

# COOPERATIVISMO

## E ECONOMÍA SOCIAL

Nº4. Xullo-Decembero 1991

**EDITA**

AULA DA EMPRESA  
COOPERATIVA.  
ESCOLA UNIVERSITARIA  
DE ESTUDIOS  
EMPRESARIAIS DE VIGO.

**DIRECTOR:**

Iago Santos Castroviejo

**MESA DE REDACCIÓN:**

Xoán Xosé Barreiro Prado  
Antonio Biempica González  
Xosé Domingos Fuciños Gómez  
Xosé Antón Gómez Segade  
Xosé Gundín García  
Xacobo Izquierdo Alonso  
Xosé Antón López Taboada  
Manuel Lojo Nieto  
Eliseo Xabier Miguélez Díaz  
Mario Orxales Pita  
Xulio Pardellas de Blas  
Pablo Sande García  
Xosé Turnes Paredes

**DESEÑO:**

Antón Pulido Novoa

**DEBUXO DA PORTADA:**

Manuel Pizcueta Barreiro

**REVISIÓN LINGÜÍSTICA:**

Marisa Álvarez Santamarina  
Xosé González Martínez  
Xesús Carballo Soliño



Universidade  
de  
Vigo

**CONTIDO**

Editorial .....	1
<b>COOPERATIVISMO DE TRABALLO ASOCIADO:</b>	
• Ricardo González González e Helena Iglesias Fernández, <i>Sociedade cooperativa limitada Europrecis</i> .....	3
• Bieito Santos, <i>As relacións laborais na cooperativa</i> .....	7
• Antonio Vaamonde Liste (dir), <i>O cooperativismo de traballo asociado na confección. Avance dun estudio</i> .....	11
• Xosé Luís García Pereira e Iago Santos Castroviejo, <i>Aproximación cuantitativa ó cooperativismo en Galicia</i> .....	21
Xosé Durán González, <i>A OPP-38 e o traballo no marisqueo</i> .....	35
Mario Orxales Pita, <i>Mutualismo e cooperativismo agrario de produción en Galicia</i> .....	39
<b>ESTRATEGIAS ECONÓMICAS E RELACIÓNS LABORAIS:</b>	
• Benigno Sánchez García, <i>O Consello Galego de Relacións Laborais</i> .....	45
• Xesús Seixo Fernández, <i>A economía social en Galicia</i> .....	53
• Francisco Prego Paz, <i>UXT e o cooperativismo</i> .....	57
• Xoán Xosé Lirón Lago, <i>Galicia perante os desafíos dos noventa</i> .....	61
Ramón Cedrón Díaz, <i>Potencialidades do desenvolvemento</i> .....	65
Baleren Bakaikoa, <i>O movemento alternativo no País Vasco: o grupo de Mondragón</i> .....	77
Josep Castaño i Colomer, <i>O cooperativismo en Cataluña e as tarefas do Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives</i> .....	91
Vaciado de Documentación: As E.S.O.P. ....	103
Reseñas .....	111
Libros recibidos .....	127



## COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

### *Finalidade e alcance*

Cooperativismo e Economía Social é o medio de expresión da Aula da Empresa Cooperativa da E.U.E.E. de Vigo pra publicacións, discusións de formulacións e reflexión sobre experiencias da economía social.

### *Director*

IAGO SANTOS CASTROVIEJO, Departamento de Fundamentos da Análise Económica. Universidade de Vigo.

### *Mesa de Redacción*

XOÁN XOSÉ BARREIRO PRADO, Maxistrado do Xulgado do Social nº 2 de Pontevedra; ANTONIO BIEMPICA GONZÁLEZ, consultor sobre axudas ós investimentos das empresas. Xefe de Negociado da Consellería de Agricultura Sección de Montes; XOSÉ DOMINGOS FUCIÑOS GÓMEZ, Secretario do Consello Rector de Melisanto, s.coop.lda.; XOSÉ ANTÓN GÓMEZ SEGADE, Cate-drático de Dereito Mercantil da Universidade de Santiago; XOSÉ GUNDÍN GARCÍA, Horticultor e membro da Xunta de montes de Pexegueiro (Tui); XA-COBO IZQUIERDO ALONSO, Profesor Titular de Dereito Mercantil da EUEE de Vigo; XOSÉ ANTÓN LÓPEZ TABOADA, Director do Departamento de Historia Económica da Universidade de Santiago; MANUEL LOJO NIETO, Secretario da Confraría de pescadores da Illa de Arousa e Secretario da OPP e cultivos mariños da Provincia de Pontevedra; ELISEO XABIER MIGUÉLEZ DÍAZ, Enxeñeiro Agrónomo, Sección de Ordenación da Oferta da Consellería de Agricultura; MARIO ORXALES PITA, Sociólogo e Secretario da Delegación de Pontevedra da Consellería de Agricultura; XULIO PARDELLAS DE BLAS, Economista e Director do CIPEM; PABLO SANDE GARCÍA, Maxistrado da sala do Civil e Penal do Tribunal Superior de Xustiza de Galicia; XOSÉ TURNES PAREDES, Especialista en industrias lácteas. Director aprovisionamiento e servizos técnicos de Leyma.

### *Deseño*

Antón Pulido Novoa

### *Debuxo da Portada*

Manuel Pizcueta Barreiro

### *Revisión Lingüística*

Marisa Álvarez Santamarina  
Xosé González Martínez  
Xesús Carballo Soliño

### *Traducción ó inglés*

Carolina Requejo Losada  
Kellie Christine Germond

### *Subscricións*

Prezo de subscrición: 1.000 Pts. (dous números anuais)  
Prezo por número: 500 Pts.

### *Distribución e Subscricións*

Editorial Galaxia  
Reconquista, 1 - Telf: 432100 36201 Vigo

### *Correspondencia*

Cooperativismo e Economía Social  
Aula da Empresa Cooperativa  
Escola Universitaria de Estudos Empresariais de Vigo  
Apartado de Correos 5.172. VIGO  
Teléfono: 986-232418  
Fax: 986-211840

### *A Aula da Empresa Cooperativa*

Ten por finalidade a posta a punto da infraestrutura, equipamento e persoal necesario para a constitución dun Instituto Universitario da Economía social.

Esta edición conta cunha subvención importante da Dirección Xeral de Medios de Comunicación do Estado.  
Esta edición conta cunha axuda importante da Consellería de Traballo

ISSN: 1130-2682

Dépósito Legal: VG-97-1990

Tirada: 2.700 exemplares

Edición ó coidado do Obradorio Gráfico A Nosa Terra.

## EDITORIAL

A incapacidade dos modelos actuais de acumulación para dar resposta á cuestión do emprego -e acaso ás cuestións dos hinterlands- intenta ser suplida por políticas de “zafaivos como poidades”: descentralizar para o emprego, autoemprego, desenvolvemento-industrialización endóxena, fomento á economía social; acougo de “incubadoras de empresas”, “viveiros de empresas”, “xóves empresarios”; fórmulas para que os traballadores poidan soporta-la sobrevivencia de empresas desbotadas, dando pábulo a unha piña de formas máis ou menos “espontáneas” de irrupir na vida económica.

Isto afecta especialmente a Galicia, **a.** Porque é globalmente unha zona marxina-da das tendencias á concentración industrial e metropolitana da Europa; **b.** porque reclama un esforzo inmenso de acumulación no sector industrial para acada-los niveis de riqueza existencial máis perentorios; **c.** porque, sexa cal sexa o modelo que se propoña para o seu mundo non-urbano, resta unha inmensa poboación reclamando formas de vida e traballo acordes cos tempos; **d.** porque gran parte da súa industria anda ameazada de se alonxar de Galicia nos seus centros de decisión,... Non estando moi definidos os grandes eixos programáticos da Administración Pública -especialmente da autonómica- respectivamente de cómo enfrontar con éxito as re-tesías do desenvolvemento e integración económica, pensamos adicar este número á cuestión da Galicia industrial-urbana. Porque xa tiñamos prometido entrar no mundo da democratización do poder económico e das relacións laborais; do cooperativismo de traballo asociado e sociedades laborais. Pero tamén porque é unha das claves do desenvolvemento no noso país.

Sen embargo, a tarefa era desproporcionada para as nosas posibilidades inmediatas. Houbemos de nos conformar con ir propoñendo algúns temas de discusión e formulacións, que acaso poidan topa-la súa consagración futura nunha proposta es-

tratéxica. Por eso pedimos opinións e propostas, mesmo dos sindicatos, sobre as relacións laborais e a economía social. Solicitamos tamén análises puntuais sobre o cooperativismo de traballo asociado. Por fin, a parte de insistirmos noutros temas, quixemos sinala-las referencias doutros países.

Pero queremos ver á Economía Social como un sector esplendente, futurista e guía: isto quere que se aposte firmemente por el, quere un marco xurídico e administrativo claro e dinamizador. Por isto fixemos un vaciado de documentación sobre as ESOP, fondos colectivos, democratización das relacións laborais e mecanismos de creación de emprego: Entendemos que unha formulación tipo ESOP vennos moi ó caso: **a.** Pode representar un camiño aberto á democratización do poder económico; á autoxestión e á autorrealización no traballo -o traballo humanista-; **b.** Pode promover un proceso de re-distribución da renda na propia fonte onde se xera, antes ca coma consecuencia da política fiscal; **c.** Pode ser un gran instrumento de creación e preservación de emprego, así como de mellora na produtividade, no interese e na cualificación; **d.** Pode ser unha gran ferramenta capaz de impedi-la desgaleguización das empresas -adquisicións amigables ou hostiles por grupos exteriores- e o mantemento do tecido industrial e financeiro; **e.** Pode ser un poderoso mecanismo de capitalización das empresas -nótese que as empresas galegas son fráxiles en capital propio, demasiado endebadas- e de formación de capital, e por fin, **f.** Pode ser unha peza capaz de axudar a que o aforro galego se destine ó investimento productivo no país -nótese que o 38% do aforro galego é xugulado, *vía* sistema financeiro privado a financia-la industrialización dos polos industriais-urbanos e ricos de fóra de Galicia-. Por dicilo dunha maneira exacta: Galicia é fraca no manexo -vexetativo ou conscente- das variables estratégicas do investimento industrial e mais do gasto. Mellorar este manexo quere *tanto* o axeitamento das ferramentas financeiras ás necesidades e concepcións da poboación *como* acreditar nos que ó arrequermonos de necesidades, por consecuencia de gastos na produción do país -gastos en consumo e máis en investimento industrial- é que conseguiremos o propio desenvolvemento.

