



Artículo

El cooperativismo vitivinícola en tiempos de crisis: el Sindicato de Viticultores de Igualada (1921-1936)

Jordi Planas

Departamento de Historia e Instituciones Económicas, Universidad de Barcelona, Barcelona, España

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 3 de mayo de 2012
Aceptado el 26 de noviembre de 2012
On-line el 25 de enero de 2013

Códigos JEL:

D71
J54
L66
Q13

Palabras clave:

Vitivinicultura
Bodegas cooperativas
Campesinos
Historia agraria

JEL classification:

D71
J54
L66
Q13

Keywords:

Viticulture
Wine cooperatives
Peasants
Agrarian history

R E S U M E N

El objetivo de este artículo es explicar los problemas a los que se enfrentaba el cooperativismo vitivinícola a comienzos del siglo xx a partir de un estudio de caso. Utilizando documentación interna de la propia bodega cooperativa, se explican los obstáculos que afrontaban estas organizaciones en un período muy crítico para los mercados vinícolas, cómo intentaban superar estos problemas y cuáles eran sus limitaciones en cuanto empresas que competían en un mercado deprimido del vino. El caso estudiado tiene el interés añadido de tratarse de un proyecto totalmente autónomo del pequeño campesinado que logró consolidarse y tener continuidad hasta prácticamente nuestros días. Se argumenta que tanto la continuidad y consolidación de la cooperativa, como también sus debilidades y limitaciones, pueden explicarse por las características y el funcionamiento de este tipo específico de organización empresarial.

© 2012 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

Wine cooperative movement in times of crisis: The Igualada Winegrowers Syndicate (1921-1936)

A B S T R A C T

The aim of this article is to explain the challenges faced by the wine cooperative movement in the early 20th century from a case study. Using internal documentation of the cooperative winery, it explains the obstacles faced by these cooperatives in a very critical period for wine markets, how they tried to overcome these problems, and what were their constraints in terms of firms competing in a depressed wine market. The case study has the added interest of being a project carried out by the small peasantry which was able to consolidate and have continuity until almost the present day. It is argued that both the continuity and consolidation of the cooperative, as well as its weaknesses and constraints, can be explained by the characteristics and functioning of this specific type of business organization.

© 2012 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

1. Introducción

Las primeras décadas del siglo xx fueron un período enormemente crítico para la evolución del sector vitivinícola. La replantación del viñedo después de la plaga de la filoxera tuvo unos costes muy altos y la evolución de los precios del vino no permitió recuperar la inversión. Al contrario, los precios bajos se convirtieron

más en la regla que en la excepción, como resultado de una situación de sobreproducción crónica en el mercado internacional (Pujol, 1985, 1986; Simpson, 1997, pp. 275-285). El ajuste del sector a la caída de los precios era problemática, en primer lugar, porque la disminución de la oferta implicaba reducir la superficie cultivada de una planta arbustiva de larga vida útil, difícil de sustituir en terrenos pobres. Al contrario, las pequeñas explotaciones familiares, que eran mayoritarias en el sector, trataban de compensar la caída de los precios unitarios con la venta de mayores cantidades de vino (Pan-Montojo, 1994, p. 210).

Correo electrónico: j.planas@ub.edu

Puesto que la mayoría de los productores competían en el mercado de vinos comunes, las soluciones que se planteaban eran fundamentalmente de 2 tipos. Por un lado, la recuperación del mercado que desde fines del siglo XIX habían ocupado los vinos artificiales, luchando contra la competencia de los alcoholes industriales que se utilizaban para aumentar la graduación de los vinos o su adulteración con otras sustancias, lo que se entendía como un fraude (Puig, 1984; Pan-Montojo y Puig, 1995). Por otro, la formación de cooperativas, para disminuir los costes de producción del vino mediante la elaboración en común, eliminar intermediarios en la comercialización del producto y aprovechar las economías de escala en la adquisición de insumos agrícolas (fertilizantes químicos y productos anticriptogámicos, como el azufre y el sulfato de cobre, que eran mucho más imprescindibles para las nuevas viñas).

La cooperación era una estrategia especialmente adecuada para los pequeños viticultores. El vino era un producto que necesitaba una elaboración rápida después de la cosecha, y la calidad era un factor importante en la determinación de su precio final. Si los viticultores vendían las uvas a una bodega privada, quedaban a merced del vinicultor, que podía ofrecer precios muy bajos, aprovechándose de que los productores no podían almacenar el producto, y esperar mejores ofertas. La integración vertical de la producción vitivinícola proporcionaba a los viticultores mayor autonomía; pero tenían que afrontar mayores costes de producción y la calidad del vino era menor. Además, se mantenía la dependencia del comerciante, que podía aprovecharse de la escasa capacidad de negociación de los pequeños productores aislados unos de otros. Cuando estos se coordinaban para la elaboración y la comercialización del vino, reducían estas debilidades de su relación con los mercados.

La bodega cooperativa permitía mejorar el proceso industrial a aquellos productores con insuficiencia de medios, aumentando el rendimiento del proceso de vinificación y la calidad del producto, así como aprovechar mejor los subproductos. Los pequeños viticultores podían concentrar sus energías en el cuidado de las viñas, traspasando a la cooperativa los costes de la transformación y venta del producto. Al mismo tiempo, la cooperativa incrementaba su poder de negociación en el mercado, puesto que individualmente se veían obligados a vender las uvas o el vino cuando los precios eran bajos, por falta de tesorería o de capacidad de almacenar para esperar una evolución positiva de los precios. La venta en común permitía eliminar intermediarios e incrementar el precio del vino, y la cooperativa podía conceder adelantos de la liquidación a los viticultores por medio de créditos. Formar parte de una cooperativa representaba una mayor seguridad para el agricultor en la comercialización, puesto que la cooperativa adquiriría siempre la cosecha fueran cuales fueran las expectativas de ganancia, y el riesgo del cobro se distribuía en todos los asociados. Esta ventaja también favorecía especialmente a los pequeños viticultores, que producían con menor calidad y tenían mayores dificultades de venta (Caballer, 1982, pp. 200–201).

La cooperación, además, ayudaba a normalizar el mercado vinícola, porque contribuía a concentrar la oferta dispersa, disminuía la cantidad de vinos vendidos a bajo precio por los pequeños productores que no podían almacenarlos en años de cosechas abundantes, reducía la cantidad de vinos de constitución débil o estropeados, que también contribuían a deprimir los precios, y limitaba el fraude, puesto que hacía más difícil la adulteración de los vinos.

Estas ventajas tenían que estimular la creación de cooperativas vitivinícolas durante los primeros años del siglo XX, que fueron tan críticos en la evolución del sector. Sin embargo, la historiografía ha señalado la debilidad del cooperativismo vitivinícola en España hasta bien entrado el siglo XX¹. Antes del estallido de la Guerra Civil

funcionaban en España solo un centenar de bodegas cooperativas, que llegarían a superar el número de 800 a finales de la década de 1970 (Fernández, 2008, pp. 165–166; Medina, 2011, p. 173). En Francia, en cambio, en 1939 ya funcionaban 827 bodegas cooperativas, un número similar a las existentes en el año 2000 (Lachiver, 1988, p. 498; Chevet, 2009). En el contexto español, Cataluña constituye ciertamente una excepción: entre 1900 y 1930 se crearon más de 80 bodegas y destilerías cooperativas (más de la mitad en la década de 1920), y al iniciarse la Guerra Civil, los servicios técnicos del gobierno autónomo catalán habían intervenido en la construcción, ampliación o elaboración de proyectos de más de 60 bodegas cooperativas (Pomés, 2000, pp. 547–549; Saumell, 2002, pp. 83–84). Cataluña concentraba tres cuartas partes de las existentes entonces en España, la mayoría de ellas en la provincia de Tarragona, donde algunos de sus imponentes edificios recibieron el apelativo de «catedrales del vino». Sin embargo, la mayoría eran empresas muy poco capitalizadas, con problemas financieros graves y escasa profundización en los circuitos comerciales del vino.

El objetivo de este artículo es explicar los problemas a los que se enfrentaba el cooperativismo vitivinícola a comienzos del siglo XX, a partir de un estudio de caso. Se trata de una bodega cooperativa localizada en Igualada, la capital de una comarca barcelonesa con una notable especialización vitivinícola hasta mediados del siglo XX. Se ha podido trazar su trayectoria con documentación interna de la propia cooperativa, que incluye los balances anuales de las distintas secciones y las actas completas de las reuniones de juntas del período analizado². Ello permite analizar los obstáculos que afrontaban estas entidades en un período tan crítico para los mercados vinícolas, y cómo intentaban superar estos problemas.

