compra y venta, con un capital social de desde ----- Dls.2,500 hasta Dls.20,000. Las acciones del capital social, que son de un valor nominal de desde Dls.10 hasta Dls.100 cada una, son poseídas exclusivamente por los productores, y, con el objeto de impedir que la sociedad sea controlada por unos cuantos individuos, se limita generalmente el número de acciones que cada accionista puede poseer. La mayoría de estas sociedades se han organizado con arreglo a las leyes de los Estados relativas a las sociedades anónimas por acciones. Las utilidades se reparten generalmente sobre la base del capital, y a veces los dividendos son de hasta un ciento por ciento. La escritura constitutiva a menudo previene que cada accionista no puede tener más de un solo voto, sin que se tenga en consideración el número de acciones que posea. En algunas de las sociedades, después de pagar un dividendo de un 6 por ciento sobre

las acciones y de retener un fondo de unos cuantos miles de dólares en la Tesorería, el sobrante de las utilidades líquidas se reparte en proporción con la cantidad de grano vendida por cada miembro. Antes de que un productor pueda vender sus acciones, se exige generalmente que le sean ofrecidas a la sociedad, para que ésta las compre o las coloque. Cuando la sociedad de productores de granos ha reunido el capital suficiente, construye o toma en arrendamiento un elevador con una capacidad de 10,000 a 100,000 o más "bushels" de granos. Se previene que los miembros deben vender sus granos a la sociedad, aunque se le permite a un miembro venderlos a una empresa extraña, siempre que le pague a la sociedad un centavo por cada "bushel" así vendido. Conforme a esta disposición, los sindicatos que explotan los elevadores de vía o los comerciantes locales pueden comprarle sus granos a un miembro de la sociedad, pero, al hacerlo, prestan su apoyo a ésta, en virtud del pago por el vendedor de la referida cuota de un centavo por "bushel". Sin embargo, no siempre puede cobrarse legalmente la cuota impuesta por dicha regla, aunque, por lo general, el miembro que vende sus granos fuera de la sociedad la paga voluntariamente.

Los negocios de la sociedad son vigilados por un pequeño consejo de administración. Se nombra como gerente a un comprador de granos experto, con un sueldo de Dls.125 a Dls.150 al mes, o dándole determinada participación en las utilidades. Algunas veces la sociedad es administrada por uno de los agricultores que iniciaron su organización. La sociedad paga un precio equitativo por el grano, de acuerdo con las cotizaciones del mercado, y lo va reuniendo en sus elevadores. Cuando son muchos los competidores, la sociedad paga el precio a que el grano se cotiza en el mercado terminal, deduciendo el costo del flete, y cubre los gastos de explotación cobrándole a cada miembro una cuota que se fija en proporción con la cantidad de grano entregada por él. Esto les obliga a los elevadores competidores a manejar sus negocios sin ninguna utilidad. De los elevadores de la sociedad el grano se carga en furgones y se en-

vía a los molinos de la región, o también a los principales mercados de granos, en donde se hace la clasificación final y los agentes de la sociedad lo venden a los elevadores terminales, o lo envían a los molinos de diversas partes del país, a los almacenes de distribución en las grandes ciudades, o a la costa para su exportación, aunque algunas veces el grano se remite directamente de los elevadores de los agricultores a los molinos más distantes. Conforme al plan adoptado por los agricultores para la explotación de sus elevadores, se le paga al productor por su grano el precio del mercado, y, al fin de la temporada, si resulta alguna utilidad de las ventas, recibe un dividendo sobre sus acciones, o las utilidades se reparten a prorrata sobre la base del volumen de las operaciones realizadas por cada miembro. Estas sociedades generalmente acostumbran retener de las utilidades un fondo de desde Dls.2,000 hasta Dls.5,000, con el objeto de contar con el dinero necesario para poder efectuar sus negocios al principio del año siguiente.

Por lo general, la sociedad cooperativa de agricultores para la explotación de un elevador también les compra granos a las personas extrañas. Entonces se convierte en una empresa que comercia en dichos productos en beneficio de sus propios miembros. También puede actuar como agente para efectuar la compra de las mercancías que éstos necesiten, como carbón, madera y abonos, siendo enormes las cantidades de estas mercancías manejadas por las sociedades explotadoras de elevadores en la región oeste central y en la noroeste. Dichas mercancías se venden a los precios corrientes, tanto a los miembros como a los extraños, repartiéndose las utilidades entre aquéllos al fin del año.

Ha habido muchos fracasos entre las sociedades de agricultores dedicadas a la explotación de elevadores. Muchas veces han intentado administrarlas hombres carentes de la capacidad necesaria para poder manejar el negocio con éxito frente a la concurrencia de los gerentes expertos de los sindicatos que explotan los elevadores de vía, o a la de los comerciantes locales en granos. Debido a su or-

ganización defectuosa, muchas de las sociedades han carecido de cohesión, por lo cual, cuando han tropezado con reveses, ha decaído el espíritu cooperativo entre los miembros. Muchas han sido demasiado ambiciosas y han abarcado otras actividades, como la engorda de ganado y otras empresas especulativas. Por lo general, pocas de las sociedades han tenido éxito, a no ser que hayan limitado sus esfuerzos a la distribución y venta de granos, y que hayan sido administradas por hombres que conocen todas las intrincaciones de dicho comercio. Muchas de ellas han fracasado al dejar de pagar un alto dividendo al fin de la temporada. El agricultor que invierte su dinero en una sociedad anónima por acciones, siendo ésta la forma en que se organizan la mayoría de estas sociedades, generalmente queda descontento cuando no obtiene un buen tipo de interés sobre su inversión, a no ser que la sociedad funcione conforme a principios esencialmente cooperativos.

Como un movimiento general, los elevadores cooperativos de los agricultores han tenido éxito. Hasta ahora los productores de granos no han desarrollado un sistema de ventas comprensivo, pero sus sociedades han podido proteger al productor contra la tiranía de un sistema de distribución que ejercía un monopolio absoluto. Han logrado que los agricultores obtengan precios equitativos; han hecho que los comerciantes en granos en cada punto de embarque los clasifiquen de acuerdo con su calidad efectiva; han aumentado el poder de adquisición de las comunidades en que se han organizado, conservando las utilidades más bien en casa que pagándolas a las compañías extrañas que explotan elevadores; han creado la concurrencia en los puntos de embarque, y han beneficiado los ferrocarriles con un aumento del tráfico.

El éxito de los elevadores cooperativos de los agricultores dependerá, al fin y al cabo, de la confederación de muchos de ellos en organizaciones centrales, que actúen como centros liquidadores para manejar el grano de cada elevador local, formando parte de un sistema comprensivo de distribución y venta. Las agencias centrales

353

construirán elevadores terminales en los mercados principales, en los cuales los granos de las sociedades locales podrán reunirse, limpiarse y mezclarse, para su embarque y distribución. Hasta ahora, los intentos para organizar estas sociedades en agencias centrales no han tenido éxito, porque los agricultores no han podido organizarse de una manera suficientemente eficiente para poder competir con los comerciantes de mucha experiencia en el ramo de granos. La forma de organización más amplia vendrá mediante la evolución, y, a medida que vaya surgiendo la necesidad, es de esperarse que las sociedades cooperativas de los agricultores para la explotación de elevadores de granos vencerán los obstáculos que han impedido el desarrollo de un sistema comprensivo de distribución y venta en el pasado.

Escritura Constitutiva y Estatutos
de una Sociedad de Agricultores para la Explotación
de un Elevador de Granos.

Los siguientes extractos se han tomado de la escritura constitutiva y de los estatutos publicados como formas modelo por la Sociedad de Agricultores Comerciantes en Granos de la Dakota del Sur. Se presentan con el objeto de indicar cómo se manejan estas sociedades cooperativas. También están incluidas las disposiciones acostumbradas relativas a los funcionarios y a sus obligaciones, a la celebración de asambleas, a la manera de llevar la contabilidad, así como a otros puntos de rutina.

Escritura Constitutiva.

1ª. Esta Sociedad se denominará: "Sociedad _____", y su domicilio social y dirección postal serán: _____, Dakota del Sur.

2ª. El objeto de esta Sociedad es poseer un Elevador de Granos y los demás edificios que sean necesarios para realizar el negocio de la compra, venta, almacenamiento y comercio de toda clase de

granos, semillas, carbón, madera, maquinaria agrícola, mercancías en general, ganado, y los demás efectos que los accionistas necesiten.

