

386
Pagina 168. a 200

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 168 a 200.

Algunos de los Remedios para la Situación
de la Industria Huevera.

Al discutir los remedios para la situación existente en la industria huevera, los autores antedichos asientan los siguientes sólidos principios fundamentales:

"En primer lugar, el agricultor debe aprender a seleccionar gallinas de buena raza y a cuidarlas mejor, con el fin de que aumente la producción de huevos en la granja, y de que éstos sean de mayor tamaño y más limpios. También debe matar todos los gallos maduros tan pronto como termine la época de cría. Se supone comúnmente que las gallinas no pondrán si no hay machos en el corral, pero no es así. Los experimentos han demostrado que las gallinas han producido tantos huevos, si no más, no habiendo machos que cuando los ha habido. Sin embargo, cuando hay machos, los huevos son fecundos, y, por consiguiente, están listos para producir pollitos cuando la temperatura es favorable. Los huevos hueros se pasan y se secan si se guardan demasiado tiempo o en malas condiciones, pero no se convierten en 'huevos calentados' o en el gran número de huevos podridos que resultan de los embriones que se están desarrollando y son la causa de una proporción tan grande de las pérdidas totales. El relato que se ha hecho de los métodos que sigue actualmente el agricultor hace evidente la preparación que éste necesita por lo que respecta a la recolección y al cuidado de los huevos tan luego como hayan sido puestos, así como a la pronta entrega de ellos a la siguiente persona de la serie de aquéllas por cuyas manos tienen que pasar para llegar al consumidor.

"Cambios en los métodos del comprador de huevos en pequeña escala. - Después del agricultor, los tenderos locales y los pequeños compradores de productos agrícolas son los responsables del gran número de huevos de clase inferior que llegan al mercado. Debe enseñárseles a comprar 'deducción hecha de la merma', en lugar de 'por caja cerrada'. El comprar 'por caja cerrada' pone al buen agricul-

tor y al malo sobre la misma base, lo que es sumamente injusto para el primero. El productor de huevos buenos recibe menos de lo que valen, mientras que el productor de huevos malos recibe más. Sobre esta base, ¿cuál es el incentivo que tiene el agricultor para esmerarse y ser más cuidadoso?

"Debe eliminarse por completo al tendero local del manejo de los huevos. Le gusta comprarle huevos al agricultor, porque éste generalmente acepta en pago de ellos más bien abarrotes y otras mercancías que dinero, y, como se ha dicho antes, el tendero obtiene una utilidad de sus mercancías, si no de la venta de los huevos. Además, si la esposa del agricultor entrega huevos por un valor mayor que el de las mercancías que recibe en cambio de ellos, el saldo a su favor en el libro mayor del tendero asegura que continuará comprándole a éste. Así, los huevos se convierten prácticamente en una especie de moneda. A menudo la esposa del agricultor aprovecha los huevos y las aves para proveer a la familia de vestidos y de abarrotes, y en las pequeñas poblaciones no es poco común que se le pague al médico y al dentista más bien con un vale a cargo del tendero a quien se hayan entregado huevos que con dinero.

"Muchas veces el tendero le paga al agricultor dos o tres centavos más por docena de lo que ha de recibir por los huevos al venderlos, inflando así el precio de ellos. El tendero se resarce de esta pérdida aumentando el precio de las mercancías que vende, logrando así que el agricultor siga siendo su parroquiano, pero sufre el hombre que se dedica al negocio de la compra de huevos, y también el vecino que no dispone de huevos que trocar por mercancías, pero que tiene que pagar por éstas el mismo precio en dinero efectivo que el agricultor paga en huevos.

"Además, por temor de ofender a su parroquiano, el tendero suele comprar los huevos más bien 'por caja cerrada' que 'deducción hecha de la merma'. Por consiguiente, el comerciante al por mayor tiene que hacer lo mismo, debido a la escasez de huevos, a la gran concurrencia, y a la falta de conocimientos comerciales por parte del

agricultor. Éste no puede comprender que realmente pierde dinero en sus operaciones con el tendero local.

"Para evitar la pérdida que se sufre en el negocio de los huevos a causa del sistema seguido por el tendero local, debe establecerse la compra al contado, sobre la base de la calidad. Entonces el pequeño comerciante en huevos podría comprarlos 'deducción hecha de la merma', pagándolos en efectivo, y el agricultor podría comprar las mercancías que necesitare en donde las encontrara de mejor calidad y al precio más razonable. Si se estableciera la concurrencia en donde debiera existir, es decir, entre los comerciantes dedicados al negocio de la compra de huevos, éstos llegarían al mercado más rápidamente y en mejor estado.

"Otra mala costumbre que se está extendiendo en los distritos rurales consiste en que el empacador o el comerciante dejan en la granja cajas con una capacidad para treinta docenas de huevos cada una. El agricultor espera que se llene la caja antes de enviar los huevos al mercado. Esto no resulta perjudicial si tiene un gran número de gallinas, o si la producción es rápida, pero en la época en que ésta es reducida, o si el número de gallinas es pequeño, significa que se necesitan tres o cuatro semanas para llenar una caja de dicha capacidad.

"La compra de huevos según su calidad, y no 'por caja cerrada'. - El consignador puede mejorar considerablemente la calidad de los huevos que envía al mercado si insiste en comprarlos según su calidad, y no simplemente 'por caja cerrada'. Al mismo tiempo, mejorará su negocio. En algunos lugares, este método ha sido ensayado aisladamente por uno que otro consignador, pero todas las casas empacadoras que han intentado adoptarlo, excepción hecha de unas cuantas, han abandonado sus baterías en el momento preciso en que eran más necesarios los disparos - es decir, cuando los huevos escaseaban o eran de calidad inferior, y se comenzó a sentir la concurrencia. Un empacador ya lleva doce años de hacer todas sus operaciones sobre la base de la calidad, dividiendo los huevos en cuatro clases. Ha establecido un

buen negocio, y una reputación aun mejor. Esta reputación se ha impuesto no tan sólo en los mercados, en donde las cajas de huevos ofrecidas por él son aceptadas sin ninguna duda respecto a la calidad de éstos, sino también entre los agricultores y los comerciantes ambulantes que le entregan huevos, quienes aceptan la clasificación hecha por él, y ahora procuran ver no tan sólo cuántos huevos pueden entregar, sino también cuántos de ellos serán aceptados por él como de la clase 'número uno'. Así es que, además de ser un buen hombre de negocios, es también un verdadero educador.

"Estaciones receptoras con refrigeración. - El empacador también debe tener departamentos provistos de refrigeración artificial para el manejo y la conservación de los huevos. Oiertamente, parece probable que, a medida que se vaya desarrollando la industria huevera y avícola, y se haga necesario dedicar mayor atención a la conservación de los productos recogidos, se establecerán numerosas estaciones receptoras que sean fácilmente accesibles y cuenten con refrigeración artificial, para que los productos susceptibles de descomponerse puedan manejarse económicamente en la fuente de producción.

