



EL COOPERADOR TICO



BANCO NACIONAL DE COSTA RICA — SECCION DE FOMENTO DE COOPERATIVAS AGRICOLAS E INDUSTRIALES
 Diciembre 1948 SAN JOSE, COSTA RICA Año 1 — Nº 8

La Sección de Fomento de Cooperativas cierra su primer ejercicio anual con saldo favorable

Durante el año 1948, que ha sido el primer ejercicio anual completo de la Sección de Fomento de Cooperativas Agrícolas e Industriales, ésta tuvo ingresos por un monto de ₡ 39.131.44, mientras que sus egresos ascendieron a ₡ 36.019.71, resultando así una ganancia líquida de ₡ 3.111.73. En el ejercicio anterior, que fué de tres meses, ya que la Sección inició sus actividades el 1º de octubre de 1947, resultó una pérdida de ₡ 8.460.73, la cual era natural debido a los altos gastos de instalación y organización de la oficina, cuando ésta no tenía ingresos por concepto de intereses, pues no realizó operaciones en ese período. La ganancia de este año se usará, desde luego, para amortizar la pérdida diferida mencionada.

La mayor parte de los ingresos ob-

tenidos por la Sección de Cooperativas en 1948 provinieron, como puede verse en el cuadro adjunto de Ganancias y Pérdidas, de los intereses devengados por las colocaciones y las inversiones de la Sección.

Durante el año, la Sección hizo préstamos de avío y refaccionario cooperativo (a corto y mediano plazo respectivamente) a las Cooperativas Victoria, Tabacalera y de Productores de Leche por un monto total de ₡ 450.000 (hay que anotar que a la Cooperativa de Producción Agrícola de Cartago se le autorizó un préstamo de ₡ 50.000 que no fué usado por la sociedad); además, la Sección invirtió ₡ 100.000 en acciones de la Cooperativa de Productores de Leche. Otra parte de los ingresos procedió de la inversión en bonos del Banco Nacional, la cual la

Sección realizó para no tener fondos ociosos en ningún momento. Para dar idea del ritmo acelerado que han tenido las actividades de la Sección de Cooperativas, basta decir que al iniciarse el año, sus colocaciones e inversiones eran de ₡ 75.000 y que al finalizar éste ascienden a ₡ 1.025.000.

Durante el año, la Sección ha hecho gastos considerables, que no entran en la liquidación de ganancias y pérdidas por tratarse de fondos especiales, en labores de educación cooperativa, y ha invertido parte de estos fondos en la adquisición de un magnífico equipo de cine que se está usando extensamente en campañas de divulgación.

Como es sabido, los recursos de que dispone la Sección para formar su capital provienen del Impuesto del 2% sobre las importaciones, que es el que financia las actividades del Consejo Nacional de Producción, y del cual corresponde una quinta parte a la Sección de Cooperativas. En los últimos siete meses de 1947 (después de haberse decretado su ley en mayo de ese año), la Sección recibió por este concepto ₡ 443.112.21. En este año de 1948 las cuotas mensuales que han ingresado han alcanzado un monto total de ₡ 454.304.90, y habría sido mucho más si no hubiera ocurrido una disminución considerable de las importaciones durante la Guerra de Liberación Nacional y la guerra contra la invasión reciente. Así, la Sección ha recibido hasta hoy, como capital pagado, la suma de ₡ 897.417.11, y seguirá percibiendo su parte del impuesto referido hasta que esté totalmente pagado su capital de cinco millones de colones.

BANCO NACIONAL DE COSTA RICA
Sección de Fomento de Cooperativas Agrícolas e Industriales

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
Del 1º de Enero al 30 de Diciembre de 1948

EGRESOS		INGRESOS	
Gastos Generales y de Administración	32.003.42	Intereses Devengados	35.716.64
Gastos Vehículos	1.833.59	Comisiones	233.35
Depreciación	2.182.70	Productos Vehículos	3.181.45
Mobiliario	982.70		
Vehículos	1.200.00		
TOTAL EGRESOS	36.019.71	TOTAL INGRESOS	39.131.44
GANANCIA	3.111.73		
SUMAS IGUALES	₡ 39.131.44	SUMAS IGUALES	₡ 39.131.44

EL CONSEJO DE PRODUCCION AYUDA A LA COOPERATIVA DE TABACALEROS DE PALMARES

El Consejo de Producción, interesado en promover la agricultura e industria nacionales, ha acordado prestar su contingente económico a la Cooperativa Tabacalera de Palmares, para ayudarla a resolver su situación financiera y ponerla en pie de empezar pronto la producción de cigarrillos.