Se trata, además, de una bodega cooperativa impulsada desde un principio por el pequeño campesinado, un modelo cooperativo que ha dejado menos rastro en los archivos. El cooperativismo agrario de este período ha sido definido como «un movimiento dual», y en algunas localidades se edificaron 2 bodegas cooperativas en abierta competencia, una organizada por propietarios acomodados (o «de los ricos») y otra de origen más popular (o «de los pobres») (Mayayo, 1984, 1986, 1989; Gavalda, 1989; Gavalda y Santesmases, 1993; Santesmases, 1996). Pero incluso en las iniciativas del campesinado el éxito de estos proyectos dependía estratégicamente del apoyo o el concurso de propietarios acomodados (Pan-Montojo, 1994, pp. 360–363; Saumell, 2002). El caso estudiado, en cambio, fue un proyecto totalmente autónomo de un sector de pequeños viticultores que logró consolidarse y tener continuidad hasta prácticamente nuestros días.

En el artículo se argumenta que tanto la continuidad y consolidación de la cooperativa, como también sus debilidades y limitaciones, pueden explicarse por las características y el funcionamiento de estas organizaciones como empresas³. Esto no significa, de modo alguno, negar la especificidad de las organizaciones cooperativas, en las que tanto los objetivos como los procesos de decisión son colectivos. Al contrario, sus resultados tienen origen en las reglas de funcionamiento de las cooperativas, pero, al mismo tiempo, en su articulación con el mercado, esto es, para el caso que

agrario en España, véase Garrido (2003, 2007). Con un enfoque regional, hay que destacar: Martínez López (1989, 1995) y Cabo (1998, 1999) sobre Galicia; Majuelo y Pascual (1991) sobre Navarra; Garrido (1996) sobre el País Valenciano; Martínez Soto (2000) sobre la región de Murcia y Sanz (2005) sobre Aragón. Sobre el primer cooperativismo agrario en Cataluña: Mayayo (1984, 1995); Gavalda (1989); Pomés (1991); Santesmases (1996); Ramon (1999); Planas (2003) y, específicamente sobre el cooperativismo vitivinícola, Saumell (2002).

² La mayor parte de la documentación interna de la cooperativa se encuentra en el archivo de la Cooperativa Agro-Igualada (sin catalogar), al cual pertenece la documentación referenciada si no se especifica lo contrario.

³ Sobre las características de las cooperativas como empresas, véase Vitaliano (1983) y Casson y Della Giusta (2010).

¹ Pan-Montojo (1994, pp. 360–361); Simpson (1997, 2000); Carmona y Simpson (2003); Fernández (2008); Medina (2011). Sobre los inicios del cooperativismo

nos ocupa, en su actuación como empresas que competían en el mercado deprimido del vino. Aunque en el análisis de las cooperativas vinícolas a veces se ha distinguido entre funciones económicas y sociales (Saumell, 2002, 2003), se sostiene que estas funciones formaban parte de un mismo proyecto empresarial.

En los apartados que siguen a esta introducción se examinará el origen de la bodega cooperativa, cómo afrontó el problema de su financiación, la forma de organización, el proceso de elaboración y comercialización del vino, y el funcionamiento de los demás servicios cooperativos. Ponen fin al artículo unas conclusiones generales sobre las limitaciones del primer cooperativismo vitivinícola extraídas del caso estudiado.

2. Una iniciativa del pequeño campesinado

La bodega cooperativa que se construyó en Igualada en 1921 fue una iniciativa de la Cooperativa Agrícola de Igualada. Esta entidad había sido creada 2 años antes para «la adquisición para sus socios de abonos, plantas, semillas y demás elementos de la producción y el fomento agrícola, así como materias insecticidas para la aplicación de remedios contra las plagas del campo» y para «procurar que sus socios puedan vender sus productos sobrantes sin necesidad de acudir a los intermediarios» (*Reglamento de la Sociedad Cooperativa Agrícola de Igualada*, Igualada, 20-12-1918, art. 1 [Archivo General de la Delegación del Gobierno en Cataluña, Fondo de Asociaciones, reg. 9.688]). Sus dirigentes eran miembros del pequeño campesinado local y dieron a conocer la iniciativa a través del órgano de prensa del partido republicano, al que apoyaron abiertamente en las elecciones municipales de 1920 (*L'Igualadí*, 5-2-1920).

En Igualada existía desde 1908 una cámara agrícola con 2 millares de asociados domiciliados en dicho municipio y en otros de su comarca, que desarrollaba una actividad cooperativa notable: además del suministro de fertilizantes y otros insumos agrícolas, había establecido un servicio de trilla mecánica y destilaba vinos y orujos para la elaboración de alcoholes y licores. Sus dirigentes eran significados propietarios agrarios, algunos de ellos también con intereses industriales o comerciales. La presencia de pequeños campesinos en la junta directiva fue, en cambio, totalmente testimonial. Pero es significativa de la orientación interclasista que querían adoptar sus promotores para reforzar los lazos entre campesinos y propietarios, preocupados por el problema social agrario, puesto que «desgraciadamente el divorcio entre propietarios y aparceros ha empezado a dejarse sentir en nuestra comarca»⁴.

La fundación de la Cooperativa Agrícola era un intento de los pequeños campesinos de tomar la iniciativa y escapar de la tutela de los propietarios agrarios que controlaban las cámaras y sindicatos agrícolas. En un manifiesto dirigido «A los Agricultores» (junio de 1919), la junta de la Cooperativa Agrícola quería convocar a todas las cooperativas de la comarca «para tratar puramente de agricultura, pues urge la necesidad de obrar directamente y administrarnos nuestros intereses nosotros mismos» (*L'Igualadí*, 24-6-1919). Entonces la Cooperativa Agrícola ya había puesto en funcionamiento una máquina trilladora que «demuestra palpablemente que los fundadores de nuestra nueva «Cooperativa Agrícola» no permitirán que jamás nuestra asociación sea una guarida de chupa-tinteros, que todo lo serán menos hombres amantes del renacimiento agrícola», en una crítica velada a los dirigentes de la Cámara Agrícola de Igualada que unos años antes habían introducido la trilla mecánica en la localidad. Y el periódico portavoz del partido republicano anunció la puesta en marcha de la trilladora de la Cooperativa felicitando «de veres a aquests amics pagesos per

l'èxit obtingut en sos propòsits de no ésser explotats» (*L'Igualadí*, 13-7-1919).

Pero la construcción de la bodega cooperativa era un proyecto de mucha mayor complejidad y coste de inversión, y su realización se demoró hasta el año 1921. Entonces la Cámara Agrícola de Igualada tenía «el firme propósito» de constituir una sección vinícola con bodega cooperativa, en un intento de avanzarse a la iniciativa de la Cooperativa Agrícola. El proyecto, que desde hacía ya tiempo venía ocupando a los dirigentes de la entidad, fue expuesto por el administrador de la Cámara en una reunión celebrada en la sede de la Federación Patronal de Igualada, a la que fueron invitados un buen número de propietarios (*Butlletí de la Federació Patronal* [Igualada], Año I, n.º 3, junio de 1921). La Federación Patronal mostró su apoyo al proyecto y no dudó en aconsejar a sus asociados que se interesaran por esta obra y aportaran su concurso. Pero la Cámara Agrícola fue incapaz de llevarla a cabo, en parte probablemente por las mayores exigencias de acción colectiva que suponía la vinificación en común (muy superiores a la destilación de vinos y orujos que ya realizaba), y también porque la Cooperativa Agrícola tenía más avanzado el proyecto.

Para la construcción de la bodega cooperativa fue necesaria la creación de una nueva entidad, el Sindicato de Viticultores de Igualada (SVI a partir de ahora), que se constituyó en el mismo local de la Cooperativa Agrícola el 24 de abril de 1921. Según el reglamento aprobado en el mismo acto de constitución, su principal objetivo era «atender al mejoramiento del cultivo de la vid y la elaboración en común, crianza y venta de los vinos que produzcan las viñas cosechadas por los asociados, así como el aprovechamiento de los soproducidos resultantes de la vinificación, ya en primeras materias ya transformados», y el reglamento añadía que «para la realización de los fines principales e inmediatos que el Sindicato se propone, el Consejo del mismo adquirirá los terrenos necesarios en los cuales se construirá un edificio-bodega dotado de la maquinaria necesaria para la elaboración del vino de las vendimias que aporten los adheridos» (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters d'Igualada*, Igualada, 24-4-1921, art. 2 y 32).

La bodega cooperativa se construyó en los terrenos de la propia Cooperativa Agrícola, la cual cedió al SVI «de una manera desinteresada su local social y terrenos disponibles para la construcción del lagar colectivo» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 29-4-1921). Muy pronto la junta del SVI acordó establecer «cuantas relaciones sean necesarias con la Cooperativa Agrícola encaminadas a fucionar [sic] en un solo Sindicato las 2 entidades» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: actas del 29-4-1921 y 30-6-1921). Esta fusión se concretó el primero de enero de 1922, en una reunión general de socios de la Cooperativa en la que se tomó el acuerdo de traspasar al SVI el dominio útil de la finca que tenía censado, juntamente con las edificaciones, y poco después el SVI ingresaba el activo y el pasivo de la Cooperativa Agrícola (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 17-2-1922).

