

A HISTORIA DE COGALCO: UNHA TESTEMUÑA PERSOAL MEMORIA DE COGALCO

Basilio L. FONDEVILA¹

RESUMO: O texto que segue constitúe unha testemuña persoal sobre unha frustrada experiencia de cooperativismo de consumo a escala galega, ó comezo dos anos setenta. Non ten pretensión de diagnóstico en profundidade, non é exhaustiva nin siquiera con relación á lembranza persoal, e está redactado sen manexo de documentación. Só pretende situar o proxecto no contexto de preocupacións que non eran só individuais pero que, como se deduce do informe, tampouco eran compartidas pola totalidade dos implicados naquela aventura que se denominou **COGALCO, Cooperativa Galega de Consumo**. Se cadra porque o seu nacemento e medrío rápido foi o froito coxuntural dunha converxencia de proxectos que resultaron na práctica, por razóns esenciais ou accidentais, diverxentes.

A finais dos anos sesenta, dentro dun pequeno grupo de amigos de Vigo, informal e non moi precisamente definido, pero que podemos cualificar de nacionalista, de esquerda, e en parte con certa compoñente “antiautoritaria”, sucedeu nun momento determinado que comezamos a matinar sobre a posibilidade do cooperativismo de produción como forma de camiñar algo así como a un modelo de socialismo autoxestionario. Daquela, Iugoslavia estaba de moda (e ademais críamos que os conflitos nacionais estaban alí resoltos). Xurdiu así unha iniciativa pouco máis ca individual, pero coa intención de chegar a constituír unha especie de “movemento” para desenvolver o cooperativismo agrario en Galicia. Que fose cooperativismo agrario e non cooperativismo en xeral require unha matización, dado que logo vaise traducir na constitución dunha cooperativa de consumo, COGALCO. A idea motriz era o carácter predominantemente rural de Galicia, o cal era unha evidencia, pero ademais a valoración positiva dese ruralismo, valoración que podía sintonizar moi ben coa tradición do Partido Galeguista, pero menos coa esquerda mar-

1. A persoa que asina este artigo baixo o pseudónimo de Basilio Fondevila é profesor de matemáticas nun instituto da cidade de Pontevedra e ten vido sendo o promotor e animador de múltiples proxectos sociais entre os cales se atopa nun lugar inicial e pioneiro o proxecto que aquí rememora da Cooperativa Galega de Consumo (COGALCO).

xista á que pertenciamos, con matices que non fan o caso. A intención era desenvolver un cooperativismo agrario integral, chegando no futuro á constitución dun forte sector agroindustrial, que fixese posible deter o acelerado proceso de despoboamento e envellecemento rural.

O “grupo animador” constituído con motivo daquela aventura xuvenil o formamos practicamente Claudio López Garrido e eu, pero no debate previo e na motivación de fondo estaba máis xente. Os dous viaxamos xuntos coa intención de coñecer o “cooperativismo realmente existente” e ver de inducir algún tipo de articulación, na que o obxectivo básico sería a promoción de novas cooperativas agrarias, fundamentalmente de explotación comunitaria. Pero os primeiros contactos foron cun grupo digamos de intelectuais nacionalistas, uns máis de esquerda que outros, pero que pese á referencia teórica marxista dominante, compartían unha certa querencia ruralista, de claros antecedentes no galeguismo unitario da xeira republicana. O “plan de traballo” esbozouse nunha xuntanza no grupo escolar de Pontecesures, onde era profesor Avelino Pousa Antelo. Alí estiveron Pousa Antelo, con quen contactáramos a través de Valentín Arias, Xosé Manuel Beiras, recen convertido en catedrático de estrutura económica, o seu primo Antón Beiras Cal, Xan Bouzada, Claudio e eu. Alí comezaron simultaneamente a aventura e un debate sobre o alcance do cooperativismo, debate que nin foi sistemático nin tiña un obxectivo preciso: tratábase de ver que se podía facer. Claudio e eu encetamos o noso periplo e tivemos varias entrevistas con Pousa Antelo (asistimos á constitución da cooperativa da súa parroquia natal, Barcala), e outras puramente teóricas con X. M. Beiras. Despois de facer contactos abondo o non ter realmente promovido nada, chegamos a conclusión de que era necesario constituír unha cooperativa de consumo no medio urbán, de ámbito galego e de compromiso galeguista, para desenvolver o cooperativismo de produción agrario: un proxecto de *articulación interna* do país en base ó cooperativismo, posto que nos parecía que a dificultade maior do cooperativismo de produción estaba na comercialización. Beiras intentou disuadirnos desto. A súa tese, realista e conforme cunha abondosa experiencia, era que sería positivo promover tanto o cooperativismo de consumo no sector obreiro e no medio urbán, como o de produción no medio rural; pero non sería operativo poñelos en contacto, porque o carácter do sistema económico imporíase a planteamentos ideolóxicos, e a relación sería conflictiva, como o é en xeral no sistema capitalista a relación entre produtores e consumidores. O equipo que logo se formou en COGALCO voltou a escoitar estes argumentos da boca de dirixentes do cooperativismo de consumo portugués, para os que as cooperativas de produción eran simplemente uns señores que aspiraban a que eles lles pagasen máis caro que os comerciantes ordinarios.