Pero tamén outras fórmulas de enxeñería financeira para a Economía Social: no contexto europeo ándase a discutir e poñer en práctica varias fórmulas de captación dos capitais xerados na sociedade, e a administración central do estado promove agora un libro branco sobre a economía social.

Para nos, desenvolvemento e creación de emprego quere vontade, solidariedade e acerto no deseño dos instrumentos financeiros. Ista é a discusión que queremos abrir.



## SOCIEDADE COOPERATIVA LIMITADA EUROPRECIS\*

Ricardo GONZÁLEZ GONZÁLEZ  
Elena IGLESIAS FERNÁNDEZ  
*Europrecis, S. Coop. Ltda.*

Faise unha presentación da s. coop. Ltda. Europrecis, unha referencia ás súas orixes e formación e unha descrición dos seus móbiles, organización e resultados. As relacións laborais democráticas, libres e igualitarias; comprometidas e eficaces.

### *1. Constitución*

A sociedade cooperativa limitada Europrecis fundouse o 10 de novembro de 1981, co número mínimo de socios esixidos pola Lei para a constitución dunha sociedade cooperativa, que nese momento eran 7 socios.

Tódolos socios fundadores traballaban nunha empresa do mesmo sector ca esta, que nese momento comezaba un proceso de crise que culminaría nunha suspensión de pagamentos e no peche patronal, varios anos despois.

O grupo fundador da empresa era perfectamente homoxéneo nas súas formulacións, aspiracións e necesidades económicas e profesionais. Coñecíanse desde había varios anos e a súa capacidade profesional estaba perfectamente probada.

Os socios que posteriormente se foron incorporando á cooperativa pertencían ó mesmo taller de utillaxe cós fundadores e foron seleccionados polas súas actitudes profesionais e persoais.

A idea nun principio era crear un taller de utillaxe para a fabricación de pezas de gran precisión. Debido ó elevado capital necesario para realizar isto, o que se creou foi un pequeno obradoiro, no que se compraron nun principio só as máquinas indispensables para empezar a traballar, a partir dos créditos persoais que os socios lles pediron ás entidades de crédito privadas.

Entre os anos 81 e 84 o pequeno obradoiro orixinal vaise facendo cun mercado local a base dun enorme esforzo dos profesionais, que nel traballan un gran número

---

\* Recibida en Abril de 1989

de horas e cuns soldos moi por debaixo dos que cobrarían traballando para unha empresa privada.

Solicítaselles unha serie de axudas oficiais á Gran Area de Expansión Industrial de Galicia e ó Banco de Crédito Industrial, e como cooperativa ó Fondo Nacional de Protección ó Traballo. As axudas recibdas foron escasas e chegaron cando xa tiña pagados os investimentos con créditos da banca privada, cun alto interese e con grantías persoais dos socios e das súas familias.

A pesar de tódolos impedimentos, no ano 83 tómase a decisión de comprar terreos e construír unha nave, proxecto que se leva a cabo ó ano seguinte, e é na que actualmente está instalada Europrecis.

Coa nave construída aumentouse o número de socios e de maquinaria e a renovación da xa existente, proceso que se mantén continuamente para mante-la empresa cun bo nivel técnico.

## 2. Funcionamento

Como empresa, Europrecis funciona con criterios de obtención de máximo beneficio, coma calquera empresa capitalista.

Unha administración encárgase do proceso de datos e da área financeira, unha director a cargo da área comercial e técnica, e mais un xefe de taller que coordena a distribución do traballo entre os operarios e o seguimento dos traballos.

Tódolos socios de Europrecis son profesionais altamente cualificados. O maior capital da empresa é este núcleo de profesionais que lle permite darlles ós clientes un servizo rápido e de calidade. Outra das características do persoal de Europrecis é a súa versatilidade, que lle permite á empresa reorganiza-lo cadro de personal segundo as características do traballo e da maquinaria dispoñible.

Como cooperativa funciona como unha democracia directa; o capital está distribuído entre os socios a partes iguais e nas asembleas cada home é un voto.

Como é unha empresa pequena, as asembleas xerais fanse moi frecuentemente para informaren da marcha da empresa e para tomaren decisións que afectan directamente ó seu futuro.

Os proxectos de investimento, a realización de traballos que supoñan un elevado risco empresarial, a contratación de novos traballadores e socios, a aprobación das contas anuais, etc., son os temas que se discuten nas asembleas.

Desde o comenzo da cooperativa adoptouse o criterio de que, desde o director ata os peóns, todos son necesarios para a marcha da empresa e polo tanto a retribución é a mesma para todos; como contrapartida a dispoñibilidade é total ante calquera problema ou emerxencia.

Por operatividade as decisións diarias están en mas dos responsables de cada área e no Consello Rector, que posteriormente lle explicará as súas decisións á asemblea.



### 3. *Avantaxes e desvantaxes do sistema cooperativo*

Europrecis ofrécelles ós seus socios e empregados uns salarios xustos, dependendo da rendabilidade da empresa, unhas condicións de seguridade e hixiene no traballo o mellor posibles, un ambiente agradable e a posibilidade de autoxestionarse.

Pola contra, esíxelles que participen na xestión da empresa para que sexan colectivamente responsables dos fallos e acertos desta xestión.

Estar á enteira disposición da emprsá supón traballar cando sexa necesario, para beneficio do colectivo, independentemente do horario de traballo de cada socio en particular.

En situacións de crise unirse para manter a salvo a empresa supuxo moitas veces renunciar a partes do soldo ou ás vacacións, e incluso aportar cartos das economías familiares dos que contan cunha situación económica máis desafogada.

É unha gran desvantaxe, no sistema cooperativo, ter que lles facer comprender ós socios os beneficios dunha administración democrática e do exercicio da liberdade, pois na práctica isto concrétase en ter tódalas desvantaxes de ser empresario e ningún dos seus beneficios.

Outros dos problemas das cooperativas é substituí-la persoa do empresario, cunha libre capacidade de decisión nas relacións con terceiros, que fai que en determinados momentos o sistema sexa pouco eficaz.

Unha cooperativa de traballo asociado non ten máis axuda cá que supón unha redución no pagamento de determinados impostos; o acceso ó crédito oficial é igual ca en tódalas empresas.

Un dos grandes inconvenientes é a limitación na contratación de traballadores, que supón un grande impedimento para o seu desenvolvemento. Por experiencia sabemos que non tódolos empregados da cooperativa están dispostos a ser socios, porque por un lado isto supón un desembolso de cartos e unha responsabilidade, mentres que como empregado se beneficia das súas avantaxes sen os seus inconvenientes.

Para os socios o calendario laboral está subordinado ás necesidade do traballo, mentres que como empregado se respeta o pactado nas ordenanzas e nos convenios laborais.

Unha empresa como Europrecis funcionaría exactamente igual baixo a forma de sociedade anónima se a distribución do capital fose igual que hoxe; só se corre o perigo de que parte do capital pase a mans de persoas alleas á empresa, mentres que na forma actual de cooperativa isto é imposible.

### 4. *Obxectivos*

O único obxectivo de Europrecis é garantirlle, na medida do posible, ó seu persoal un posto de traballo seguro cunha remuneración suficiente.

Os excendentes obtidos reinvéstense na empresa, que polas súas características esixe unha renovación continua de medios técnicos e humanos, para lles ofrecer ós seus clientes a calidade necesaria.

Sempre se considerou que o maior capital de Europrecis é o seu equipo humano, que conforma un bloque homoxéneo perfectamente compenetrado e complementario.

O capital investido obtén unha remuneración ó tipo de interese que fixe o Banco de España. Isto non ofrece ningún incentivo para os socios, xa que o poderían obter igual ou superior no mercado bancario, sen risco e con maior disponibilidad. Sen embargo, si tiveron que aportar cartos para superar momentos de crise e prestar garantías oficiais para a obtención de créditos bancarios.

Desde logo Europrecis non só non vai enriquecer ós seus socios nin lles vai permitir deixar de traballar, senón que, ó contrario, para manter un taller de utillaxe é necesario un traballo continuado e de moitas hora ó día.

Prétendese manter un nivel de soldos que lles permita ás familias que dependen da cooperativa ter un nivel de vida medio. Para que as condicións de traballo sexan o mellor posible e dado que os empregados pasan unha gran parte do día na empresa, púxose un especial coidado na construción da nave, con grandes ventanais, na limpeza desta, na elección da roupa de traballo, na maquinaria e ferramenta a gusto do profesional que a vai utilizar e principalmente na seguridade no traballo apra que os accidentes sexan mínimos.

**SUMMARY** A description of Eurprecis s. coop. Itda., its origin and formation, with a description of its aims, organization and results. Its democratic labour relations, free and egalitarian, committed and efficient.



## AS RELACIONS LABORAIS NA COOPERATIVA\*

Bieito SANTOS

*Parroquia de San Francisco Javier, de Teis*

**Reflexiónase sobre a pertinencia do espírito cooperativo con referencia a varias experiencias.**

O que aquí se expón parte dunha experiencia e tamén dunha reflexión sobre o que poden e deben se-las relacións laborais nunha cooperativa. Son consciente da complexidade do tema e, polo tanto, das carencias á hora de querer abarca-lo amplo campo das relacións laborais na vivencia do cooperativismo. Con todo, espero que amiña experiencia-reflexión resulte un aporte positivo.

### *1. Marco no que se encadran as relacións laborais*

A cooperativa nace dunha necesidade e dun convencemento. Convencemento de que os bens da terra, incluído o traballo e o froito do traballo, son destinados para todos. A cooperativa é igualmente froito dunha decisión que se expresa dicindo por exemplo: “xuntos podemos facelo” ou “xuntos podemos andar ese camiño”. Hai unha suma inicial de seguridade e confianza.

A xestación dunha cooperativa introduce na conciencia social e persoal dos seus membros o dinamismo que abre a compartir, e agranda a capacidade de acollida e comprensión mutuas nos promotores desa tarefa.