3a. El capital social de esta Sociedad será de _____ dólares, dividido en _____ acciones del valor a la par de _____ dólares cada una.

4a. Los funcionarios de esta Sociedad serán un Presidente, un Vicepresidente, un Secretario, un Tesorero, y un Consejo de Administración integrado por _____ individuos, tres de los cuales serán el Presidente, el Vicepresidente y el Secretario antes expresados; también habrá un Gerente, quien será nombrado y contratado por el Consejo de Administración. Podrá nombrarse como Tesorero a una persona que no sea accionista de la Sociedad, o una misma persona podrá desempeñar los cargos de Secretario y Tesorero.

5a. Del excedente de las utilidades líquidas podrá repartirse un dividendo no mayor de un _____ por ciento sobre las acciones totalmente pagadas, y la parte restante podrá repartirse entre los accionistas según la monta de las operaciones realizadas con la Sociedad por cada uno de ellos, conforme a lo que prevengan los Estatutos.

6a. Cada accionista tendrá derecho a un voto por cada acción que posea; salvo que ningún accionista tendrá derecho a más de _____ votos, conforme a lo que previene el inciso 2a del párrafo 7, sección 1, Capítulo 264, de las Leyes aprobadas por la Legislatura en la Sesión de 1909.

(Nota. Puede incluirse el artículo anterior en la Escritura Constitutiva si se desea limitar el número de votos de cada miembro.)

Estatutos.

Cualquiera persona que tenga veintiuno o más años de edad, podrá ser admitida como accionista de esta Sociedad, al solicitar una o más acciones del capital social, siempre que no sean más de _____ acciones, del valor a la par de _____ dólares cada una, conforme a las reglas y a los reglamentos que establezca el Consejo

de Administración; debiendo convenir dicho solicitante en ajustarse a todas las reglas y a todos los reglamentos establecidos por los Estatutos entonces vigentes, o por los que se adoptaren en lo sucesivo; y en que no venderá ninguna de dichas acciones a ninguna persona, sino hasta después de haberlas ofrecido en venta a la Sociedad, a su valor a la par, y de que ésta se haya rehusado a adquirirlas.

Todas las acciones responderán de las obligaciones contraídas con la Sociedad, y no podrán ser transferidas mientras que el tenedor registrado tenga cualquier adeudo con ella. Este artículo podrá imprimirse en el dorso de todos los títulos de las acciones, con el objeto de que las personas que quisieren adquirirlos conozcan las disposiciones relativas de los Estatutos antes de efectuar tal adquisición.

Todas las acciones compradas por la Sociedad serán vendidas por ella antes de que se emitan cualesquiera nuevas acciones, y, en tanto que no se vendan, figurarán en sus libros como parte de su activo.

El Consejo de Administración podrá tomar préstamos de dinero para el objeto de manejar y realizar los negocios de la Sociedad. Podrá nombrar un Apoderado de la Sociedad, así como a los agentes u otros representantes que sean necesarios para realizar debidamente dichos negocios, y podrá emplear a las demás personas que sean necesarias para el mismo fin. Por lo que respecta a su duración y a la retribución correspondiente, todos dichos nombramientos estarán sujetos a lo que disponga el Consejo de Administración.

El comprador o agente de granos estará encargado de y manejará el elevador, así como todos los demás negocios a que se dedique la Sociedad: le rendirá al Secretario informes semanarios o mensuales, según lo determine el Consejo de Administración, dará las fianzas que éste exija, y le hará entrega a su sucesor de todos los fondos, libros y demás bienes pertenecientes a la Sociedad. Recibirá la remuneración que fije el Consejo de Administración.

El Gerente no podrá realizar ningunas operaciones especulativas, como las en opciones, pero podrá adquirir opciones a la compra de cantidades de grano iguales a las del almacenado que se haya embarcado. No se comprará ni venderá en ningún tiempo cualquiera opción, a no ser que exista realmente el grano correspondiente.

La elección de los miembros del Consejo de Administración se hará por cédulas; cualquier otro asunto podrá resolverse mediante votación económica, teniendo cada accionista derecho a un voto por cada acción que posea; a no ser que la Escritura Constitutiva establezca lo contrario, podrá permitirse la delegación de votos, al aprobarse ésta por mayoría de votos de los miembros que estuvieren presentes.

Dividendos. - El Consejo de Administración tendrá facultades para decretar dividendos de las utilidades líquidas de la Sociedad, los cuales no excederán de un _____ por ciento sobre las acciones del capital social efectivamente vendidas, con la condición de que no se decretarán ningunos dividendos que excedan de las utilidades líquidas de la Sociedad que resulten después de deducir todas las pérdidas y todos los gastos, y el Consejo de Administración tendrá la obligación de tasar cuidadosamente el valor de todos los bienes raíces y de los demás bienes pertenecientes a la Sociedad, y cargará a la cuenta correspondiente cualquiera depreciación de los mismos, que así deba cargarse, antes de decretar cualesquiera dividendos; y con la condición, además, de que si quedare algún sobrante de las utilidades líquidas después de haberse pagado dichos dividendos y de haberse llevado a la cuenta nueva la cantidad necesaria, dicho sobrante se repartirá (a prorrata) entre los accionistas según la monta de las operaciones efectuadas por cada uno de ellos con la Sociedad; con la condición, sin embargo, de que las operaciones de un año no afectarán a las de otro año.

Se llevarán separadamente las cuentas de las diferentes especies de negocios realizados por la Sociedad, y también se llevarán separadamente las cuentas de cada accionista.

Los Estatutos podrán reformarse en cualquiera Asamblea ordinaria anual mediante los votos que representen las dos terceras partes de las acciones vendidas, o también en cualquiera Asamblea extraordinaria convocada por el Consejo de Administración para ese objeto, después de haberse dado el aviso respectivo conforme a lo que previenen estos Estatutos.

La Cooperación para la Fabricación de Mantequilla.

El movimiento que ha habido entre los agricultores dedicados a la industria lechera para manejar sus negocios conforme a principios cooperativos ha sido más importante que en cualquier otro ramo de la agricultura americana. En 1911, había en los Estados Unidos cerca de 6,300 fábricas de mantequilla y 3,846 fábricas de queso. Según los datos recopilados por la Sección de la Industria Lechera de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos, 2,120 de las fábricas de mantequilla, o sea el 33.6 por ciento, y 349 de las fábricas de queso, fueron organizadas por los agricultores como instituciones cooperativas. El mayor número de fábricas cooperativas de mantequilla se encuentra en los Estados de la región central y de la norte central. En 1910, había 608 fábricas cooperativas de mantequilla en Minnesota; 347 en Wisconsin; 313 en Iowa; 101 en Michigan; 77 en Indiana; 55 en Illinois; 118 en Nueva York; 92 en Pennsylvania; y 59 en Vermont. De las fábricas cooperativas de queso, 244 estaban en Wisconsin, 24 en Minnesota, y 39 en Nueva York.

Antiguamente, la fabricación de mantequilla era parte de las labores del hogar. La leche se ponía en cazuelas y se dejaba en el sótano, después se le quitaba la crema, y ésta se convertía en mantequilla en mantequeras movidas a mano. Más tarde, cuando se idearon diversas clases de maquinaria para hacer mantequilla, comenzaron a organizarse las fábricas modernas de ésta. Al principio, los agricultores llevaban la leche a la fábrica, o la recogían los empleados de ésta. Allí se la hacía pasar por una desnatadora para quitarle la grasa de mantequilla, devolviéndose la leche desnatada a

la granja para que fuera aprovechada como alimento para los cerdos; algunas veces se entregaba únicamente la crema a la fábrica, en donde era convertida en mantequilla. La mantequilla se enviaba generalmente a un comisionista. La fábrica moderna de mantequilla está generalmente bien organizada y perfectamente equipada, y la manejan hombres hábiles y debidamente preparados. La fabricación ya no se efectúa de una manera empírica. Exige conocimientos de química, bacteriología y ciencia sanitaria, y la aplicación debida de estos conocimientos a los detalles de la fabricación. En otras condiciones, una fábrica moderna de mantequilla no puede tener éxito.

Para asegurar su funcionamiento con éxito como una empresa comercial, una fábrica de mantequilla debe abarcar la producción de 400 a 600 vacas. Es todavía mejor que cuente con 1,000 vacas registradas, porque la economía en la explotación y el éxito en la distribución del producto aumentan con el volumen de los negocios. Muchas fábricas se han formado con menos de 400 vacas, pero es excepcional encontrar una de este tamaño que funcione con éxito.