"El cuidado de los huevos en la fuente de producción. - La fuente de producción: he aquí el punto en donde comienzan la mayor parte de las dificultades originadas por el mal manejo de los productos susceptibles de descomponerse, ya sea que se trate del algodón del sur que es mal manejado en los campos antes de prensarse para hacer las pacas, o del trigo del occidente que no se seca bien antes de enviarse al elevador de granos, o de los huevos que se calientan, se manchan o se averían en la granja. Naturalmente, no todas las dificultades tienen su origen en dicho punto de partida. Los productos deben ser bien manejados en todas las etapas, desde que se encuentren en las manos del productor hasta que lleguen a las del consumidor, si se ha de sostener el máximo de calidad y se han de reducir las pérdidas al mínimo. Pero aun el manejo más perfecto de los productos en el centro de venta no puede compensar el mal-

trato que sufran en el lugar de producción. El comerciante al por mayor se ve obligado a tener un buen equipo y a adoptar buenos métodos, porque le resulta más económico; poco a poco, se le está obligando al detallista a decir la verdad respecto a la calidad de su mercancía, puesto que lo persiguen tanto el brazo fuerte de la educación como el brazo largo de la ley; pero el agricultor, el tendero local y el pequeño empacador necesitan mucho del precepto y del ejemplo, en beneficio tanto del productor como del consumidor."

La Distribución y Venta de Huevos por el Conduto de la Fábrica Cooperativa de Mantequilla.

Una manera práctica de mejorar las condiciones de la industria huevera consiste en formar una sociedad cooperativa distribuidora de huevos en conexión con la fábrica cooperativa de mantequilla. Ya existen en los Estados Unidos varias sociedades de este tipo. Hay muchas sociedades semejantes en Dinamarca y en otros países extranjeros. Slocum (1) describe de la manera siguiente el sistema de distribuir y vender huevos por medio de una sociedad establecida en conexión con una fábrica de mantequilla:

"En este caso determinado, la distribución y venta de los huevos se efectúa por el conducto de una fábrica de mantequilla situada en la parte norte de Minnesota. En vista del hecho de que los agricultores tienen que llevar la leche o la crema a la fábrica a intervalos frecuentes y regulares, ésta constituye una organización especialmente bien adaptada para que se puedan obtener del agricultor huevos perfectamente frescos. Puesto que debe de haber otras fábricas de mantequilla situadas en puntos que les permitirían fácilmente poner los huevos directamente en manos de un detallista en una ciudad de regular importancia, mediante un transporte muy corto, parece conveniente describir en detalle los métodos empleados en este caso. Por supuesto, es probable que la cantidad de huevos mane-

(1) Boletín de los Agricultores, Núm. 445, Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos.

jada de esta manera nunca podría llegar a ser tan grande que pudiera constituir un factor importante en la enorme cantidad de huevos que manejan ahora las organizaciones comerciales existentes.

"Como se dijo antes, el agricultor lleva los huevos directamente a la fábrica de mantequilla al entregar la leche. Aunque esta fábrica determinada es de propiedad particular, es esencialmente cooperativa, puesto que su dueño y gerente es un hombre de negocios perspicaz que tiene otros intereses en la aldea, y comprende que el aumento de la prosperidad agrícola de la comunidad resultará finalmente ventajosa para él. Por lo tanto, se conforma con obtener una pequeña utilidad para él mismo, pagándoles a los agricultores los mejores precios posibles por la crema y los huevos. Cualquier cliente de la fábrica, o cualquiera otra persona que firme el convenio respectivo, puede vender su producción de huevos por este conducto. Actualmente, cerca de ciento treinta y cinco agricultores se están aprovechando de este sistema para efectuar la venta de los huevos. Estos agricultores se encuentran diseminados por un territorio bastante extenso, y uno de ellos encuentra ventajoso venir desde una distancia de catorce millas para entregar los huevos.

"El convenio antes mencionado es del tenor siguiente:

"En cambio del privilegio de venderle huevos a la compañía explotadora de la fábrica de mantequilla, y de la ventaja de que se establezca un mercado para los huevos garantizados como frescos, yo, el suscrito, me comprometo por el presente a cumplir en todos sentidos las siguientes reglas:

"Me comprometo a entregar en la fábrica huevos que no tengan más de ocho días, y a recoger dos veces al día los huevos producidos en mi granja.

"Los huevos serán de un tamaño uniforme (no habrá ningunos de un tamaño excesivamente grande ni de un tamaño excesivamente pequeño).

"Los huevos estarán limpios, y se guardarán en un sótano seco y fresco.

"Los huevos de color oscuro se empacarán separadamente en una caja de cartón, y los blancos en otra, marcándose debidamente las cajas respectivas.

"Tanto cada huevo como la tapa de la caja de cartón se marcarán con el sello de goma.

"Me comprometo a no vender ningunos de los huevos que haya marcado con el sello de la compañía explotadora de la fábrica de mantequilla a ninguna otra persona que no sea dicha compañía, y a devolver, en el caso de que me decidiere a dejar de vender los huevos a la repetida compañía, los sellos y demás materiales que me hayan sido proporcionados."

"Se ve fácilmente por las disposiciones de este convenio que el fin que se persigue es que se puedan obtener huevos de una clase uniforme, limpios, y razonablemente frescos. Podría parecer que no sería bastante frecuente la entrega hecha sólo cada ocho días, pero se dice que en Minnesota, aun en verano, las noches son generalmente frescas, y esta circunstancia, junto con la de que los huevos se recogen dos veces al día y se guardan en sótanos secos y frescos, constituye la explicación del hecho de que no se ha recibido ninguna queja de que los huevos hayan salido malos.

"La separación de los huevos de color oscuro de los blancos tiene dos objetos. En primer lugar, favorece la uniformidad del producto y le da un aspecto más atractivo; y, en segundo lugar, fomenta la cría de las razas de gallinas que ponen huevos blancos, puesto que durante la primavera el dueño de la fábrica paga un centavo más por los huevos blancos que por los de color oscuro. Justifica este proceder diciendo que cree que en un futuro próximo sus mercados pagarán una prima por los huevos blancos, y que, por lo tanto, desea impulsar la cría de una sola clase de gallinas, para que así se pueda obtener un producto uniforme.

"A toda persona que firma el convenio antes citado se le entrega un pequeño sello de goma para que marque los huevos y las cajas de cartón. Este sello desempeña un papel importante en el sistema

de venta. Comprende el nombre de la fábrica de mantequilla, la marca registrada, así como un número de serie para cada productor. Por medio del sello que aparece en cada huevo y en cada caja, es posible saber quién fue el productor individual que entregó el producto respectivo, y, por consiguiente, a quién debe culparse de cualquier descuido o mala calidad que éste presente. Una reincidencia en una ofensa de este carácter puede constituir un motivo suficiente para que la fábrica se rehuse a recibir huevos de dicho productor.

"Cuando el cliente de la fábrica firma el convenio, así como en todas las veces después que sea necesario, se le proporciona, además del sello de goma, una cantidad de cajas de cartón. Éstas tienen una capacidad para una docena de huevos, y son de tal forma que pueden empacarse en una caja de madera destinada para contener treinta docenas de ellos. La siguiente garantía está impresa en la tapa de la caja de cartón:

Esta caja contiene

UNA DOCENA DE HUEVOS GARANTIZADOS COMO FRESCOS,
Compañía Explotadora de la Fábrica de Mantequilla

de _____,

Fabricantes y Comerciantes,

Huevos, Mantequilla, Crema Pasteurizada y Helados,

_____, Minnesota.

Nota. - Los huevos contenidos en esta caja, si llevan nuestra marca registrada, se garantizan como frescos, limpios y de buen tamaño, y si alguna vez se diere el caso de que no llenaren estas condiciones, le suplicamos que nos haga el favor de avisarnos, dando el número marcado en el huevo.

Compañía Explotadora de la Fábrica de Mantequilla

de _____.

"El agricultor se lleva las cajas de cartón, y, a medida que va recogiendo los huevos diariamente, escoge los limpios y de buen tamaño, los marca con el sello, y los va poniendo en las cajas.

