

como la preparación, clasificación, embalaje de los frutos, etc., tienen la de proporcionar á la Comisión central la evaluación aproximada de la cosecha antes de su madurez, y todos los datos posibles para poder fijar acertadamente los precios.

Los frutos, embalados y señalados con la marca de la asociación son remitidos á los agentes de distrito, los cuales cuidan de reunir los envíos de la comarca y de remesarlos al depósito central. Los agentes de distrito son también los encargados de repartir el importe de las ventas entre los asociados de las numerosas asociaciones locales.

Esta organización tan sencilla permite á estos poderosos sindicatos sostener los agentes convenientes en los grandes centros de consumo, los cuales están en continuo contacto con los consumidores, evitando los intermediarios, que son los que sacan mejor provecho de las ventas hechas individualmente.

Otra de las ventajas es la de evitar las faltas de pago y las reclamaciones á que recurren los especuladores de mala fe cuando tratan con particulares: la sociedad tiene medios de que carece el individuo para proporcionarse los informes necesarios acerca de la solvencia y honradez de sus corresponsales. En cuatro años que llevan de existencia los referidos sindicatos, las partidas fallidas sólo representan $\frac{1}{40}$ por 100, es decir, 40 céntimos por 100 francos en el enorme giro de 65 millones de francos que han efectuado las dos poderosas cooperativas de que nos venimos ocupando.

Para hacerse cargo del movimiento de estas sociedades sólo apuntaremos un dato: en la campaña de 1901 á 1902 remitieron á las grandes ciudades del Atlántico la friolera de 11,000 vagones de naranjas. Y para comprender la utilidad que proporcionan á los productores, consignaremos que el término medio de los gastos únicamente se eleva á un 3 por 100 del producto de las ventas.

Creemos haber extractado lo suficiente para dar á conocer la organización y la utilidad de las sociedades cooperativas para la venta de los productos. Tomen de ello nota los agricultores que se dedican al cultivo de esquilmos, cuyo mercado está apartado del punto de producción, y no duden de que las cooperativas de venta les reportarán positivos beneficios, como los están ya disfrutando los países que las han adoptado.

UN PROPIETARIO AGRICULTOR.»