O cooperativismo é un fenómeno complexo, non espontáneo e, polo mesmo, sempre novidoso. O traballo na unidade familiar, e moito máis na empresa, ten unha ordenación piramidal, atense a unhas normas dadas, os centros de decisión personalízanse en determinados individuos. No cooperativismo, en cambio, dáse un horizontalismo, unha aproximación á igualdade. Cada membro do grupo ten unha parte alícuota nas decisións que tomar. A responsabilidade repártese e non é excluínte como ocorre na empresa.

---

\* Recibida en Abril de 1.989

As relacións laborais dunha cooperativa van vir reflexadas que alí se vive.

Eu diría que as relacións laborais son a materia máis importante dos cooperativistas. Son o froito das relacións humanas dos individuos. As relacións laborais configúranse nunha etapa previa ou de posta en marcha e vanse completando e enriquecendo en virtude dun reto inicial e por medio da mesma praxe cooperativa.

A previsión e o afán de mellora global, que pesa desde un comezo no quefacer dos cooperativistas, van estar condicionando e estimulando unhas relacións laborais nunha liña constructiva.

O marco legal: estatutos, regulamentos, etc., axudan desde o seu ángulo ás relacións laborais, de aí a necesidade de coidalos neste aspecto.

No comezo o campo das relacións laborais é máis intuído que explicitado pero, en calquera caso, adivíñase como o termómetro de todo o proceso da organización e vai decidir en boa maneira na posta en marcha, na súa evolución e, mesmo, na súa transformación ou desaparición.

## *2. Contidos posibles das relacións laborais*

As relacións laborais son a espiña dorsal dunha cooperativa.

Os cooperativistas son conscientes da súa ruptura con formas tradicionais de traballo. Son persoas entusiastas e activas que cren que coa súa unión poden acadalos fins perseguidos. Ó mesmo tempo sábense testemuñas dunha economía sen opresión e explotación.

A opción tomada polos cooperativistas non é un mal menor, un camiño obrigado polas circunstancias, pola historia, tal como se pode percibir desde fóra. É unha posibilidade de desenvolvemento que se asumen en común e se protagoniza por igual.

As relacións laborais en parte veñen marcadas por esa filosofía compartida, en parte por unha práctica que se revisa e se corrixe constantemente.

O realismo e a paciencia son componentes importantes tanto nas actitudes particulares coma con respecto ó fin común pretendido polo colectivo.

Unhas relacións laborais sás comportan unha disposición ó sacrificio e á xenerosidade.

É necesaria a corresponsabilidade en todo aquilo que o cooperativista implica na cooperativa polo feito de participar: decisións, riscos, temores, bens particulares, temores e tensións familiares.

Dentro do posible as decisións debíanse tomar por consenso. Isto leva consigo, se non quere ser traumático, un sentido de diálogo, unha boa disposición para o debate e unha paciente acollida a tódalas opinións.

Nas cooperativas de certo volume delegación mediante o Consello Rector, a Xerencia, etc., pode vir esixida por unha operatividade. En calquera caso a plena parti-



cipación debe transparentarse e plasmarse maneiras posibles.

En canto á organización cooperativa hai unha gran similitude coa empresa normal. De aí que o coidado dos bens, os ritmos de traballo, a produtividade, calidade e competitividade teñen que ser algo moi asumido e, en ningún caso, converterse en motivo e fricción.

Isto último virá facilitado pola participación directa na organización e planificación do traballo, e nunha responsabilización sectorial que se respeta, se estimula e se complementa.

A prontitude á colaboración non se parece en nada ó afán de sobresaír nun traballo individual, que marca distancias e crea incomodidades no colectivo, ou nun sector de trabaladores.

Certos cargos ou responsabilidades deben ser vistos non como privilexios, senón como un servizo específico necesario para o conxunto e que, ademais, trata de aparecer como tal.

Tanto no traballo coma na súa planificación o posible afán de persuadir e convencer debe ceder ó simple comunicar e razoar.

É necesario tamén partir da valoración positiva e da estima do compañeiro cooperativista.

Hai que practica-lo louvar e o estimular.

É moi importante a existencia no grupo de persoas que fagan a función de harmonizar e destaca-los puntos de coincidencia por enriba das diverxencias. O papel de colchón é imprescindible para parar unha serie de “golpes” que se producen en momentos dados na marcha dunha cooperativa.

### *3. Circunstancias e condicionamentos que hai que ter en conta pola súa incidencia nas relacións laborais*

A formación e a aprendizaxe. Un cooperativista non pode vivir do traballo e para o traballo. Necesita sempre unha maior información, unha aprendizaxe que o vaia perfeccionando, unha preparación técnica noutros campos vencellados ó seu traballo. Ten que dar tempo.

A seguridade e a hixiene son capítulos importantes. Debe facilita-lo traballo mediante investimentos e debe dispoñer dos medios necesario para a hixiene persoal e ambiental.

Os retornos e beneficios sociais deben estar contemplados e fomentados claramente para darlle á cooperativa esa proxección e sentido colectivo que verdadeiramente encerra.

As posibles axudas externas: económicas, legais, financeiras, o mesmo que todo tipo de infraestruturas e vías de comunicación, non poden ser unha preocupación allea á cooperativa e ós cooperativistas.

#### *4. Perigos que hai que ter en conta*

O máis importante é o afán de lucro, de resarcirse dos esforzos investidos, o intento de pasar factura do acerto organizativo e rematar transformándose nunha empresa máis na que o lucro volve poñerse na cúspide da pirámide.

#### *5. Conclusión*

O movemento cooperativo é creativo, personalizador. E un bo sistema para mellorar social, cultural e economicamente.

O cooperativismo saca da probeza moral mediante unhas relacións laborais e humans gratificantes e personalizadoras.

A modernización como meta encontra no coopeativismo unha axuda inestimable.

**SUMMARY** Reflections are made about the pertinence of the cooperative spirit with reference to several experiences.



## O COOPERATIVISMO DE TRABALLO ASOCIADO NA CONFECIÓN. AVANCE DUN ESTUDIO\*

Marta GODOY VÁZQUEZ  
Xosé Xulio GONZÁLEZ PRECIADO  
Iago SANTOS CASTROVIEJO  
Antonio VAAMONDE LISTE (dir.)  
*Universidade de Vigo.*

Describe o cooperativismo galego da confección e das motivacións da muller galega implicada para se ter apuntado a esta alternativa. Escúlcase nas razóns do seu mellor ou peor resultado -sen ter chegado a respostas-. Escólmanse as opinións ó respecto das cooperativistas e inténtase un diagnóstico. Adiantase a metodoloxía. O artigo é unha nota da liña de investigación "diagnóstico das cooperativas textís".

### *1. Dimensións.*

Das 225 cooperativas da confección creadas en Galicia ata 1990 con máis de 3.000 socias traballadoras mantéñense, en XII do 90 algunhas máis das 130 cooperativas que responderon validamente á enquisa, con 1.716 socias traballadoras, supoñendo un emprego directo de aproximadamente 2.000 traballadoras. Cunha aportación inicial media de 518.000 pesetas (oscilando entre aportacións de 20.000 ata 1.000.000 de pts/socia), e un custo do inmovilizado per cápita de 841.966, obteñen un soldo medio mensual de 51.120 pts como media non ponderada do soldo medio por empresa (as que menos, de 20.000 pts; as que máis de 90.000), traballando en promedio 46 horas á semana (40 h/semana as que menos, 60 as que máis) (Cadro 1).

### *2. Tipoloxía.*

A pesar de certa diversidade, sobre todo no que atingue ó número de socios, á contía dos salarios, vendas e ás aportacións iniciais, podemos sinalar que un 85-90 % das cooperativas da confección responde ó tipo que segue: adícanse no 100 % á

---

\* Recibido en Agosto de 1991. É un adianto do estudio "Diagnóstico empresarial das cooperativas textís en Galicia".

**Cadro 1.** apreciación global do cooperativismo da confección en Galicia.

	total	media	mín	máx	n <sup>o</sup> resp
socios actuais	1.716	13,41	1	47	128
traballadores non socios	135	1,04	0	14	130
xornada semanal	—	46,5	40	60	124
soldo	—	51.120 *	20.000	90.000	116
volume vendas	1.485.120.000	13.260.000	0	99.000.000	112
custo inmovilizado	1.558.480.000	12.880.000	0	99.000.000	121
importe total axudas	635.638.000	7.142.000	0	25.300.000	89
devolucións feitas por saídas de socios	100.501.070	889.390	0	9.200.000	113
devolucións pendentes por saídas de socios	63.502.080	661.480	0	9.999.000	96

\*. Media non ponderada da media de empresas.

Fonte: Enquisa coop. confección. EUEE.1990.

prestación de servizos (91,5%), destinan o 100% das súas vendas ó primeiro cliente (83%), carecen de xerencia especializada (80%), de xestión contable (91,5%) e de xestión de compras e vendas (65,4%), teñen menos de 20 socias (85,9%), menos de 65.000 pts de soldo mensual (87%), non teñen asignado soldo fixo (78,5%), teñen menos de 3 traballadores cualificados (con título de FP ou similar) (87%), non teñen división do traballo interno (72%), menos de 2 traballadores non socios (87%), con aportación inicial inferior a 750.000 pts (83,3%), menos de 3 socios novos (91,1%).

menos de 2.000.000 de beneficios (90%) e non dispoñen de póliza de crédito (87,6%) nin de liña de desconto (91,5%); avalan os créditos con garantía persoal dos socios (87%) e é o cliente quen decide o prezo dos produtos (93%). Carecen de estrutura comercial (de vendedores, o 95,3%; de puntos propios de venda, o 95,4%); por fin, o salario é igual para tódalas socias (86%).

Queda un 10-15% de cooperativas da confección con certa complexidade empresarial e con frecuencia mellores resultados.

Máis do 50% son rurais, o 30% semi-rurais e o 17% urbanas.

### 3. Motivacións, esforzo e satisfacción.

Das 130 respostas válidas, 82 (o 63%) esperaban moito independencia económica, e só 9 (6,9%) non esperaban independencia económica para nada; 68 (o 52%) esperaba *moito* axuda á familia e só 9 (6,9%) non pretendían isto; 62 (47,7%) esperaban *moito* incorporación ó mundo industrial e 24 (18,5%) non andaban interesadas por isto (Cadro 2).