Una fábrica de mantequilla se forma generalmente como una sociedad anónima por acciones con fines lucrativos, aunque también puede formarse como una empresa cooperativa. Cuando es organizada por un grupo de productores de leche, puede tomar cualquiera de estas formas, aunque la mayoría de las fábricas de mantequilla establecidas por los agricultores de los Estados Unidos se han organizado como sociedades anónimas por acciones, pero incluyendo ciertas características cooperativas. La fábrica local de mantequilla pertenece generalmente a un solo individuo o a los agricultores de la comunidad en que está situada. Hay también muchas grandes fábricas de mantequilla pertenecientes a compañías formadas para comprar la crema y la grasa de mantequilla a los agricultores y distribuir el producto elaborado entre los comerciantes al por mayor y los detallistas, en cuyo caso las utilidades provenientes de él le corresponden más bien a la compañía explotadora de la fábrica que al productor.

La Organización de una Fábrica de Mantequilla.

Al tratar de organizar una fábrica de mantequilla que debe ser explotada por agricultores, el primer paso consiste en determinar el número de vacas dentro de un radio de unas cuantas millas de la planta propuesta de las cuales pueda obtenerse la crema necesaria. Cuando los agricultores se han comprometido a suministrar la mitad del capital necesario, la fábrica se organiza legalmente en la forma de una sociedad. Las acciones del capital social deben venderse al mayor número posible de agricultores, debiendo ser cada acción del valor nominal de Dls.25, más o menos, y, para impedir que la fábrica caiga en manos de unos cuantos individuos, no debe permitírsele a ningún agricultor poseer más que un número limitado de acciones. La fábrica puede organizarse como una sociedad sin fines lucrativos, sobre las bases que ya se han descrito para las sociedades de dicho carácter. Éste es el método generalmente adoptado por las fábricas de mantequilla danesas y francesas, consiguiéndose prestados de un banco los fondos necesarios para la construcción de la fábrica, los cuales se reembolsan en abonos. Fay (1) describe de la manera siguiente el sistema danés para financiar una fábrica de mantequilla:

"Los fondos primitivos para equipar la fábrica de mantequilla se consiguen prestados de un banco particular y se reembolsan en abonos. El capital de explotación se suministra mediante el pago de una prima de, por ejemplo, Dls.3.75 sobre cada vaca registrada, no pagándose ningunos intereses sobre dicho capital. Cuando se ha reembolsado el préstamo primitivo, se toma un nuevo préstamo del banco al mismo tipo de interés, y se carga a los gastos de explotación de la sociedad, afectando tanto a los miembros primitivos como a los nuevos. El dinero así obtenido es entregado a los miembros primitivos, y después el nuevo préstamo es reembolsado por todos; y así sucesivamente, siendo indefinida la serie de préstamos y reem-

(1) "La Cooperación en el País y en el Extranjero", páginas 168 y 169.

bolsos.

"El objeto de este plan es el siguiente: los miembros antiguos, que habían soportado el costo del préstamo primitivo, se rehusarían naturalmente a admitir nuevos miembros a la posesión mancomunada de una propiedad para cuya adquisición éstos no habían contribuido con nada, mientras que los nuevos miembros no siempre estarían en condiciones de entregar inmediatamente al fondo de reserva una cantidad igual al desembolso individual de cada uno de los miembros primitivos. Sin embargo, un nuevo miembro es admitido en cualquier tiempo, si está dispuesto a pagar al contado, además de la prima sobre cada una de sus vacas, una subscripción en proporción con la parte de la deuda de la fábrica de mantequilla que ya estuviere liquidada en la fecha de su ingreso. Los préstamos se obtienen a un tipo de interés medio de un 4 por ciento de los bancos de ahorros municipales o de los bancos regionales particulares.

"También en Francia, la mayoría de las fábricas de mantequilla se organizan sin ningún capital social. Lo mismo que en Dinamarca, los fondos necesarios se obtienen mediante préstamos facilitados, en parte, por los miembros más ricos de la sociedad y, en parte, por los bancos particulares, al tipo de un 4 por ciento. Parece que ha resultado perfectamente factible en la práctica el plan de hacer que los nuevos miembros paguen cuotas de admisión en proporción con la parte del préstamo que ya se haya liquidado."

Por lo general, cada accionista no debe tener más de un solo voto, y no un voto por cada acción, o, si hay una gran diferencia en la cantidad de grasa de mantequilla entregada por cada uno de los miembros, el derecho de voto puede fijarse en proporción con la cantidad de grasa de mantequilla entregada. Los dividendos deben pagarse sobre la cantidad de grasa de mantequilla entregada, ya sea que la fábrica se organice como una sociedad con capital social o sin él, aunque, en el primer caso, antes de repartir el sobrante de las utilidades líquidas, puede pagarse sobre las acciones del capital social un dividendo igual al tipo de interés corriente.

Un grupo de agricultores que piense organizar una fábrica de mantequilla debe examinar cuidadosamente estas cuestiones fundamentales. Hay un sinnúmero de organizadores de fábricas de mantequilla que procuran organizar a los agricultores con el objeto de venderles maquinaria u otro material. Por lo general, hacen que los agricultores gasten millares de dólares más de la cantidad necesaria para establecer una empresa de este carácter, y, además, perjudican el movimiento a favor del establecimiento de fábricas de mantequilla en la comunidad en que fracasa una empresa semejante. En la mayoría de los casos, los agricultores no estudian estas cuestiones fundamentales sino hasta después de haber cometido un grave error, y entonces encuentran que su sociedad se ha organizado sin la cohesión debida o sobre malas bases económicas. En muchos de los Estados, la Sección de la Industria Lechera de la Escuela de Agricultura del Estado o el Comisario de la Industria Lechera están dispuestos a cooperar con los agricultores, ayudándoles a organizarse sobre las bases que le han dado el mayor éxito al movimiento cooperativo.

Los siguientes datos están tomados de una escritura constitutiva modelo empleada por la Sección de la Industria Lechera de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos para ayudar a los productores de leche a organizar fábricas de mantequilla o de queso en la forma de empresas cooperativas:

Convenio para la Organización de una Sociedad
Cooperativa para la Explotación de una Fábrica de
Mantequilla y de Queso.

Nosotros, los suscritos, ciudadanos de _____, Conda-
do de _____, Estado de _____, por el presente
convenimos en organizarnos en una Sociedad, que se conocerá por el
nombre de "Sociedad Cooperativa Fabricadora de Mantequilla y Queso,
de _____", y convenimos en tomar, a razón de Dls. _____
cada una, el número de acciones puesto frente a nuestros nombres
respectivos, y convenimos, además, en entregar, en todo tiempo des-

pués de que haya comenzado a funcionar la fábrica construída por la Sociedad, así como durante todo el tiempo que la misma funcione, toda la leche o crema que producimos para el mercado. En el caso de que no llegaren a 400 las vacas pertenecientes a los que subscribieren las acciones o de que se subscribieren acciones por el valor de menos de Dls. _____, este convenio no nos obligará.

Nombre	Domicilio	Número de Acciones	Número de Vacas Lecheras

Escritura Constitutiva
de la Sociedad _____.

Nosotros, cuyos nombres constan al calce de la presente, y cuyas residencias están en el Condado de _____, en el Estado de _____, nos asociamos por la presente en una Sociedad Cooperativa con arreglo a las leyes del Estado de _____, y conforme a la siguiente Escritura Constitutiva:

- 1ª. La Sociedad se denominará: "Sociedad _____", y su domicilio social estará en o cerca de _____, en la Municipalidad de _____, en dicho Condado.
- 2ª. El objeto de la Sociedad será la fabricación, al costo efectivo, de mantequilla o de queso, o de ambos productos, empleando para ello leche no descremada y crema.
- 3ª. Los funcionarios de la Sociedad serán un Presidente, un Vicepresidente, un Secretario, un Tesorero, y tres Comisarios, quienes serán elegidos anualmente en la Asamblea ordinaria anual, que se celebrará el primer lunes del mes de enero de cada año, y dichos funcionarios durarán en su encargo un año, o hasta que sus sucesores ha-

yan sido debidamente elegidos y hayan quedado habilitados.

42. Las obligaciones de los funcionarios respectivos serán las siguientes:

El Presidente presidirá todas las Asambleas de la Sociedad, y estará facultado para convocar Asambleas extraordinarias, cada vez que, a su juicio, los negocios de la Sociedad lo exijan.

El Vicepresidente desempeñará las funciones del Presidente cuando éste se halle ausente o esté incapacitado para desempeñarlas por cualquier otro motivo.