Quando una caja está llena, marca la tapa, de la misma manera que los

huevos.

"Cuando el agricultor viene a la fábrica a entregar la leche o la crema, también trae las cajas o docenas de huevos que haya reunido. El encargado de la fábrica los recibe, examina las cajas, y le da al agricultor un cheque por los huevos entregados en ese día. Después las cajas de cartón se empaacan en cajas resistentes de madera, con una capacidad para treinta docenas de huevos, que pueden ser devueltas por el consignatario, y se envían al mercado por express. El flete es pagado por el consignatario. Así se reducen a un mínimo el trabajo y el costo del manejo de los huevos en la fábrica. Los huevos nunca se examinan contra la luz, puesto que se confía en que el agricultor ha de entregar sólo huevos buenos. Se calcula que el costo del manejo de los huevos asciende a un centavo por docena, inclusión hecha del costo de la caja de cartón, que es de alrededor de medio centavo. El agricultor, a su vez, se siente obligado a ser cuidadoso, puesto que sabe que sería fácil descubrir cualquier descuido por su parte, y que éste pudiera hacerle perder la oportunidad de continuar vendiendo su producción de huevos de esta manera. Esto no le convendría, según se demostrará más adelante al comparar los precios recibidos por los huevos vendidos por el conducto de la fábrica con los recibidos por los huevos vendidos en la tienda local.

"En este caso especial, sucede que la fábrica de mantequilla está situada a una distancia conveniente de Duluth, Minnesota, por lo cual se escogió esta ciudad como un mercado para los huevos. Una de las mejores tiendas de abarrotes ya vendía la mantequilla elaborada por la fábrica, y, en consecuencia, aceptó gustosamente vender también los huevos. Por consiguiente, éstos pasan por las manos de un solo comerciante para llegar de la fábrica al consumidor. Estos huevos, en vista de que eran frescos, pronto tuvieron una gran demanda entre los parroquianos de dicha tienda, y aunque se vendían a unos cuantos centavos más por docena que los de otra procedencia, eran siempre preferidos. Es interesante notar que duran-

te el año y medio que la tienda ha estado vendiendo dichos huevos, sólo se han recibido dos quejas respecto a su calidad. Además, el reconocimiento de ésta queda comprobado por el hecho de que la demanda de ellos ha aumentado grandemente, hasta tal grado que aun las personas que viven del lado opuesto de la ciudad hacen viajes especiales en tranvía a la tienda con el único objeto de comprar estos huevos. Los consumidores han llegado a considerar la marca que llevan los huevos y las cajas de cartón como una garantía absoluta de la buena calidad. Esto queda demostrado por el hecho de que habiéndose dado el caso de que dos cajas de estos huevos llegaron, por alguna u otra causa, sin la marca acostumbrada, sólo se vendieron como huevos provenientes de esta fábrica después de muchas dificultades y mediante la garantía personal del propietario de la tienda. Los consumidores notaron inmediatamente la falta de los sellos, y exigieron huevos que los llevaran."

Ventajas de este Sistema de Manejar los Huevos.

"Antes de que la fábrica inaugurara este sistema de manejar los huevos, los agricultores los llevaban a la tienda local y los cambiaban por mercancías de la manera acostumbrada. Cuando la fábrica comenzó a manejar los huevos, la innovación fue mal acogida por los comerciantes locales, porque, debido al hecho de que los agricultores recibían dinero efectivo por su producto, tenían perder alguna parte de sus negocios. Sin embargo, estos comerciantes han llegado a comprender gradualmente que este sistema, como le ha traído a la comunidad una mayor utilidad por su producción de huevos, ha ayudado a aumentar la prosperidad general, y que, debido a esta circunstancia, el volumen de sus negocios más bien ha aumentado que disminuído. En consecuencia, han llegado a mostrarse favorables al sistema, a sentir orgullo en él, y, por último, a sentirse agradecidos por haber quedado relevados de la necesidad de manejar los huevos.

"Son dos las maneras de que este sistema de venta les ha resultado provechoso a los agricultores o productores: En primer lugar,

ha aumentado el precio que se les paga, debido a que se les obliga a entregar un producto de mejor calidad, a que la venta de éste al consumidor se efectúa más directamente, y a que se ha establecido la reputación de los huevos vendidos con la marca de la fábrica. En segundo lugar, ha hecho que se comprenda que resulta productiva la cría de aves por el agricultor común, que los ingresos de esta fuente son considerables, y que pueden aumentarse criando mejores aves y dedicándoles mayor cuidado.

"Varía según la estación el aumento del precio que el agricultor está obteniendo por los huevos a consecuencia de la introducción del nuevo sistema. Durante la primavera, cuando los huevos abundan y son generalmente de una calidad uniformemente buena, la diferencia es pequeña, no ascendiendo a más de 1 o 2 centavos. De este tiempo en adelante, la diferencia va en aumento hasta el invierno, cuando llega a ser de hasta 10 centavos o más. Durante el mes de diciembre de 1909, cuando se visitó esta fábrica, los agricultores recibían 40 centavos por la docena de huevos, y continuaron recibiendo este precio durante todo el mes. En ese mismo tiempo, según se determinó mediante una investigación personal, los agricultores de una aldea situada en una parte inmediata del Estado recibían únicamente 25 centavos por docena. Además, no había que deducir ningunos gastos de venta de los referidos 40 centavos, puesto que la fábrica facilitaba hasta las cajas de cartón en que se empacaban los huevos. Por el siguiente cuadro, el cual da el precio medio pagado por la fábrica en cada uno de los meses de 1909, podrá verse que el precio recibido por el agricultor es muy satisfactorio, siendo mucho mayor que el recibido en los lugares en donde los huevos se venden por el conducto de la tienda local, en la cual un huevo malo vale, o más bien produce, tanto como un huevo bueno:

(Véase la hoja siguiente.)

Precios Medios a que la Fábrica de Mantequilla Pagó los Huevos en 1909.

Mes	Cantidad Vendida	Precio Medio Pagado al Agricultor
	Docenas	Centavos
Enero.....	630	35.6
Febrero.....	1329	25.9
Marzo.....	1771	19.0
Abril.....	2069	18.2
Mayo.....	2445	19.8
Junio.....	1725	20.0
Julio.....	1509	22.7
Agosto.....	1898	24.5
Septiembre.....	1562	25.1
Octubre.....	507	27.0
Noviembre.....	229	37.4
Diciembre.....	810	40.0

"En esta aldea de Minnesota, durante el año de 1908, es decir, precisamente antes de que se comenzaran a vender los huevos por el nuevo sistema, la cantidad de ellos recibida por los tenderos apenas excedía de la necesaria para cubrir la demanda local. En efecto, durante todo ese año, sólo se enviaron fuera de la aldea 15 cajas de huevos, o 450 docenas de éstos. Durante el año de 1909, la fábrica pagó casi Dls.4,000 por los huevos entregados, todos los cuales se enviaron fuera. Puede formarse una idea del impulso que la industria avícola ha recibido durante el breve período en que se ha estado practicando este sistema de venta por la declaración del propietario de la fábrica al efecto de que, en vista de los resultados obtenidos, esperaba que el negocio de huevos se duplicara o triplicara durante el año de 1910.