O razoamento de Beiras pareceunos asisado, pero non nos disuadiu. O contra-argumento era: se se tratase de poñer en contacto cooperativas de produción agrarias xa constituídas e cooperativas de consumo, o diagnóstico é

válido. Pero a idea era que o cooperativismo de consumo actuase de dinamizador da constitución de cooperativas agrarias, garantíndolles a comercialización. O cooperativismo de consumo tiña que converterse en motor da comercialización a escala galega da produción agraria, e só de resultas desa “articulación interna”, que implicaba, no rural, tránsito do autoconsumo á produción para un mercado de escala pequena ou intermedia, e desde o punto de vista galego global unha “substitución de importacións”, xurdiría o desenvolvemento do cooperativismo de produción agrario. É dicir, a cuestión era que a potencia dun consumo organizado actuase como dinamizador inicial. Ademais, a función a cumprir polo cooperativismo de consumo non se limitaba a produción agraria nin ás cooperativas. Por exemplo, estivemos na Estrada, contactando cos fabricantes de mobles, inda que tamén sen resultado: non vían a necesidade de “articulación”, dicían ter a produción vendida sempre de antemán, traballar sobre demanda, ter unha listas de espera como as da seguridade social de décadas máis tarde; o seu problema eran os *badulaques* dos obreiros, que como labregos a tempo parcial que eran non estaban moi interesados no avance da súa industria. A estes empresarios non lles importaba que a inmensa maioría dos mobles vendidos en Galicia procedesen de Levante, *eles* tiñan mercado abondo.

O modelo de acción dinamizadora da produción que manexabamos era en realidade O CORTE INGLÉS. Daquela non existía ZARA, nin Adolfo Domínguez. Tamén tiñamos referencias de fábricas montadas polo cooperativismo de consumo nos países escandinavos. Eramos moi conscientes de que esta forma de promoción constituía unha sobreexplotación, pero o importante era a súa forza de despegue. Que despois resultase un conflito como dicía Beiras era outra cuestión que en todo caso só demostraría o éxito da primeira fase do proxecto. Non lembro se todos os argumentos foron considerados n aquel debate con Beiras ou posteriormente. E a experiencia desenvolvida tampouco confirmou nin refutou o proxecto, pois este supoñía que a cooperativa de consumo tivese unha capacidade de compra que, inda que creceu moi rapidamente, non chegou a acadar na súa curta existencia.

En todo caso, un pouco despois entro en contacto cun grupo de amigos recen voltados de Venezuela (compañeiros uns anos antes do efémero e curioso episodio da VANGARDA ACRATA GALEGA) e encetamos unha serie de charlas na ASOCIACIÓN CULTURAL DE VIGO, para promover a constitución dunha cooperativa de consumo de ámbito galego. A iniciativa atopou resposta nun grupo de traballadores de CITROËN; un grupo que, coa mediación de Camilo Nogueira, estaban entrando en contacto co nacionalismo dos “intelectuais” que, inda que mal avenidos, convivían na dita Asociación, e que máis tarde faría unha achega decisiva ó desenvolvemento do sindicalismo obreiro nacionalista. Este encontro determinou un rápido avance do proxecto, pero tamén deixou dentro desde o principio a carga de profundidade económica e mais o detonador político que acabaría con el en dous anos.

