

RESEÑA DE PUBLICACIONES E DOCUMENTOS

Boletín de Estudios y Documentación Cooperativismo y Economía Social, cuarto trimestre, 1991. Dirección General de Cooperativas y Sociedades laborales, r/ Pío Baroja, 6. 28009. Madrid.

Varios estudios, documentos e noticias sobre a europeización do cooperativismo. Ademais e a destacar: J.P. FELDBUSCH, "*Le problème de l'autofinancement et de l'accès au marché des capitaux*", pp. 111-131. Informe que pretende ser un documento de traballo, espreme as posibilidades de as empresas da economía social accederen ós mercados de capitais. -Necesidade de crear un cadro xurídico europeo claro e estable sobre produtos financeiros de tipo "título participativo" - "esixirá imaxinación e lucidez en materia de enxeñería financeira" - "permitir ás empresas financeiras da economía social que sexan subscritoras ou emisoras dun título financeiro, e antes ca nada, ós socios capitalistas do mercado tradicional de capitais intervir nas operacións de financiamento presentando un risco empresarial equivalente ó que se pode topar no sector económico clásico. Con efecto: quen di risco industrial ou comercial di risco calculado. Para un financeiro, este risco "calculado" debe antes ca nada ser acoutado, identificado e non debe duplicarse dun risco escuro de orde xurídica ou legal". A financiación da economía social por autofinanciamento, autoacugulación, supón unha rendibilidade real e suficiente, que non é o caso máis frecuente. "A necesidade de accederen ó mercado de accións para sobrevivir, poxará inevitablemente ás empresas da economía social, non só a se transformaren en sociedades anónimas, como tamén a adoptaren estruturas de decisión ortodoxas tranquilizando ós novos parceiros", p. 116. "A trama xeral das suxestións feitas aquí está no obxectivo de poñer a punto sistemas de mobilización de fondos no mercado financeiro clásico (bancos, bolsa, chamada ó aforro público), sen que esta posibilidade desnaturalice o carácter de economía social dos actores que recorren a el no que concerne ó financiamento en "capital" (case-capital, sen dereito a voto) sen que o socio capitalista, o investidor, o aforrador, corran un risco máis grande ca investindo en títulos (no senso amplo) clásicos, e sen crear un sistema que privilexie á economía social relativamente ós sectores máis tradicionais. A inqueda de "desentalar", de "desmarxinalización" do sector da economía social respectivamente do mercado tradicional de capitais é clara, por consecuencia", p. 118.

Na procura destes obxectivos cómprennos unha pluralidade de vías. Fanse abor-

daxes do problema para a CEE. Como produto financeiro fálase do *título participativo* (non voting share, action de jouissance, genusschein, certificado de participación, certificado de investimento,...). Trátase dun financiamento do capital sen dereito ó voto (case-capital) dos que existen moitas variantes nacionais. Insístese na importancia de que este produto financeiro opcional e complementario sexa posto á disposición das empresas da economía social, reembolsable condicionalmente ou sobre a base dun programa “emisor-subscritor” rendible sobre a dupla base dunha parte en xuros fixos e outra en variables, concebido coma un título “gran público” (rendible/líquido/solvente) con características de título negociable en bolsa. A principal dificultade aparece na liquidez, xa que “a ausencia de poder, característica dun instrumento financeiro cooperativo, faino pouco atractivo para eventuais compradores”. Con todo, hai algunhas experiencias aceptables (o CPC belga, auspiciado por institucións públicas), e propónse que podería ser extendida por actores financeiros da economía social (Bancos e Caixas de Aforros). Propónse tamén un estilo de intermediarios financeiros, un “fondo común de investimento a risco” (que podería ter, como subscritores potenciais, **a.** Os actores financeiros da economía social; **b.** Os investidores institucionais tradicionais; **c.** o gran público; **d.** o público militante).

“*Las cooperativas del mar piden otra política pesquera*” (p. 167-168. A Cooperativa de Armadores do porto de Vigo reclama o libre acceso ós recursos comunitarios.

Tamén: documentación sobre a “2ª cita europea da Economía Social”, en Roma, 12-15.XI.90.

Boletín de Estudios y Documentación Cooperativismo y Economía Social, primeiro trimestre, 1991.

A destacar: *Véronique BONIVER, Claire RICHELLOT, Jacques DEFOURNY (dir), “Un aperçu général du secteur de l’économie sociale dans la CE”*: Unha excelente visión de síntese e actualización da economía social en Europa, así como as novas estratexias de internacionalización e as novas figuras e posibilidades da Administración comunitaria,... Entre noticias de actos, a *Asemblea constituínte de ADELA* (Asociación para el desarrollo económico local), con varios artigos ó respecto; *Resume de conclusións do V congreso estatal de cooperativas de ensino*, onde se propón unha “constante tensión dialéctica que nos obrigue a unha reflexión continua sobre o noso modelo de escola”. O programa atina plenamente nas necesidades de reforma do ensino, e emociona francamente saber que existe un sector do ensino que se compromete cun estilo de ensinanza libre, participativa, evolutiva e cultivadora das aspiracións intelectuais. *Oscar Luis COSTA, “El cooperativismo en la gestión municipal”*, pp. 117-125 (extracto). Arxentina, 1983, 1.132 cooperativas de servicios públicos aliados á xestión municipal (\pm 20% do total de cooperativas do

país), “xenuina expresión do esforzo mancomunado e solidario e da imaxinación creadora dos integrantes de pequenas comunidades urbanas e rurais que tomaron nas súas mans a prestación de servizos públicos” ... “Isto demostra que cando o Estado, en calquera das súas expresións, nacional, provincial ou municipal, non pode cubrir un servizo público fundamental para a poboación, pode optar pola fórmula cooperativa, é dicir, a autoxestión dos propios usuarios dos servizos, porque serán os que defenderán autenticamente a calidade dos servizos que se prestan, a razoabilidade das tarifas que se impoñen, en definitiva se autoadministran”; “O municipio como promotor do cooperativismo-marco legal”, referéncianse os pasos dados polos Concellos arxentinos a prol do cooperativismo -dende a creación de departamentos de acción cooperativa ata outras moitas formas de promoción contempladas nas Cartas Orgánicas e mais nas Ordenanzas. Insístese no amplo marco legal que relaciona ó cooperativismo co Estado. Tamén: noticias do CECOP e un índice do ano 1990.