3. Un primer obstáculo: la financiación

En 1917 un buen conocedor del cooperativismo agrario cifraba en cerca de 100.000 ptas el coste de construcción de una bodega cooperativa con una capacidad para 10.000 hectolitros y la adquisición de toda la maquinaria (Riba, 1917). Una inversión de esta cuantía exigía la financiación con recursos externos, porque al mismo tiempo la cooperativa tenía que pagar a los socios unos precios suficientemente remuneradores por la uva en relación con los de mercado. Para una entidad con una masa social de pequeños campesinos como la que describimos, es evidente que el problema fundamental era cómo financiar la construcción de la bodega y este problema basta por sí solo para explicar que se crearan en estos años pocas bodegas cooperativas. A diferencia de otros

⁴ *Boletín de la Cámara Agrícola Oficial de Igualada y su Comarca*, Año 1, n.º 1 (1-1911). Sobre esta entidad, Planas (2010).

países⁵, en España no se había institucionalizado una línea de crédito para facilitar la construcción de estas cooperativas, y el Banco de España favorecía estas operaciones de forma muy restrictiva⁶. Por esta razón, estos proyectos dependían a menudo del concurso de algunos propietarios acomodados o bien de alguna institución financiera de ámbito local. El ejemplo más sobresaliente es el Banco de Valls, que concedió créditos por un valor de más de 3 millones de pesetas a 16 cooperativas de las comarcas de Tarragona (Mir, 1943; Gavalda, 1989).

Fue de esta forma que los viticultores de Igualada salvaron también este obstáculo. Para la edificación de la bodega cooperativa el SVI obtuvo un préstamo de la Caja de Ahorros de Igualada, que ya había facilitado crédito a la Cooperativa Agrícola. Esta entidad financiera había sido creada por las autoridades municipales en 1918 y tenía como director a uno de los líderes del republicanismo local, de modo que el proyecto cooperativo pudo beneficiarse de su afinidad política con los republicanos, que resultó estratégica, puesto que de otra forma difícilmente los cooperativistas habrían conseguido recursos externos para financiar la construcción de la bodega. Esta fue encargada al arquitecto Cèsar Martinell, que se había convertido entonces en el máximo especialista en Cataluña en este tipo de construcciones agrarias (Lacuesta, 1998). Fue proyectada para 6.000 hectolitros, una capacidad muy inferior a las grandes bodegas cooperativas de la Cataluña meridional (Falset, Pinell de Brai, Gandesa, Vila-rodona), diseñadas para albergar unos 20.000 hectolitros de vino (Martinell, 1975). Las obras de construcción importaron un total de 89.624 ptas; pero la Caja de Ahorros municipal continuó facilitando crédito para la compra de la maquinaria hasta una suma total de 130.000 ptas, de las que percibía un interés anual del 6% (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: actas del 17-2-1922 y 27-7-1923). El SVI se comprometió a retornar el préstamo en un plazo de 10 años, y en garantía de la deuda hipotecó la finca, valorada entonces en 169.000 ptas, que incluía los terrenos, el pajar, la bodega cooperativa de planta baja y sótano, con 8 cubas de cemento armado, además de toda la maquinaria adquirida.

La otra fuente de financiación de la cooperativa eran los propios socios. El reglamento del SVI establecía la obligación de trabajar en la construcción de la bodega con «un jornal por cada 900 kg de vendimia que coseche y otro número igual de jornales que podrá señalar el Consejo si con los primeros no hay suficientes»⁷. Además, los socios estaban obligados a ceder al capital social y con destino a la amortización del capital prestado, intereses, gastos de elaboración y atenciones generales, la cantidad de vino que sobrepasara de una carga (121,60 litros) por cada 180 kg de uva, los residuos de la vinificación (orujos y heces frescas) y un canon especial por cada 100 kg de uva aportada que fijaría la junta directiva atendiendo al precio de venta del vino (de entre 0,5 y 2 ptas) (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 10, 7.º). No había derecho al reparto de dividendos, intereses o beneficios por el capital cedido a la cooperativa en concepto de prestación de jornales, cuotas señaladas y cantidades descontadas en concepto de amortización, pago de intereses y gastos de elaboración, conservación y venta de vino (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 41).

En 1923 el SVI realizó una emisión de obligaciones con el objetivo de traspasar a los asociados el débito con la Caja de Ahorros de Igualada. El valor total de la emisión sumaba 150.000 ptas, en títulos de 500, 250, 100 y 50 ptas, y, para que la mayoría de los

Tabla 1
Endeudamiento del Sindicato de Viticultores de Igualada, 1925-1930 (en pesetas)

	Caja de Ahorros		Obligaciones	
	Empréstito hipoteca	Empréstito sindicato	Empréstito almazara	
1925	87.646	nc.	-	
1926	81.124	48.925	-	
1927	66.827	49.025	-	
1928	67.781	48.575	26.235	
1929	60.415	49.175	30.285	
1930	43.714	46.600	29.960	

Fuente: SVI. Memòria. Inventari-Balanz. Actuació del Sindicat des de l'any 1926-1930, Igualada, 1931.

socios pudieran adquirir obligaciones, se dieron facilidades «para hacerlas con jornales» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 9-10-1923). Ello permitió evitar la dependencia financiera respecto de la Caja de Ahorros, la cual, si bien inicialmente estaba bien dispuesta a contribuir al proyecto cooperativo, sufrió las consecuencias del cambio político municipal después del golpe de estado del general Primo de Rivera. Ya en octubre de 1923 la Caja de Ahorros desatendió sus compromisos «debido a las anormales circunstancias que atrevesaban» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 7-10-1923) y el SVI se vio obligado a suspender la liquidación del vino a los socios. Esta suspensión de pagos, que fue calificada de «puñalada a las organizaciones agrarias del país» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 9-10-1923), acabó de convencer a los dirigentes del SVI de la conveniencia de cancelar la deuda con la entidad financiera.

La tabla 1 resume la evolución del endeudamiento del SVI durante la segunda mitad de los años 20. Como puede verse, el empréstito con la Caja de Ahorros municipal se redujo en 5 años hasta la mitad, importando una cantidad inferior al saldo que tenía en cuenta corriente en la misma entidad financiera. La deuda se había traspasado a los socios a cuenta de obligaciones. El saldo a favor de los obligacionistas se incrementó a partir de 1928 por la construcción de una almazara, que dio lugar a otro empréstito.

El SVI consiguió retornar el crédito a la Caja de Ahorros municipal en el plazo previsto, y en 1933 canceló totalmente la hipoteca. Sin embargo, la limitación del endeudamiento supuso el aplazamiento de algunas inversiones, como veremos más adelante. De modo que, como en la mayoría de las cooperativas, la financiación resultó problemática y limitó un mayor desarrollo económico de la entidad⁸.

4. La organización cooperativa

La cooperación para la elaboración de vino comportaba unos compromisos de acción colectiva mucho más exigentes que los de otras modalidades de cooperativismo. En primer lugar, existía un compromiso de permanencia, puesto que el socio no podía causar baja antes de la amortización del empréstito. Además, era obligatorio aportar toda la vendimia a la cooperativa. Había que evitar el comportamiento oportunista (*free rider*) de aquellos socios que desviaban directamente al mercado una parte de la vendimia (la que podían remunerar mejor) y aportaban solo la uva de peor calidad. En este caso se generaba una infrautilización de las instalaciones de la cooperativa, con el consiguiente aumento de los costes fijos unitarios para el resto de los socios (Caballer, 1982, p. 196).

Las bodegas cooperativas tenían que establecer un sistema de penalizaciones que desincentivaran esta práctica. El reglamento del SVI establecía multas de 5 a 10 ptas por cada 100 kg de uva y el

⁵ Sobre el contraste con Francia, Warner (1960); Gavignaud-Fontaine (1986); Geslin (1986).

⁶ Sobre las dificultades para establecer servicios financieros rurales en España en este período, Gámez (1997); Carasa (2001); Martínez Soto (2003a, 2003b) y Martínez Soto et al. (2012).

⁷ Reglamento del Sindicat de Vinyaters, art. 10, 8.º. Estos jornales tenían carácter de préstamo y serían abonados una vez amortizado el capital prestado.

⁸ Las características específicas de las cooperativas como formas de organización implicaban la preferencia por inversiones con un rendimiento más a corto plazo y, en general, por decisiones con menor nivel de riesgo (Vitaliano, 1983).

socio infractor podía llegar a ser expulsado (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 14). La junta directiva aplicó con severidad la normativa. En las actas constan multas cuantiosas a aquellos asociados que habían dejado de aportar parte o toda la cosecha de uvas, y algunos socios fueron expulsados por la reiteración de faltas. Uno de ellos había sido fundador y vicepresidente del sindicato, hecho que indica que la junta actuaba de forma estricta, pero también que la tentación del comportamiento *free rider* podía ser muy generalizada.