El Secretario levantará las actas correspondientes de todas las Asambleas de la Sociedad, y enviará o hará que se envíe un aviso de la Asamblea anual a cada accionista de la Sociedad por lo menos diez días antes de celebrarse dicha Asamblea. También librará y firmará todas las órdenes contra la Tesorería. Llevará cuenta de las cantidades de leche y de crema que se reciban, de la cantidad de los productos vendidos y del dinero recibido en pago de ellos, y, después de deducir de la cantidad total de dinero recibida el porcentaje fijado en la presente para constituir el fondo de amortización, así como los gastos de explotación, repartirá, el día 20 de cada mes, el remanente líquido del mes anterior entre los miembros y los clientes de la Sociedad, en proporción con el número de libras de grasa de mantequilla entregadas por cada uno de ellos.

El Tesorero recibirá todas las cantidades de dinero que se paguen a la Sociedad, extendiendo los recibos correspondientes, y sólo hará desembolsos de fondos mediante una orden firmada por el Secretario; dará una fianza por la cantidad que la Sociedad fije.

El Presidente, el Vicepresidente, el Secretario, el Tesorero y los tres Comisarios constituirán el Consejo de Administración, el cual tendrá la obligación de revisar y hacer que se paguen todos los cobros justificados que se le hagan a la Sociedad.

El Consejo de Administración hará que el Secretario presente un informe por escrito en la Asamblea ordinaria anual de la Sociedad, exponiendo detalladamente las cantidades brutas de leche y de crema

recibidas, las sumas de dinero recibidas y los desembolsos hechos, junto con un estado comprensivo de la situación financiera de la organización, así como con los demás datos que sean necesarios para que los accionistas y los clientes se den cuenta de la situación comercial de la misma, y hará que dicho estado se imprima en el aviso de la Asamblea ordinaria anual.

5^a. Cada uno de los miembros suministrará toda la leche, o toda la crema de ésta, proveniente de las vacas registradas por él, debiendo ser tanto una como otra frescas y absolutamente puras. Los clientes de la Sociedad que no sean miembros de ella podrán, mediante un convenio celebrado con la Junta de Comisarios, suministrar las cantidades de leche y de crema que se fijen en dicho convenio. La Sociedad recibirá toda la leche y toda la crema así entregadas, fabricará de ellas mantequilla o queso, o ambas cosas, venderá dichos productos, y del dinero recibido en pago de ellos deducirá el porcentaje (o el número de centavos por cada 100 libras de leche, o la fracción de centavo por cada libra de grasa de mantequilla) que la Sociedad fije mediante sus Estatutos o de otra manera, así como los gastos de explotación de la fábrica, debiéndose repartir el remanente líquido conforme a lo dispuesto en el pacto cuarto de la presente Escritura.

6^a. Cada miembro tendrá derecho a un voto en toda Asamblea de la Sociedad. Podrán admitirse nuevos miembros conforme a las disposiciones de los Estatutos.

7^a. El primer Consejo de Administración y la primera Junta de Comisarios serán como sigue:

_____, Presidente,
_____, Vicepresidente,
_____, Secretario,
_____, Tesorero,
_____, Comisario,
_____, Comisario,
_____, Comisario.

82. La Escritura Constitutiva podrá ser reformada en cualquier Asamblea ordinaria anual, o en cualquier Asamblea extraordinaria convocada para el objeto, siempre que las dos terceras partes de todos los miembros presentes voten a favor de tal reforma; y con la condición, además, de que se hubiere dado un aviso de por lo menos un mes de la reforma propuesta, conforme a lo prevenido por los Estatutos de la Sociedad o de otra manera.

92. Las acciones sólo podrán ser transferidas de una persona a otra mediante una orden del Consejo de Administración dada al Secretario al efecto de que se registre la transferencia de dichas acciones en los libros de la Sociedad, y ninguna persona podrá poseer más de cuatro acciones a un mismo tiempo. Cualquier miembro que vendiere su leche o crema en cualquier otro lugar que no fuere la fábrica de esta Sociedad perderá sus acciones y todo su interés en ella.

Estatutos de la Sociedad _____.

Artículo 12. El Tesorero dará una fianza por la cantidad de _____ dólares, debiendo ser dicha fianza aprobada por el Consejo de Administración.

Artículo 22. Por cada libra de grasa de mantequilla recibida en la fábrica se separará medio (1/2) centavo para constituir un fondo de amortización.

Artículo 32. La leche o la crema se entregarán a la fábrica tan frecuentemente como sea posible, o según los convenios celebrados entre el Encargado y los miembros o los clientes.

Artículo 42. Toda la leche y toda la crema estarán frescas y en buen estado; el Encargado podrá rechazar la leche o la crema que no satisfagan estos requisitos. Para hacer la prueba respectiva, el Encargado tomará una muestra de cada entrega de leche o de crema hecha por cada miembro o cliente.

Artículo 52. El aviso de cualquiera reforma que se propusiere hacer a la Escritura Social se hará por escrito o se imprimirá, y se

tendrá fijado en un lugar visible del edificio de la fábrica, así como en las paredes del departamento en que se reciban las entregas de leche y de crema, durante por lo menos diez días antes de que se vote respecto a dicha reforma.

La Situación de las Fábricas Cooperativas
de Mantequilla en los Estados Unidos.

Tomadas en conjunto, las fábricas cooperativas de mantequilla constituyen uno de los movimientos de los agricultores de los Estados Unidos cuya organización se caracteriza más por su falta de cohesión. Los agricultores dedicados a la industria lechera no han comprendido los principios fundamentales en que se basa un movimiento cooperativo. En consecuencia, una gran proporción de las fábricas de mantequilla han sido manejadas sobre bases que les impiden retener la confianza constante de los miembros. Como clase, los agricultores dedicados a la industria lechera carecen de práctica en los métodos comerciales. Excepto en unos cuantos Estados, la industria lechera no constituye un ramo especial y altamente desarrollado de la agricultura como el cultivo de frutas y otros ramos de la horticultura en los Estados irrigados del oeste. El establo puede ser simplemente una fase incidental de la granja. Por consiguiente, el agricultor común que se dedica a la industria lechera no está preparado para establecer y sostener un sistema altamente organizado para la fabricación cooperativa de la mantequilla, o para la distribución y venta del producto elaborado. En muchas regiones, las fábricas de mantequilla explotadas por los agricultores no se han organizado como resultado de una necesidad que hayan sentido los agricultores dedicados a la industria lechera. Una gran proporción de ellas se han organizado debido a las actividades de los organizadores profesionales de fábricas de mantequilla, quienes representan a los fabricantes de maquinaria o de otros artículos para esta industria. Se han enviado agentes hábiles a todas las regiones productoras de leche para convencer a los productores de que la organi-

zación de una sociedad para la explotación de una fábrica de mantequilla mejorará su situación agrícola y financiera. El agente se encarga del arreglo de todos los trámites legales, ayuda a que se den los pasos preliminares para la organización de la sociedad, a efectuar la venta de las acciones y a conseguir los demás fondos necesarios para el financiamiento. Por último, le vende a la sociedad la maquinaria y los materiales necesarios, que quizá sean inferiores a los de otras marcas, a un precio mucho más alto que el debido, y generalmente en condiciones que ponen a la sociedad bajo el control financiero del principal de dicho agente. Centenares de fábricas de mantequilla explotadas por los agricultores se han organizado de esta manera, y muchas han fracasado en consecuencia de ello. Es un principio fundamental de la cooperación en la agricultura que una sociedad cooperativa de agricultores no debe contraer, en ningunas circunstancias, una obligación, ya sea financiera o de otra especie, con una negociación a la que compre el equipo o los materiales necesarios, o con las agencias que emplee para la distribución y venta de sus productos. Cada vez que una organización de agricultores se coloca en una situación semejante, pierde su independencia industrial, y queda imposibilitada para desarrollarse sobre las bases necesarias para asegurar su éxito como una institución comercial.