**Cadro 2.** Motivacións para a creación de cooperativas téxtiles.

	ns/nc %		moito %		pouco%		nada %	
Esperaba independencia económica	14	10,8	82	63,1	25	19,2	9	6,9
Esperaba axuda á familia	22	16,9	68	52,3	31	23,8	9	6,9
Esperaba incorporación ó mundo industrial	21	16,2	62	47,7	23	17,7	24	18,5

Fonte: Enquisa coop. confección. EUEE. 1990.

Respectivamente a teren outras alternativas, a resposta é claramente negativa: En case tódolos casos o traballo cooperativo na confección é a única oportunidade de traballar fóra da casa, e na súa maioría é o primeiro traballo fóra. No 86% das cooperativas, ningunha socia ten outra actividade económica adicional, e en xeral, “outra actividade” é máis ben rara (practicamente todas se dedican exclusivamente á confección no interior da cooperativa); a media de idade é menor de 25 anos no 20%, e entre 25 e 40 anos nun 79%, nun 60% de idades pouco dispersas, e nun 49%

de idades máis dispersas (o exceso débese á resposta dupla, feita en casos borrosos). Son mulleres na súa maioría, e só traballan 71 homes no sector cooperativo na confección (Cadro 3).

**Cadro 3.** Oportunidades de traballo fóra da casa para as cooperativistas.

	ns/nc %		todas %		moitas %		poucas %		ningunha %	
¿É o primeiro traballo fóra da casa?	1	0,8	24	18,5	80	61,5	18	13,8	7	5,4
¿Tiñan outras oportunidades de traballar fóra da casa?	6	4,6	1	0,8	3	2,3	48	36,9	72	55,4

Fonte: Enquisa coop. confección. EUEE. 1990.

Se intentamos medi-lo esforzo realizado, temos unha aportación inicial media de 518.800 pts, unha xornada semanal moi extensa, cunha participación en pormenor nas decisións da cooperativa (119 o 91%) e cun importante esforzo na formación (sobre un 50% delas desenvolveron actividades de formación, con financiación externa (43), interna (25) e mixta (2), principalmente de formación productiva (63, 4 de xestión e 5 de ambas), implicando a 727 socias en formación. O absentismo é descoñecido en 124 (95%) cooperativas.

A isto habería que engadi-lo esforzo máis difícil de medir da superación de obstáculos, do mantemento dunhas relacións democráticas e participativas (119, o 91%), superadora de conflitos (128, 98%), e enfronta-las saídas de socias (526 socias abandonaron, supoñendo un desembolso de 889.390 pts por cooperativa en promedio, e pendentes outras 661.480).

Os resultados son máis adversos: cun soldo medio baixo e unha xornada moi prolongada, tiveron un aporte en axudas públicas medio por cooperativa de 7.142.000 pts -á parte axudas á formación-, a xestión contable é allea á empresa (118, o 90,8%), a de compras e vendas é allea no 60% dos casos, e enfrontan un futuro de incerteza.

Hai con todo un importante nivel de satisfacción: o baixo abstencionismo pode ser proba delo, pero ademais hai un sentimento de satisfacción (cadro 4): o 69,3% atópanse moito ou bastante satisfeitas.

A satisfacción non garda relación co promedio de idade, nin coa contía do soldo (cadro 5), nin coa duración da xornada semanal (cadro 6), nin coa aportación inicial; si acaso co número de socias en formación (débil, para un valor de significación de 0.0204 na proba do chi cadrado).

**Cadro 4.** Sentimento de satisfacción nas cooperativas textís.

	moito	bastante	pouco	nada
¿Pagou a pena o esforzo realizado?	43	47	30	10
%	33,1	36,2	23,1	7,7

Fonte: Enquisa coop. confección. EUEE. 1990.

**Cadro 5.** Tabulación cruzada “¿mereceu a pena?” e “contía soldo”

	Contía do soldo, miles pts.						
	0 a 24	25 a 35	36 a 45	46 a 55	56 a 65	>65	total
mereceu moito a pena	50.0	45.5	29.6	27.9	44.4	46.7	35.3
bastante	50.0	18.2	44.4	39.5	22.2	40.0	36.2
pouco		18.2	22.2	27.9	27.8	6.7	22.4
nadan		18.2	3.7	4.7	5.6	6.7	6.0
total casos	2	11	27	43	18	15	116
total %	1.7	9.5	23.3	37.1	15.5	12.9	100.0
significación : .7309; número de observacións perdidas: 14							

Fonte: Enquisa coop. confección. EUEE. 1990.

Isto obríganos a busca-las motivacións noutro tipo de causas: a) se o comparamos cos ingresos medios anuos na agricultura (305.000 pts no 87), o traballo na confección superaría esa contía: 715.680 de media e mesmo nos casos máis precarios (280.000) non é excesivamente inferior ós ingresos agrícolas. Os ingresos máximos na confección cooperativa rondarían 1.260.000 pts. Adicionalmente, o mundo relacional e motivacional atoparíase sempre arrequentado e superador do exclusivo marco da familia. Os horizontes serían tamén máis interesantes. Acaso se



**Cadro 6.** Tabulación cruzada “¿Mereceu a pena?” e “Xornada semanal”

	xornada semanal					
	40	45	50	55	60	Total
mereceu moito a pena	18.9	41.2	38.2	47.1		4233.9
bastante	54.1	26.5	26.5	29.4	100	4536.3
pouco	21.6	23.5	26.5	11.8		2721.8
nada	5.4	8.8	8.8	11.8		108.1
total casos	37	34	34	17	2	124
total %	29.8	27.4	27.4	13.7	1.6	100.0
significación: .2620; número de observacións perdidas: 6						

Fonte: Enquisa Coop. confección. EUEE. 1990.

poida compendiar todo isto na resposta: “as cooperativas, ben; as casas non dan traballo”, que viría dicir que a cooperativa, coma unidade organizativa da produción resulta satisfactoria, e habería un problema na insatisfactoria regularización da demanda polas casas fornecedoras-clientes.

#### 4. *Apreciación das causas dos resultados*

Ó intentar examinar a que causas obedecen as diferencias dos resultados, non chegamos aínda a unha resposta moi clara:

*a. o salario* non depende da división do traballo, nin da duración da xornada, nin da formación dos socios, nin do nº de traballadores non socios, nin do volume ou tipo de préstamos, nin da aportación de capital, nin do entorno (rural, semi-rural, urbano), nin do mercado (provincial, nacional, internacional) ó que se dirixen, nin do tipo de roupa que se confecciona, nin co volume de vendas da empresa, ni co importe das axudas públicas.

*b. o volume de vendas* depende do nº de socios, ten unha forte relación co custe do inmovilizado (para un valor de significación de 0.0000), non depende do entorno (rural, semi-rural, urbano), nin do porcentaxe do primeiro cliente (gra de dependencia dun fornecedor-cliente);

*c. a xornada* non depende do tipo de roupa que se confecciona, nin dos salarios, nin do promedio e dispersión de idades.

d. *a satisfacción* non depende do salario, nin do esforzo realizado (duración da xornada, cualificación, aportación de capital; acaso unha dependencia débil da formación, para un valor de significación de 0.0204), nin do absentismo, nin da idade.

e. *a formación* non garda relación co tipo de estrutura comercial (a excepción da “estructura comercial: técnicos”, que garda unha forte relación co “Nº de socios con título de FP”, para un valor de significación de 0.0000), nin coa profesionalización da xerencia; garda unha forte relación coa financiación da formación (valor de significación de 0.0000 coa financiación externa), coas subvencións recibidas (0.0000), e non garda dependencia co salario.

Nunha apreciación a puro ollo parécenos que si hai unha relación entre a preocupación e mundo relacional da presidenta e os resultados da cooperativa. Pero non temos establecida unha forma clara de medición disto. En calquera caso, determinar de que depende o bo suceso é unha tarefa a resolver.

## 5. *Lado opiniático*

Na resposta aberta do enquisado pódese ler:

a. Respecto da información: “hai poucas fontes de información”;

b. Respecto do afastamento de certas zonas e o entorno pouco propicio: “Coido que as axudas aínda son escasas. A provincia de Lugo atópase isolada en relación coas demais. O principal problema é atopar xente cualificada debido á pouca tradición textil en Galicia. hai que arriscar moito diñeiro, non sabemos cando se vai empezar a ter beneficios”; “pésimo: falla de información, mal pago, falla de formación”; “inexistencia de bases técnicas, inexistencia de especialización de man de obra, sector mal: economía submerxida”; “fatal. É un traballo “no aire””.

c. Ó satisfactorio da vida cooperativa, mesmo se o mundo exterior non o é tanto: “As relacións entre as socias parecían moi boas e andaren moi unidas”, “As cooperativas ben, as casas non dan traballo”; “botan en falla unha maior organización global do sector e a seguridade no volume contratado polos seus clientes”; inda que ás vegadas, “ó sermos moitas (47 socias) tardamos en tomar decisións e prexudica ó funcionamento da cooperativa”.

d. Ás adversas condicións do sector: “páganse moi mal as prendas e cada vez hai que traballar máis para cobra-lo mesmo”; “explotadas, mal pagas. Solución: especialización”; “Temen polo seu investimento na cooperativa, xa que crén que teñen un futuro moi negro. Dependenden moito do cliente”; “moi mal. Hai moitas cooperativas”; “O sector está moi mal. As mesmas prendas que facían o ano pasado fannas este ano co mesmo prezo e máis traballo (esíxenlles máis calidade). O período de tempada baixa é moi longo”; “mal pago, moitas horas, incertidume respectivamente dos ingresos”.

e. Sufrindo pola mala coordinación: “non poden dedicarse a unha soa prenda, co que perden tempo e diñeiro”; “só paran se o cliente para. A última vez parouse un





zonas, ó ser distribuído o traballo entre as catro Escolas de Empresariais e a Facultade de Económicas de Santiago, o que puido ter orixinado algunhas diferencias de criterio na recollida de datos por zonas. A codificación e tratamento informático foron feitos na EUEE de Vigo.