Cuadernos del Este, nº1 (1990). Editado polo Centro de Estudios de los Países del Este, Departamento de Economía Internacional y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, Somosaguas, 28023. Madrid. tel. 91-5822475.

Publicación cuatrimestral focada na transición dos países do socialismo administrativo. Sobre cooperativismo:

Matilde ALONSO e Antonio SÁNCHEZ, “*El nuevo cooperativismo soviético en la encrucijada de las reformas*”, nº1 (1990), pp. 39-43.

A lei de 26.V.88 regula a cooperativa coma unha empresa moderna e democrática, no contexto do cambio da actitude oficial da URSS cara á propiedade cooperativa, “situando formalmente á cooperativa no mesmo nivel de importancia cá empresa estatal”. Relanzouse así o movemento cooperativo, que de ser pouco significativo pasou a empregar a 1,5 millóns de traballadores en Marzo do 89; a crearse o primeiro banco cooperativo o 24.VIII.88; a se-los salarios nas cooperativas duplo ou triplo dos salarios nas empresas estatais, ó vultoso enriquecemento dos cooperativistas; todo, ó abeiro tanto da nova lexislación como da cooperativización das empresas estatais pouco rendibles. A nova lexislación elimina trabas legais á formación dos prezos polas cooperativas, polo que, nun mercado de vendedores coma o soviético, permite aumenta-los ingresos sen máis ca subi-los prezos. Isto, xunto co ascenso dos “novos ricos das cooperativas”, xera hostilidade cara ás cooperativas por parte de fraccións da poboación (o 25% dos homes e o 38% das mulleres se apuntan á opinión de que “os cooperativistas son uns estafadores”; o 23% dos homes e o 8% das mulleres apúntanse a que son “persoas dignas”). Semella unha estratexia de favorecer-la acumulación nas empresas cooperativas, acaso unha peza da estratexia da perestroika, no curto prazo, para atende-la abastanza de bens de consumo, e no longo prazo, para vigora-la acumulación no sector privado da economía social. Con todo, as dificultades de fornecemento de inputs, maquinaria e locais no sistema económico soviético, seguen a ser un obstáculo insalvable para a expansión deste -coma

doutros- sector: “A aplicación destas medidas non carece de problemas, tanto de orde administrativa coma sociolóxica e económica, debido a que existe na actualidade un clima pouco favorable ó cooperativismo, unha burocracia que utiliza o seu poder para obstruír e bloquea-la iniciativa das persoas máis emprendedoras, unha abastanza incerta que pode suspende-la actividade da empresa en calquera momento e en xeral falla de locais e equipamentos que deixan unha boa parte das cooperativas sen funcionamento”(p. 39).

Economía y Sociología del Trabajo, nº 7 (1990), Marzo, Ministerio de Trabajo, r/ Agustín de Bethencourt, 11, 28003. Madrid, tel. 91-5543400.

Monográfico sobre os fondos de investimento dos asalariados. Manuel Mella Márquez, na *presentación* (p. 4-6) fala de “poñer en pé o Estado Social”; sinala os “primeiros síntomas de esgotamento das políticas re-distributivas, os movementos sindicais dalgúns países, especialmente os nórdicos, empezaron a prestar máis atención ós problemas do proceso productivo, esixindo unha maior participación e influencia nas estruturas laborais e decisorias das empresas. Desde este punto de vista podemos dicir que o movemento obreiro destes países entrou nunha nova fase do seu desenvolvemento: o da loita por unha maior democracia económica e industrial”, p. 4.; referéncianse os primeiros sistemas de co-xestión nas fábricas como opostos ás estruturas xerarquizadas. Insiste no oportuno de “pula-lo proceso de formación colectiva de capital”; “Cos Fondos, o movemento operario dá o paso decisivo que vai dende a co-xestión coma dereito limitado, á marxe da propiedade á co-xestión coma dereito pleno derivado da co-propiedade”, p.5. O propio Mella, no artigo “Elementos para una teoría de los fondos de inversión de los asalariados” (p.8-17), valora que “nos sectores nacionalizados aumentou a burocracia e o seu poder, e os traballadores non aumentaron significativamente a súa influencia nos diferentes ámbitos económicos e das empresas” (p.8);

Antonio LUCAS, “*De los fondos de inversión de los asalariados a los fondos de renovación: ¿más allá de la Utopía?*”, pp 28-36.

Parte dunha referencia ás experiencias de participación no traballo (cooperativismo/autoxestión/coxestión/participación na dirección/controlo polos traballadores), para introduci-lo concepto “política de manexo dos fondos como instrumento de política económica” e dun tránsito do “socialismo nacionalizador” para o “socialismo funcional”. Os fondos dos asalariados, a formación colectiva de capital adquire considerables dimensións: “actualmente case un tercio dos investimentos producidos nos EUA proceden dos fondos de pensións” p.30; “Tense sinalado que a formación colectiva de capital atopouse con frecuencia conveniente dende cinco puntos de vista: 1) Por consideracións de política salarial, usando os fondos para asegurar que os excesos de beneficios derivados dunha medranza moderada dos salarios se utilizan en investimentos productivos. 2) para conseguir unha igualdade na distribución da renda, utilizando os fondos para redistribuí-lo capital en favor do traballo. 3) Para

crear emprego mediante a potenciación do investimento dos sectores que interesan. 4) Como medio de atinxir unha maior democracia industrial e económica, ó dar ós empregados unha maior influencia nos asuntos da empresa. 5) Finalmente, por consideracións de política social, ó usa-los fondos con obxectivos de realización social, promovendo a investigación, a formación ou as melloras no ambiente laboral a niveis moi diferentes.