El punto más débil que presenta el movimiento a favor de las fábricas cooperativas de mantequilla consiste en el hecho de que cada una de ellas actúa como una unidad aislada en la elaboración de la mantequilla, en la compra de los materiales necesarios, en el desarrollo de los mercados, y en la distribución y venta de sus productos. La fábrica cooperativa común es una unidad comercial demasiado pequeña para que le sea posible manejar estas cuestiones con éxito frente a la concurrencia con que tiene que tropezar cada sociedad. Una fábrica pequeña carece de los fondos necesarios para poder emplear los mejores expertos para fabricar la mantequilla, tampoco puede desarrollar un sistema de administración comercial al-

tamente organizado. En consecuencia, es probable que los detalles técnicos de la fabricación de la mantequilla sean inferiores a las normas de una fábrica más grande, que no se puedan efectuar las mayores economías posibles en la compra de los materiales necesarios y en la elaboración del producto, y que tampoco pueda desarrollarse ningún sistema comprensivo para la distribución y venta. Por lo tanto, la fábrica cooperativa común elabora su producto a un costo relativamente alto por cada unidad. La calidad de la mantequilla, aunque es relativamente buena, es inferior a la de la crema no elaborada. La fábrica cooperativa consigna la mantequilla a una casa de comisiones o a algún otro agente, con lo cual les encomienda la venta del producto a las agencias de venta acostumbradas, sin tener el poder necesario para ejercer alguna influencia sobre el sistema de distribución y venta.

Las Fábricas Centrales de Mantequilla.

Los competidores más fuertes de la fábrica cooperativa de mantequilla son las compañías explotadoras de las fábricas centrales. Estas compañías se forman para comprarles la grasa de mantequilla a los productores, para distribuir la mantequilla entre el comercio, y para repartir las utilidades provenientes de la fabricación y venta de ésta en la forma de dividendos entre sus accionistas. Las centrales establecen un número de estaciones descremadoras, en las cuales se separa la grasa de mantequilla de la leche. Se le paga la grasa de mantequilla al productor al efectuarse su entrega en la estación respectiva, o al fin de cada mes, y allí termina la conexión de aquél con el negocio de la fabricación de mantequilla. La crema se envía de las estaciones descremadoras en trenes rápidos, generalmente, aunque no siempre, en furgones refrigeradores, a la fábrica central, en donde se la sujeta a un proceso uniforme y se fabrica de ella mantequilla. Las estaciones descremadoras pueden estar situadas a una distancia de quinientas a setecientas cincuenta millas de la fábrica central; por ejemplo, una compañía de Topeka, Kansas, reu-

ne la grasa de mantequilla proveniente de la parte sur de Colorado, de Oklahoma, de la parte norte de Texas, y de Kansas. Las compañías explotadoras de las fábricas centrales venden la mantequilla, tanto a los intermediarios como directamente a los detallistas, por medio de un sistema comprensivo de distribución y venta. En algunas ciudades, tienen sus propios carros para recoger la mantequilla del ferrocarril y entregarla a los detallistas.

Las fábricas centrales son instituciones comerciales altamente desarrolladas. Algunas de ellas fabrican 100,000 libras de mantequilla diariamente, teniendo una producción anual de quince a veinte mil toneladas. Los gerentes que ocupan son hombres de negocios de mucha experiencia, que algunas veces reciben un sueldo de hasta cinco mil dólares al año. Pueden emplear expertos bien preparados para elaborar la mantequilla, y pueden aplicar al equipo de sus fábricas los últimos adelantos científicos relativos a la elaboración de dicho producto. El equipo y los materiales para la fábrica se compran en gran escala, y el volumen de los negocios es suficientemente grande para que se pueda desarrollar un sistema de distribución y venta bien organizado. Comparadas con la fábrica cooperativa común, las fábricas centrales se encuentran muy por encima de ella por lo que respecta a los adelantos de la ciencia y del arte de la fabricación de mantequilla, así como por lo que respecta a su organización como empresas comerciales. Desde el punto de vista del producto mismo, se encuentran en una situación marcadamente desventajosa, puesto que la crema que llega de las estaciones descremadoras a la fábrica central es inferior en calidad a la entregada a la fábrica cooperativa. Llega a la fábrica central en un estado que presenta toda especie de variaciones, y la fábrica tiene que depender de la habilidad técnica del maestro mantequillero para renovar y mezclar los diversos lotes de grasa de mantequilla y obtener un producto de una calidad satisfactoria. La fábrica cooperativa trabaja con grasa de mantequilla de la más alta calidad, pero puede echarla a perder por la manipulación inexperta. La fábrica central emplea

los maestros mantequilleros más expertos, y depende de ellos para poder vencer la desventaja de contar con una materia prima de una clase relativamente inferior.

Un Sistema Comercial para las Fábricas Cooperativas
de Mantequilla.

Si las fábricas cooperativas de mantequilla han de sostenerse en el futuro, tendrán que mejorar sus métodos comerciales mediante la buena organización, mediante el perfeccionamiento de su equipo, mediante economías en la fabricación del producto y en la compra de los materiales necesarios, así como mediante el desarrollo de un sistema para la distribución y venta de la mantequilla. De otra manera, no les será posible subsistir permanentemente como un factor importante en el desarrollo de la industria lechera americana. En los Estados productores de leche, hay muchas fábricas locales que siempre pueden hacer frente a la concurrencia debido a la calidad superior de la mantequilla que elaboran, pero, como un movimiento nacional, las fábricas de mantequilla explotadas por los agricultores tendrán que reajustar sus métodos para el manejo de la parte comercial de la industria lechera, porque, de lo contrario, el manejo de los productos de dicha industria pasará bajo el control de las compañías formadas más bien con el objeto principal de obtener utilidades de la materia prima entregada por el agricultor que el de procurar el desarrollo de una industria lechera vigorosa y sana.

No le es posible a la fábrica cooperativa común reorganizarse sobre estas bases. El volumen de los negocios realizados por ella es demasiado pequeño para justificar la reorganización extensa. Estas fábricas se encuentran en una situación semejante a la de las sociedades de cosecheros de manzanas de los Estados de la región noroeste. Existen muchas de estas sociedades pequeñas, cada una de las cuales actúa como una unidad aislada en el manejo de un hermoso producto natural. El negocio de la producción de manzanas está aumentando con una rapidez asombrosa, y cuando el volumen de las ope-

raciones llegue a un punto en que sea imposible que el mercado tome una mayor cantidad de fruta de alto precio en las condiciones de distribución y venta que existen en la región noroeste, la sociedad local no bastará para proteger el capital invertido en dicho negocio. Las fábricas cooperativas de mantequilla, de igual manera que las sociedades de productores de manzanas de la región noroeste, necesitan crear cierto número de agencias centrales cooperativas, por ejemplo, una para cada Estado u otra gran división geográfica, que actúen para ellas para efectuar al costo la compra de los materiales necesarios y la distribución y venta de sus productos. En ninguno de los dos casos, puede resolverse eficazmente la situación de alguna otra manera. Estas agencias centrales, de la misma manera que el Centro de Productores de Fruta de California, proporcionarán las facilidades para la distribución y venta del producto de las fábricas de mantequilla o de las sociedades que sean miembros de ellas; atenderán a las cuestiones generales, aparte de la distribución y venta, que afectan al progreso de la industria; y lograrán la uniformidad tanto en el equipo de las fábricas como en los procesos de la elaboración del producto. Podrán actuar como agentes, o formar sociedades subsidiarias para el objeto, para efectuar la compra de materiales para las fábricas y de todo lo necesario para las granjas productoras de leche, y también podrán desarrollar un sistema comprensivo de distribución y venta mediante el anuncio y el empleo de agentes exclusivos en los mercados principales. De esta manera, las fábricas cooperativas podrán organizarse más eficazmente que una gran compañía explotadora de una fábrica central, y, debido a la calidad superior de la mantequilla elaborada por ellas, les será fácil vencer la concurrencia. Conforme a este sistema, la fábrica local es una sociedad que fabrica la mantequilla y la prepara para su embarque. Las sociedades de una comunidad o de un Estado se confederan y establecen una agencia que vende la mantequilla para las fábricas locales con las marcas propias de éstas, o proporciona las facilidades que las sociedades locales aprovechan para efectuar la

distribución y venta de su propio producto. En los principales Estados productores de leche, las fábricas de mantequilla de un condado o de una comunidad pueden organizar un centro local que atienda a los problemas que afectan de igual manera a todas ellas, y estos centros locales, de la misma manera que los centros regionales de la industria de las frutas auranciáceas ("citrus") de California, pueden establecer una agencia central más grande que los represente para efectuar la distribución y venta de la mantequilla.