**SUMMARY** This paper describes the co-operatives of the Clothing Industry in Galicia, dealing with the motivations of the Galician women who have decided to take part in this alternative. We evaluate –without reaching a delimitate conclusion– the reasons for participating, by which this may improve or worsen their situation. The cooperativists opinions in this regard are put forth in light of reaching a diagnosis. Advancing the methodology, this article is a forerunner of the research project "A Diagnosis of the cooperatives of the Clothing Industry"



## APROXIMACIÓN CUANTITATIVA Ó COOPERATIVISMO EN GALICIA\*

Xosé Luís GARCÍA PEREIRA  
Iago SANTOS CASTROVIEJO  
*E.U.E.E. Universidade de Vigo.*

A partir da Base de Datos da EUEE de Vigo, faise unha descrición numérica das cooperativas en funcionamento en Galicia e da súa distribución por clases e por zonas con especial consideración das de traballo asociado e por fin faise referencia ó ano 1990.

### *1. As fontes.*

As fontes fundamentais da Base de Datos da Aula da Empresa Cooperativa da EUEE de Vigo foron discutidas noutro lugar (1). A actualización fíxose por dúas vías: **a**, retornos ánuos ós Rexistros (sendo consultado por última vez o Rexistro Central de Madrid en Setembro de 1989; os outros -os catro provinciais e mais o rexistro central da Xunta- en Maio de 1991; **b**, as relacións directas e por correspondencia, se ben a información tirada por estes métodos ten moito de inexacta, **1**, porque un cambio de domicilio non controlado poder ser dabondo para dar de baixa incorrectamente na base de datos; **2**, porque poden seguir a recibila correspondencia mesmo non funcionando ou tendo un funcionamento precario; **3**, porque un cambio xurídico pode non ser detectado. Pero entendemos que os datos aquí presentados permiten unha aproximación bastante aceptable á realidade cuantitativa do cooperativismo en Galicia (2), e unha mellora nos datos non xustificaría os custes.

Hai pequenos desaxustes debido á falla de algún dato (zona, tipo, actividade, data

---

\* Recibida en Xullo de 1991.

(1) Xosé Luís GARCÍA PEREIRA e Iago SANTOS CASTROVIEJO, "Tendencias na creación de cooperativas, 1944-1989", *Cooperativismo e Economía Social*, nº 2 (1990), Xullo-Decembro, pp. 105-116.

(2) Fixémonos en que as diferencias poden ser moi grandes. A Consellería de Agricultura estimaba en 1989 en 311 as cooperativas do campo existentes no país. Se lle sumamos as 47 creadas dende entón serían 358. Segundo a nosa base de datos habería 719. Entendemos que a diferenza débese ó criterio utilizado para considerar "en funcionamento": en canto nós non consideramos pechada unha cooperativa máis ca cando definitivamente non existe, a Consellería usou criterios máis restrictivos. Ista diferenza son máis grandes en certos tipos de cooperativas (vivenda, campo,...) do ca noutras (traballo asociado, ensino,...).





### 3. Referencias ás orixes temporais.

Como se ve no cadro 2 e mais nos gráficos 4 ó 10, **1**, as cooperativas de traballo asociado son un fenómeno **a**, postfranquista e democrático; **b**, que parece acusar medranza exponencial en todo o período 1970-1990, o que acaso poida indicar un futuro expansivo, sobre todo se se instrumenta unha política económica que favoreza e secunde esa expansión (gráfico nº 4); **2**, as cooperativas de ensino son tamén un fenómeno post-franquista e democrático, se ben o medrío que se produciu nos anos 1975-1985 non tivo continuidade logo, probablemente pola maior atención pública á ensinanza, polas maiores axudas ós colexios privados -que permitiron a súa sobrevivencia- e mais pola saturación das demandas, cando menos das demandas nas ensinanzas oficiais e de escolas de conducir (gráfico nº 5); **3**, as cooperativas do mar, a pesar do estancamento (1950-1965), parecen irse constituindo pausadamente nos anos 1965-1988, e o salto dado en 1989 parece querer dicir que se ensaiou como fórmula anovadora do sentido organizativo do sector. Sen embargo, dunha forma aínda non plenamente resolta. Apuntemos que as concepcións cooperativas do ferrolano Alfredo Saralegui -os pósitos de pescadores e a previsión marítima- foron destrozados polo franquismo, que instituíu as confrarías nunha concepción católico-verticalista antes ca nunha concepción de Pósito Marítimo. As posibilidades do cooperativismo marítimo dependen tanto de se o sector aposta por esta fórmula -pola que está a apostar decididamente- como de cales sexan os lineamentos da Administración -xa que as concesións administrativas van ser axiña renegociadas e a política peixeira da CEE re-formulada-. **4**, as cooperativas de vivenda teñen a súa orixe e expansión nos anos 65-77, deixándose logo de acudir a ista fórmula. No 1990 parece haber un pequeno salto, e acaso as decisións sindicais e as de algunha administración local teñan que ver en se iste salto pode ser significativo. Pero o amontonamento dos intereses máis especulativos no sector da construción e a vivenda fan pensar nas dificultades de expansión desta concepción da construción do espacio urbano (gráfico 7); **5**, outras cooperativas (transporte, de servizos, de consumo, industriais, especiais, comerciais, artesana e de crédito) parecen te-la súa expansión máis clara nos primeiros setenta -sobre todo pola formación de cooperativas industriais e de servizos-(gráfico 8). **6**, Nas cooperativas do campo, 151 das existentes (o 21%) teñen a súa orixe anterior a 1950; o 35% son posteriores a 1975, e temos aínda o resto, que teñen a súa orixe nos anos 1965-75, de pulo na orientación mercantil da nosa agricultura e de esforzos reformadores da Administración (gráfico 9). Se agora examinamos, nos totais (gráfico 10) as orixes temporais do cooperativismo galego actualmente activo, topámonos cos seguintes rasgos: **a**, é un cooperativismo principalmente post-franquista (nun 57% posterior a 1975), sobre todo o de traballo asociado (99%), o de ensino (98%) e outros (nun 70%); algo menos no do mar (nun 55%); e xa no campo, as cooperativas formadas dende o 75 representan o 35% das existentes; **b**, cun 10% delas formado antes de 1950, resultado dun cooperativismo agrario formado, tanto ó abeiro da Lei de Asociacións como da dos sindicatos católicos, como da actividade franquista dos primeiros anos (o 21% das cooperativas agrarias en activo son anteriores a 1950); tamén o 18% das cooperativas mariñas son anteriores a 1950.

**Cadro 2.** Ano de constitución das cooperativas actualmente existentes, por clases.

ANO	CAMPO	ENSINO	MAR	T.A.	VIV.	OUTRAS	TOTAL
1944	3	0	0	0	0	1	4
1945	52	0	0	0	0	0	52
1946	14	0	1	0	0	1	16
1947	35	0	6	0	0	1	42
1948	14	0	4	0	0	0	18
1949	32	0	8	0	0	0	40
1950	20	0	5	0	0	0	25
1951	2	0	0	0	0	2	4
1952	9	0	0	0	0	0	9
1953	2	0	0	0	0	0	2
1954	2	0	2	0	0	1	5
1955	3	0	1	0	0	0	4
1956	1	0	0	0	0	0	1
1957	7	0	0	0	0	1	8
1958	12	0	1	0	0	0	13
1959	10	0	0	0	0	0	10
1960	10	0	0	0	0	0	10
1961	4	0	0	0	0	0	4
1962	9	0	0	0	1	1	11
1963	10	0	0	0	0	2	12
1964	4	0	1	0	3	2	10
1965	3	0	0	0	4	0	7
1966	11	0	4	0	9	2	26
1967	17	0	1	0	16	3	37
1968	15	0	0	1	11	4	31
1969	29	0	2	1	18	1	51
1970	21	0	2	0	3	0	26
1971	18	0	1	1	6	3	29
1972	27	0	1	2	2	10	42
1973	45	0	7	1	12	6	71
1974	18	1	1	1	15	3	39
1975	9	0	1	7	10	8	35
1976	19	1	4	7	24	21	76
1977	9	2	3	12	13	12	51
1978	26	1	1	14	18	12	72
1979	11	5	1	19	2	1	39
1980	16	10	2	28	7	1	64
1981	8	8	1	27	0	1	45
1982	4	6	0	15	2	8	35
1983	7	2	1	20	3	0	33
1984	6	2	6	17	9	5	45
1985	14	3	1	16	3	5	42
1986	27	8	1	27	3	5	71
1987	21	4	3	47	2	2	79
1988	36	2	0	59	3	8	108
1989	32	0	24	48	3	7	114
1990	8	1	7	28	11	6	61
1991 *	7	0	2	22	3	3	37
<b>Total</b>	<b>719</b>	<b>56</b>	<b>106</b>	<b>420</b>	<b>216</b>	<b>149</b>	<b>1666</b>

(\*) Ata o mes de Maio

Fonte: Base de Datos da Aula da Empresa Cooperativa da EUEE de Vigo.

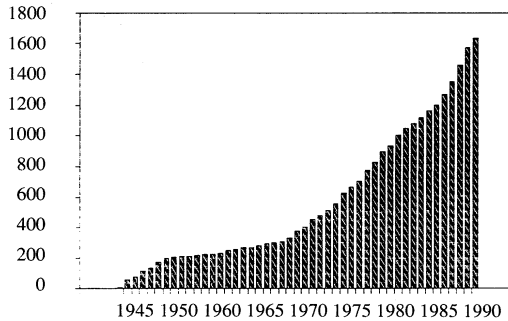






Gráfico 10

Ano de constitución das cooperativas galegas en funcionamento en Maio de 1991. Datos acumulados.



Fonte: Base de datos da Aula da Empresa Cooperativa de EUEE de Vigo.

#### 4. O cooperativismo de traballo asociado

No cadro 3 pódese espreita-lo número de cooperativas de traballo asociado, incluídas as de ensino de traballo asociado, distribuídas por zonas e por actividade.