"Junto con este aumento del volumen de las utilidades provenientes de los huevos, el cual indica una comprensión de lo lucrativo del negocio y que ha aumentado el número de las gallinas, también se ha llegado a comprender el valor del mejoramiento de las razas y de la aplicación de los métodos perfeccionados. Puede notarse que se están introduciendo aves de raza pura para substituir a las anti-

guas aves cruzadas. Los agricultores se están suscribiendo a las revistas avícolas, y hay una gran demanda de obras sobre la avicultura. Se están construyendo gallineros nuevos y de mejor tipo, y se está dedicando una atención sistemática al cuidado y a la alimentación de las aves. La mayor parte de esta comprensión de las posibilidades que ofrece la avicultura puede atribuirse directamente al sistema de vender los huevos por el conducto de la fábrica de mantequilla que se ha adoptado en esta localidad."

Conclusiones Respecto al Manejo de los Huevos
por el Conducto de la Fábrica de Mantequilla.

"No puede negarse que en el caso particular antes descrito ha sido un éxito la venta de los huevos por el conducto de la fábrica de mantequilla. Ha hecho que el productor sea cuidadoso, y ha resultado en un mejoramiento indiscutible de la calidad de los huevos. Además, le ha suministrado al mercado huevos frescos de buena clase, que siempre tienen demanda, pero que, en la actualidad, es casi imposible obtener en las ciudades en determinadas épocas. Al hacer esto, ha impedido la gran merma y la marcada pérdida de calidad que ocurren normalmente en la venta de los huevos en la región oeste central, y ha aumentado muy considerablemente el precio recibido por el productor. En vista del hecho de que la fábrica de mantequilla parece ser un conducto lógico y natural para el manejo productivo de los huevos, es evidente que este sistema, con las modificaciones necesarias, puede adaptarse a una gran variedad de condiciones, y que les costearía a muchas de dichas fábricas dedicarse al manejo de ellos. En dondequiera que se adopte este sistema, debe significar un aumento sumamente aceptable del precio que el agricultor reciba por los huevos, sin que ello implique ningún aumento de su costo para el consumidor."

En diciembre de 1911, según el señor Slocum, había catorce fábricas de mantequilla que recibían los huevos directamente del agricultor, manejándolos conforme al sistema general ya descrito. En

aquel tiempo, eran siete las fábricas y los comerciantes en huevos que pensaban dedicarse a manejar éstos de una manera semejante, y el boletín relativo al sistema, publicado por la Secretaría de Agricultura, había despertado un interés general en el movimiento.

La Cooperación para el Manejo de los Huevos en Otros Países.

En Dinamarca, existe un sistema de cooperación muy perfecto y amplio para efectuar la venta de los huevos. La Sociedad Cooperativa de Agricultores Daneses Exportadora de Huevos se organizó en 1895, y en 1909 comprendía 500 círculos recolectores de huevos, con un total de 43,000 miembros. Esta sociedad vende tanto aves como huevos. Su oficina central está en Copenhague. Tiene, además, diez plantas empacadoras en diversas partes del país. Los miembros pagan una cuota de admisión de 13 1/2 centavos. En 1907, las ventas fueron de alrededor de 10,000,000 de libras de huevos y de aves, con un valor de cerca de Dls.1,080,000. El objeto de la sociedad es establecer el mejor mercado posible para los huevos daneses en los países extranjeros, garantizando que los huevos entregados con su marca registrada estarán en cada uno de ellos son absolutamente frescos y limpios; proteger los intereses generales de los avicultores daneses mediante la conservación debida de los huevos, y la engorda y venta de las aves entregadas a ella; y procurar que se siga un método racional para el manejo de la cría. Los estatutos impresos destinados para los círculos recolectores de huevos son del tenor siguiente:

"Artículo 1º. El 'Círculo' pertenece a la 'Sociedad Cooperativa Danesa Exportadora de Huevos', y tiene que sujetarse en todo tiempo a los estatutos vigentes de ésta.

"Artículo 2º. Para ser admitido como miembro, basta con presentar la solicitud correspondiente a los funcionarios del 'Círculo'. Cada miembro pagará una cuota de admisión de 13.5 centavos, destinada para la Sociedad Central.

"Artículo 3º. Cada miembro, sin que medie ninguna declaración expresa por su parte, queda sujeto a los reglamentos del 'Círculo', tales como ahora se encuentran vigentes o como se reformen legalmente en lo sucesivo.

"Artículo 4º. Los miembros deben entregar todos los huevos producidos por sus gallinas, - exceptuándose los necesarios para el consumo en el hogar, los destinados para la cría, y los encontrados accidentalmente, - de la manera y en los días fijados por los funcionarios del 'Círculo'. Esta obligación se contrae cada vez por un año entero.

"Artículo 5º. No deben entregarse ningunos huevos que tengan más de siete días; la transgresión de esta regla, así como la entrega de huevos malos, se castigarán con una multa de D1.1.35, impuesta por los Consejeros de la Sociedad Cooperativa (la Sociedad Central), y dicha multa podrá aumentarse hasta Dls.2.70. Una mitad de la multa le corresponderá a la Sociedad Central, y la otra al 'Círculo'. La decisión de los Consejeros de la Sociedad Central - independientemente de la de los Consejeros del 'Círculo' o de la del encargado de la recolección de los huevos - será inapelable. En el caso de que se tenga que entablar una demanda para cobrar una multa, el demandado tendrá que pagar ésta a pesar de lo que previene la ley de 6 de agosto de 1824.

"Artículo 6º. Los huevos deben recogerse cuidadosamente todos los días, y, en la época de calor, por lo menos dos veces al día. No deben entregarse los huevos que se encuentren accidentalmente (es decir, los de los nidos ocultos). Pueden usarse sólo huevos artificiales en los nidos, y las gallinas deben ser apartadas de éstos durante la noche.

"Artículo 7º. Sólo deben entregarse huevos limpios, y tanto los miembros como el encargado de la recolección de ellos deben protegerlos contra la lluvia, el sol y las heladas.

"Artículo 8º. Los miembros sólo pueden entregarle al 'Círculo' los huevos provenientes de sus propias gallinas; la transgresión

de esta regla se castigará con una multa de 6.75 centavos la primera vez, y de 13.5 centavos la segunda vez, por cada libra del peso total de semejantes entregas no autorizadas.

"Artículo 9^a. La lista de los miembros del 'Círculo' debe indicar el número, el nombre y la posición de cada miembro, y el número con que éste figure en la lista debe ser el mismo que use para marcar los huevos que entregue. El Presidente del 'Círculo' debe darle parte a la Oficina Central de todos los cambios que se hagan en dicha lista. Cada miembro recibirá - mediante el pago de 5.4 centavos - un sello de goma con su almohadilla y tinta. Este sello llevará el número del 'Círculo', así como el del miembro, y cada huevo deberá marcarse clara y limpiamente en su extremo más ancho.

"Artículo 10. El encargado de la recolección de los huevos sólo puede aceptar aquéllos que estén limpios y se encuentren clara y limpiamente marcados.

"Artículo 11. Los Consejeros del 'Círculo' pueden rehusarse temporalmente a recibir huevos de un miembro, y un miembro puede ser expulsado por mayoría de votos en una Asamblea general o por los Consejeros de la Sociedad Central.

"Artículo 12. El capital necesario para pagar los huevos en dinero efectivo a su entrega por los miembros se conseguirá mediante un préstamo, y todos los miembros del 'Círculo' se harán responsables de dicho préstamo, el cual le será entregado al encargado de la recolección de los huevos, debiendo éste dar una fianza satisfactoria.

"Artículo 13. Los huevos se pagarán a su entrega al precio fijado por los Consejeros del 'Círculo'. Cualquiera cantidad adicional que los huevos produjeran sólo les será pagada a los miembros después de separar una cantidad conveniente para el capital de explotación, de acuerdo con la opinión de los Consejeros del 'Círculo'.