Para conseguir estes obxectivos realizáronse diferentes experiencias históricas de formación colectiva de capital que podemos esquematizar en seis grandes tipos:

1. Os fondos de pensión, financiados paralelamente ós salarios e normalmente controlados conxuntamente polos sindicatos e os empresarios.

2. Os fondos de salarios, conseguidos con aforro forzoso sobre os salarios, para investimentos.

3. Os fondos de desenvolvemento, conseguidos por medio de taxas sobre gaños ou sobre importacións e baixo control tripartito.

4. Os fondos de asalariados, constituídos por capital para investimentos produtivos, de beneficios compartidos e baixo control dos sindicatos.

5. Os fondos de aprendizaxe, financiados polas empresas, pero con control conxunto do gasto.

6. Os fondos sociais, financiados por impostos sobre actividades específicas, para contrarresta-las dificultades creadas.

Todos estes fondos colectivos diferéncianse nas posibles participacións individualizadas dos traballadores, con frecuencia potenciados en esquemas políticos participativos de corte liberal. As consecuencias sociais e políticas son loxicamente moi diversas", p.30; os obxectivos, "1, complementa-la política salarial baseada no principio de solidariedade. 2, contrarresta-la concentración da riqueza favorecida pola autofinanciación industrial. 3, incrementa-la influencia que os asalariados teñen sobre o proceso económico" p.31."A posesión polos fondos de accións nunha compañía concede loxicamente unha influencia sobre a marcha da mesma, ó supoñer uns correspondentes dereitos de voto na xunta de accionistas e unhas posibilidades de estar no Consello de Administración"; "Respecto á utilización da metade dos dereitos das accións para que os sindicatos puideran conseguir influencia nas empresas, os datos dispoñibles amosan que os representantes sindicais exerceron esta opción nunha gran extensión"; "Respecto á colaboración no crecemento da formación de capital, especialmente en capital de risco, parece que a colaboración dos fondos foi positiva. Acaso por isto mesmo a tensión inicial con empresarios foi baixando de ton" p.32.

Economía y Sociología del Trabajo, nº 10 (1990), Decembro, Ministerio de trabajo, r/ Agustín de Bethencourt, 11, 28003. Madrid. Tel. 91-5543400.

Monográfico sobre o sindicalismo, colectánea de artigos sobre o sindicalismo ante as retesías dos 90, do mercado único, dos cambios nas tendencias laborais, em-

presariais, ... e dos cambios na natureza da clase traballadora. Destacaremos dous artigos: de Bruno Trentin, da CGIL, nun esforzo de re-definición das estratexias sindicais; e mais de José A. Zapatero, sobre unha certa tendencia dos procesos de integración participativa norteamericana a re-aloca-lo conflito social dende o conflito de clases para o conflito externo á empresa:

Bruno TRENTIN, "Por una nueva solidaridad, redescubrir los derechos y volver a definir el sindicato", pp. 16-29; "esixencia primaria de favorecer ás mulleres e ós homes a consecución da máis alta realización de si mesmos no traballo, de elixir a ocupación e promoción profesional e o tempo e a calidade do traballo", p.17; "o dereito ó traballo convértese hoxe no dereito da persoa a se realizar e aumenta-las súas propias aptitudes en traballos que sexan tamén froito da súa elección"; "redefinición do desenvolvemento nos seus obxectivos cualitativos e a conciliación da libre expresión creativa de ciencia e tecnoloxías con novos imperativos culturais e morais que aparecen nas sociedades modernas, **a.** Intervir coa forza da proposta, do proxecto, do experimento de novas formas de organización do traballo e da formación profesional (...). Esta convértese nunha das novas e máis arduas tarefas do sindicato, se quere seguir a ser un axente de solidariedade entre persoas distintas (...) que aspiran todas a se realizaren e recuperaren tamén no traballo a súa propia autonomía e dignidade", p. 17; **b.** "á necesidade de reforma-la organización da Administración Pública (...). Estes puntos deben ser enfrontados valentemente, co duplo e complexo obxectivo de adapta-la rede dos poderes do Estado e das comunidades locais á nova descentralización internacional dos máis importantes centros de decisión", p.18; os sindicatos deberán proceder a unha "revisión radical das súas estratexias, das súas prioridades reivindicativas e da súa concepción mesma de sindicato"; necesidade dunha "redifinición de dereitos fundamentais (...) cara a obxectivos máis complexos e vinculada a adaptarse ás diferentes subxectividades (...) dereito ó traballo escollido e á súa progresiva cualificación; (...) progresar gradualmente cara á auto-realización á que aspiran (...) recuperación integral das potencialidades físicas e intelectuais da persoa. Un dereito ó mantemento, mesmo económico, das posibilidades de inserción de cada persoa nunha actividade socialmente útil e profesionalmente gratificante", p. 19. "un sindicato xeral non pode resignarse ó destino que tiñan profetizado o taylorismo e as doutrinas fordistas dunha progresiva e irremediable separación entre traballo e ciencia, traballo e saber, traballo e actividade creativa, traballo e autorrealización do individuo", p. 21; causando "moita preocupación o éxito que parece ter, mesmo no seo do movemento obreiro, o voltar propoñer unha política de *asistencia* (que se chame renda mínima garantida ou renda de cidadanía), que sanciona a *separación entre renda e traballo* evidentemente para a parte máis débil da sociedade, coma se dalgunha maneira debера institucionalizarse unha especie de resarcimento colectivo pola renuncia (moi fácil nun mundo tan desigual e clasista) a entrar en competición no mercado do emprego", p. 21. "Cremos nunha estratexia reivindicativa que libere tódalas potencialidades culturais e profesionais de traballadoras e traballadores", p. 23; "Vaise converter cada vez máis en tema da contratación colectiva nos lugares de traballo o da *información sobre os iti-*

nerarios profesionais individuais e sobre os sistemas de valoración individuais”, p. 24; “necesidade de formular opcións claras sobre a nosa estratexia para a afirmación dese conxunto de dereitos que están baixo o nome e o concepto na realidade aínda moi impreciso e a miúdo escuro de democracia económica”, p. 24; e unha gran retesía do sindicato sería “a elaboración e experimentación de novas formas de traballo”, p. 26.