#### Cadro 3. Cooperativas de traballo asociado, por zonas e actividade (Maio 1991).

ACTIVIDADE	Nº inicial de socios	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8	Z9	Z10	Z11	Z12	Z13	Z14	Z15	TOTAL	%
ALIMENTACIÓN	299	4	1	5	0	2	2	2	0	0	0	1	0	4	0	1	22	4.68
ARTESANOS	57	0	0	0	0	1	1	0	0	2	0	0	0	1	0	0	5	1.06
CALZADO	64	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2	0.43
COMERCIALIZACIÓN	76	3	0	1	0	0	2	1	0	0	0	0	0	3	0	0	10	2.13
CONFECCIÓN	1953	0	3	3	0	1	24	40	40	12	0	6	9	13	1	8	160	34
CONSTRUCCIÓN	320	4	0	0	0	1	13	3	3	6	0	2	1	1	0	0	34	7.23
EDICIÓN	49	0	0	0	0	0	2	1	0	1	0	0	1	2	0	0	7	1.49
ELECTRICIDADE	221	0	0	2	0	1	5	8	1	2	0	1	1	4	0	0	25	5.32
ENSINO AUT.	119	0	0	0	0	0	9	2	0	0	0	0	0	3	0	0	14	2.98
ENSINO OF.	349	0	0	1	0	1	16	2	0	5	0	0	0	13	0	0	38	8.09
HOSTELERÍA	77	0	0	4	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	1.49
MADEIRA	257	4	0	4	0	1	1	3	0	6	1	2	0	2	0	4	28	5.96
METAL	262	0	0	1	0	1	8	1	0	0	0	0	0	5	0	0	16	3.4
MINEIRAS	95	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2	7	1.49
REPARACIÓNS	298	11	1	3	0	0	7	0	0	5	1	0	0	5	0	0	33	7.02
TRANSPORTES	38	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	5	1.06
VARIAS	472	3	0	8	1	0	15	5	1	13	1	1	0	8	0	1	57	12.1
TOTAL	5006	33	6	34	1	10	108	68	45	54	3	14	12	65	1	16	470	
%		7	1.3	7.2	0.2	2.1	23	14	9.6	11	0.6	3	2.6	14	0.2	3.4		100

Fonte: Base de Datos da Aula da Empresa Cooperativa da EUEE de Vigo.

Inclúese o número inicial de socios, que se o usamos como unha apreciación da ocupación no sector, falaríamos de aproximadamente 5.000 traballadores en cooperativas de traballo asociado en Galicia. Fagamos as seguintes observacións: **1**, o número inicial de socios non é exactamente o número de socios traballadores, e pode haber, ademais, traballadores non socios —que, sen embargo, serían ocupados no sector—; **2**, o número inicial de socios que se declara no rexistro é inferior frecuentemente ó

Gráfico 11

Distribución das cooperativas de traballo asociado por zonas, en %.

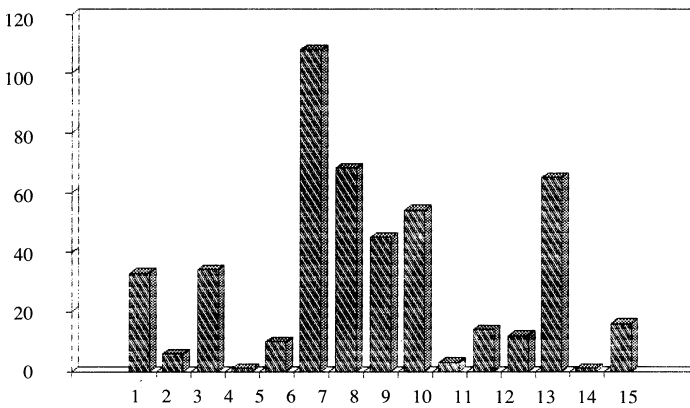
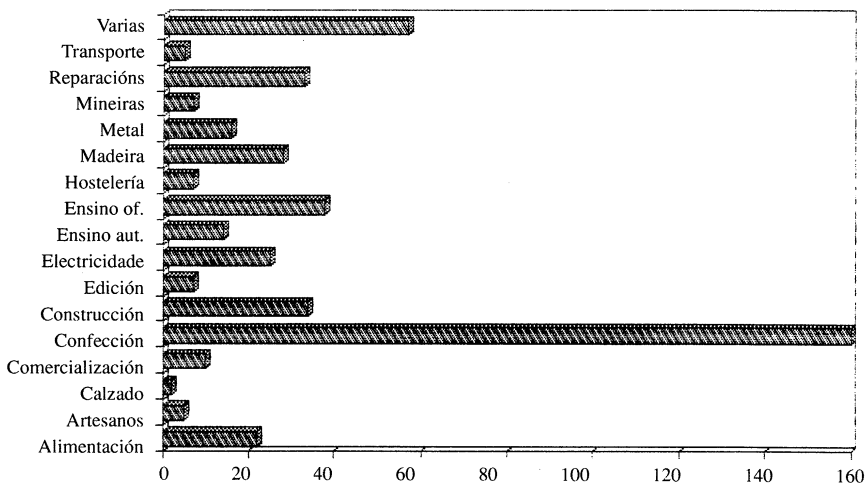


Gráfico 12

Distribución das cooperativas de traballo asociado por actividade en funcionamento en Maio de 1991. Datos acumulados.



Fonte: Base de datos da Aula da Empresa Cooperativa de EUEE de Vigo.

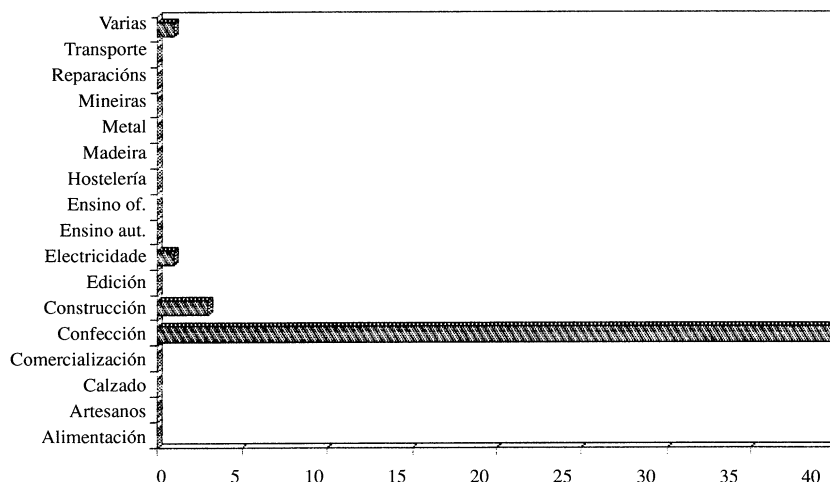






Gráfico 17

Distribución, en unidades, das cooperativas de traballo asociado en funcionamento en Maio de 1991. Zona interior da Coruña.



Fonte: Base de datos da Aula da Empresa Cooperativa de EUEE de Vigo.

número de socios; **3**, hai saídas e entradas de socios. Usando mesmo un 20% de erro teríamos unha ocupación no sector entre 4000 e 6000 traballadores. Se agora examinamos a distribución xeográfica (gráfico 11) vemos unha vocación cooperativista en A Coruña (23% delas) e moi escasa nas zonas rurais máis alonxadas das cidades. Se agora imos por actividades, temos unha concentración na confección e logo ensino, reparación, construción, madeira, electricidade, alimentación, metais (gráfico 12). Se examinamos as actividades por zonas, topámonos cunha aceptable diversificación nas zonas de A Coruña e Rías Baixas; das urbanas; e o recurso a unha única actividade nas máis das zonas rurais (gráfico 13 ó 17).

### 5. O ano 1990

O ano 1990 caracterízase, en creación de cooperativas, por **a.** un descenso na creación de cooperativas agrarias (de 32 no 1989 e 18,2 de media nos anos 80-90, a 8 no 1990); **b.** un descenso na creación de cooperativas mariñas respecto ó 89, non respecto ó 87 (de 37 cooperativas constituídas no 89, e 5,1 de media nos 80, a 7 en 1990). Isto pode ser explicado tanto pola liña de estímulo ás cooperativas do mar establecida na administración autonómica e comunitaria como polo descenso do entusiasmo da actual administración hacia as posibilidades do cooperativismo mariño coma estratexia asociacionista, empresarial e ordenadora do sector na baixura; **c.** un descenso na creación das cooperativas de traballo asociado (de 57 en 1989, e 48,8 de

media nos anos 80s a 28 no 1990), debido sobre todo ó frenazo na constitución de cooperativas da confección; **d.** un ascenso no cooperativismo de vivendas que de 5 de media nos 80s pasa a 11 no 1990; **e.** en total, creáronse en 1990 61 cooperativas fronte a 140 —das que sobreviven 114— en 1989 e unha media nos anos 80 de 83,4.

**SUMMARY** Using the Data Base of the EUEE in Vigo, we have prepared a numerical description of the cooperatives operating in Galicia, presenting their distribution according to both class and area, with special emphasis on Cooperatives of Associate work. Lastly all data refer to the year 1990.



## A OPP-38 E O TRABALLO NO MARISQUEO\*

Xosé Lois DURÁN GONZÁLEZ

*OPP-38*

A actual organización (confrarías, asociacións) do sector marisqueiro é valorada como inadecuada, e sen embargo acougadas pola Administración, pesia ás súas contradicións, xa que en canto se proclama a necesidade de OPP fortes, axúdase á vella concepción organizativa do sector por clientelismo e docilidade. Proponse como única alternativa viable unha OPP por cada ría -unidade de produción-, con adecuadas dimensións e que abordara as retesías -representación, redución nun 40% do censo de mariscadores-productores, control das canles de comercialización,...- Unha vegada organizado o sector, reclamárase o protagonismo das OPP na propia produción e mesmo na transformación industrial dos produtos.

### *1. Introducción*

A poboación marisqueira en Galicia conta actualmente con arredor de 20.000 mariscadores-productores, según datos da Consellería de Pesca da Xunta de Galicia. Estes mariscadores desenrolan a súa actividade ó longo de toda a costa galega; os meses de traballo son dende o primeiro de outono ó remate do mes de febreiro, e dicir, cinco ou seis meses de actividade ó ano. As especies que maiormente capturan son: ameixa fina, ameixa rubia, ameixa babosa, berberecho, vieira, etc.