"Artículo 14. Cualquier miembro que desee retirarse debe darles el aviso respectivo a los Consejeros del 'Círculo', pero su retiro no se hará efectivo sino hasta al fin del año. Los miembros

que se retiren o los que sean expulsados no tendrán ningún derecho al fondo de reserva ni a cualquier otro activo del 'Círculo', y tendrán que devolver su sello, sin que medie ninguna indemnización, al Presidente del 'Círculo'.

"Artículo 15. El Consejo de Administración del 'Círculo' se compondrá de un número de individuos impar, debiendo ser éstos elegidos en la Asamblea general.

"Artículo 16. La labor de los Consejeros consiste en atender los negocios del 'Círculo' de la mejor manera posible, cuidando de que los huevos sean entregados a la Sociedad Central en el estado debido. Corresponde a los Consejeros del 'Círculo' nombrar y despedir tanto al encargado de la recolección de los huevos como a los demás empleados, fijar su remuneración, y vigilar su trabajo. (Se les pagan generalmente 27 centavos por cada 100 libras de huevos recogidos. - J. H. M.)

"Artículo 17. La Asamblea general elegirá cada año a dos Comisarios, quienes revisarán las cuentas del año antes del fin del mes de enero del año subsiguiente.

"Artículo 18. La Asamblea ordinaria anual se celebrará en la primera parte de febrero, con el objeto de que las indicaciones importantes hechas a los Consejeros de la Sociedad Central puedan ser presentadas al Presidente de ésta antes del 20 de febrero.

"Artículo 19. El 'Círculo' enviará un delegado a la Asamblea general anual de la Sociedad Central.

"Artículo 20. En el caso de ocurrir la disolución del 'Círculo', cualquier sobrante de fondos que hubiere - después de liquidar todo el pasivo - se repartirá entre los miembros en proporción con la cantidad de huevos entregada por cada uno de ellos durante el año anterior."

Como un ejemplo del desarrollo que ha alcanzado la Sociedad Cooperativa Danesa Exportadora de Huevos, puede citarse el hecho de que en 1909 vendió 7,750,789 libras de huevos en el extranjero, además de 1,258,582 libras que vendió en el país, y de 462,504 libras

de huevos rotos. El precio medio de los huevos fue de 12.86 centavos por libra, habiendo ascendido la cantidad total recibida por ellos a Dls.1,233,115.03. El precio medio pagado a los avicultores, inclusión hecha del sobrante repartido, fue de 12.02 centavos por libra.

En la asamblea anual de la sociedad celebrada en 1910, se abolió el pago de la cuota de admisión de 14 centavos, en vista de que en esa fecha el fondo de reserva ascendía a Dls.81,000.

La Secretaría de Agricultura del Canadá se ha dedicado activamente al estudio de la venta cooperativa de los huevos. En 1910, el Profesor F. C. Elfort dijo en un discurso: "El trabajo de la sociedad (Sociedad de Avicultores del Canadá Oriental) consiste en lograr que los productores se unan para formar círculos cooperativos iguales a los que existen en Dinamarca y en otros países europeos. En estos círculos, un solo hombre recibiría, clasificaría y vendería los productos de la comunidad respectiva, y todos dichos círculos tendrían un sistema uniforme. Tanto el Gobierno del Dominio como el de la Provincia de Quebec han dedicado su atención al asunto, y están haciendo todo lo posible para impulsar esta labor cooperativa."

Uno de los Estados de Australia tiene veintiún círculos hueveros, formados principalmente por pequeños agricultores. El Secretario de cada centro recibe, examina y clasifica los huevos, los paga al contado al precio corriente del mercado, y los envía a los almacenes de refrigeración del Gobierno del Estado. Éste se encarga de la venta, y al fin de cada trimestre se reparten entre los agricultores las utilidades que hubiere. El Secretario de cada centro recibe un centavo por cada docena de huevos que maneja. Conforme a este sistema, no hay que pagarle ninguna utilidad a ningún intermedio (1).

(1) "New York Produce Review and American Creamery" (Revista de Productos Agrícolas, y de la Industria Lechera Americana, de Nueva York), Tomo 29, Núm. 12, 12 de enero de 1910.

La Cooperación en la Industria Algodonera.

La cosecha anual de algodón de los Estados Unidos asciende a 12,000,000 de pacas. Se produce en treinta y seis millones de acres, siendo Texas, Georgia, Alabama, Mississippi, Oklahoma y el Territorio Indio los más importantes entre los Estados productores de algodón. El valor anual de la cosecha de algodón, es decir, tanto de la fibra como de la semilla, asciende a más de ----- Dls.750,000,000. El valor de las exportaciones de algodón americano asciende a Dls.500,000,000, o, aproximadamente, a la mitad del valor total anual de todos los productos agrícolas que se exportan del país (1).

Las Condiciones que Afectan a la Industria Algodonera.

Uno de los más grandes problemas económicos frente al cual se ha encontrado el Sur consiste en el financiamiento anual del productor de algodón. Son varias las clases de los agricultores que se dedican al cultivo del algodón: el gran terrateniente que explota personalmente su propiedad; la gran propiedad que se subarrienda a diversos arrendatarios o se explota bajo alguna especie de administración; y la pequeña granja explotada ya sea por el dueño o por un arrendatario. Por lo general, el gran terrateniente puede financiar sus operaciones recurriendo a los conductos bancarios acostumbrados, pero es distinto el caso del pequeño propietario o el del arrendatario. El pequeño agricultor común no cuenta con ningún capital disponible para desarrollar su propiedad o realizar sus operaciones anuales. Su activo es reducido, y, excepción hecha del algodón que está cultivando, es poca la garantía que puede ofrecer por el crédito que necesite. Generalmente obtiene crédito del tendero local, otorgando un gravamen sobre la cosecha como garantía de la cuenta que va acumulando en la tienda durante la temporada. Para

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

706

cubrir las exigencias de este crédito, se ve obligado a entregarle su algodón al tendero en la desmotadora tan pronto como lo cosecha; y el tendero, para protegerse, tiene que cobrarle al productor un alto precio por todo lo que le vende. El agricultor también puede conseguir dinero prestado de un corredor en algodón, y en este caso le consigna en comisión el algodón desmotado.

El pequeño arrendatario se encuentra en una situación aun más desamparada que la del pequeño propietario. El terrateniente le facilita los animales, los forrajes y los aperos. Es aun más pequeña la garantía que puede ofrecer por el crédito que necesite. El tendero local le concede "crédito de tienda", tomando como garantía un gravamen sobre la parte de la cosecha que le corresponda al arrendatario, con lo cual éste queda colocado entre las dos piedras del molino - por una parte, el dueño, que tiene interés en que las cosechas sean grandes, y, por la otra, el tendero, de quien obtiene crédito a un alto tipo de interés.

Desde que se presentó la plaga del picudo, el agricultor del Sur, debido a los esfuerzos de la Secretaría de Agricultura de los Estados Unidos, ha introducido un sistema de cosechas más diversificado, que incluye el maíz, la alfalfa, los cacahuates, así como la cría de ganado, con lo cual se ha aliviado, hasta cierto punto, la desesperada situación financiera del productor de algodón, puesto que así ya no depende únicamente de éste. En su conjunto, el sistema de explotación agrícola seguido en el Sur le ha obligado al agricultor a vender su cosecha tan pronto como la recoge, a los precios que las circunstancias le permiten al tendero local pagarle. Esto resulta en que el productor queda completamente alejado de toda participación en la venta de la cosecha. Hace bajar el precio del algodón en el otoño, puesto que toda la cosecha es lanzada al mercado a un mismo tiempo, y las alzas subsiguientes del precio son aprovechadas por los diversos intermediarios por cuyas manos pasa el algodón para llegar del tendero local a la fábrica. Desde que se inició esta labor de la Secretaría de Agricultura, se dice que va

disminuyendo rápidamente el número de los agricultores que tengan que solicitar préstamos con la garantía de sus cosechas. Los productores están comenzando a vender sus propias cosechas a los compradores locales, a los compradores ambulantes, o de otras maneras.