José A. ZAPATERO, “*Conflicto o colaboración; relaciones laborales en los Estados Unidos*”, pp. 83-100. “Desde o principio dos setenta, co auxe das culturas xerenciais deuse entrada a modelos de organización participativos, ademais dos modelos fortemente xerarquizados. Para certos analistas, a participación era tamén unha forma de evita-la implantación sindical ou busca-la súa erradicación nas empresas. (...) No momento actual, a canalización do conflito a través do convenio colectivo non abonda para a solución dos serios problemas vinculados ó sistema de traballo e xestión actual: aumento da produtividade, calidade da produción, mobilidade e demanda de cooperación, non de confrontación coa empresa. Búscanse outros modelos organizativos, sendo Xapón, a pesar das diferencias culturais, un importante referente”, p. 83-84; “Xunto a fórmulas de colaboración mediante a participación na dirección, no proceso de tomada de decisións hanse ter en conta sistemas de participación económica no capital e nos resultados das empresas. As fórmulas son variadas (*Profit Sharing Plans, Stock Bonus Plans, ESOP, Fondos de pensións, Fondos sindicais*)” (...) “No modelo de colaboración, a cuestión non é a exclusión do sistema de convenio colectivo coma medio de cambio das condicións de traballo, senon a superación do poder de dirección non compartido e a inhibición do poder de responsabilidade do traballador máis alá da prestación do traballo convido a cambio do salario. Implica supera-las actitudes derivadas do conflito de intereses, de desconfianza mutua, que xeran Convenios e regulamentos minuciosos. As formulacións organizativas da colaboración (*Employee Involvement, EI*), os Círculos de Calidade de orixe xaponés ou os *Quality Work Life Programs (QWL)* americanos ós que nos referimos, non teñen o conflito coma situación de base a pactar nun convenio, senón a elaboración en equipo de decisións, *partindo do principio de que o antagonista anda fóra da empresa*. O antagonista é o competidor (nacional ou transnacional) e o obxectivo é producir máis e mellor para así obteren todos mellores condicións ó ser mellor a posición no mercado da empresa”, p.84. Referenciase en extenso todo un proceso desenvolvido nos EUA para o que “a colaboración na xestión é elemento estratéxico esencial”.

Pierre DOMMERGUES (coord.), *Les mécanismes de la création d'emplois. L'exemple américain*, OCDE, París, 1989.

Nos EUA houbo unha importante creación de emprego afincada en estratexias locais: ademais da preocupación oficial americana polas PME (A Small Business Administration, SBA, foi creada en 1953, conta hoxe con 4.000 persoas, e ocúpase

só da creación e desenvolvemento das PME, p.20), asístese a un ascenso da responsabilización das administracións locais desatando os roles dos actores antes có funcionamento do sistema económico global: “ó nivel dos estados e das vilas, un interencionismo económico crecente (...) foi a resposta ó descompromiso federal” p.21, animando programas en favor da innovación tecnolóxica, axencias de desenvolvemento, unha enxeñería financeira “nunha perspectiva dinámica e de iniciativa”, elaborando estratexias de alianzas locais, “as alianzas que revitalicen hoxe o tecido económico, social e cultural” p.34. Estas alianzas son vigoradas por parceiratos(1): “Os parceiratos locais semellan igualmente máis eficaces cás coalicións nacionais. Catalizan mellor as potencialidades territoriais. Permiten cooperaciónis aínda onte inconcebibles con parceiros lonxícuos e inaccesibles. Reforzan a cohesión da vida comunitaria coma o tecido económico e social. Secretan un entorno integrado, fonte de riqueza e de empregos. Enfrontan a dupla retesía da intelixencia e da tecnoloxía. Aseguran o reequilibramento entre grandes grupos e PMI. Toman formas múltiples: parceiratos tecnolóxicos; parceiratos financeiros; parceiratos-cooperación; parceiratos-enxamía. Practican regras de convívio coma do profesionalismo. Andan no corazón dos procesos de valorización dos recursos existentes. Se esixen tempo e cambios de mentalidades, os parceiratos poden tamén enxendrar formas novas de solidariedade local” p.39. “o estado está no corazón das políticas locais de concertación tecnolóxica”; “A valorización do nivel local non debe facer esquencer que a economía-territorio debe de se inscribir na economía-mundo. Unha economía local ou nacional repregada sobre si mesma anda condenada ó declinio. As rexións que se desenvolven, as empresas que acertan, as innovacións que crean riqueza e emprego son as que teñen miras internacionais. Toda estratexia de desenvolvemento local debe integra-la dimensión mundial” p.40; “O obxectivo non é xa axudar a unha industria ou a un procedemento específico como xerar procesos tales como a innovación tecnolóxica, a formación de capital, a comercialización da investigación, a creación de empresas. Nestes procesos de revitalización, a participación do conxunto de parceiros é esencial: a empresa, a universidade, as colectividadeis locais e tamén os sindicatos” p.41; “As institucións no dominio da educación e das finanzas, os organismos do estado, as organizacións políticas e os responsables locais deben ser identificados e implicados nos procesos de mobilización da comunidade para que poidan asumir-las súas tarefas de desenvolvemento económico e de creación de empregos” p.45.

As universidades tamén teñen xogado un papel de creadoras de consenso e de desencadea-la reflexión e a responsabilización sobre os procesos locais (p.ex. os “seminarios de cidadáns” do Boston College, durando máis de 20 anos); os esforzos de algúns cargos electos por modifica-los comportamentos comunitarios; a definición do papel dos bancos “O éxito dun programa de desenvolvemento depende igualmente do acceso ás fontes de financiamento, conducindo a precisa-lo rol dos bancos no desenvolvemento da empresa e dunha zona” p.50; permitindo a efectiva

(1) Vou usa-la verba forzada parceirato como traducción da francesa partenariat, xa que asociación ou sociedade podería dar lugar a equívocos.

existencia “por ondequera mesmo nas zonas menos ricas, dun xigantesco viveiro de enerxía empresarial e esta enerxía pode ser mobilizada e orientada de maneira constructiva a través de iniciativas económicas e de modos de organización e parceratos locais desembocando no medrío do emprego” p.51.