El Consejo ha otorgado a la Cooperativa un crédito de \$200.000 para la compra de los marbetes que deben llevar los cigarrillos como pago de impuesto de consumo. Según el plan, la Cooperativa irá comprando los marbetes conforme los vaya necesitando, pagando sólo una parte pequeña de su monto, y cuando haya hecho uso de la cantidad total señalada, que será dentro de un plazo largo cuando su producción estará ya bien cimentada, empezará a pagar el crédito al Consejo.

Esto significa una gran ayuda para la Cooperativa, que ha venido retardando el inicio de sus actividades de producción de cigarrillos debido a varias dificultades financieras, de las cuales la más seria era ésta de la compra de los marbetes. La Cooperativa también ha recibido ahora la ayuda de sus socios, que han dado recientemente una prueba más de su fe en la sociedad y de su acendrado espíritu de cooperación, y han aportado más dinero efectivo para los gastos iniciales que requiera la producción de cigarrillos.

Ya la Cooperativa tiene varias marcas registradas y listas las cajetillas para empacar sus artículos, y ha producido cigarrillos a modo de prueba, con resultados satisfactorios. En este mes de diciembre, al venir la emergencia en que se ha visto envuelto el país, la Cooperativa produjo, por iniciativa de los socios, una cantidad grande de cigarrillos que donó al Gobierno para que éste abasteciera a los soldados del ejército nacional, y todos los que los han fumado han acogido muy bien la calidad del producto palmareño.

Causas del fracaso de algunas Cooperativas

I

La falta de relación entre las compras y las ventas

Con el presente comentario iniciamos una columna permanente en este boletín en la cual vamos a ir analizando brevemente las causas más corrientes del fracaso de algunas sociedades cooperativas. El objetivo es que ellas sean bien conocidas por los directores y gerentes de las cooperativas para que estén atentos a evitarlas en sus empresas y disminuyan las probabilidades de fracaso aumentando las posibilidades de buen éxito.

Una de las causas que ocasionan mayor número de quiebras es la falta de relación entre las compras y las ventas de mercaderías. Tanto las compras en exceso como en menor cantidad de lo necesario provocan trastornos en la administración de la empresa. Las compras de mercaderías en forma insuficiente traen como consecuencia pérdida de las ventas, y llevan consigo el riesgo de perder clientes que se irán a otros establecimientos mejor surtidos donde les atiendan sus pedidos con exactitud y rapidez. A su vez, las compras por exceso obligan a una innecesaria inversión de capital en mercaderías con lo cual se aumentan las posibilidades de pérdidas por cambios en la moda o variaciones en los precios.

El equilibrio entre las compras y las ventas, consultando los recursos financieros de la sociedad, es la posición ideal a que deben aspirar los administradores de cooperativas. Emplear la menor cantidad posible de capital en atender en forma eficiente las necesidades de los cooperadores, es lo más indicado y técnico porque se reducirá al mínimo la pérdida por mercaderías invendibles.

Un alto porcentaje de los fracasos de las cooperativas en el mundo se debe a que han olvidado la importancia que debe darse a la gestión de las compras. La experiencia dolorosa que ha costado a muchos grupos organizados en cooperativas el fracaso de sus esperanzas de redención económica, debe orientar a las personas que tienen la responsabilidad de la dirección de una cooperativa, prestando especial

atención a estos pequeños grandes detalles de la administración de la empresa.

Muchas sociedades mercantiles no llegan a darse cuenta exacta de la pérdida que implica la lenta evolución de las mercaderías dentro del ciclo comercial. La Cámara de Comercio de los Estados Unidos ha llamado la atención de los comerciantes con respecto a ese punto, haciendo observar las siguientes desventajas:

- 1)—Inversión superflua de capital en mercaderías, que pudiera resultar más provechosa si se aplicase a otros fines productivos.
- 2)—Aumento de gastos por intereses, pues el hecho de mantener existencias excesivas y de evolución lenta necesita mayores préstamos de capital y durante plazos más largos.
- 3)—Baja del precio de venta, debido a la dificultad de movilizar las mercaderías a precio más alto.
- 4)—Aumento en los gastos generales, puesto que requiere un almacén más amplio y su consiguiente equipo, además de los gastos inherentes a la manipulación de mercaderías y los que se motivan por la posible necesidad de tener que volver a marcar los precios de las existencias cuando así resulte necesario por producirse una baja en el precio de venta.
- 5)—Pérdida de prestigio y reputación comerciales por ofrecer artículos deslucidos o pasados de moda".