El Sistema Empleado para Efectuar la Distribución del Algodón.

La distribución de la cosecha de algodón, desde que la recoge el productor hasta que llega al industrial, constituye uno de los más complicados de todos los sistemas empleados en los Estados Unidos para efectuar la distribución de los productos agrícolas. La cosecha de algodón se vende en la desmotadora, o también en una estación de ferrocarril, en lotes de unas cuantas pacas de alrededor de 500 libras cada una, al tendero local, a los intermediarios, a los representantes de los comerciantes en algodón, o a los representantes de los industriales. Una vez que las pacas hayan sido prensadas, la mayor parte de la cosecha se concentra en varias ciudades o villas del interior, entre las cuales están Houston, St. Louis, Memphis, Augusta y Cincinnati, así como otros veinte centros más o menos importantes, en donde se separa y clasifica, y los industriales y los comerciantes, o los agentes de éstos, así como los especuladores, los exportadores, los factores o comisionistas, y otros, compiten entre sí en las Bolsas Algodoneras para adquirir las cantidades de algodón que necesitan. La distribución se hace todavía más compleja debido a las Bolsas Algodoneras y a las Cámaras de Comercio, cuyos miembros, por medio de la venta de contratos para entregas futuras o inmediatas, por medio de la venta de existencias que no poseen, así como por medio de operaciones de otras formas, van pasando los derechos al algodón de una persona a otra, hasta que por fin llega a la fábrica. El productor común es el factor menos importante en la distribución y venta de la cosecha. Cultiva el algodón, y, tan pronto como lo ha recogido y desmotado, se ve obligado a venderlo para cubrir el crédito que se le ha facilitado, ter-

minando allí generalmente toda su relación con el producto.

El Desecontento del Productor de Algodón.

El productor de algodón no ha estado contento con su relación con el sistema empleado para efectuar la distribución de dicho producto. Hace unos cuantos años, el precio del algodón estaba más o menos bajo, y se achacaba esto a las manipulaciones de los diversos intermediarios por cuyas manos pasa la cosecha. También se achacaba a un relativo exceso de producción. El agricultor que se ha visto obligado a vender su cosecha tan pronto como queda prensada en pacas ha estado en una situación desamparada, y, en tanto que dependía del tendero local o del comisionista en algodón para poder conseguir crédito, no podía salir de sus dificultades. En consecuencia, los agricultores se han organizado en sociedades, han construido almacenes para guardar el algodón hasta que pueda venderse en condiciones favorables, y han confederado estos almacenes en agencias de venta todavía mayores. Debido a la garantía constituida por el algodón en los almacenes, han podido obtener crédito recurriendo a los conductos bancarios acostumbrados, y han intentado regular la producción total del algodón reduciendo el número de acres sembrados por cada miembro.

La Unión de Agricultores.

Los esfuerzos más importantes en el sentido que se acaba de describir han sido hechos por la Unión Educativa y Cooperativa de los Agricultores de América, conocida generalmente como la "Unión de Agricultores", y por la "Sociedad Algodonera del Sur", aunque esta última organización ya ha suspendido sus actividades.

La Unión de Agricultores es una agrupación nacional que cuenta con 3,000,000 de miembros, teniendo una organización en cada uno de los Estados en que opera, así como organizaciones subsidiarias en los condados, y subdivisiones aun más pequeñas llamadas "uniones locales".

La Unión de Agricultores es una organización mutualista, educativa, social y comercial. Es una organización secreta, usándose en ella señas y contraseñas. Ha adoptado un programa legislativo, pidiendo que el Presidente, los Senadores y los Jueces de la Suprema Corte sean elegidos por el voto directo del pueblo, y también trabaja a favor de otras reformas que cree que redundarían en beneficio de éste. Por medio de las sociedades que forma, explota almacenes, desmotadoras, y plantas para la fabricación de abonos, compra los materiales necesarios, edita periódicos, y se dedica a otras empresas comerciales.

La primera unión local se formó en Texas en 1902, habiéndose formado la organización nacional en 1905, la cual tenía en 1909 organizaciones de los Estados y locales en Alabama, Arkansas, California, Colorado, Florida, Georgia, Idaho, Illinois, Iowa, Kansas, Kentucky, la Carolina del Norte, la Carolina del Sur, Louisiana, Mississippi, Missouri, Nebraska, Nuevo México, Oklahoma, Oregón, Texas, Virginia y Washington.

La Escritura Social. - Los siguientes son los puntos principales de la escritura social de la Unión de Agricultores:

1. La Sociedad se denominará "Unión Educativa y Cooperativa de los Agricultores de América".
2. El objeto para el cual se forma es organizar y autorizar Uniones subsidiarias en diversos lugares de Texas, así como en otras partes de los Estados Unidos, ayudarles a efectuar la venta de sus productos y a obtener mejores precios por ellos, impulsar los principios mutualistas, y cooperar con dichas Uniones en la protección de sus intereses; y admitir miembros, cobrándoles la cuota de admisión respectiva.

Principios adoptados por la Unión. - Los principios adoptados por la Unión de Agricultores están expuestos en la siguiente declaración:

"Los especuladores y los que se dedican a la distribución de los productos agrícolas se han organizado, y desarrollan sus activi-

dades con gran perjuicio de la clase agrícola.

"Para hacerles posible a los agricultores enfrentarse con estas condiciones y proteger sus intereses, hemos organizado la Unión Educativa y Cooperativa de los Agricultores de América, y declaramos que perseguimos los siguientes fines:

"Establecer la justicia.

"Lograr que haya equidad.

"Aplicar el precepto: 'Todo lo que quisiereis que los hombres hagan con vosotros, haced vosotros también así con ellos'.

"Combatir el sistema de crédito y el de hipotecas.

"Ayudarles a nuestros miembros a efectuar sus compras y sus ventas.

"Enseñarles a los agricultores la agricultura científica.

"Enseñarles a los agricultores la clasificación de las cosechas, la economía doméstica, y el proceso de la distribución y venta.

"Sistematizar los métodos de producción y de distribución.

"Eliminar la especulación en los productos agrícolas por las Cámaras de Comercio, las Bolsas Algodoneras y otros especuladores.

"Elevar la agricultura al nivel de las demás industrias y empresas comerciales.

"Obtener y sostener precios productivos y uniformes por los granos, el algodón, el ganado, y los demás productos de la granja.

"Luchar por establecer la armonía y la buena voluntad entre toda la humanidad, así como el amor fraternal entre nosotros mismos.

"Recoger como las joyas más preciadas que se conocen: las lágrimas de los que sufren, la sangre de los mártires, la risa de la niñez inocente, el sudor del trabajador honrado, y la virtud del hogar feliz."

La admisión de miembros a la Unión. - Sólo pueden ser admitidos como miembros de la Unión los agricultores, los braceros de los campos, los artesanos rurales, los maestros de las escuelas rurales, los médicos, los clérigos, y las personas que no se dedican a nego-

cios de banca, al comercio, al ejercicio de la abogacía, ni pertenecen a ningún "trust" o combinación que tenga por objeto especular en productos agrícolas o artículos de primera necesidad, o que afecte directamente de una manera perjudicial a los intereses agrícolas. Las personas que solicitan ingresar a la sociedad son admitidas mediante votación, estando sujetas a no ser aceptadas.