Os mecanismos que crean as condicións do progreso técnico ó nivel local son definidos: “1) Relacións universidade-industria estables e diversificadas (...) 2) A interacción entre PME e grandes empresas. Son as PME quen crean os empregos, pero o seu éxito depende en xeral dunha sociedade grande. A PME pode ser creada a fin de fornecer á grande empresa un medio rápido de explotar unha nova tecnoloxía. A grande empresa pode propoñer contratos de I+D que son decisivos na medranza de numerosas sociedades de biotecnoloxía. A miúdo a grande empresa fornece de capital-risco ou simplemente de fondos de circulación a cambio de parte na PME. 3) O sistema benefíciase dunha base de capital-risco sólida e creativa. A diversidade e a abundancia do capital-risco é un factor esencial do medrío. A partir de capitais de investidores modestos pódense xuntar fondos de investimento importantes. Ademais os bancos de investimento e as grandes compañías de capital-risco constitúen os seus propios recursos. Empresas industriais participan nesta actividade, e tamén numerosos estados e concellos. A isto engádense parceratos limitados ás actividades de I+D que amplían aínda a gama das financiación; (...) 5) Por fin, o desenvolvemento económico rexional e local aparecen coma un dos principais motores da creación de empregos nos EUA”, p.56; “O desenvolvemento dun territorio debe fundarse sobre a participación de tódolos sectores e tódalas institucións: concellos, industria, sindicatos, bancos, medias, asociacións de consumidores. A mellor incitación ó investimento é o establecemento dun clima de confianza no medrío presente e por vir. Non é a tecnoloxía a que crea os empregos, é o investimento fundado na confianza. A vontade de investir na aplicación dunha nova tecnoloxía, por unha industria de punta como por unha industria tradicional, anuncia un medrío a longo termo. Cando unha rexión chega a ser sinónimo de medranza, os investidores encaran con confianza tódalas oportunidades... Para establecer este clima de confianza os concellos souberon xogar un papel esencial, en cooperación estreita coas universidades, as empresas e os investidores. Acaso esta combinación sexa o que fai a forza e a orixinalidade dos Estados Unidos” 57; pero para a creación de emprego cómpre máis ben un bo clima “outra lección é que, contrariamente ás conclusións tiradas precipitadamente dunha visión sumaria da flexibilidade, un bo clima dos negocios non pode ser xerado pola redución dos salarios e dos impostos, a supresión dos sindicatos, a desregulamentación salvaxe e a minimización do papel do Estado. Inversamente, un clima favorable é o froito dun esforzo levado en parcerato entre o Estado e o medio dos negocios e fundado sobre potentes investimentos en recursos materiais e tecnolóxicos como antes ca nada en recursos humanos” 64. Prioridades ás PME e alianzas patronais-sindicatos ó estilo da Alianza Económica para Michigan: “Recibe contribucións anuas das empresas e sindicatos adherentes. Está animada por un pequeno equipo permanente. Os seus membros son responsables de empresa, cadros administrativos e representantes sindicais elixidos pola federación

AFL-CIO do estado e por diferentes sindicatos locais. A Alianza está co-presidida por un representante patronal e un representante sindical, os dous elixidos polo consello executivo, onde teñen a sede as empresas e sindicatos adherentes. Para que unha acción sexa aprobada quérese unha maioría do 75% ... Cada ano, a Alianza solicita recomendacións cerca de todolos seus adherentes nos dominios da súa intervención. Estas suxestións son discutidas polo consello, que establece as prioridades. Grupos de traballo xeralmente paritarios créanse baixo a dirección conxunta de representantes patronais e sindicais. As empresas e os sindicatos fornecen a asistencia técnica e profesional necesaria” 69, alianzas que se estenden “Varios estados crearon organizacións paritarias patronal-sindicatos destinadas a promove-lo desenvolvemento económico e crear empregos, particularmente sostendo iniciativas de creación de empresas. As máis das veces trátase de axencias para o desenvolvemento económico, establecementos de dereito privado con fin non lucrativo alimentadas por fondos públicos e privados” 70, pero non sempre: “Por desgracia, en numerosas outras rexións dos EUA os empregadores desencadearon unha nova ola de actividades antisindicais que provocan conflitos agudos cos asalariados e impiden toda acción común susceptible de mellora-lo ben estar da colectividade. As relacións entre parceiros sociais evolucionan pois ó mesmo tempo en dúas direccións contradictorias e aínda é cedo de máis para determinar que tendencia a vai levar. Unha cousa, con todo, é certa: os progresos sociais reais non poderán ser acometidos máis ca se a patronal e os sindicatos, sen ir ata nega-las súas diferencias e os seus conflitos en certos sectores, toman conciencia dos seus intereses comúns e as vantaxes da súa cooperación (...) Isto supón a emerxencia dunha cultura diferente no seo da empresa e da administración, a fin de que a enerxía, a intelixencia, o saber e a experiencia dos empregados sexa realmente posta a contribuír para identifica-los problemas e topa-las solucións. Isto supón igualmente o abandono de métodos de control autoritario sobre o lugar de traballo, e a introducción dun sistema de poder máis democrático e de prácticas máis esclarecidas por parte dos dirixentes e dos cadros. Numerosos países evolucionan cara a unha xestión máis participativa, que mellore a calidade da vida no lugar de traballo e aumente as oportunidades de éxito económico da empresa. A fin de contas, son os homes e as mulleres da empresa quen, se son educados, formados, intelixentes e habitados por unha nova visión do porvir, crearán e manterán sistemas económicos prósperos” 71.