Además de los 5 puntos anteriores que obligan a la reflexión de los encargados de compras para evitarle pérdidas al negocio, debe tenerse en cuenta que aún cuando desde el punto de vista comercial sea posible aumentar las ventas, puede que no sea posible incrementar su desarrollo, a causa de que la cooperativa no esté en condiciones de financiar el consiguiente aumento de crédito a los cooperadores y el mayor volumen de compras que se hará necesario para atender el mayor volumen de ventas. Por tales razones nunca puede considerarse la gestión de las compras como una actividad aislada dentro de la empresa, sino siempre y en todo momento unida y en constante relación con la actividad

de las ventas y los recursos financieros de que disponga la cooperativa.

Los administradores que olvidan la verdad que encierra el anterior principio de buena administración conducen tarde o temprano a su cooperativa al fracaso y con ello perjudican también al movimiento cooperativo en general.

ATENCION, SOCIOS DE COOPERATIVAS DE CONSUMO

ESTOS SON LOS DIEZ MANDAMIENTOS DEL BUEN COOPERADOR:

- 1—Hasta tus compras más insignificantes debes hacerlas en la cooperativa.
- 2—No olvides que cuando compras en cualquier establecimiento algún artículo que vende la cooperativa, aunque gastes sólo cinco centavos, perjudicas los intereses de ésta, que son los tuyos.
- 3—Tu dinero sólo debe beneficiar a la cooperativa, porque de ese modo te beneficiarás a ti mismo.
- 4—Ten presente que la cooperativa **NO CAPITALIZA PARA EXTRAÑOS**, sino que todas sus economías van a los compradores.
- 5—No permitas que en tu casa entren más artículos que los adquiridos en la cooperativa, dentro de la variedad que ésta vende.
- 6—Visita con frecuencia la cooperativa, que a ti te pertenece y todos estamos obligados a cuidar de lo nuestro.
- 7—Piensa que si por tu abandono dejara de existir la cooperativa, volverías a pagar los artículos a precios excesivos.
- 8—No dejes de hacer presente a la directiva, con preferencia por escrito, cuantas faltas notes, para que puedan ser corregidas inmediatamente; no te limites sólo a comentarlo en familia o entre tus amistades.
- 9—Si alguno de los artículos que expende la cooperativa no fuera de tu agrado, hazlo saber, indicando los que prefieres, que por algo eres dueño del establecimiento.
- 10—Vive en la convicción de que la cooperativa no adulterará jamás los artículos, ni da los pesos merma-dos.

UNA GRAN FUERZA

El Movimiento Cooperativo Inglés

Por Edward Topham

Tomado de un artículo de "American Federatist", revista sindical de E.E. U.U.

Una de las fuerzas democráticas más importantes de la Inglaterra de hoy es el movimiento cooperativo. En conjunto, tiene 9,000,000 de asociados, decenas de miles de tiendas, fábricas, bodegas, depósitos, vehículos y salones, y sus operaciones anuales pasan actualmente de £ 332,000,000 (como siete mil quinientos millones de colones).

Este poderoso movimiento ha surgido de una pequeña semilla; una semilla que se sembró en Rochdale, ciudad de Inglaterra, hace un poquito más de 102 años.

Hacia fines de 1844, la "Sociedad de los Justos Precusores de Rochdale" abrió las puertas de la primera sociedad cooperativa moderna en una calle secundaria llamada el Callejón del Sapo, en el pueblo textil de Rochdale. Durante casi un año antes de eso, unos cuantos hombres pobres —en número de veintiocho— habían estado ahorrando semana tras semana unos pocos peniques cada uno. Al llegar el fin de año, tenían veintiocho libras esterlinas. Con este insignificante capital decidieron alquilar una pequeña tienda en el Callejón del Sapo. El alquiler era de cinco chelines (poco más de cinco colones) a la semana. Con el resto del dinero compraron unas cuantas mercancías.