A carga de profundidade económica era a motivación dos traballadores de CITROËN: eles dispoñían dun Economato que funcionaba moi ben, moi completo e cuns prezos cos que non podía competir comerciante ningún, nin unha cooperativa de consumo non subvencionada. A insuficiencia para eles do Economato era a exclusión dos produtos perecedoiros, e dentro destes, especialmente a carne, que era daquela o artigo de máis peso no orzamento de alimentación doméstico. COGALCO funcionou contando como atractivo fundamental, desde o principio, coa calidade e baixo prezo da carne, sobre todo a de vitela. Isto tivo como consecuencia que inda que o número de socios foi crescendo rapidamente, a proporción de traballadores de CITROËN a penas baixaba (tamén en CITROËN se facían novos socios), co que o consumo de carne representaba unha porcentaxe excesiva do total das vendas, da orde do 40%, moi superior á media no sector de comercio detallista de alimentación, que estaba, se non lembro mal, arredor do 16 %. Excesiva, porque precisamente na carne era onde non se gañaba. Esta dinámica só se podía romper espallando a cooperativa fora da cidade de Vigo. Así se fixo, e chegou a ter un local en Ourense e outro no Porriño, este último subvencionado polo grupo ZELTIA, que pagou as cotas de entrada dos seus traballadores. Pero os conflitos internos, de orixe política primeiro e logo de concepción empresarial, bloquearon o proceso de expansión e polo tanto o saneamento económico.

O conflito político, dito esquematicamente, foi un conflito polo control da cooperativa. Enfrontáronse dous grupos. Un deles era a UPG, representada nese momento por X.L. Méndez Ferrín e por Camilo Nogueira, recen convertido en militante da UPG, entendo, polo que me dicía pouco antes, en razón da necesidade de unidade do nacionalismo. O outro estaba aglutinado arredor da miña persoa como líder “teórico” e “político”, e de X.M. Espino, xerente da cooperativa, como líder empresarial. O primeiro grupo consideraba que os do segundo constituíamos a opción do PC; a causa era que eu militara de forma transitoria neste, e de que un sector obreiro dirixido por Waldino Varela apoiaba a nosa opción, estando representado na Xunta Directiva por algunha militante de CC.OO.

A afirmación de que o grupo que aglutinabamos constituía a opción do PC non era moi seria nin no fondo crible para os que a esgrimían, dados os nosos antecedentes políticos e intelectuais. Dentro do noso equipo, eu era o único relacionable co PC; o conxunto era variopinto, pero predominaba a extracción da esquerda nacionalista francamente antisoviética, cando non antiautoritaria. Certo, que pese a isto, eu fora durante seis meses, e logo por outro curto período, un militante disciplinado e moi activo do PC, durante a folga de CITROËN, precisamente; pero nunca un “comunista”, co valor que esta palabra tiña dentro do antifranquismo; e o responsable local do PC, Carlos Barros, o tiña moi claro. Daquela estíbese fraguando xa a constitución da Xunta Democrática, liña estratéxica á que me opuxen frontalmente, e os res-

ponsables locais do PC consideraban que o cooperativismo de consumo podería mancar a alianza antifranquista con sectores pequenoburgueses. Nun momento determinado a polémica que tiveron coa liña oficial afectaba ás alianzas tácticas e ó meu concreto traballo dentro do partido. Formaba parte dunha célula que tiña a responsabilidade de contactos cos “intelectuais nacionalistas” e de algunha maneira tamén cos posibles militares demócratas. Eu insistía en que “militares demócratas” era equivalente a “capitáns” (é dicir, a oficiais de rango medio en xeral) social e culturalmente integrados nas “clases medias cultas”, que nese momento constituían a base social do antifranquismo xunto ó proletariado organizado; e encetei desde aí os contactos que máis tarde me permitirían colaborar a título estrictamente individual co MFA e a UMD. A liña oficial do partido polo contrario primaba a relación con xenerais como Díez Alegría, e isto formaba parte dunha concepción do cambio político que foi a que de feito funcionou (a transición negociada cos herdeiros do réxime que se liquidaba) inda que non era a única posible. En calquera caso nin a apoiei nin agachei a miña discrepancia. Con esta perspectiva o proxecto de COGALCO parecía ó PC vigués máis un atranco que un factor positivo, nesa política de alianzas para artellar o cambio, diante do bioloxicamente próximo final do réxime franquista. Nin o cooperativismo como forma de aproximación á autoxestión, nin o filorruralismo implícito, nin o galeguismo ó que formalmente se adherían, eran para o PC factores a ter en conta, ou en todo caso non de peso, no seu deseño táctico diante da inminente transición política.