Por consiguiente, en resumen, el movimiento a favor de las fábricas cooperativas de mantequilla comienza por el productor individual como unidad; los productores de una comunidad que poseen cuatrocientas o más vacas forman una sociedad conforme a principios cooperativos, y construyen una fábrica, en la cual se reúne la crema entregada por ellos, de acuerdo con las reglas y los reglamentos establecidos al efecto, para fabricar de ella mantequilla y preparar ésta para su embarque. Estas sociedades locales organizan una agencia regional conforme a principios cooperativos, que atiende a las cuestiones locales que afectan a todas de igual manera, y también puede efectuar la distribución y venta de los productos elaborados por ellas; o, si el plan es más comprensivo, las agencias regionales pueden organizar una agencia central que las represente, funcionando al costo efectivo para proporcionar las facilidades de distribución y venta, para desarrollar mercados, para manejar las cuestiones generales de política pública que afectan a todas las sociedades y a los centros regionales, y para establecer un sistema que contribuya al progreso general de la industria lechera. Además, puede emplear peritos ambulantes que ayuden a los encargados de la elaboración de la mantequilla en las fábricas locales y a los gerentes de ellas, así como a la organización de nuevas sociedades. Este es el sistema que le ha dado a Dinamarca la supremacía entre todos los países del mundo que explotan la industria lechera. En Dinamarca, hay por lo menos nueve confederaciones vendedoras que representan las sociedades explotadoras de fábricas de mantequilla pa-

ra efectuar la venta de sus productos.

Es esencial para los intereses de la industria lechera americana que se sostenga y mejore el sistema de fábricas cooperativas. No hay ninguna otra manera de que el productor pueda asegurar la protección de sus intereses. La fábrica cooperativa se organiza con el objeto de manejar el producto de los miembros de tal manera que cada uno de éstos reciba la cantidad máxima por su producto, después de deducir los gastos de explotación, y con el de mejorar la industria lechera en todos los demás sentidos. Por la otra parte, la compañía explotadora de la fábrica central se forma para obtener utilidades de la materia prima entregada por los agricultores. También se interesa por el desarrollo de la industria como un medio de obtener mayores utilidades para sus accionistas. Los dos sistemas persiguen un mismo fin, pero los motivos en que se inspiran son completamente distintos. El primero se interesa por el mejoramiento de la industria lechera con el objeto de lograr que la agricultura sea una ocupación más productiva y más atractiva; el segundo se interesa por el desarrollo de la vida rural sólo hasta donde éste puede ser un medio de pagar dividendos más altos sobre el capital invertido en la compañía explotadora de la fábrica central. En tanto que haya concurrencia, la situación financiera del agricultor puede mejorar bajo cualquiera de los dos sistemas. Pero el objeto que persiguen las grandes compañías que manejan los artículos de consumo comunes es establecer el monopolio suprimiendo la concurrencia, y, una vez que ésta haya desaparecido, imponerle al productor las condiciones en que debe vender sus productos, fijar el precio que debe recibir por ellos, así como el precio que debe pagar el consumidor. En las primeras etapas del desarrollo de la industria de las frutas auranciáceas ("citrus"), los especuladores de California intentaron eliminar la concurrencia; las compañías explotadoras de los elevadores de vía, ayudadas por los ferrocarriles, lograron eliminarla en el negocio de granos; y los compradores de manzanas y melocotones, mediante convenios mutuos, han logrado frecuentemente

la misma cosa en estas industrias. A no ser que las sociedades cooperativas explotadoras de fábricas de mantequilla se confederen en una organización comercial más eficiente, la industria lechera pasará gradualmente a manos de las compañías organizadas con el objeto de sacar la mayor utilidad posible de los productos del agricultor dedicado a dicha industria.

Una Confederación de Fábricas Cooperativas
de Mantequilla en Minnesota.

Se está haciendo un esfuerzo en Minnesota para distribuir y vender, por medio de la Confederación de las Fábricas Cooperativas de Mantequilla de Minnesota, el producto de éstas conforme al plan cooperativo. Esta confederación fue formada en 1907 por siete sociedades cooperativas locales que explotaban fábricas de mantequilla. Se organizó con un capital social de Dls.12,500, dividido en 500 acciones. Ningún miembro puede vender sus acciones sin darle a la confederación la primera opción a comprarlas, y cada accionista no tiene más de un solo voto en cualquier asamblea. El objeto de la confederación es recibir, vender y disponer de otra manera de todos los productos de cualquiera sociedad cooperativa individual, ya sea de producción o agrícola. Cobra un 5 por ciento sobre las cantidades brutas provenientes de las ventas, y de los ingresos así obtenidos cada mes paga los gastos de explotación, cargándole a prorrata a cada sociedad su parte de los mismos. La confederación retiene un milésimo de dólar sobre cada libra de mantequilla vendida, el cual se conserva para constituir un fondo de reserva o para otros objetos, y si queda algún saldo de la cantidad total cobrada por el concepto de la referida cuota de un 5 por ciento, lo reparte a prorrata entre las sociedades respectivas.

La confederación ha nombrado como sus agentes en Nueva York, Filadelfia y Chicago a personas que se dedicaban anteriormente al negocio de la venta de los productos de la industria lechera, y dichos agentes reciben cierta proporción de la cuota sobre las ventas

375

cobrada por ella. Se están ensanchando gradualmente los negocios de esta confederación.

La Fábrica de Mantequilla como un Centro
para el Progreso Rural.

La fábrica de mantequilla es el centro natural alrededor del cual pueden organizarse varios movimientos cooperativos. Pueden combinarse con ella las organizaciones para determinar la capacidad productora de las vacas, así como las de los criadores de ganado. Puede ser el centro de varias otras actividades cooperativas, tales como una sociedad de productores de tocino, una sociedad para la distribución y venta de huevos, y una organización para la compra de todo lo necesario para la granja. Los mismos agentes que efectúan la venta de la mantequilla pueden efectuar la de los huevos, y puede utilizarse una planta de refrigeración perteneciente a la fábrica como la estación central para reunir y almacenar, mientras que se preparen para su embarque, los huevos entregados por la comunidad.

La Cooperación para la Distribución y Venta de la Leche.

En algunas partes de los Estados Unidos, los productores de leche han aplicado el método cooperativo al manejo y a la distribución de ésta, pero no tan extensamente como ha sido empleado por los productores de mantequilla y de queso. En la mayoría de las grandes ciudades, el abastecimiento de leche está bajo el control de unas cuantas grandes compañías, de las sociedades de comerciantes, y de los pequeños comerciantes independientes. En el Estado de Nueva York, por ejemplo, la organización más grande que comercia en leche es la "Borden's Condensed Milk Company", la que está estrechamente relacionada con la "Standard Oil Company". Las grandes compañías tienen reglas estrictas, y a menudo arbitrarias, a las que tienen que ajustarse todos los agricultores que les venden leche. Por ejemplo, en un tiempo la compañía antes mencionada se rehusó a comprar leche proveniente de vacas de la raza Holstein, y no les permi-

tía a los agricultores darles a las vacas alfalfa seca. Estas grandes compañías generalmente establecen estaciones receptoras en el campo, a las cuales los productores entregan la leche en botes, recibiendo determinado precio por cada cien libras. Allí la leche se mezcla, se enfría y se embotella. A veces también se cuele perfectamente y se pasteuriza. Después se pone en hielo y se envía a la ciudad en furgones refrigeradores u ordinarios, según el servicio proporcionado por la empresa ferrocarrilera, y allí se recibe y se distribuye a los consumidores en los carros de la compañía. En 1911, los consignadores de leche tuvieron una gran lucha con el ferrocarril "Philadelphia & Reading", exigiéndole a éste que les proporcionara furgones refrigeradores. Las estaciones receptoras están también equipadas con descremadoras y maquinaria para hacer mantequilla, las cuales se utilizan cuando hay un excedente de leche. Algunas de estas grandes compañías poseen varias granjas destinadas a la cría de ganado vacuno, en las cuales se produce una parte de la leche que venden. Muchas veces estas granjas tienen por objeto demostrar la aplicación de los métodos más perfectos. Se construyen establos y silos de los mejores tipos, la manada es manejada conforme a los mejores métodos, y se adopta un sistema de alternación de las cosechas, con el objeto de que la explotación agrícola de la comunidad se ajuste a sistemas que contribuyan al progreso de la industria lechera. Por lo general, los pequeños comerciantes no tienen estaciones embotelladoras en el campo, sino que la leche les es enviada a la ciudad en botes. La llevan a sus expendios, en los cuales se embotella o se vende a los consumidores directamente de los botes, aunque las leyes y los reglamentos de muchas ciudades prohíben esta última práctica.