Un mayor compromiso con la cooperativa suponía, al mismo tiempo, una pérdida de libertad empresarial, es decir, de tomar decisiones económicas por parte del agricultor (Caballer, 1982, p. 205). Las ventajas de la participación en la cooperativa tenían que compensar esta pérdida de autonomía. Los propietarios de explotaciones vitícolas medianas o grandes tenían una menor predisposición a integrarse en una cooperativa, puesto que las ganancias que obtenían con su participación no siempre compensaban las pérdidas de libertad empresarial; pero para los pequeños viticultores, la participación en la bodega cooperativa podía ser una verdadera tabla de salvación, debido a su menor capacidad de inversión en instalaciones productivas y de negociación con los comerciantes.

El crecimiento del número de socios del SVI pone de manifiesto la necesidad que tenían los pequeños viticultores de vincularse a una cooperativa. En el momento de su fundación contaba solo con 63 socios, pero este número se incrementó rápidamente y el año siguiente ingresaron un centenar de socios más y la junta directiva tuvo que limitar la inscripción de nuevos socios para asegurar la entrada de toda la cosecha en la bodega. Con el incremento del número de socios aumentaba la escala de la producción y la cooperativa podía disminuir los costes de elaboración de la carga de vino y ofrecer una mejor remuneración por las uvas; pero, naturalmente, la capacidad de la bodega era el factor limitante. En 1923, atendiendo a «las numerosas demandas de entrada de socios», la junta directiva se planteaba «hacer lagares para aceptarlos», así como la instalación de una almazara y otras mejoras que preveían amortizar con la entrada de nuevos socios (SVI. *Libro de actas de la junta, 1921-1925*: acta del 14-9-1923).

El SVI contaba entonces con unos 200 socios, un número bastante elevado para una bodega cooperativa. La mayoría de las que funcionaban en el Penedès en el mismo período contaban con menos de un centenar de cooperativistas, y lo mismo cabe decir de las bodegas cooperativas creadas en la comarca vecina del Bages (Saumell, 2002; Ferrer, 2001). En las comarcas de Tarragona, donde el cooperativismo vitivinícola arraigó con mayor fuerza, muchas bodegas cooperativas que llevaban tiempo funcionando tampoco alcanzaban entonces los 200 socios (Campplonch, 1917). La Sociedad Agrícola de Barberà de la Conca (la primera bodega cooperativa que se creó en Cataluña) contaba con 280 socios y era casi una excepción⁹. Fuera de Cataluña estas cifras eran bastante parecidas: en el Rosellón (Francia), de la treintena de bodegas cooperativas existentes a inicios de los años 20, solo una decena superaban los 200 socios y solo 2 contaban con más de 250 (Moiset, 1926). En Italia, de las 20 principales bodegas cooperativas existentes en 1931, solo 3 superaban los 250 socios y la mayoría eran pequeñas bodegas que tenían de media solo un centenar (Medina, 2011, p. 344).

Aunque el reglamento no lo establecía, es posible que una parte de los asociados al SVI se inscribiera para participar en otras secciones cooperativas distintas de la bodega. Sabemos que, con la entrada en funcionamiento de la almazara (1928), se permitió la

inscripción independiente de la bodega cooperativa para facilitar la entrada de socios sin poner en riesgo la capacidad de la instalación. Se inscribió un gran número de agricultores de toda la comarca, de modo que en 1931, con 250 socios, la sección de la almazara superaba el número de socios de la bodega cooperativa (SVI. *Memòria. Inventari-Balanç. Actuació del Sindicat des de l'any 1926-1930*, Igualada, 1931). El SVI contaba entonces con un total de 450 asociados, una cantidad que se mantenía en la misma cifra 20 años más tarde: 456 (1951) (SVI. *Memòria. Desenvolupament del Sindicat durant el període de Maig de 1950 a Maig de 1952*, Igualada, 1952).

La forma de gobierno era democrática: la asamblea general estaba compuesta por todos los socios del sindicato y en ella tenían igualdad de derecho en voz y voto (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 16). Esta fórmula, muy extendida en las cooperativas vitivinícolas del Midi francés, era menos habitual en Cataluña, donde el número de votos se condicionaba a las aportaciones de uvas o al número de vides asociadas a la cooperativa¹⁰. La asamblea general elegía a la junta directiva, en la cual los cargos eran gratuitos y obligatorios, y tenían una duración de 2 años, renovándose por mitad cada año (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 22 y 23).

Entre 1921 y 1936 formaron parte de la junta directiva un total de 83 cooperativistas y ejercieron el cargo de presidente 9 socios distintos, lo que supone un alto grado de rotación en los cargos directivos. Además, para las distintas secciones del sindicato (vinícola, trilla, crédito, compra de materias agrícolas, almazara) se crearon comisiones, en las cuales participaron más de un centenar de socios, es decir, una proporción muy considerable del total de cooperativistas. Una alta participación en la dirección de la cooperativa podía traducirse en una pérdida de eficacia y desaprovechar el capital humano que aportaban la experiencia y la especialización en la gestión económica. Sin embargo, en la medida en que era una entidad socialmente homogénea, la toma de decisiones era más transparente y más sensible a los intereses de los cooperativistas, razón por la cual hay que suponer que estos serían más leales y disciplinados en su implementación (Hansmann, 1999; Borgen, 2004).

El funcionamiento de los servicios cooperativos exigía también la colaboración en jornales de un cierto número de socios, de modo que la cooperativa no solo adquiría la cosecha, sino también algunos excedentes de trabajo de los asociados, lo que se adecuaba también a las necesidades del pequeño campesino. Por tanto, los cooperativistas no solo ejercían el rol de propietarios y gestores, sino también de trabajadores y a la vez clientes de la cooperativa (Casson y Della Giusta, 2010). Ello sin duda incrementaba la confianza entre sus miembros y el capital social, puesto que interactuaban como iguales y entre ellos predominaban las relaciones horizontales y de reciprocidad, y no las relaciones verticales de autoridad y dependencia, como podía suceder en otras organizaciones (Putnam, 1993). Las externalidades positivas que generaba la forma de organización democrática de las cooperativas han sido destacadas por diversos investigadores (Zamagni, 2005; Novkovic, 2008), y aunque ello sea difícil de medir, no hay duda de que facilitaba los procesos de *empowerment* de los grupos sociales más débiles (Stern et al., 2005). Probablemente, para el caso estudiado este fue también un factor que facilitó la continuidad y consolidación de la cooperativa.

Una de las debilidades del cooperativismo vitivinícola de este período fue la escasa coordinación entre las entidades creadas. A diferencia de lo que sucedió en Francia, no se instituyó una federación de bodegas cooperativas que promoviera su impulso y mejora

⁹ Campplonch (1917). Constituye otra excepción la Sociedad Agrícola de Valls, que en los años 30 elaboraba vino de cerca de 500 socios: Gavalda (1989, vol. 2, p. 131). Sobre la bodega cooperativa de Barberà de la Conca, Fuguet y Mayayo (1994) y Mayayo (1984, 1986).

¹⁰ Campplonch (1917, pp. 86-87). Sobre las bodegas cooperativas en el Midi francés, Rinaudo (1985) y Gavignaud-Fontaine (1986).

en aspectos técnicos y organizativos¹¹. Para la defensa de los intereses vitivinícolas, y especialmente para la persecución del vino adulterado, se había constituido en 1911 la Unión de Viticultores de Cataluña. La relación entre esta organización y el movimiento cooperativo fue muy estrecha y desde el inicio de los años 20 actuó como confederación, al integrar en su seno asociaciones cooperativas, además de viticultores individuales. El SVI se adhirió a la Unión de Viticultores de Cataluña en 1923 y en los años 30 entró a formar parte de la Unión de Sindicatos Agrícolas de Cataluña, de la que formaba parte la Unión de Viticultores de Cataluña. En cambio, el SVI no se adhirió a la Unión de Rabassaires incluso después del estallido de la Guerra Civil. Probablemente hay que interpretar sus resistencias a vincularse con la Unión de Rabassaires en relación con el objetivo principal que perseguían sus dirigentes, que era el desarrollo cooperativo, que no querían comprometer con una identificación política concreta que pudiera causar disensiones entre los socios. Es más, quizás en esta voluntad de mantenerse como una asociación puramente empresarial, al margen de la confrontación social y de la politización, se encuentre otra de las claves de su supervivencia, al contrario de lo que sucedió con muchas cooperativas agrícolas (Planas y Valls-Junyent, 2011).