A terceira parte está dedicada ó parceirato entre os elixidos (autoridades) locais e os decisores económicos: “o parceirato entre elixidos e decisores económicos é unha das ensinanzas máis interesantes da experiencia americana en materia de creación local de empregos. A primeira observación aplícase primeiramente ó feito de o partenariado inscribirse nun contexto de intervencionismo crecente dos elixidos americanos das vilas e dos estados en materia de desenvolvemento económico. As causas máis citadas polos gobernadores para xustifica-la súa acción nun país de tradición non intervencionista son: o declinio industrial, a dependencia dun sector, as necesidades de formación, e o desemprego” 75 “A definición de roles e a división de tarefas son extremadamente claras: o desenvolvemento económico pasa pola em-

presa privada; o papel da colectividade é favorece-lo seu entorno (cadro de vida, materia gris, financiamento...)” 77 “O partenariado é a colaboración entre o mundo dos negocios, as organizacións con fins non lucrativos e os organismos públicos onde os riscos, os recursos e as capacidades son postas en común e compartidas no seo de proxectos que conveñen a cada parceiro, e con máis xeralidade, ó conxunto da comunidade” 79. Para as condicións de éxito, é imprescindible a participación das persoas de primeiro rango “Para funcionar ben, un consello PIC debe reagrupar representantes de alto nivel, tanto do sector privado como público. En tódolos dominios que concirnen (educación, desenvolvemento, etc.) é necesario afincarse en personalidades capaces de tomar decisións. A experiencia aprendeunos a importancia deste factor...Cando foron nomeadas persoas de segundo rango, o consello perdeu en prestixio e mirou diminuí-lo seu poder de negociación cos elixidos” 82, recursos financeiros suficientes “Para acertar, os partenariados teñen necesidade de recursos financeiros abondo, destacadamente na fase de planificación. É certamente importante que tódalas partes aporten a súa contribución pero os fondos privados son particularmente útiles xa que permiten unha axilidade que non procura sempre un presuposto público” 83 e non principalmente da Administración “¿Cales son as dificultades aparecidas no seo das administracións? Para empezar, obter cambios significativos nos comportamentos e as estruturas. Por moito que sexa o entusiasmo e o compromiso da administración, non é, pola súa natureza, un bo parceiro. O sector público está xeralmente ó servicio do burócrata, non do usuario. E a Administración está compartimentada en baronías, cadansúa tendo a súa propia actividade ou fornecendo o seu propio servicio” 83. O parceirato pode xogar un papel moi importante na vida local “A aparición de novos tipos de parceirato noutros sectores é cuestión de tempo. O parceirato é esencial ó desenvolvemento porque contribúe a transforma-los comportamentos económicos, tarefa que as institucións públicas actuais son incapaces de asumir. Iso non corresponde nin á súa razón de ser nin ás súas aptitudes, e elas non posúen o tipo de cultura necesaria para enfrontar estas novas retesías económicas” 91. Así en Filadelfia “Os dirixentes das máis grandes empresas da comunidade urbana, aquelas que fornecen o 70% do sostén financeiro privado ás organizacións cívicas acordaron entón crea-la Greater Philadelphia First Corporation. Trinta sociedades das máis grandes compoñen este organismo e úsano para contribuír ó financiamento do desenvolvemento económico da aglomeración” 94, establecendo un plan estratéxico para a cidade “Os máis destes parceiratos teñen por final construí-la economía post-industrial reemplazando as vellas actividades manufactureiras. No cadro dun plan estratéxico quinquenal establecido en cooperación polos sectores público e privado, ergueuse unha piña de parceiratos para asegura-lo desenvolvemento da aglomeración” 96, “E a xeira post-industrial quere, tanto coma zonas industriais e de transportes, unha excepcional calidade da vida coma centros de formación e esculca do máis alto nivel” 97. Certo que o parceirato ten unha longa tradición nos EUA “O parceirato anda facilitado pola tradición secular de financiamento polo sector privado de bibliotecas municipais, da universidade Johns Hopkins, dos museus, da orquestra sinfónica e de outras institucións culturais” 102.

A cuarta parte está dedicada ó parceriato empresa-universidade “Os decisores económicos consideran que a universidade xoga un papel estratéxico na revitalización das industrias tradicionais e na estimulación das industrias de punta. A universidade leva a esculca fundamental, cada vez máis difícil de arredar da aplicada (...) A lóxica da innovación pasa polo parceriato entre universidade e empresa” 107 e á participación directa da universidade na animación á creación de empresas anovadoras “No Val do Silicio púxose en praza o proceso dende o fin dos anos 30: dende esta época, a universidade (Stanford) aluga ou vende os seus terreos ós seus investigadores-ensinantes que creen alí empresas. Hoxe non é raro que a universidade invista directamente nunha empresa de tecnoloxía de punta que explote comercialmente os descubrimentos feitos nos seus laboratorios (...) A emerxencia de vencellos intersectoriais dá nacemento a programas tales coma parques industriais, os centros de investigación cooperativa e os viveiros, suscita participación cruzada dos mesmos parceiros e xera estruturas orixinais que non dependen do público nin do privado” 110 “O exemplo de Carnegie Mellon amosa que as universidades e os seus centros de esculca, fontes esenciais de produción de coñecementos, poden xogar un papel capital no desenvolvemento económico e máis na creación de empregos. Inmiscuíndose en alianzas e parceriatos coa industria, a universidade non traiciona a súa primeira misión, a produción e a difusión do saber. Ó contrario, acelera a transferencia de tecnoloxías máis recentes e permite abrevia-lo ciclo da innovación. Xogando un papel de primeiro plano no parceriato universidade-industria, contribúe longamente ás transferencias de tecnoloxía e ó desenvolvemento económico da súa rexión, e facilita a creación dun gran número de empresas que enseguida valorizan os resultados das súas esculcas e que restan en estreita ligazón con ela” 120.