Cuando existe una concurrencia efectiva entre las organizaciones compradoras, es posible que el productor reciba un precio equitativo por la leche. En la práctica, sin embargo, el productor se encuentra casi enteramente a merced de los comerciantes en leche, quienes son suficientemente poderosos para fijar tanto el precio que

debe recibir el productor como el que debe pagar el consumidor. En algunas ciudades, los comerciantes en leche han formado combinaciones, habiéndose demostrado que éstas restringen la libertad del comercio y constituyen un monopolio del abastecimiento de leche de la comunidad. Ni el productor individual ni el consumidor individual pueden protegerse contra una combinación de este carácter. En la ciudad de Nueva York, por ejemplo, los comerciantes que controlan el abastecimiento de leche han podido hacer que el precio pagado a los productores sea igual o aun inferior al costo de producción. De tiempo en tiempo, mediante convenios mutuos, han subido simultáneamente el precio de la leche para el consumidor, y han ejercido la coerción sobre los comerciantes independientes vendiendo la leche a un precio más bajo que el a que les era posible a éstos venderla. Los comerciantes en leche de las ciudades han llegado a establecer un monopolio efectivo debido a la evolución del negocio de la distribución de dicho producto. En el pasado, esta situación ha sido tan intolerable que muchos productores de leche han abandonado la producción de ésta, y los gobiernos de los Estados han encontrado necesario iniciar juicios contra los intermediarios, fundándose para ello en las leyes contrarias a los monopolios, con el objeto de proteger tanto al productor como al consumidor contra los abusos desmedidos. Frente a esta situación, en virtud de la cual se ha eliminado la concurrencia entre los comerciantes en leche, son dos las maneras que pueden emplearse para proteger los intereses del público. La primera consiste en la reglamentación de las prácticas de los referidos intermediarios por el Estado respectivo, mediante la cual éste protege al público contra los abusos de los monopolios, ordenando que los artículos de primera necesidad deben suministrarse sin distinciones y a precios razonables. La segunda consiste en que el gobierno del Estado o el municipio sea el dueño de las facilidades para la distribución de los artículos de primera necesidad, un método que se está ensayando en algunas partes, y el cual, debido a la rapacidad manifestada por los intermediarios cuando se encuen-

378

tran libres de restricciones y al fracaso relativo que ha constituido hasta ahora la reglamentación por parte de los Estados, va adquiriendo mayor popularidad en los Estados Unidos.

La Organización de los Productores de Leche.

Sin embargo, los productores de leche no necesitan invocar la ley como el único medio de protegerse contra los abusos de los intermediarios. Está en sus manos enfrentarse con estas condiciones y proteger, en gran parte, sus propios intereses efectuando sus negocios por medio de organizaciones cooperativas. Los consumidores tampoco deben depender enteramente de los gobiernos de los Estados para que éstos los protejan contra la rapacidad de los intermediarios. También está en sus manos organizarse sobre bases cooperativas, y así proteger sus intereses en sus relaciones tanto con los intermediarios como con las organizaciones de los productores. Los gobiernos de los Estados y las municipalidades pueden aprobar leyes que tiendan a impedir los monopolios y la restricción de la libertad del comercio, y a proteger al público contra los abusos de las organizaciones, pero ni los productores ni los consumidores de los Estados Unidos deben depender de las leyes para que éstas los protejan contra abusos que ellos mismos pueden corregir, por lo menos en parte, realizando sus operaciones comerciales por medio de organizaciones constituidas sobre bases estrictamente legales. A no ser que los productores y los consumidores apliquen los remedios que están en sus manos, los abusos del capital libre de toda reglamentación conducirán a la posesión por los gobiernos de los Estados y por los municipios de todos los servicios públicos y semipúblicos, lo cual terminará en el socialismo universal. El plan de organización es sencillo. Los productores de leche del país deben formar un gran número de sociedades cooperativas locales, como lo han hecho los productores de frutas auranciáceas ("citrus") de California. Estas sociedades pueden organizarse independientemente, o también en conexión con las sociedades locales ya existentes, como las para el

fomento de la agricultura. Deben construir estaciones en donde se reuna la leche entregada por los miembros y se prepare la misma para su embarque, de acuerdo con los principios más avanzados relativos al manejo sanitario de ella. No deben intentar distribuir o vender la leche sino en los lugares pequeños en donde el volumen de los negocios no sea demasiado grande para que una sociedad local pueda actuar como una organización distribuidora. Después las sociedades de un condado o de una comunidad deben confederarse y formar una confederación cooperativa que actúe como agente para el manejo de los problemas comerciales que afectan a todas ellas, y estas confederaciones regionales pueden, a su vez, formar una confederación más grande, organizada sobre bases cooperativas, que proporcione las facilidades que deben ser utilizadas por las confederaciones regionales para efectuar la distribución y venta de la leche. La responsabilidad final respecto a la determinación del precio a que deba venderse la leche debe descansar en los productores, representados por sus sociedades locales, debiendo conservarse la concurrencia más libre entre éstas. La organización central es el medio por el cual pasan a las confederaciones regionales los informes relativos a las condiciones de los mercados, y después, por éstas, a las sociedades locales. Proporciona los agentes y los carros para efectuar la distribución y venta de la leche a los consumidores de las villas y de las ciudades, cobra el dinero pagado por ella y lo envía a las confederaciones regionales, cuida de que se observen debidamente las leyes municipales de salubridad, protege las sociedades contra los litigios, y atiende a los problemas relacionados con los transportes, así como a las cuestiones de política pública. También puede actuar como agente de compras para conseguir los materiales necesarios para las sociedades locales, y puede emplear expertos ambulantes que ayuden tanto a éstas como a las confederaciones regionales a desarrollar sus negocios respectivos sobre las bases más prácticas y más deseables, que tiendan al perfeccionamiento de su organización y al progreso de la agricultura. Todas las operaciones de las socie-

dades locales, de las confederaciones regionales y de la confederación central deben estar bajo el control exclusivo de los productores, y cada una de dichas organizaciones debe realizar sus operaciones precisamente al costo, debiendo recibir los productores todas las utilidades. Si los productores no quieren encargarse de la distribución y venta de la leche a los consumidores, es, sin embargo, igualmente deseable que haya una organización semejante que los proteja en sus tratos con las agencias de distribución establecidas. Sin un esfuerzo unido semejante, el agricultor individual se encuentra enteramente a merced de las empresas que se han organizado con el objeto de obtener una utilidad excesiva distribuyendo los productos de la granja entre los consumidores de las villas y de las ciudades.

En varias ciudades, especialmente en la región oriental, los consumidores han sido abastecidos de leche por las sociedades cooperativas de los productores. En la parte noroeste de Pennsylvania, existe una organización semejante, conocida como la Sociedad Lechera del Condado de Erie. Ha sido formada por los productores de dicho condado para distribuir la leche y la crema en la ciudad de Erie al menor costo posible para ellos. Los carros de la sociedad recogen la leche en las granjas y la entregan a una estación central en Erie, en donde se cuele perfectamente para quitarle toda substancia extraña, después se vuelve a mezclar, de manera que contenga un minimum de alrededor de un 4 por ciento de grasa de mantequilla, se embotella y se pasteuriza, distribuyéndose a los consumidores en los carros de la sociedad. La sociedad también fabrica helados, y tiene una pequeña planta para el aprovechamiento de la leche sobrante. Antiguamente, la leche era distribuída en Erie por los productores individuales a un costo innecesariamente alto para cada uno de ellos, y, por consiguiente, o con una utilidad neta más baja para el productor o a un costo más alto para el consumidor. Esta sociedad se ha organizado como una sociedad anónima por acciones. Las acciones son del valor nominal de Dls.50 cada una. La leche se paga a razón

de 3 1/4 a 3 3/4 centavos por 1/4 de galón, debiendo cōntener un mīnimum de un 3 1/2 por ciento de grasa de mantequilla; se pagan 55 centavos por el galón que contenga un 20 por ciento de crema, y D1.1.10 por el que contenga un 40 por ciento de ella. El excedente de las utilidades líquidas se distribuye a prorrata entre los productores, según el número de acciones que posee cada uno de ellos, pero el número de éstas que puede adquirir cada miembro se fija en proporción con la cantidad de leche entregada por él.

La Liga de Productores de Leche de Nueva York.

La Liga de Productores de Leche de Nueva York es una sociedad formada por los productores que abastecen la ciudad de Nueva York, en donde se consumen diariamente cincuenta mil botes de leche, para representarlos en todo lo relativo a la venta de la leche entregada por ellos. Los miembros de la Liga adquieren acciones a razón de veinticinco centavos por cada vaca, siendo cada acción del valor nominal de Dls.2.50. La Liga se reserva el derecho de comprar las acciones de cualquier accionista que las quiera vender.