5. La producción y comercialización vinícola

El objetivo de los fundadores del SVI era la producción y comercialización en común del vino, para mejorar los procesos de elaboración y reducir el número de intermediarios comerciales, remunerando mejor el trabajo agrícola. La tabla 2 resume la evolución de la producción vinícola durante los primeros años. Como puede verse, a excepción de la primera cosecha, en la que el número de socios era muy inferior, la producción media de vino era de unas 3.600 cargas. La carga de vino se obtenía, por término medio, con 172 kg de uva, un rendimiento algo inferior al de otras bodegas cooperativas del momento, pero superior al que obtendrían los viticultores individualmente¹².

Los socios participaban en los trabajos de recepción de las cosechas y elaboración del vino a cambio de unos jornales que establecía la comisión vinícola, encargada de organizar los trabajos. Cada cooperativista recibía un ticket que indicaba el peso y el grado Baumé de la cosecha aportada, que servía para la liquidación de esta una vez deducidos los gastos generales, puesto que se cobraba según la proporción de la cantidad de cosecha aportada y de su contenido en azúcar. El precio medio se situaba en 2,5 ptas/grado. Como se deduce de la tabla 2, el grado medio por carga era de 11,76, y si la producción media se situaba alrededor de las 3.600 cargas, podemos calcular que la liquidación anual superaba las 100.000 ptas, aunque muchos cooperativistas cobraban una parte en vino para su autoconsumo. Una comparación de esta cifra con el activo total de la cooperativa, que en 1930 era de 325.000 ptas (más de la mitad en capital fijo y solo 66.900 ptas en efectivo y depósitos bancarios), nos da una idea de la escasa capitalización y la vulnerabilidad de la empresa.

Para que los socios no tuvieran que esperar a la liquidación anual, que se efectuaba al final del año siguiente a la cosecha, una vez efectuada la venta de la totalidad del vino, el reglamento establecía que cuando el importe de las ventas ascendiera aproximadamente al

¹¹ En el Rosellón, por ejemplo, en 1924 se creó la Fédération des caves coopératives de vinification des Pyrénées-Orientales, que agrupaba 20 bodegas cooperativas, con un total de 2.500 miembros y una producción de 200.000 hectolitros, y que impulsó la creación de nuevas cooperativas (Gavignaud-Fontaine, 1986).

¹² Isidre Campillonch situaba el rendimiento medio de las bodegas cooperativas catalanas en unos 160 kg por carga, que consideraba un resultado similar al del conjunto de las cooperativas vitivinícolas francesas. Los pequeños viticultores necesitaban entonces entre 170 y 182 kg de uva por carga. Campillonch (1917, pp. 173 y 198).

Tabla 2

Producción de vino del Sindicato de Viticultores de Igualada, 1921-1930

	Cosecha (kg de uva)	Producción de vino		
		Cargas	kg/carga	Grados/carga
1921	236.062	1.404	168	11,78
1922	675.129	3.866	175	11,88
1923	1.065.780	6.269	170	11,47
1924	593.401	3.399	175	13,14
1925	797.014	4.528	176	11,70
1926	574.014	3.328	172	9,50
1927	379.196	2.287	166	12,86
1928	457.592	2.660	172	sd.
1929	599.344	3.485	172	sd.
1930	527.716	3.068	172	sd.

Nota: En cursiva, la producción de vino de las 3 últimas cosechas, que a falta de datos se ha calculado a partir del total de uva y la productividad media (kg/carga) de los años anteriores.

Fuente: elaboración propia a partir de los balances publicados por el SVI.

25% del total, se les adelantaría la cantidad correspondiente (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 37). Sin embargo, a causa de la depreciación del vino, en ocasiones la liquidación tuvo que suspenderse durante meses, puesto que la comisión vinícola no había creído oportuno vender ninguna partida de vino «delante de las ofertas ruinosas que se ofrecen»¹³.

Para los pequeños viticultores, la participación en la cooperativa suponía acceder a unas instalaciones y una maquinaria muy superiores a aquellas de las que podían disponer en sus bodegas particulares. El acceso a una tecnología más moderna reducía los costes unitarios de la elaboración del vino y mejoraba su calidad, lo que permitía revalorizarlo. Sin embargo, la inversión (tanto para ampliar la escala de la producción como para incrementar la productividad) tenía que ajustarse para que la amortización del capital no obligara a reducir la remuneración de las uvas, especialmente en años de malas cosechas o caídas del precio del vino. El largo y el corto plazo eran entonces contradictorios y normalmente los pequeños viticultores no podían plantearse otro que el segundo.

Además, para una pequeña bodega cooperativa la mejora de la calidad del vino tenía ciertos límites. Un primer inconveniente era la procedencia diversa de las cosechas. Aunque el reglamento obligaba a los cooperativistas a cuidar las viñas con esmero y establecía que las uvas de mala calidad podían ser rechazadas (*Reglamento del Sindicat de Vinyaters*, art. 10, 6.º), este extremo era difícil de llevar a cabo y tampoco existía una comisión que examinara los viñedos para separar las uvas defectuosas. La capacidad de control que la junta directiva podía ejercer en este terreno era muy limitada, como ponen de manifiesto las reiteradas peticiones (en realidad, súplicas) de los dirigentes del SVI en las asambleas generales para un «mejor cuidado en los viñedos a fin de elaborar el producto vino en mejor calidad que en el presente» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1930-1937: acta del 10-4-1931). Era una situación totalmente distinta a la descrita para las exitosas cooperativas lácteas danesas, donde el productor era muy dependiente de la cooperativa y tenía que ajustarse a las reglas establecidas (Henriksen, 1999; O'Rourke, 2007; Henriksen et al., 2012).

En las actas de las reuniones del SVI también encontramos algunas críticas al proceso de vinificación. Para superar determinados niveles de calidad habría sido necesaria una mayor profesionalización. Como hemos visto, los socios participaban directamente en los trabajos de elaboración del vino y en la gestión administrativa del sindicato, sin ninguna preparación técnica específica. El administrador-gerente, que llevaba la contabilidad del sindicato y

¹³ SVI. *Libro de actas de la junta*, 1925-1930: acta del 3-10-1926. En este caso, las ofertas que habían recibido eran de 1,30 ptas/ grado, la mitad del precio al que se liquidaba la cosecha a los socios.

trabajaba una jornada de 8 h, era el único técnico en plantilla, y la intervención de enólogos era puntual. Hay que añadir la menor calidad de los vinos elaborados con prensas continuas, que eran utilizadas en la mayoría de las bodegas cooperativas por su menor exigencia de personal, menor ocupación de espacio para alojar la maquinaria, y limpieza más sencilla (Campllonch, 1917). La calidad del producto no era, pues, la apuesta más importante de la acción cooperativa, y en cambio acabaría siendo la respuesta más efectiva a la sobreproducción crónica del sector (Pan-Montojo, 1994; Simpson, 1997).

La participación en la cooperativa también permitía que los pequeños viticultores accedieran a las redes de comercialización en una mejor posición negociadora. En un período crítico para los mercados vinícolas, la participación en el proceso de comercialización con la consiguiente reducción de intermediarios que reducían los márgenes de beneficio de la transformación industrial era una oportunidad estratégica. El SVI ensayó muy pronto la venta al por menor con la creación de varias sucursales en la ciudad de Igualada para «valorar algo más nuestros vinos, teniendo ya las ventajas sobre los revendedores de poder dar un vino siempre del mismo gusto y clase»¹⁴. Llegó a tener hasta 7 sucursales abiertas, de las que se encargaban directamente algunos socios y que operaban para el mercado local de Igualada. Sin embargo, las sucursales no llegaron nunca a convertirse en una alternativa real a la comercialización al por mayor y finalmente en 1933 fueron suprimidas¹⁵. Era habitual suscribir contratos de venta al por mayor de 200, 500 o hasta 1.000 cargas de vino con unos pocos grandes comerciantes locales, a menudo a subasta. Estos contratos tenían que ser aprobados por la junta directiva, a propuesta de la comisión vinícola, formada por algunos socios sin ninguna formación específica. En alguna ocasión las operaciones de venta recibieron críticas de los propios asociados al considerar que el precio de venta «perjudicó al Sindicato dada la baja del mismo» y se llegó a solicitar que antes de autorizar ventas de un cierto volumen se comunicara a la asamblea general (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1930-1937: acta del 29-3-1931). La venta del vino, pues, se limitaba al mercado local y estaba organizada muy precariamente.

El SVI comercializaba también los subproductos del proceso de vinificación, que los socios cedían al capital social del sindicato. Llegó a tener en proyecto la instalación de un aparato destilador de vinos, como hicieron otras bodegas cooperativas, pero fue desestimada por los costes de la inversión (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1925-1930: acta del 3-10-1926). El sindicato priorizó entonces la construcción de una almazara, que también suponía una inversión de capital cuantiosa y fue considerada una necesidad más urgente. No fue hasta 1936, en plena Guerra Civil, cuando fue creada una sección de destilados, pero fue a consecuencia de la incautación de la Cámara Agrícola de Igualada, que por razón del carácter conservador de sus dirigentes fue disuelta e integrada en el sindicato.