### *2. Organizacións*

Ditos mariscadores-productores están organizados en Confrarías, asociacións de mariscadores, e dende hai arredor de catro anos en organizacións de produtores. Estas últimas son as que prevalecen en toda a Comunidade Económica Europea.

O modelo de organización que existíu e existe actualmente (Confrarías, asociacións) parécenos que está totalmente desfasado, xa que os mariscadores-productores están representados por tres ou mais tipos de organizacións, o cal da lugar a confusiónismo.

---

\* Recibido o 7 de Xullo de 1991.

Na actualidade, coexisten en Galicia unhas 62 Confrarías de Pescadores e 30 ou mais Asociacións de Mariscadores, fronte a 4 ou 5 Organizacións de Produtores. Segundo a nosa información, as Cooperativas de produtores-mariscadores non chegan nin a 3.

### *3. Masificación*

En canto á organización e ó tema social, coidamos, á vista dos datos, que hai unha grande masificación, tanto no número de mariscadores-productores como na proliferación de organizacións.

Esta masificación débese en grande parte a que, dende hai anos, as distintas Administracións pesqueiras galegas non fixeron nada por sentar unhas bases e buscar un camiño de futuro. En canto ó tema organizativo, ano tras ano, séguense a potenciar e subvencionar a moitas Confrarías de Pescadores que nin son representativas, nin se preocupan o mais mínimo de organizar e pontecia-lo asociacionismo ou cooperativismo para defensa dos seus asociados.

Como dato, dende a entrada de España na CEE, existen as Organizacións de Produtores, que son as únicas que reconece a propia CEE.

### *4. Contradiccións da Admnsitración*

En Galicia temos 4 ou 5 OPPs, das cales só tres están a funcionar en temas marisqueiros, e a Admon. Galega non segue as normas da CEE, xa que segue a considerar ás Confrarías como órganos representativos, anque a Consellería de Pesca manifesta públicamente a través do seu representante Enrique César López Veiga, que procede da CEE, que quere potenciar as OPPs, e aglutinar así o mais posible ós mariscadores-productores, ou sexa, poucas pero boas.

Na actualidade, as 2 ou 3 OPPs que existen no marisqueo en Galicia, teñen que loitar diariamente para aglutinar ó sector en contra da Admon. que segue coa mesma política ou mesmo máis, das administracións anteriores, política de división. Como exemplo, calquera problema, anque sexa mínimo nunha ría, convócanse ás variadas organizacións a nivel individual, e xa non profundizamos cando é o momento de dar algunha axuda ou subvención.

Deste xeito, tanto o sector como o conxunto de Galicia, está perdendo a oportunidade de adpata-las súas estruturas de cara ó futuro, tendo en conta que no 93 co mercado único europeo, nos enfrentaremos a que os nosos productos sexan degradados polo resto dos países da CEE.

## 5. *Poderes Políticos*

Manifestamos que ós poderes políticos convenlle manter este tipo de estruturas arcaicas e disgregadas, sempre moi dociles coa Admon. do momento; como dato, as Confrarías de Pescadores son corporacións de dereito público, que según a normativa vixente, están baixo a tutela da Admon. (neste caso a Consellería de Pesca), e o seu persoal administrativo e na súa meirande parte funcionariado, dándose a paradoxa de que estes traballadores que normalmente deberían defende-los intereses do sector marisqueiro e pesqueiro, por contra, sendo asalariados da propia administración é lóxico que defendan a ésta última e ós xefes políticos de turno.

Para maior aclaración, calqueira organización profesional existente, chamese asociación empresarial, asociación sindical, asociación deportiva, etc., que se crea para defende-los intereses económicos e sociais dos seus asociados, non chama a porta da Admon. para que lle surta de funcionarios que fagan a laboura para a que se creou a devandita asociación.

## 6. *Alternativas Viables*

Dende o punto de vista da OPP-38 “Ría de Vigo”, a única alternativa viable para o sector neste intre, son as Organizacións de Productores, entidades de carácter privado, constituídas a iniciativa dos mariscadores e pescadores, e que nos propoñemos que aglutinen ó sector por rías, xa que estas forman unidades de produción. Para nos, non vale que en cada porto ou localidade haxa unha organización distinta (Confrarías), que ignore totalmente os problemas do veciño, cando estes son comúns para toda a ría, e incluso a veces ó resto da costa.

A normativa vixente sobre OPPs, permite elaborar un regulamento interno, que entre outros temas de funcionamento, permite crear delegacións locais, por porto, con suficiente autonomía para que en todo momento os produtores-mariscadores, popoñan todo o concerniente ó seu traballo diario á central, que está rexida por un Consello Administrador, con representantes de cada unha das Delegacións Locais. Deste xeito, conséguese aglutinar a todo-los mariscadores-productores dunha ría, co cal á hora de facer fronte ós gastos, tanto de funcionamento, como investimentos de produción, é mais levadeiro, xa que ó existir unha soa organización a economía da mesma será moito mais forte, enfrontando os problemas dun xeito totalmente distinto.

En canto ós interlocutores ante a Admon. é moito mais doado manter unha soa voz con criterios unificados en claquer plantexamento da ría ou unidade de produción. A longo prazo, ó se consolidaren estas organizaicóns, deberíanse xuntar co resto das rías de todo Galicia, xurdindo unha Asociación de OPPs do terriotiro autónomo, que sería a que , en todo momento, plantexará calquer tema relacionado co sector ante a Admon. do estado e a Comunidade Económica Europea.

A alternativa de organización que propoñemos, unha das varias tarefas que ten

que abordar a curto prazo, é a de reduci-lo censo actual de mariscadores-productores (20.000) en apróximadamente un 40%, tarefa que hai que abordar conxuntamente con Admon., buscando alternativas para ese 40%, como poden ser:

- Xubilacións anticipadas.
- Prestacións por desemprego, etc.

Unha vez acometidos estes temas en profundidade, será moito mais doado controlar totalmente as canles que segue o produto, dende que se extrae hasta que se comercializa, introducíndose directamente a organización neste último paso, a comercialización.

Unha vez conquiridos estes pasos (creación de OPPs por rías, asociar OPPs de Galicia, redución do censo de mariscadores-productores, intervención directa comercialización), o seguinte avance de cara a unha mellora sustancial do status do mariscador-productor, sería romper co modelo de explotación existente, e privatizar a colectividade, e dicir, a propia organización solicita terreos de dominio público en réxime de concesión, explotandoos como se considere máis oportuno, tendo en conta a situación dos mercados, mesmo industrializar todo o concerniente á produción, tanto nos métodos de extracción como sistema de venda (envasado, etiquetaxe, transporte, publicidade do produto, etc.).

## 7. *Resumo*

Resumindo, dende o propio sector e conxuntamente coa Admon. pesqueira galega, débese emprende-lo camiño para darlle un avance a este sector, coas medidas que aquí se propoñen, que extractadas son:

- Cambia-lo modelo organizativo actual, facendo prevalecer as Organizacións de Productores.
- Estructurar as OPPs por rías como unidades de produción.
- Crear unha Asociación de ámbito galego que conglomere a tódalas OPPs.
- Reduci-lo censo actual de produtores con alternativas ós excedentes.
- Intervención dos produtores na comercialización.
- Actualización de concesións e autorizacións de marisqueo existentes en Galicia, dando entrada tanto á privada como pública.

**SUMMARY** The present organization (confrarías, associations) of the shellfish sector is considered as inadequate and nevertheless protected by the Administration despite its contradictions as, while the need for strong OPP is proclaimed, the sector old organizative policy by clients, and codility is encouraged. It is proposed, as the only feasible alternative, a OPP in each ria production unit-, with adequate dimensions, and that assumes the present challenges -representation, the shellfishermen workers census reduction by 40%, the commercialization channels control...- Once the sector has been organized, the OPP protagonism both in the production and manufacturing would be claimed.

## MUTUALISMO E COOPERATIVISMO AGRARIO DE PRODUCCIÓN EN GALICIA\*

Mario ORXALES PITA  
*Consellería de Agricultura*

Examínanse as dificultades que plantexa unha reforma da estrutura minifundista da nosa agricultura a través do cooperativismo -unhas pautas culturais establecidas nunha agricultura familiar tradicional de supervivencia; un mercado con apenas 25 anos de existencia; unha explotación minifundista sen capacidade de acugulación; unhas relacións familiares que inmovilizan a xestión-, e que se ten que ver, ademais, a) cunha concepción do cooperativismo coma suma aritmética de intereses antes ca coma unha superación cualitativa, empresarial, da pequena produción campesiña; b) enfronta, polo seu nacemento serodio, un capitalismo monopolista que deixa pouca cancha ó cooperativismo agrario. Contrástase co mutualismo propio da agricultura familiar de subsistencia, onde non ven ó caso o cooperativismo, pero sí un mutualismo non extrapolable a outros sistemas económicos, a pesar de algúns intentos de idealizar e transcende-las pautas de comportamento tradicional -como serían algúns puntos de vista sobre a pervivencia dos montes en man común-. A ausencia histórica de recoñecemento xurídico-administrativo dos asentamentos operativos -aldea, parroquia- impediu no seu tempo face-los montes comunais de propiedade pública e aproveitamento viciñal, que tería permitido unha propiedade pública dos montes moi considerable en Galicia.

Faltannos datos para analizar con rigor o fenómeno do cooperativismo en Galicia, sobre todo do cooperativismo de produción agraria.

Sabemos que ata hai pouco tempo a pequena agricultura galega estaba orientada ó autoconsumo, ó mantemento do grupo familiar; o que o propio campesiño calificaba como "traballar na vida". O mercado agrario nutríase tan só dos pequenos excedentes da facenda e de bens que o labrador detraía daqueles que lle eran necesarios para o sostén da familia e que, transformados en cartos, apenas cubrían as obrigacións diñeirarias que atenazaban a explotación. Neste senso, a agricultura familiar galega, máis que unha agricultura de autosuficiencia, foi sempre unha agricultura de supervivencia, unha agricultura de miseria e de fame.