Una Unión de un Estado necesita tener 5,000 miembros antes de que pueda recibir la autorización respectiva, y ninguna unión local puede organizarse con menos de cinco miembros. La Unión Nacional se compone de sus propios funcionarios y de un delegado por cada 5,000 miembros o fracción mayor de la mitad de este número. La escritura constitutiva declara: "La Unión Nacional, cuando se encuentre reunida, fijará y dará a conocer los precios mínimos de todos los productos agrícolas que estén suficientemente controlados por los miembros para que haya motivos razonables para esperar que puedan sostenerse dichos precios." La Unión Nacional tiene comités que fijan el precio mínimo del algodón tanto de fibra larga como de fibra corta, así como el precio de los otros diversos productos cosechados por sus miembros. No les impone a las uniones locales ni a las de los Estados la política que deben seguir. Hace recomendaciones, y cada miembro tiene la obligación moral, pero no legal, de seguirlas.

Los Esfuerzos de los Productores para Reducir
el Número de Acres Sembrados con Algodón.

Los productores de algodón han ido más lejos en sus esfuerzos para influenciar el precio de una cosecha que ningún otro grupo de agricultores americanos. En 1905, el precio del algodón "middling" era de menos de 7 centavos por libra. El señor Harvie Jordan, Presidente de la Sociedad Protectora de los Productores de Algodón del Sur, insistió, en la Convención celebrada en Nueva Orleans en enero de 1905, en que se redujera el número de acres destinados al cultivo del algodón, como un medio para mejorar las condiciones de la indus-

tria algodонера. Con relación a esto, el señor Jordan dijo (1):

"Tenemos que aprender a vender la cosecha lentamente, regulando la oferta para satisfacer la demanda legítima; a quebrantar el poder del especulador, y a encargarnos nosotros mismos de atender las necesidades del pueblo.

"Los banqueros del Sur deben apoyar a los productores en esta lucha, y darle a entender a todo el mundo que el Sur puede controlar, y que así lo hará, la venta de sus productos frente a todas las combinaciones que se le pongan delante. En el presente año debemos reducir, y así lo haremos, en un 25 a un 40 por ciento el número de acres sembrados con algodón en todas las granjas algodonerías del Sur.

"Debemos reducir, y así lo haremos, el empleo de los abonos artificiales en los campos algodoneríos en proporción con el porcentaje en que se reduzca el número de los acres sembrados.

"En lugar de plantar 32,000,000 de acres, como hicimos en 1904, no debemos plantar más de 24,000,000 de acres, para que en este año no produzcamos más de 8,500,000 o 9,000,000 de pacas. De seguirse este plan, podría venderse a un precio razonable la parte no vendida de la cosecha actual, y se aseguraría que la cosecha de 1905 produjera buenas utilidades.

"En las condiciones existentes y frente al gran peligro financiero que se le presenta al Sur, el agricultor que se rehúsa deliberadamente a reducir considerablemente el número de acres de su siembra de algodón, y a aumentar sus cosechas de comestibles, es un enemigo de sí mismo y traiciona a su patria.

"El comerciante o el banquero que le faciliten deliberadamente materiales o dinero a cualquier agricultor para que siembre en este año un mayor número de acres con algodón, merecen la reprobación más dura y el ostracismo efectivo de toda la comunidad en que realicen sus operaciones."

(1) Informe del Comisario de Corporaciones sobre las Bolsas Algodonerías, Parte V, páginas 329 y 330.

Los conceptos expresados por el señor Jordan fueron adoptados por la Convención, y ésta insistió, además, en que todos los productores conservaran su algodón "hasta que los informes del Gobierno respecto al número total de acres sembrados le demuestren al mundo que los productores de algodón del Sur se encuentran perfectamente unidos, que han cumplido el convenio celebrado, y que exigen que se les pague el valor justo de su producto". A consecuencia de esta agitación, en 1905-1906 el número de acres sembrados se redujo a 26,999,552, en lugar de los 31,370,371 acres sembrados en 1904-1905, mientras que el precio subió de 8.85 centavos por libra en 1904-1905 a 11.07 centavos en 1905-1906 (1).

La Unión de Agricultores también estuvo a favor de que se redujera el número de acres sembrados con algodón, aunque esta organización no luchó tan agresivamente para que se hiciera efectiva dicha reducción. No obstante, en la primavera de 1906, el Presidente de la Unión expidió una circular (2) insistiendo en que, el 15 de mayo, cada uno de los miembros volviera a arar desde uno hasta diez acres de la tierra sembrada con algodón, y sembrara chícharos en lugar de éste.

El Sosténimiento de los Precios por las Organizaciones de los Productores de Algodón.

La Unión de Agricultores ha procurado sostener el precio del algodón fijando el precio mínimo a menos del cual los miembros no deben venderlo, y construyendo una serie de almacenes, de manera que el algodón almacenado pueda ayudar al financiamiento de los miembros. En 1904, se fijó un precio mínimo de 10 centavos (3); en 1905, un precio mínimo de 10 centavos por libra, sobre la base de la clase "middling", en los puntos del interior, habiéndose subido después este precio hasta 11 centavos; en 1906-1907, se fijó un precio mínimo de 11 centavos por libra; en 1907-1908, un precio mínimo de

(1) Informe del Comisario de Corporaciones, página 333.

(2) Ibidem, páginas 336 y 337.

(3) Ibidem, página 340.

15 centavos, en los puntos del interior; y en 1908-1909, un precio mínimo de 12 centavos. La Sociedad Algodonera del Sur, mientras estuvo en actividad, hizo esfuerzos semejantes para sostener el precio del algodón.

La Unión de Agricultores tiene 1,600 almacenes en los Estados algodoueros, en los cuales se almacena una pequeña fracción del total de la cosecha de algodón. Estos almacenes se organizau generalmente como sociedades independientes, o también sin recurrir a ninguna autorización legal. Se han construido para que los miembros puedan almacenar su algodón hasta que éste llegue a cotizarse por lo menos al precio mínimo. También sirven para que puedan obtenerse préstamos con la garantía del algodón almacenado, puesto que la sociedad explotadora de un almacén puede obtener condiciones de crédito mucho más favorables que las que les es posible a los miembros individuales obtener. En la actualidad, la Unión está procurando unir los diversos almacenes de los Estados en confederaciones centrales que actúen como agentes de los almacenes locales para efectuar la venta de la cosecha. Los almacenes de Mississippi se han agrupado en una confederación (1) con un capital social de un millón de dólares, y los almacenes de Tennessee se han incorporado a esta confederación.

El Efecto de la Organización de los Agricultores
Sobre el Precio del Algodón.

La Unión de Agricultores ha sido criticada severamente como una organización que impide la concurrencia y restringe la libertad del comercio, y, por consiguiente, como contraria a la "Ley Sherman contra los Trusts". Respecto a este punto, el Comisario de Corporaciones dice(2):

"Debido a la multitud de causas que afectan a los precios del algodón, es sumamente difícil determinar el efecto producido por

(1) Declaraciones del señor T. J. Brooks, Informe del Comité del Comercio Interior, Tomo 11, página 2340.