6. La diversificación de servicios cooperativos

Además de la elaboración y venta de vino, el SVI suministraba primeras materias agrícolas a sus asociados, tenía caja de crédito, un servicio de trilla mecánica y venta de paja, y desde 1928 empezó a elaborar aceite. Estas actividades suponían inversiones cuantiosas. El edificio y la maquinaria de la almazara importaban en 1928 un total de 36.867 ptas, los de la sección de trillar 40.920, y el almacén

para despacho de abonos 4.008, lo que constituía el 40% del capital fijo del SVI.

La diversificación de servicios cooperativos restaba recursos para la elaboración y venta de vino, que era la función principal de la cooperativa. Por ejemplo, como hemos visto, para iniciar la producción de aceite se desestimó la instalación de un aparato destilador de vinos, un proyecto que se adecuaba mejor a la especialización industrial de la cooperativa. Y no era infrecuente que la sección de bodega contribuyera a financiar otras secciones cooperativas¹⁶. Pero esta polivalencia, que desde el punto de vista empresarial parecería poco eficiente, era absolutamente común en el primer cooperativismo vitivinícola. Como en el caso estudiado, muchas bodegas cooperativas fueron creadas como secciones de asociaciones que ya desarrollaban otros servicios cooperativos, y los que establecían posteriormente no eran, en modo alguno, unas secciones menores creadas con el objetivo de ofrecer un aliciente añadido para captar socios para la bodega cooperativa.

La trilla mecánica había sido iniciada por la Cooperativa Agrícola de Igualada en 1919 y el SVI continuó este servicio cooperativo e incrementó su actividad. Como puede verse en la tabla 3, pronto se superaron las 200 toneladas de grano y a partir de la adquisición de la nueva máquina de trillar (1925), en la mayoría de las campañas se superaron las 300 toneladas. El servicio de trilla se ofrecía también a los campesinos que no eran socios del sindicato, si bien a un precio superior y después de efectuada la trilla de toda la cosecha de los socios. Sin embargo, era una proporción pequeña y disminuyó (desde el 20% del año 1920 al 4% del 1928), puesto que aquellos que utilizaban el servicio acabaron por inscribirse como socios.

La trilla era una de las actividades agrarias donde la mecanización permitía mayores ahorros de mano de obra, pero el coste de la inversión solo permitía su aplicación en las grandes explotaciones. Para los pequeños campesinos, la única posibilidad de disponer de esta tecnología era mancomunando esfuerzos en una cooperativa. El SVI también se ocupaba de las ventas de paja, que permitían financiar en parte el coste de la trilla, de modo que el socio no tenía que abonar todo el valor del servicio. La cooperativa también adquiría paja para revenderla, razón por la cual las cantidades vendidas eran siempre superiores a las de la producción resultante de la trilla (tabla 3).

La compra en común de abonos y otras materias agrícolas era una de las actividades más extendidas en todas las cooperativas agrícolas. No requería inversiones cuantiosas, era relativamente fácil de organizar y ofrecía beneficios evidentes, puesto que permitía obtener productos de una calidad más garantizada a precios más reducidos. Estas ventajas eran fundamentales en la compra de productos químicos, como los fertilizantes y los anticriptogámicos, que se empezaban a utilizar muy ampliamente a comienzos del siglo xx y especialmente en las áreas vitícolas. Estos eran también los principales productos que el SVI suministraba a sus asociados en cantidades crecientes, como se deduce del importe de las ventas, que se triplicó en términos nominales y reales durante los años 20 (tabla 4).

Como en el servicio de trilla, los socios tenían la obligación de realizar estas compras en la cooperativa, y la junta directiva estableció un servicio de vigilancia para la obligación de la trilla y del consumo de fertilizantes del sindicato, e imponía multas a los socios que la incumplían.

En 1928 el SVI también inició la producción de aceite. La propuesta de construir una almazara se planteó por primera vez en 1925, pero tardó 2 años en llevarse a cabo, lo que es indicativo de

¹⁴ SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 1-12-1922. Los mismos dirigentes eran conscientes de la novedad de su proyecto: «es nuevo, no haciéndose casi en ningún Sindicato» (Ibidem: acta del 29-1-1923).

¹⁵ *Libro de actas de la junta*, 1930-1937: acta del 24-11-1933. Las bodegas cooperativas del Penedès también ensayaron ventas individuales de vino, con resultados poco satisfactorios: Saumell (2002, pp. 343-369).

¹⁶ Durante los años 1944-1949 la sección de bodega contribuyó con un total de 135.898 ptas a la liquidación de la sección de trilla, esto es descontando a los cosecheros de vino 7,50 ptas por carga de promedio cada año (SVI. *Memòria. Desenvolupament del Sindicat*, 1952).

Tabla 3
Actividad de la sección de trilla del Sindicato de Viticultores de Igualeda, 1919-1935 (en toneladas)

	Producción de grano (socios)	Producción de grano (no socios)	Producción de grano (total)	Producción de paja	Venta de paja
1919	157	40	197	322	nc.
1920	nc.	22	nc.	278	nc.
1921	164	28	192	522	nc.
1922	168	nc.	nc.	390	475
1923	218	24	242	515	652
1924	142	11	153	348	484
1925	283	16	299	600	728
1926	302	25	327	757	871
1927	227	10	237	470	647
1928	nc.	nc.	355	1.092	nc.
1929	nc.	nc.	325	598	nc.
1930	nc.	nc.	344	550	nc.
1935	nc.	nc.	387	1.122	nc.

Nota: Las 2 primeras campañas corresponden aún a la actividad de la Cooperativa Agrícola de Igualeda.

Fuente: elaboración propia a partir de los balances publicados por el SVI (1919-1930) y *Diari d'Igualeda*, 27-8-1935.

las dificultades que tenían estas pequeñas cooperativas para realizar estas inversiones. Su actividad fue rápidamente en aumento, a consecuencia de la inscripción de nuevos socios, y en 1931 se acordó ampliar la instalación con otra prensa «para la mejor marcha y mejor rendimiento del molino [de] aceite» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1930-1937: acta del 29-3-1931). Un año más tarde, «debido a la mucha cosecha que presentare de aceitunas» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1930-1937: acta del 3-7-1932), se planteó una ampliación, pero la junta decidió posponerla para saldar la hipoteca del sindicato (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1930-1937: acta del 9-10-1932). Una vez más, la cooperativa optaba por limitar el endeudamiento y evitar un riesgo financiero excesivo antes que ampliar la producción.

El SVI también estableció una caja de crédito. Poco tiempo después de iniciar su actividad, la junta directiva del SVI nombró una comisión para visitar otros sindicatos con el objetivo de «tomar datos de Administración, distribuciones [de la] Bodega y sus aparatos, clases de vinos, funcionamiento [de la] Sección de abonos, Cajas Rurales, etc.», y una de las conclusiones de estas visitas fue «la gran insistencia encomendada por todos los Sindicatos de la conveniencia y utilidad indispensable de las Cajas Rurales» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: actas del 26-5-1922 y 9-6-1922). La Caja Rural permitía disponer del capital circulante para realizar las compras de abonos y otras materias agrícolas, fomentaba el ahorro entre los socios y permitía ofrecerles crédito en pequeñas cantidades con la garantía de la cosecha depositada en el sindicato, lo que, habida cuenta de la marcada estacionalidad de la actividad agrícola, era a menudo un recurso indispensable para los pequeños campesinos. La Caja de Crédito del SVI empezó a realizar préstamos en 1923 y el presidente del sindicato explicaba que «cada día vienen socios solicitando cantidades [y] que aunque contamos con la Caja de Crédito hoy aún no tiene fondos suficientes para

Tabla 4
Suministro de materias agrícolas del Sindicato de Viticultores de Igualeda, 1921-1930

	Importe de las ventas (en pesetas corrientes)	Índice (en pesetas constantes)
1921	11.660	100
1922	15.609	139
1923	20.343	182
1924	22.294	196
1925	20.321	178
1926	21.001	192
1927	26.072	239
1928	28.341	265
1929	35.507	310
1930	36.622	327

Fuente: elaboración propia a partir de los balances publicados por el SVI.

atender a todos» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 23-3-1923). La escasa capacidad financiera determinó que el volumen de crédito fuera muy limitado, en torno a 6.500 ptas anuales de promedio entre 1926 y 1930.

Finalmente, el SVI también desarrolló algunos servicios de carácter mutuo. En 1923 la junta se propuso establecer un socorro mutuo para casos de defunción, «con lo cual demostraríamos al mismo tiempo de ayudar económicamente, acto de compañerismo» (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: acta del 26-2-1923), así como para organizar el cultivo de las tierras de los socios enfermos y otros seguros de enfermedad y del ganado (SVI. *Libro de actas de la junta*, 1921-1925: actas del 16-2-1923 y 26-2-1923).