Por fin a quinta parte está destinada ós mecanismos de financiamento do desenvolvemento local, financiación da creación de empresas e das actividades novas entre *os próximos* (con fórmulas de financiación moi correntes nos EUA, pero aquí raras: os parentes e amigos achegan fondos para os proxectos locais. Para que esta fórmula de interese se desenvolvese entre nós sería preciso idear fórmulas que ofreceran confianza): *os Business Angels* e *os profesionais do capital-risco*. Para o que cumpriría desenvolve-la enxeñería financeira e mailas fórmulas de atraer financiamentos.

Iago Santos

Francisco Xabier LÓPEZ CORRALES, *Novo Plan Xeral de Contabilidade*, Unipro Editorial, Vigo, 1991.

A entrada de España na CEE levou á nosa lexislación mercantil á adaptación, no eido contable, ás normas que emanan das Directivas comunitarias, sendo unha das súas consecuencias a aprobación do Novo Plan Xeral de Contabilidade.

A obra *Novo Plan Xeral de Contabilidade* constitúe un intento de síntese e compendio comparativo entre o plan vixente ata 1990 e o nado co R.D. 1.643/1990 de

20 de decembro. A tarefa proposta polo autor, ademais da indicada, permítenos introducirnos naquelas variacións fundamentais ofrecidas polo Instituto de Contabilidade e Auditoría de Contas, facendo especial fincapé naqueles termos que desaparecen ou son substituídos polo novo cadro de contas.

Por outro lado recóllense grupo a grupo un repertorio de exercicios prácticos que axudan a comprende-lo traballo teórico desenvolvido previamente, aspecto moi positivo a ter en conta como enfoque para alumnos de Formación Profesional, Económicas, Empresariais e todos aqueles estudos e carreiras nas que a disciplina da Contabilidade sexa parte do seu plan de estudos, e por suposto de todos aqueles profesionais que queiran introducirse no coñecemento do novo plan contable.

Outro aspecto a destacar, e que constitúe un fito dentro dos traballos realizados sobre o tema, é que a obra está publicada en lingua galega, o que proporciona un vocabulario de termos contables, ata o momento non moi coñecidos polo gran público, que ó fin e ó cabo permite arrequecer e difundir-lo idioma da nosa autonomía.

Xosé Lois Sáez Ocejo e María Paz Rodríguez.

DEL DIA, S.L.

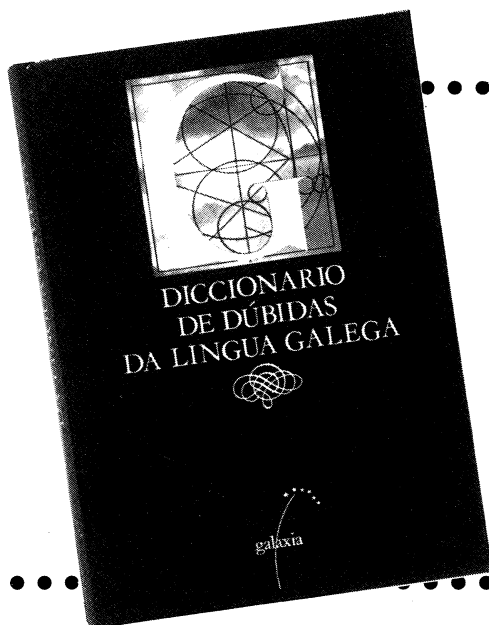
Comercial de peixes e produtos de acuicultura

DISTRIBUIDORES EN EXCLUSIVA DE

COOPERATIVA GALEGA
DE CRIADORES DE RODABALLO

Apdo. 35 Telfs. 73 06 56 - 59

36989 O Grove (Pontevedra)



galaxia

Prezo de subscrición

1 200 PTA

Catro números ó ano

O pagamento débese realizar mediante cheque ou reembolso

ó nome de

ANÁLISE EMPRESARIAL

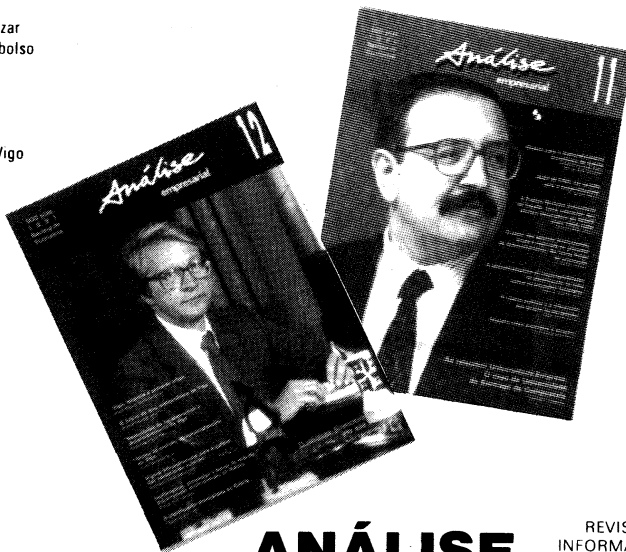
Pi i Margall, 72 baixo

VIGO 36202

APDO CORREOS 1331 Vigo

SUBSCRIBIÓNS E INFORMACIÓN:

Tel (986) 29 94 48



ANÁLISE

REVISTA DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

EMPRESARIAL

PREZO DA SUBSCRICIÓN: 1.200 PTAS. POR TRES NUMEROS Ó ANO

FOLLA DE SUBSCRICIÓN

Empresa _____ Actividade _____ N.I.F. _____

Á atención de _____

Rúa _____ Poboación _____ C.P. _____

Teléf. _____ Télex _____ Fax _____

FORMA DE PAGAMENTO

Acompaño Cheque Nominativo nº _____ Banco/Caixa _____

Contra reembolso do primeiro exemplar recibido.

Domiciliación bancaria

Moi Sres. Nosos:

Rógolle a Vds. que con cargo á miña conta N^o _____, fagan efectivos os recibos que lles presente anualmente UNIPRO EDITORIAL, S.A., na miña calidade de Subscritor de ANÁLISE EMPRESARIAL.