(2) Ibidem, páginas 29 a 31.

cualquier causa específica, y, por lo mismo, es imposible medir con precisión la importancia de dicho efecto. Así, en el caso de la Unión de Agricultores, no hay absolutamente ningún medio para determinar hasta qué punto la época en que se efectuó la venta o el precio recibido por el productor fueron afectados por la acción de la Unión al recomendar el precio mínimo. Se sigue de esto que es imposible no tan sólo saber si los productores individuales ganaron o perdieron como resultado de esta política del precio mínimo, sino también si ésta influyó de alguna manera sobre los precios.

"Por ejemplo, en la temporada de 1906-1907, la Unión de Agricultores fijó un precio mínimo de 11 centavos; en septiembre de ese año el algodón "middling" se cotizaba en Nueva Orleans a alrededor de 9 1/4 centavos. En octubre subió a más de 11 centavos, y durante la mayor parte del período de octubre a mayo el precio fluctuó entre 10 1/2 y 11 centavos, mientras que más adelante en la temporada subió a más de 13 centavos. Esto no significa necesariamente que la política relativa a los precios adoptada por la Unión de Agricultores haya sido la influencia principal que produjo esta alza. En 1906-1907 la demanda de algodón fue sumamente grande.

"En la temporada 1907-1908, la Unión de Agricultores recomendó un precio mínimo de 15 centavos por libra, mientras que, excepto durante el mes de septiembre (cuando el precio en Nueva Orleans llegó a 13.56 centavos), el precio a que se cotizó en Nueva Orleans el algodón "middling" durante esta temporada nunca pasó de 12 1/2 centavos, habiendo bajado muchas veces hasta a menos de 11 centavos, y algunas, hasta a menos de 10 centavos. Por otra parte, en esta temporada ocurrió el pánico de 1907, mientras que hubo también otras causas que contrarrestaron los esfuerzos de la Unión de Agricultores. Por consiguiente, aunque una comparación del precio del algodón "middling" en Nueva Orleans con el precio mínimo recomendado por la Unión en ese año pudiera sugerir que fracasó absolutamente la política del precio mínimo, no es posible decir si tal fue realmente el caso, por la razón de que no puede determinarse si la acción de

la Unión no impidió que el precio llegara a un nivel todavía más bajo que el a que llegó. Las estadísticas parecen indicar que los esfuerzos de la Unión afectaron al movimiento de la cosecha en ese año.

"La Política de la Unión de Agricultores Respecto a los Almacenes. - De acuerdo con su recomendación de que se guarde el algodón hasta que el precio llegue por lo menos al minimum fijado, la Unión de Agricultores ha realizado de una manera bastante extensa la política de construir y explotar almacenes en toda la zona algodonera. Uno de los objetos de esta política es proveer los medios para almacenar el algodón, de manera que éste pueda guardarse hasta que el precio suba. No obstante, no existe ninguna disposición oficial que le obligue a un miembro a depositar su algodón en un almacén semejante o a guardarlo allí hasta que el precio llegue al minimum fijado. Otro objeto de este sistema de almacenes es facilitar la consecución de préstamos con la garantía del algodón.

"Los miembros de la Unión han establecido un gran número de almacenes en diversas localidades. A principios de 1909, se calculó que había por lo menos 1,500 de estos almacenes locales. Sin embargo, la mayoría de ellos son relativamente pequeños. Un paso importante que ha pensado dar recientemente la Unión consiste en formar una confederación de estos diversos almacenes en cada uno de los Estados respectivos, y, después, unir estas confederaciones de los Estados en una sola confederación central, o hacer que sean administradas por una sola junta, bajo los auspicios de la Unión. El proyecto, tal como se ha esbozado, equivale a una combinación sobre las bases de los 'trusts' de antaño o de las poderosas corporaciones del tiempo actual. Bajo este aspecto, debe considerarse como otra manifestación de las fuerzas económicas que impulsan la tendencia hacia las grandes combinaciones en otros ramos de la industria. Si este movimiento tomara una forma tangible, puede concebirse que la confederación central pudiera controlar una parte suficiente de la cosecha para hacer de la Unión un factor predominante en la regula-

ción de los precios del algodón. En la actualidad, sin embargo, el movimiento se encuentra en una etapa tan preliminar que no puede predecirse su resultado final.

"Ambas sociedades de productores han sido criticadas por algunos de los interesados en la industria algodonera, habiéndose enderezado las críticas especialmente contra la Unión de Agricultores, la cual ha sido llamada repetidas veces un 'trust' de agricultores. Es indudable que la Unión ha merecido algunas de esas críticas. Por la otra parte, no puede llegarse a ninguna conclusión satisfactoria en vista de los factores complejos de la situación. Sin embargo, muchas de las políticas de ambas sociedades son razonables y están llamadas a beneficiar la industria algodonera. Así, el insistir en que los productores practiquen la diversificación de las cosechas es perfectamente digno de elogio, y no puede criticarse con justicia ninguna acción dentro de la ley que procure el mejoramiento de la situación de los productores.

"Muchas de las críticas más severas dirigidas contra la Unión de Agricultores han venido de los industriales. Por consiguiente, vale la pena notar que, en el momento preciso en que se va a imprimir este informe, los industriales han iniciado un movimiento muy extenso, tanto en el país como en el extranjero, con el objeto de reducir considerablemente el consumo del algodón, en vista de los altos precios que prevalecen. Por ahora, es imposible decir cuáles serán los alcances precisos de este movimiento, pero parece que la reducción propuesta está destinada a ser suficientemente importante para que pueda afectar al precio del algodón."

El Comisario dice además: "Por otra parte, los intentos de fijarle precios arbitrarios a la cosecha son no tan sólo malaconsejados, sino que también, hasta donde van acompañados de una acción o de un convenio de carácter colectivo, están expuestos a las mismas críticas que se aplicarían a otras combinaciones similares."

Los Errores Económicos de los Productores de Algodón.

Desde otro punto de vista, constituyen un error económico los esfuerzos de la Unión para reducir la producción restringiendo el uso de los abonos artificiales. El uso más reducido de los abonos va seguido de menores rendimientos por acre, lo cual aumenta el costo de la producción de cada libra de algodón. El rendimiento reducido significa altos costos por cada unidad, mientras que el cultivo intensivo generalmente reduce el costo de producción.

Se dice que la reducción del número de acres sembrados por el productor de algodón ha estimulado los esfuerzos de los industriales europeos para desarrollar el cultivo del algodón en África y en otras regiones tropicales. Al principio, las actividades de la Sociedad de Industriales Alemanes y de la Sociedad de Industriales Ingleses fueron impulsadas, en gran parte, por el temor de que las exportaciones de algodón americano a Europa quedarían interrumpidas por el advenimiento de la plaga del picudo, por el desarrollo de la industria textil en los Estados Unidos, y por las agrupaciones de los productores de dicho país.

Si se considera el porvenir de la industria algodonera, parece que los esfuerzos de los productores para reducir el número de acres sembrados o para fijar un precio mínimo son remedios superficiales para la situación desgraciada del productor de algodón. No llegan a la raíz de la situación agrícola del Sur. Los principios fundamentales que es necesario aplicar consisten en un sistema de cosechas más diversificado, en granjas más pequeñas explotadas por sus propios dueños, y en el desarrollo del sistema cooperativo, con uniones locales y confederaciones más grandes, por medio de las cuales el productor pueda desarrollar un sistema comprensivo de crédito, así como un sistema de distribución y venta entre él y el industrial, eliminando así los costos del actual sistema de distribución tan complejo, para que obtenga una mayor proporción del precio que el industrial paga por el algodón, y así quede colocado en un nivel

4/9

más independiente como ciudadano.

FAPECT