7. Conclusiones

El funcionamiento del SVI pone de relieve las principales limitaciones de las primeras cooperativas vinícolas. Los problemas se concentraron fundamentalmente en 2 ámbitos: la financiación de las inversiones y la comercialización del vino. Como hemos visto, para los pequeños viticultores la construcción de una bodega cooperativa era inviable sin acceso a recursos externos. La inexistencia de una línea de ayuda a la formación de cooperativas por parte del Estado condenaba al fracaso la mayor parte de las iniciativas, puesto que la escasa riqueza personal de los cooperativistas limitaba sus posibilidades de endeudamiento en el mercado financiero. En el caso estudiado, la afinidad política de los cooperativistas con los republicanos que controlaban el gobierno municipal permitió salvar este obstáculo inicial, pero era una alianza muy frágil (como se demostró con el cambio político después del golpe de estado del general Primo de Rivera). Las dificultades sufridas con la entidad financiera municipal, los escasos recursos de los asociados y la situación deprimida de los mercados vinícolas aconsejaron limitar el endeudamiento y aplazar algunas inversiones que habrían mejorado la actividad productiva, priorizando la amortización de la inversión para poder pagar a los cooperativistas unos precios suficientemente remuneradores por la uva. Se preferían aquellas decisiones que entrañaban un menor nivel de riesgo y con rendimientos a más corto plazo.

La escasez de inversión y de capitalización de la cooperativa limitó la calidad del producto, también afectada por la procedencia diversa de las cosechas. La vinificación en común mejoraba la posición negociadora de los pequeños viticultores frente al mercado, pero sin una apuesta decidida por la calidad, el producto no podía individualizarse y eliminar intermediarios comerciales, que era la forma de incrementar su valor añadido. No era un problema específico de esta cooperativa. Las bodegas cooperativas del Penedès no consiguieron establecer una alternativa comercial diferenciada de los circuitos comerciales tradicionales y se limitaron

a elaborar vino y comercializarlo al por mayor, convirtiéndose de esta manera en una parte del engranaje del sistema que mantenía depreciado el vino (Saumell, 2002). El Sindicato «Alella Vinícola» efectuaba crianza de vino y embotellaba vinos de diferentes tipos para comercializarlos directamente, con una política de marca. Pero se trata de un caso muy excepcional. Como reconocían sus mismos dirigentes, esta orientación «resulta muy difícil de realizar en una bodega cooperativa»¹⁷. Algunas llegaron a embotellar una parte de su producción, pero la venta del vino en subasta pública o a unos pocos grandes comerciantes locales era lo más corriente.

El cooperativismo agrario que tuvo un mayor éxito se caracterizó por su especialización productiva y por su conexión con el mercado internacional (Henriksen, 1999; Fernández, 2010; Henriksen et al., 2012). El primer cooperativismo vitivinícola se singularizó, en cambio, por su orientación hacia el mercado local y por la diversificación de servicios cooperativos. Como hemos visto, el desarrollo de otros servicios cooperativos restaba recursos y energías a la función principal de la cooperativa, que era la elaboración y comercialización del vino. Sin embargo, la polivalencia de estas entidades se adecuaba a las necesidades de los asociados, unos campesinos que dependían de un conjunto de ingresos, uno de los cuales (pero no el único) lo obtenían con la venta de vino. Además de la producción y comercialización del vino, sus necesidades podían ser muy variadas (crédito, compra de abonos, trilla mecánica, producción de aceite, servicios mutuales, etc.) y no siempre podían satisfacerlas convenientemente a través del mercado. Es por ello que no hay que entender las funciones de la cooperativa como 2 vertientes segmentadas (económica-empresarial y económica-social), sino como partes distintas del mismo proyecto empresarial que tenía como objetivo cubrir estas necesidades.

El caso estudiado resulta paradigmático de esta diversificación de servicios cooperativos y en esta polivalencia, junto con la forma participativa de organizar la cooperativa y su empeño en mantenerse como una asociación puramente empresarial, al margen de la politización y de la confrontación social, podemos encontrar las claves de su éxito y permanencia, puesto que el SVI consiguió un número significativo de adherentes y tuvo continuidad después de la Guerra Civil y hasta prácticamente nuestros días.

La formación de cooperativas era una estrategia defensiva de los pequeños viticultores para adaptarse a una situación adversa de los mercados vinícolas. Eran empresas escasamente capitalizadas, que no consiguieron elaborar un producto de calidad y crear su propia línea de comercialización, lo que limitó el incremento del valor añadido del producto y la remuneración de los cooperativistas. Sin embargo, la cooperación ayudó a mantener el equilibrio precario de las pequeñas explotaciones y a facilitar su consolidación y reproducción económica, que era, en definitiva, el objetivo prioritario de los pequeños productores agrícolas. Si además su forma de organización era democrática y participativa, la cooperativa era generadora de capital social y dotaba a los grupos sociales más débiles de mayor capacidad de autoorganización. Esto también explica que muchas de ellas tuvieran continuidad en un contexto que les era muy adverso.

Financiación

Este trabajo ha contado con la ayuda financiera del Gobierno de España (proyectos de investigación HAR2009-13748-C03-01 y HAR2012-38920-C02-02).

¹⁷ Alella Vinícola, *Cinquentenario de la Fundación de la Bodega Cooperativa Alella Vinícola, 1906-1956. Memoria leída en el acto de Homenaje a sus Fundadores*, Alella, 1956, pp. 28-29.

Agradecimientos

Juan Pan-Montojo, Raimon Soler, Carles Sudrià y Francesc Valls han leído versiones preliminares de este artículo y han contribuido a mejorarlo con sus observaciones.

Hago extensivo el agradecimiento al editor y a los 4 evaluadores anónimos de esta revista. Naturalmente, ninguno de ellos es responsable de los errores o insuficiencias que pueda contener este artículo.

Agradezco las facilidades recibidas en su día para la consulta de la documentación del archivo de la Cooperativa Agro-Igualada, muy especialmente a Josep M. Tribó e Imma Enrich.

Bibliografía

- Borgen, S.O., 2004. Rethinking incentive problems in cooperative organizations. *Journal of Socio-Economics* 33, 383–393.
- Caballer, V., 1982. El comportamiento empresarial del agricultor en la dinámica de formación y desarrollo de cooperativas agrarias. *Agricultura y Sociedad* 23, 193–216.
- Cabo, M., 1998. O agrarismo. A Nosa Terra, Vigo.
- Cabo, M., 1999. A integración política do pequeno campesiñado: o caso galego no marco europeo, 1890-1939. Tesis doctoral inédita, Universidad de Santiago de Compostela.
- Campllonch, I., 1917. Cellers cooperatius de producció i venda. Fidel Giró, Barcelona.
- Carasa, P., 2001. Proyectos y fracasos del crédito agrícola institucional en la España contemporánea. Áreas. *Revista Internacional de Ciencias Sociales* 21, 95–122.
- Carmona, J., Simpson, J., 2003. El laberinto de la agricultura española. Instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936. *Prensas Universitarias de Zaragoza*, Zaragoza.
- Casson, M., Della Giusta, M., 2010. Co-operative as entrepreneurial institutions. En: Casson, M. (Ed.), *Entrepreneurship. Theory, Networks, History*. Edward Elgar, Cheltenham (UK), Northampton, MA (USA), pp. 173–199.
- Chevet, J.M., 2009. Cooperative cellars and the regrouping of the supply in France in the twentieth century. En: Segers, Y., Bieleman, J., Buyst, E. (Eds.), *Exploring the Food Chain. Food Production and Food Processing in Western Europe, 1850-1980*. Brepols, Turnhout, pp. 253–279.
- Fernández, E., 2008. Productores, comerciantes y el Estado: regulación y redistribución de rentas en el mercado de vino en España, 1890-1990. Tesis doctoral inédita, Universidad Carlos III de Madrid.
- Fernández, E., 2010. ¿Por qué no todos los agricultores cooperan? Cooperativismo agrario en Estados Unidos y Europa Occidental, 1880-1930. SEHA, Madrid.
- Ferrer, L., 2001. Viticultores, no comerciantes. Notas sobre la evolución de la viticultura en la Cataluña central. En: Carmona, J., Colomé, J., Pan-Montojo, J., Simpson, J. (Eds.), *Vinas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*. Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, pp. 69–88.
- Fuguet, J., Mayayo, A., 1994. El primer celler cooperatiu de Catalunya. Centenari de la Societat de Barberà de la Conca (1894-1994). Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- Gámez, A., 1997. La financiación de la agricultura en España: el Servicio Nacional de Crédito Agrario (1925-1936). *Agricultura y Sociedad* 82, 219–250.
- Garrido, S., 1996. Treballar en comú. El cooperativisme agrari a España 1900-1936. *Alfons el Magnànim*, València.
- Garrido, S., 2003. El primer cooperativismo agrario español. CIRIEC-España. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 44, 33–56.
- Garrido, S., 2007. Why did most cooperatives fail? Spanish agricultural cooperation in the early twentieth century. *Rural History* 18 (2), 183–200.
- Gavaldà, A., 1989. L'associacionisme agrari a Catalunya. (El model de la Societat Agrícola de Valls, 1888-1988). Institut d'Estudis Vallencs, Valls.
- Gavaldà, A., Santesmases, J., 1993. Història econòmic-social de les cooperatives agrícoles de Nulles (1917-1992). Institut d'Estudis Vallencs, Valls.
- Gavignaud-Fontaine, G., 1986. Les caves coopératives, bastions de la viticulture populaire en Roussillon au xxe siècle. *La revue de l'Economie Sociale* 7, 11–22.
- Gueslin, A., 1986. La coopération agricole et son banquier. *Essai de synthèse. La revue de l'Economie Sociale* 7, 87–96.
- Hansmann, H., 1999. Cooperative firms in theory and practice. *The Finnish Journal of Business Economics* 4, 387–403.
- Henriksen, I., 1999. Avoiding lock-in: Cooperatives creameries in Denmark, 1882-1903. *European Review of Economic History* 3 (1), 57–78.
- Henriksen, I., Hviid, M., Sharp, P., 2012. Law and peace: Contracts and the success of the Danish dairy cooperatives. *The Journal of Economic History* 72 (1), 197–224.
- Lachiver, M., 1988. Vins, vignes et vigneron. *Histoire du vignoble français*. Fayard, Paris.
- Lacuesta, R., 1998. Cèsar Martinell. Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, Barcelona.
- Majuelo, E., Pascual, A., 1991. Del cooperativismo agrario al cooperativismo empresarial. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- Martinell, C., 1975. Construcciones agrarias en Cataluña. Publicaciones del Colegio Oficial de Arquitectos de Cataluña y Baleares, Barcelona.
- Martínez López, A., 1989. O cooperativismo católico no proceso de modernización da agricultura galega, 1900-1943. *Diputación Provincial de Pontevedra*, Pontevedra.