Pero ellos no eran pulperos corrientes. Ellos no buscaban la manera de hacer ganancias en dinero, sino más bien querían abolir las ganancias sobre el capital. El propósito de estos precursores era acumular su capital para usarlo en dar empleo a sus propios miembros. Ellos querían poder comprar buenos alimentos, libres de adulteración. Querían librar a los trabajadores de las deudas que tenían con los pulperos. Deseaban asegurarse los medios de educarse a sí mismos.

Su principal derecho a la fama de que hoy gozan es que ellos trazaron un código para la conducción de esta clase de sociedades que aseguró su desarrollo y que, aún cien años después, sigue siendo bueno y práctico.

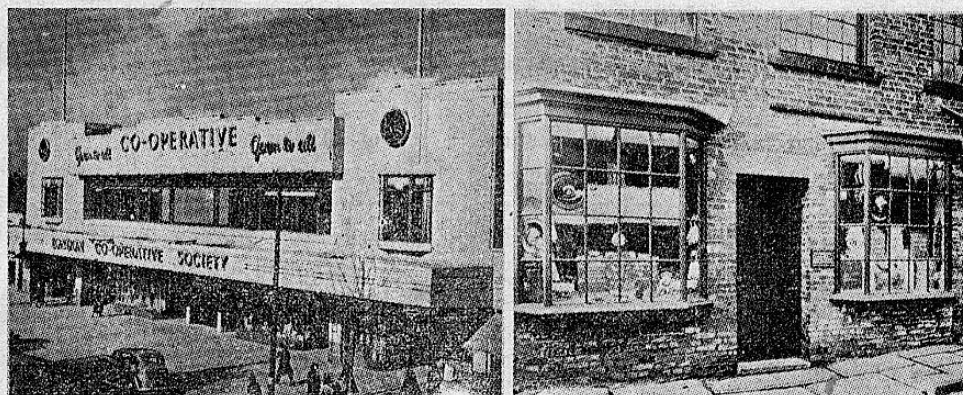
Su plan puede resumirse de la manera siguiente:

1—El ingreso a la sociedad estaba abierto a todos.

2—Todos los asociados tenían igual voz en el control de la sociedad, sin consideración de la cantidad de capital que pudieran invertir.

3—Todo el sobrante en dinero de las operaciones era devuelto a los asociados en proporción a las compras que hubieran hecho, y no en proporción a su capital.

Casi desde el comienzo, los principios de Rochdale demostraron tener buen éxito. Año con año aumentó el número de miembros de la sociedad y por lo tanto sus operaciones, y esas operaciones producían excedentes sobre las compras, que constituían el núcleo de ahorros para futuros proyec-



HOY Y AYER: a la izquierda, una de las muchas tiendas modernas de la Cooperativa Londinense; a la derecha, el local que ocupó originalmente la Cooperativa de Rochdale.

tos. Los excedentes eran devueltos al consumidor. La empresa cooperativa fué un factor muy grande e importante para ayudar a los hogares mal alimentados y mal vestidos de Rochdale.

No es necesario decir que el triunfo logrado por los precursores de Rochdale hizo que se extendiera la nueva idea a otros pueblos y ciudades, en los cuales las sociedades cooperativas echaron raíces y florecieron. Los propios precursores de Rochdale estaban ansiosos de ayudar a los demás y resultaron magníficos misioneros del nuevo movimiento.

En un tiempo relativamente corto, había en Inglaterra cientos de sociedades cooperativas, todas trabajando según el plan de Rochdale. En 1882 su número había pasado de mil, con un total de 600,000 socios y un monto de operaciones de 17,500,000 de libras esterlinas.

En ese tiempo la mayoría de las cooperativas tenían sus tiendas en calles secundarias; pero ellas eran las tiendas propias de los trabajadores, pertenecían a ellos y eran controladas por ellos y funcionaban sólo para los obreros, que estaban justamente orgullosos en ellas.

Ya en la década de 1860, el movimiento cooperativo británico se había extendido a todo el país y había establecido tres organizaciones nacionales. Una era la Unión Cooperativa, el organismo coordinador central de la política y organización del movimiento, y las otras eran la Sociedad Cooperativa al por Mayor (C.W.S.) y la Cooperativa Mayorista Escocesa, éstas dos últimas sociedades federales para la producción y la venta al por mayor, formadas por las cooperativas minoristas para su propio servicio en Inglaterra y Escocia, respectivamente.