La Liga, que apenas se está organizando, está destinada para actuar como una agencia por medio de la cual los productores de leche puedan hacer todo lo necesario para proteger y fomentar la industria. No es una organización para la distribución de la leche, sino más bien una organización que tiene por objeto proteger a los productores en sus tratos con las agencias de distribución establecidas. El objeto de la Liga es "combatir e impedir el monopolio en la producción o la venta de la leche, fomentar la concurrencia, proteger a sus accionistas y a los consumidores contra el monopolio o cualquiera combinación ilegal de cualquiera especie que perjudique a los productores o a los consumidores, impulsar la promulgación de leyes y de reglamentos de salubridad que afecten favorablemente a los intereses de los accionistas que sean productores de leche para el distrito metropolitano y para otros mercados, actuar como agente para efectuar la distribución y venta de sus productos, y realizar

todos los demás negocios para los cuales está autorizada por su escritura constitutiva.

Los productores de una comunidad que tiene una fábrica de mantequilla, una planta condensadora de leche, o una estación en la cual ésta se entrega para su embarque, forman una sociedad local que representa a los productores en sus tratos con la Liga, o ésta puede tratar con ellos por medio de una sociedad local para el fomento de la agricultura, teniendo la Sociedad del Estado de Nueva York para el Fomento de la Agricultura tres miembros en el consejo de administración de la Liga. La Liga, ya tiene varios millares de miembros que son dueños de millares de vacas. Las organizaciones locales se han formado en el Estado de Nueva York, así como en los de Massachusetts, Connecticut, Nueva Jersey y Pennsylvania.

La Industria Huevera.

El señor Wilson, Secretario de Agricultura de los Estados Unidos, ha calculado que el valor de las aves y de los huevos producidos en las granjas en 1909 ascendió a la enorme suma de ----- Dls.600,000,000, es decir, fue igual al valor de la cosecha de heno o al de la de trigo, y la producción sigue aumentando rápidamente. La señorita Pennington y el señor Pierce (1) han demostrado que resulta una pérdida total de un 7.8 por ciento en los huevos vendidos, a consecuencia del manejo defectuoso que éstos sufren desde que se producen en la granja hasta su llegada al mercado respectivo. Estos investigadores indican que el huevo debe conservarse a una temperatura baja en todas las etapas de su manejo, si ha de llegarle al consumidor en un estado perfectamente fresco. Al describir las condiciones en que los huevos son manejados desde que se producen en la granja hasta su llegada a la casa empacadora, los referidos autores dicen:

"El primer responsable de la baja calidad de los huevos que lle-

(1) Anuario de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos, 1911.

gan a los mercados es el agricultor mismo, y después de él vienen el comerciante en productos agrícolas o el tendero del lugar, y el consignador que carece de facilidades de refrigeración artificial. Por lo general, el agricultor recoge los huevos diariamente, o también puede suceder que los recoja a intervalos irregulares. Frecuentemente, se acumula durante un período de algunas semanas un gran número de huevos en los nidos ocultos, y, además, quizá una gallina clueca haya estado echada sobre ellos algún tiempo antes de que el agricultor los encuentre; no obstante, lo más probable es que se envíe al mercado todo huevo que tenga la cáscara entera, sin que se tenga en cuenta el estado de su contenido. Aun cuando los huevos son recogidos con relativa regularidad, ¿dónde se guardan mientras permanecen en la granja? Por lo general, en un lugar en donde se encuentren a mano para que la ama de la casa pueda aprovecharlos en el hogar, y no en un lugar en donde la temperatura esté baja y el aire puro. El agricultor tampoco tiene ningún tiempo fijo para llevar la partida de huevos al mercado. En la primavera, cuando son más abundantes y los precios bajan, es probable que los lleve semanalmente, o que el comerciante ambulante pase a recogerlos en la granja. Cuando llega la época de calor y la producción disminuye, espera hasta que se acumule un mayor número de ellos, o se encuentra demasiado ocupado con las cosechas para que pueda ir a la población inmediata. Entretanto, la descomposición y la incubación progresan rápidamente, y, como un último insulto para la gallina que puso un huevo perfectamente fresco, así como para el consumidor que también lo quiere perfectamente fresco, se va al mercado, resguardándose a sí mismo con una sombrilla, pero dejando la cesta o caja de huevos expuesta a los rayos abrasadores del sol de estío, es decir, a una temperatura que es a menudo de 110° Fahrenheit, o aun 10 o más grados más alta. En el otoño, cuando la producción es todavía menor y los precios suben, guarda los huevos con el objeto de venderlos a los altos precios que predominan en el invierno. Las condiciones del lugar en que los guarda no son favorables para su buena conser-

vacación, y el tiempo es demasiado largo.

"Del tendero local a la casa empacadora." - El tendero local maneja los huevos como un producto secundario, recibiendo en cambio de mercancías. Obtiene sus utilidades de las mercancías que vende de esta manera, y no de los huevos, tomando éstos frecuentemente a un precio exagerado con el objeto de que el agricultor siga siendo su parroquiano. También es probable que más bien los descuide que los cuide mientras estén en su poder, guardándolos en un lugar caliente o húmedo, para venderlos a un alto precio cuando la producción es baja.

"El tendero local y el comerciante ambulante compran los huevos más bien 'por caja cerrada' que 'deducción hecha de la merma'. Comprar 'por caja cerrada' quiere decir que se paga un precio uniforme por docena, sin que se tome en cuenta la calidad de los huevos. Así, los huevos podridos producen el mismo precio que los buenos. Comprar 'deducción hecha de la merma' significa que los huevos son examinados contra la luz antes de pagarse, y que se le devuelven al agricultor los que resultan podridos y rotos. Algunas veces se establece una diferencia entre los huevos de primera calidad y los de segunda.

"El agricultor generalmente emplea un carro para llevar los huevos al tendero o al agente de la casa empacadora. Estos receptores los envían generalmente a una planta central distribuidora, conocida comúnmente como 'casa empacadora', la que maneja el producto por furgones enteros. Esta planta puede tener o carecer de las facilidades apropiadas para el trabajo que desempeña. Sin embargo, los huevos se envían generalmente a la casa empacadora por ferrocarril en partidas relativamente pequeñas, es decir, 'no por furgones enteros'. Tratándose de estas partidas tan pequeñas y de los trayectos cortos, los huevos son recogidos por un tren de carga local. Cuando hace calor, resulta ruinoso para la calidad de su contenido el tiempo durante el cual las cajas permanecen en la estación esperando la llegada del tren, puesto que frecuentemente quedan expues-

tas a los rayos del sol en un andén descubierto.

"El viaje en el furgón del tren de carga local, cuya temperatura depende enteramente de las condiciones atmosféricas, resulta en que los huevos se deterioren rápidamente en verano, y, a menudo, en que se congelen en invierno. Por lo general, el tiempo que requiere su transporte de la casa del agente o de la tienda local a la planta central distribuidora o al almacén del comerciante al por mayor es de veinticuatro horas o algo menos. Sin embargo, puede ser mayor si es grande el territorio del cual el tren recoge los huevos, como sucede en la parte suroeste de Kansas o en Oklahoma, o si las conexiones con los pequeños ramales no son frecuentes. En tales circunstancias, el furgón se convierte en una incubadora excelente, puesto que conserva bien el calor del sol durante las horas más frescas de la noche, y en los meses de verano es bastante frecuente que el empacador sea saludado con el alegre '¡pío! ¡pío!' de los pollitos recién salidos, cuando las cajas son llevadas a su almacén. Esto no quiere decir que la temperatura de la atmósfera sea la única causa de la incubación. Los nidos ocultos a menudo suministran huevos con los pollitos tan bien desarrollados que sólo se necesita poco tiempo para que salgan de la cáscara. Sin embargo, sí significa que hay una gran pérdida por los huevos que salen podridos o manchados, y que, en general, todos los huevos contenidos en el furgón pierden su frescura."

El empacador, al recibir los huevos, los desempaca en una pieza fría, los examina contra la luz para quitar tanto los huevos podridos como los averiados, y los clasifica según su tamaño, limpieza, y, hasta cierto punto, también según su frescura. Entonces los huevos se empacan en cajas con una capacidad para treinta docenas y se envían a un comisionista en el centro de venta, después de lo cual tienen que pasar por las manos del comerciante al por mayor, y quizá también por el almacén de refrigeración, para llegar al detallista.