- Martínez López, A., 1995. Cooperativismo y transformaciones agrarias en Galicia (1886-1943). Ministerio de Agricultura, Madrid.
- Martínez Soto, A.P., 2000. Cooperativismo y crédito agrario en la región de Murcia, 1890-1936. *Historia Agraria* 20, 123–167.
- Martínez Soto, A.P., 2003a. El cooperativismo de crédito en España, 1890-1934: modelos de gestión y balance de su actuación. *Historia Agraria* 30, 119–150.
- Martínez Soto, A.P., 2003b. Los orígenes del cooperativismo de crédito agrario en España, 1890-1934. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 44, 57–104.
- Martínez Soto, A.P., Martínez-Rodríguez, S., Méndez, I., 2012. Spain's development of rural credit cooperatives from 1900 to 1936: The role of financial resources and formal education. *European Review of Economic History* 16, 449–468.
- Mayayo, A., 1984. El naixement del moviment cooperatiu a la Conca de Barberà. *Estudis d'Història Agrària* 5, 133–155.
- Mayayo, A., 1986. La Conca de Barberà 1890-1936: de la crisi agrària a la Guerra Civil. Centre d'Estudis de la Conca de Barberà, Montblanc.
- Mayayo, A., 1989. El cooperativisme agrari: un moviment dual. En: Mir, C. (Ed.), *Actituds polítiques i control social a la Catalunya de la Restauració (1875-1923)*. Editorial Virgili & Pagès - Estudi General, Lleida, pp. 209–232.
- Mayayo, A., 1995. De pagesos a ciutadans. Cent anys de sindicalisme i cooperativisme agrari a Catalunya 1893-1994. *Afers*, Barcelona-Catarroja.
- Medina, F.J., 2011. Cooperativismo y sector vitivinícola en España durante la segunda mitad del siglo xx. Tesis doctoral inédita, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Mir, R.M., 1943. El Banco de Valls y los sindicatos agrícolas. *Cataluña agrícola*. Aportación a su estudio. Ediciones Técnico-publicitarias, Barcelona.
- Moiset, F., 1926. Les caves coopératives de vinification en Roussillon, xive Congrès National de la Mutualité et de la Coopération Agricoles, Perpignan, 24-27 juin.
- Novkovic, S., 2008. Defining the cooperative difference. *Journal of Socio-Economics* 37 (6), 2168–2177.
- O'Rourke, K.H., 2007. Culture, conflict and cooperation: Irish dairying before the great war. *The Economic Journal* 117, 1357–1379.
- Pan-Montojo, J., 1994. La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936). Alianza Editorial, Madrid.
- Pan-Montojo, J., Puig, N., 1995. Los grupos de interés y la regulación pública del mercado de alcoholes en España (1887-1936). *Revista de Historia Económica*. Año XIII 2, 251–280.
- Planas, J., 2003. Cooperativismo y difusión del cambio técnico en la agricultura. La contribución de las cámaras agrícolas (Cataluña, 1890-1930). *Historia Agraria* 30, 87–117.
- Planas, J., 2010. Propietarios y acción cooperativa. La Cámara Agrícola de Igualada y la elaboración de alcoholes vínicos (1908-1930). *Revista de Historia Industrial* 43, 95–125.
- Planas, J., Valls-Junyent, F., 2011. ¿Por qué fracasaban las cooperativas agrícolas? Una respuesta a partir del análisis de un núcleo de la Cataluña rabassaire. *Investigaciones de Historia Económica* 7, 310–321.
- Pomés, J., 1991. Les «Mataró's potatoes» i el cooperativisme agrari al Maresme (1903-1939). *Caixa d'Estalvis Laietana*, Mataró.
- Pomés, J., 2000. La Unió de Rabassaires. Publicacions de l'Abadia de Montserrat, Barcelona.
- Puig, N., 1984. El fraude en la industria alcohólica, 1900-1936. *Hacienda Pública Española*. 94/1, 357–366.
- Pujol, J., 1985. Las crisis vinícolas en Cataluña. Los precios del vino común. En: González Portilla, M., Maluquer de Motes, J., De Riquer Permanyer, B. (Eds.), *Industrialización y Nacionalismo. Análisis comparativo. Actas del I Coloquio Vasco-Catalán de Historia, celebrado en Sitges: 20-22 de Dic de 1982*. Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona, pp. 181–195.
- Pujol, J., 1986. Las crisis de sobreproducción en el sector vitivinícola catalán, 1892-1935. En: Garrabou, R., Barciela, C., Jiménez Blanco, J.I. (Eds.), *Historia agraria de la España Contemporánea, 3. El Fin de la Agricultura Tradicional (1900-1960)*. Crítica, Barcelona, pp. 317–346.
- Putnam, R.D., 1993. Making democracy work. Civic traditions in modern Italy. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Ramon, J.M., 1999. El sindicalisme agrari a la Segarra. Pagès, Lleida.
- Riba, J., 1917. Cellers cooperatius de producció i venda. Imp. Viuda de J. Riera, Barcelona.
- Rinaudo, Y., 1985. La naissance de la coopérative viticole: les caves du Midi au début du xxème siècle. *La revue de l'Economie Sociale* 3, 17–30.
- Santesmases, J., 1996. El cooperativisme agrari a Vila-rodona (1893-1993). Un exemple d'estructuració econòmica, social i política en la Catalunya vitivinícola. Centre d'Estudis del Gaià, Vila-rodona.
- Sanz, G., 2005. En el campo conservador. Organización y movilización de propietarios agrarios en Aragón 1880-1930. *Prensas Universitarias de Zaragoza*, Zaragoza.
- Saumell, A., 2002. Viticultura i associacionisme a Catalunya. Els cellers cooperatius del Penedès (1900-1936). *Diputació Provincial de Tarragona*, Tarragona.
- Saumell, A., 2003. L'associacionisme agrari al Baix Penedès a principis del segle xx. *La Cooperativa Agrícola i Caixa Agrària de Llorenç del Penedès (1889-1936)*. Ramon Nadal Editor - Cooperativa Agrícola de Llorenç del Penedès, Vilafranca del Penedès.
- Simpson, J., 1997. La agricultura española (1765-1965): la larga siesta. Alianza Editorial, Madrid.
- Simpson, J., 2000. Cooperation and cooperatives in Southern European wine production. *Advances in Agricultural Economic History* 1, 95–126.
- Stern, N., Dethier, J.J., Rogers, F.H., 2005. Growth and empowerment. Making development happen. The Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge.
- Vitaliano, P., 1983. Cooperative enterprise: An alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. *American Journal of Agricultural Economics* 65, 1078–1083.
- Warner, Ch. K., 1960. The Winegrowers of France and the Government since 1875. Columbia, New York.
- Zamagni, S., 2005. Per una teoria economico-civile dell'impresa cooperativa. En: Mazzoli, E., Zamagni, S. (Eds.), *Verso una teoria economica de la cooperazione*. Il Mulino, Bologna, pp. 15–56.