O que si sucedeu é que un sector de CC.OO. apoiou o proxecto de COGALCO pese as reticencias da dirección do PC. Non estou moi seguro de que compartise a idea inicial. Cabe emporiso que pensasen nun desenvolvemento de cooperativismo obreiro clásico, defensivo do poder adquisitivo, sen proxección na “articulación interna” da economía galega. De feito, tódolos debates dentro do sector obreiro xiraban arredor da cuestión de se a iniciativa prexudicaba ou non ós pequenos comerciantes, de se constituía para eles un estímulo de autosuperación, ou de se de todos xeitos era mellor adiantarse a un desenvolvemento inevitable de concentración do comercio ó detall, como de feito sucedeu, non precisamente protagonizado por empresas cooperativas, nin en xeral galegas, nin sequer españolas.

Pero a oposición do outro sector non é que se basease neste apoio como pretexto, senón que, como expresou Ferrín nunha xuntanza da directiva da Asociación Cultural de Vigo, entendían que o noso proxecto, que contaba co apoio de CC.OO (e logo, a disgosto, do PC), pasaba por “evitar que a UPG controlase COGALCO”. Este diagnóstico era parcial, pero acertado. O que non era acertado senón francamente inxenuo, por non dicir infantil (e isto, nun grupo político, é moito máis grave que as habituais denuncias de “sectarismo” ou “manipulación”) era o intento de controla-la cooperativa. Pola sinxela razón de que, en contra da opinión de Camilo Nogueira naquel momento (“*unha*

organización de masas como COGALCO non pode ser deixada de man”), a cooperativa non era en absoluto unha organización de masas, e nin sequera era unha verdadeira cooperativa, como non o é nin pode ser unha cooperativa de consumo con milleiros de socios. COGALCO era formalmente unha cooperativa animada por un grupo de activistas que contaba cuns poucos miles de *clientes*, os cales tiñan desembolsado unha *cuota de entrada*, e mais nada. En canto á idea inicial, a xestada con Claudio no meu seiscentos verde despois dunha visita á nacente FEIRACO, a única base real para executala, caso de a cooperativa acadar o volume de negocio necesario, non sería o idealismo dun grupo, moito menos o da maioría dos socios, inexistente, senón a rendibilidade económica do proxecto: que a “articulación interna” se traduza en beneficios tanxible a curto prazo para ambas as dúas partes, sexa desde o punto de vista dos prezos ou máis ben da seguridade da comercialización.

E con isto entramos na esencia do outro conflito, esta vez dentro do equipo dirixente da cooperativa. A cuestión do modelo de cooperativismo de consumo.

A organización empresarial fora deseñada por un equipo de tres persoas: X.M. Espino, que se converteu inmediatamente en xerente, Gonzalo Suárez, que foi desde o principio o xefe de compras, e eu, que entrei só nunha segunda xeira (logo do enfrontamento co sector de CITROËN) como “director de promoción” é dicir, responsable da expansión da cooperativa polas cidades galegas. Antes de comezar a actividade, os integrantes deste equipo fixemos unha viaxe a Euskadi para coñecer o funcionamento de EROSKI, a cooperativa de consumo promovida polo movemento cooperativo socialcristiano vasco, articulado en torno á potencia industrial de FAGOR e vertebrado financeiramente pola CAJA LABORAL POPULAR, que se constituía inicialmente para facilitar ós novos socios de FAGOR as achegas de capital, e que naquel momento xa era o “banco central”, con funcións non só financeiras senón de planificación e promoción de novos sectores, do cooperativismo vasco.