Las sociedades mayoristas (o almacenes centrales cooperativos) eran controladas en la misma forma democrática que las cooperativas minoristas afiliadas. Ellas empezaron a hacer jabón en sus propias fábricas. Adquirieron plantaciones de té en el extranjero y establecieron bodegas de productos en Dinamarca, América y África Occidental. Alquilaban barcos y más tarde los compraron para su servicio. Entraron a fabricar toda clase de artículos de uso doméstico, desde

harina hasta muebles, desde cigarrillos hasta alimentos para ganado, camas y brochas, y cobijas, loza, bicicletas, medias, ropa interior, margarina, coches para chiquitos.

Se constituyeron en constructores y arquitectos en gran escala. Fundaron su propio banco y su propia sociedad de seguros. Se encargaron de realizar las enormes operaciones necesarias para el intercambio minorista de todo el movimiento cooperativo por medio de sus depósitos, fábricas y bodegas, tanto en el país como en el exterior. De la misma manera que las cooperativas minoristas eliminaron el lucro de las transacciones al por menor, las sociedades mayoristas dieron también su contribución eliminando la ganancia en las actividades de venta al por mayor y de producción, y así todos los excedentes a la postre iban a dar al consumidor en forma de devoluciones sobre las compras.

Hoy día las sociedades cooperativas británicas están en una situación mucho mejor. Sus tiendas han salido de las calles secundarias y están en las principales. Ya no venden sólo los artículos domésticos más sencillos, como al principio, sino que han agregado a sus existencias toda la gran variedad de artículos que el hombre moderno y su familia necesitan. Las sociedades minoristas han construido emporios que ofrecen a los cooperadores todos los artículos de vestido para hombres y mujeres.

En algunas industrias —la de la leche por ejemplo— las cooperativas británicas han hecho un progreso fenomenal en años recientes. Antes de la primera Guerra Mundial muy pocas sociedades vendían leche a sus miembros. Ahora las cooperativas manejan el sistema más moderno, científico y seguro de distribución de leche.

El movimiento cooperativo inglés es enteramente voluntario, y sus asociados pueden comprar lo que quieren. Sus extensas actividades productivas y de distribución pueden medirse por el hecho de que tiene por lo menos 350,000 empleados permanentes.

Uno de los aspectos más agradables del tipo rochdaliano de cooperación es que ha demostrado ser igualmente útil en comunidades muy pequeñas y en

ciudades grandes. Existen algunas cooperativas minoristas en las grandes ciudades que tienen más de 100,000 socios. La Sociedad Cooperativa Londinense tiene 800,000 miembros, y la fuerza de estas grandes sociedades metropolitanas ha hecho posible una sorprendente empresa nueva. La Cooperativa Londinense ha podido comprar a un costo de unas £ 400,000 (como nueve millones de colones) una de las grandes tiendas de departamentos del West End de Londres en la calle Oxford, que es el centro comercial más grande del Reino Unido.

Siempre ha existido una estrecha vinculación en la Gran Bretaña entre el movimiento cooperativo y el movimiento sindical. Todos los empleados de las cooperativas están sindicalizados, y la mayoría de los miembros de sindicatos son a la vez cooperadores. El movimiento cooperativo ha sido desde hace mucho tiempo el banco del movimiento obrero, pues el Banco de la C.W.S., además de manejar todas las transacciones de las cooperativas, es también el banco de los sindicatos ingleses.

Con el crecimiento de las sociedades cooperativas, las operaciones del Banco pasaron en años recientes de mil millones de libras esterlinas.

El éxito del movimiento cooperativo británico no ha hecho que él se desentienda de sus deberes hacia los cooperadores de otros países. El movimiento inglés es uno de los principales sostenedores de la Alianza Cooperativa Internacional, por medio de la cual se mantiene en contacto con los movimientos cooperativos de todo el mundo.

Durante la guerra, el movimiento cooperativo inglés reunió una cantidad considerable de dinero, en forma de "fondo de la libertad", para ser usado para ayudar a la restauración de las cooperativas en los países que sufrieron bajo la tiranía nazi.

El movimiento cooperativo desempeñó un papel de enorme importancia en el esfuerzo de guerra británico. Además de abastecer de alimentos a una gran parte de la nación, a menudo bajo los bombardeos aéreos, el movimiento convirtió muchas de sus mejores fábricas para ponerlas en la producción directa para la guerra.