Banco/Caixa _____ Axencia _____ N^o _____

Poboación _____ Provincia _____

Nome do Titular _____

Sinatura

Data ____ de _____ de 19 ____

LIBROS, PUBLICACIÓNS E DOCUMENTOS RECIBIDOS NA NOSA BIBLIOTECA.

Libros.

BANCO PASTOR, *Foro de economía, seminario "La pesca de altura y gran altura en Galicia"*, nº 2, A Coruña 1991.

Pilar CIBRÁN, Miguel Ángel CRESPO, *Análisis sectorial de la economía gallega*, sen pé de impreña.

CONCELLO DE LUGO, *Primer congreso de economía gallega, Lugo, 7-8 de Outubro de 1925*, Edición do Castro, Sada, 1991. Edición facsímil.

CXTG, *Lexislación Laboral Básica*, Vigo, 1991.

María del Carmen GUISÁN SEIJAS, *Galicia 2000 industria y empleo*, Universidade de Santiago de Compostela, 1990.

Publicacións periódicas.

Agaca, nº3, Febreiro 1991.

Agaca, nº4, Abril 1991.

Boletín Apícola, Asociación Galega de Apicultura, nº 38 (1991), verán.

Boletín de estudos y documentación cooperativismo y economía social, Dirección general de cooperativas y sociedades laborales, Madrid, tercer trimestre 1990.

Boletín de estudos y documentación cooperativismo y economía social, Dirección general de cooperativas y sociedades laborales, Madrid, cuarto trimestre 1990.

Boletín de estudos y documentación cooperativismo y economía social, Dirección general de cooperativas y sociedades laborales, Madrid, primeiro trimestre 1991.

Cuadernos de economía, vol. 18 (1990), nº 52, Maio-Agosto. Csic e Departamento de Teoría Económica da Universidade de Barcelona.

Cuadernos de economía, vol. 18 (1990), nº 53.

Eixo, Intg, nº 29, Abril 1991.

Encrucillada, nº 72 (1991), Marzo-Abril.

Investigaciones Geográficas, nº 9 (1991), Instituto Universitario de Geografía, Universidade de Alicante.

Economía y sociología del trabajo, nº 10 (1990), Decembro, Ministerio de Trabajo.

Renovación rural, revista da Uncear, nº 19, Setembro de 1990.

Revista galega de economía, nº 0 (1990), Facultade de Económicas, Universidade de Santiago de Compostela.

Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 4 (1990).

Documentos

MINISTERIO DE TRABAJO, *Libro blanco de la economía social en España. Informe Monzón-Barea*, Madrid, 1991.

Apoiamos as iniciativas empresariais na Galicia

En SODIGA sabemos como axudalo nos seus proxectos
(Temos 18 anos de experiencia)

Mediante
fórmulas
favorables de
participación
no capital

social e empréstitos a longo prazo
ás empresas participantes:

*Participación temporal con recuperación
das accións a instancias dos socios.

*Préstamos ata 6 anos con dous de carencia, subvencionados
pola Xunta de Galicia.

*Xestión de axudas e subvencións ó investimento por parte
da Xunta de Galicia, Administración Central, C.E.E.

*Asesoramento técnico ás empresas participadas:

Estudios de viabilidade, organización contable e auditoría.

Colaboración na xestión empresarial.

*Búsqueda de investimentos e de relacións tecnolóxicas e
comerciais internacionais.



O esforzo realizado por SODIGA durante 18 anos de vida, a través da participación directa e transitoria en empresas privadas, deu froitos recoñecidos. SODIGA fomentou proxectos empresariais moi diversos. Aquí temos algúns exemplos de empresas que contribúen moi positivamente a dinamiza-la vida económica da Galicia.

—Medianas e pequenas empresas:
Adegas das Eiras, Bodegas Salnesur,
Bodegas Vilarriño-Cambados, Cedegalsa,
Dinak, Irosa, Lamcol Ourense,
Magaplast, Matrigalsa, Norcontrol,

Playdesa, Polyships, Rodman, Teremojet, Tromosal, Unicar,
Utega, Vehículos Especiales Uro.

—Filiais de grupos industriais:

Anodizados de Sabón (Gonzacoca), Caolines de Vimianzo (RTM), Frinova (Pescanova), Gamesa (Televé), Granitos Ibéricos (Peñarroya), Lácteos del Atlántico (Clesa), Perfialsa (Inespal).

—Filiais de grupos estranxeiros:

Facet Ibérica, Hypor Ibérica, Incipresa, Lignotock.

Colaboramos en proxectos de expansión ou diversificación

con varios dos mellores grupos empresariais galegos:

Pescanova, Televé, Couren, Tojeiro Hermanos, Leyma, etc.

Toda iniciativa empresarial viable pode contar co apoio de SODIGA.

SODIGA

R/. Ourense, 6 (A Rosaleda). Apdo. 186. Tel. (981) 566100. Telefax (981) 566183. 15701. Santiago de Compostela.



Os subscritores son o vizo
dunha publicación periódica, dunha
conversación colectiva sobre o noso ser



PREZO DA SUBSCRICIÓN: 1.000 PTAS. POR DOUS NÚMEROS Ó ANO

FOLLA DE SUBSCRICIÓN

D. _____

Profesión _____ Empresa ou Institución _____

Domicilio _____

Poboación _____

C.P. _____ Teléfono _____

FORMA DE PAGAMENTO

Acompañar cheque nominativo n°. _____ Banco/Caixa _____

Contra reembolso do primeiro exemplar recibido

Domiciliación bancaria:

Moi Sres. Nossos:

Rógolles a Vdes. que con cargo á miña conta N°. _____ fagan efectivos os recibos que lles presente anualmente AULA DA EMPRESA COOPERATIVA, na miña calidade de subscritor de COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL.

Banco/Caixa _____ Axencia _____ N°. _____

Poboación _____ Provincia _____

Nome do Titular _____

Sinatura

_____ de _____ de 19 _____