Alí nos atopamos con que os directivos de EROSKI tiñan claro que “cooperativa” é só unha figura xurídica, que os socios non contan, e de feito desde o principio esquecéranse dos carnés e a entrada nos seus locais comerciais era libre. A súa tese era que a cooperativa si cumpre unha función social: premer ó comercio para manter baixos os prezos, e desta forma favorece a toda a clase obreira, non ós seus socios e a penas ós seus clientes, xa que o máis importante é o efecto global sobre o comercio detallista. Para conseguilo, o factor esencial é a eficacia empresarial, que depende, ademais da competencia dos seus executivos (que á súa vez depende do seu idealismo inicial, porque de outra forma estarían en postos mellor remunerados en empresas capitalistas), da expansión constante. Esta expansión esta garantida polo feito de que o carácter non capitalista da cooperativa se reduce a que non reparte dividendos (o “retorno cooperativo” consiste na redución dos prezos), polo tanto reinveste os beneficios;

é dicir que funciona como unha empresa capitalista modelo, comprometida exclusivamente co propio crecemento: ou sexa dirixida con austeridade e profesionalidade “protestante”, segundo a análise de Max Weber. EROSKI cumpriu estrictamente este proxecto, como podemos comprobar pola súa presenza fóra de EUSKADI, tamén xa en cidades e vilas galegas, co nome, para evitar posibles sentimentos antivascos, de CONSUM.

Sobre a viabilidade do idea de “articulación interna” os dirixentes de EROSKI non se manifestaron. Eles non tiñan ese problema, e inda que eran nacionalistas e captaban en nós o factor nacionalista, a sintonía, dada a diferenza de contextos, foi limitada. Pero X.M. Espino si sintonizou con eles, e a súa idea do cooperativismo de consumo pasou a asumir como positivo o que para min a algúns outros era en todo caso un mal inevitable: a desmotivación cooperativa dos socios. E tamén, que a cooperativa obrigaría ó comercio a controlar os seus prezos de xeito que tanto socios como non socios (funcionando segundo o modelo de EROSKI) ó final non terían beneficio especial ningún por seren clientes de COGALCO. De acordo co planteamento de EROSKI, o estancamento só era evitable sobre da base dun crecemento constante, e eso foi o que intentei cando me convertín en “director de promoción”. As discrepancias que xa se insinuaron na recepción dos planeamentos dos dirixentes do cooperativismo de consumo vasco non afectaban á inevitabilidade dunha estratexia centrada na expansión.

Non sei se por causas exclusivamente internas ou porque a tensión política entorpecía o funcionamento, comezaron a aparecer problemas, sobre todo en relación ós centros situados fora de Vigo (Ourense e Porriño). Cabe a posibilidade de que a súa constitución fose precipitada, pese a contar xa en Vigo cunha estrutura de certo peso: un local de tres plantas na zona das Travesas no que estaban instalados un supermercado e mais o almacén central, e o local inicial, un supermercado de nivel medio na zona do Calvario. Cabe a posibilidade de que o problema fose de deficiente xestión. En todo caso, había patentes retrasos nos abastecementos, e predominaba unha forma de facer compras “sobre da marcha”, de pouco volume, que non correspondía á idea dunha empresa que aspira a crecer e reducir custos gracias ó volume de negocio e a planificación das compras. Isto determinou un enfrontamento pola miña parte coa xerencia, e en certo momento redactei un informe denunciando as deficiencias de xestión e manifestando que nesas condicións non podía seguir “embarcando xente” na constitucións de grupos de socios en outras cidades. Así p.e., en Santiago chegara a haber, no momento de aflorar o conflito interno, un grupo importante, suficiente para abrir un novo local en condicións máis favorables, grupo que logo esixiu a devolución das achegas de capital.

A polémica rematou coa miña saída do posto de director de promoción, que non foi ocupado por ningún outro. A alternativa dun cambio na xerencia non parecía viable, posto que o bloqueo político tampouco permitía a renovación do equipo xestor. Desta forma pasouse a unha situación de “fortaleza

asediada”, incompatible coa necesidade de crecemento constante, e inaxeitada para plantear reenfoques internos.

Pouco despois, a Xunta Directiva, consciente de que este resistencialismo conducía a cooperativa á bancarrota, deixouna nas mans do grupo opositor: celebráronse eleccións coa candidatura única promovida pola UPG, que así se fixo por fin co “control” da cooperativa. Porque o deterioro xa era irreversible, tanto das finanzas como da imaxe pública, ou porque a competencia empresarial tampouco gañou con este cambio, ou se cadra polas dúas cousas, nas mans deles morreu definitivamente uns meses máis tarde.