Unha agricultura ancorada na economía de subsistencia familiar é unha agricultura estática, inmovilista, impermeable á innovación técnica, se ben é capaz de soportar calquera crise económica que proveña do exterior. Sorprende comproba-la permanencia de técnicas e medios de produción creados hai centos e milleiros de

---

\* Recibida o 13 de Abril de 1991



anos, que conservaban a súa vixencia práctica ata hai pouco tempo na explotación familiar galega. Non só o carro do país e os apeiros de labranza, senón formas de preparación dos alimentos, coma son a empanada (un modo de aforrar útiles de cociña) e a filloa, a forma máis antiga que o home coñece de face-lo pan: quentando unha pedra.

Pois ben, falar de cooperativismo económico nunha agricultura de autoabastecemento non ten ningún senso, porque ningún produtor se asocia a outro para compartirla comida. Podería unirse para mercalos bens de fóra que necesita a súa explotación, pero isto ocasionalmente porque as cooperativas de consumo só poden producirse dentro dunha economía monetaria, ben sexa esta incipiente ou desenvolvida. O que sí se asocia é para traballar, para auxiliarse nos labores do campo, para cubrir as necesidades de man de obra que a pequena economía campesiña demanda.

E así existe unha gran e longa tradición de mutualismo agrario nas aldeas galegas, mutualismo que respondía ás esixencias dun modo de produción e que non é extrapolable a outros sistemas económicos. Moitas veces escoitei dicir, pola razón anterior, que o campesiño galego é moi cooperativista, como se isto fose unha característica xenética do noso produtor. Esta opinión é compartida a miúdo por persoas ou grupos que idealizan e transcenden pautas de comportamento tradicionais do noso campesiñado, sen decatarse que a mesma reflexa unha concepción populista da realidade e non soporta a máis elemental das críticas. O grave é que estas opinións moitas veces tradúcense en posicións políticas e se materializan en leis e proxectos de seria transcendencia económica e social.

O exemplo máis claro é o tratamento lexislativo que se lle está a dar ós chamados montes veciñais en man común. Calquera que coñeza as formas xurídicas en que se plasmaron en Europa as relacións económicas da pequena economía campesiña antes da xeralización da agricultura de mercado saberá que institucións semellantes á nosa propiedade en man común dos montes existiron en toda Europa e que, agás nalgunha rexión e en Galicia, desapareceron antes deste século por non responder ós imperativos do desenvolvemento económico da agricultura. Coma consecuencia a propiedade privada de tales montes foi repartida entre os comuneiros ou transformouse en ben público comunal. En Galicia mantívose ata mediados deste século conservando a súa virtualidade económica pola vixencia da economía pechada da explotación agraria, dito doutro xeito, polo atraso económico.

Deixando a un lado a expoliación que supuxo a apropiación polo Estado dos montes veciñais galegos para a súa masiva repoboación forestal -o que violentou e desfixo en boa parte as bases da economía campesiña-, é certo que calquera evolución positiva da agricultura galega chocaría frontalmente coa utilización en man común dos montes e, polo tanto, cuestionaría a realidade práctica da institución xurídica que os amparase como tales. Esta forma xurídica era un medio de controlar relacións económicas e sociais que se producían dentro dun determinado sistema económico; desaparecido este sistema, aquela perde a súa razón de ser.

Con isto non quero dicir que non sexa desexable buscar fórmulas de utilización

colectiva das terras de montes que impidan a fragmentación da propiedade e a súa irracional explotación. Se en Galicia, e no seu tempo, a parroquia rural e maila aldea tivesen personalidade xurídico-administrativa, con seguridade os montes dos que falamos deixarían de ser montes en man común para transformarse en simples montes veciñais, isto é, en montes parroquiais ou de lugar, de propiedade pública e de aproveitamento veciñal, o que facilitaría o tratamento xurídico e a tutela pública necesarios para evita-lo abandono que padecen actualmente. E Galicia contaría cun volume de propiedade pública superior incluso á media existente no resto dos países europeos (un 17%), e non os poucos milleiros de hectáreas que posúe hoxe.

Volvendo ó tema do cooperativismo agrario, este, na súa concepción moderna, é un fenómeno conxénito da economía de mercado (deixemos a un lado o colectivismo de produción). O campesiño únese formalmente para comprar ou vender mercaderías non, repito, para desprenderse dos pequenos excendentes da súa facenda, razón pola que en Galicia o cooperativismo é un fenómeno serodio coma a agricultura de mercado que non leva máis de vintecinco anos implantada e xeralizada no país; un tempo moi curto para xerar actitudes empresariais definidas e unha mentalidade superadora das pautas culturais do pasado. Ocorre así que o labrador concibe o cooperativismo coma un modo de asegura-la venda dos seus produtos, non coma unha forma de xerar maiores marxes comerciais ou valores engadidos á produción. Interésalle fundamentalmente que a cooperativa lle pague os seus produtos ó maior prezo posible, e preocúpalle pouco que aquela, como empresa transformadora, conte cunha marxe de beneficios folgada para poder competir no mercado ou acomete-la súa expansión económica. Nesa cooperativa non se produce unha superación cualitativa, empresarial, da pequena produción campesiña; a sociedade é só o resultado da suma aritmética dos intereses individuais dos produtores directos.

Por suposto que isto ocorreu en tódalas sociedades que pasaron dunha agricultura pechada a outra de mercado. Máis é diferente que o cooperativismo naza cando o mercado é incipiente, cando o capitalismo está na súa fase recorrente, ou este se atope en pleno desenvolvemento, cando acada cotas monopolistas. Neste caso as cooperativas teñen que enfrontarse, coma acontece en Galicia, con grandes empresas transnacionais e, polo tanto, o seu porvir é moito máis cuestionable có de aquelas outras, por exemplo as cooperativas leiteiras europeas que xorden na Idade Media, que son elas mesmas as que crean o seu propio sector de mercado.

Mais non é soamente o atraso cultural e as condicións de mercado as causas da inestabilidade e o fracaso de moitas cooperativas galegas. Éo tamén o pequeno tamaño das explotacións agrarias do noso país que, a pesar da especialización que experimentou a súa produción, non permite unha acumulación de excendentes de capital que poidan ser detraídos da facenda para seren investidos na transformación e comercialización dos produtos. O minifundio coa dispersión parcelaria, segue a ser uns dos maiores atrancos para a evolución da agricultura galega. Pero así coma o primeiro ten unha solución tecnicamente sinxela coa concentración parcelaria, para resolve-lo segundo cómpre que se dean unhas condicións e que se tomen unhas medidas só posibles nun estadio de desenvolvemento económico e social elevado.

Foi para acomete-lo problema do minifundio cando, a partir dos anos sesenta, a Administración do Estado promoveu e incentivou a creación de Grupos e Cooperativas de produción en común de terras e gando, a través das cales os campesiños podían integrar nunha soa unidade productiva as súas agriculturas familiares, creando como resultado unha explotación viable en termos económicos, isto é, capaz de afrontar-la innovación tecnolóxica e a organización empresarial que impoñía a crecente competitividade.

Esta iniciativa non tivo éxito en Galicia porque nesta non se daban as condicións obxectivas necesarias para o seu arraigo. A agricultura galega non só era minifundista senon que, como dixen, estaba experimentando a súa incorporación a unha economía de mercado. O campesiñado non se planteaba as vantaxas dunha integración horizontal da agricultura, da creación de unidades de produción de maior tamaño e capacidade competitiva, senón a transformación paseniña das súas facendas en explotacións agrarias especializadas; o que lle supuña un enorme custo económico e un non menor esforzo de adaptación social. Para a nova agricultura non lle servían nin os útiles de traballo, nin os establecementos, nin tan siquiera o gando que formaba o seu patrimonio. E para máis, tiña que adquirir unha formación da que carecía e atura-las críticas dos familiares apegados á tradición.

Unicamente cando a explotación agraria familiar chega ó seu teito de desenvolvemento económico e as contradicións no seu seo fanse apremantes, o titular pode chegar a aceptar plenamente o se unir a outros labradores para a produción en común. Mentras isto non suceda o campesiño manterá ata o límite das súas posibilidades a facenda familiar. A experiencia dinos que cando se violentou este comportamento, cando por mor da incentivación económica e a persuasión de axentes externos, se formaron grupos comunitarios de produción sobre a base de explotacións familiares de carácter tradicional, o resultado foi totalmente negativo; ó pouco tempo a asociación desfíxose e cada campesiño retomou a súa facenda e a reconverteu nunha nova explotación agraria, especializada cara ó mercado e tecnificada.

A esta fórmula, a miúdo, acolléronse propietarios absentistas e agricultores de idade avanzada que carecían de descendentes que os relevaran na explotación; aquí temos unha das contradicións da agricultura familiar a que antes me refería. En ámbolos dous casos, a cooperativa tiña soamente un carácter formal, e non un contido real, ó non basearse no traballos en común dos asociados, circunstancia que, a longo prazo, crearíalle ó grupo novas e máis graves contradicións. Mellor fora elixir outra modalidade xurídica, de sociedade civil ou mercantil, que regulase con claridade os distintos intereses en xogo, e non a forma cooperativa, de significado social.

A propiedade agraria familiar non ten a mesma consideración na economía de subsistencia que na de mercado, o que lle vai engadir un novo problema ó pequeno campesiño. Como se sabe, a propiedade que serve de base á agricultura familiar galega normalmente non pertence tan só ó titular da explotación senón a varios familiares que, na agricultura de autoconsumo, deixanlla traballar en precario por consi-

derar que constitúe o sostén da súa familia e que o seu aproveitamento non xera excedentes económicos.

Mais non sucede o mesmo cando a agricultura se orienta ó mercado e a produción, transformada en mercadería, convértese en diñeiro. O familiar ausente, propietario de bens da explotación, presupón que existe un beneficio superior ós ingresos necesario para a supervivencia do grupo, isto é, que se produce unha acumulación de capital, a parte do cal cre ter dereito. Non comprende que o devandito capital tén que se reinvestir na propia explotación -en maquinaria e instalacións- por esixencias da mesma empresa; que non é un resultado de beneficios, senón unha suma de ingresos que consumirá a produción. Como consecuencia, quérese mante-la propiedade familiar que posúe, terá que aboar unha renda, facer partícipe da explotación ou comprár-lle-las terras ó parente, sendo esto último o máis frecuente. Significa que -se calculamos que un tercio da terra non pertence ó titular- cada tres xeracións, cada cen anos, toda a propiedade agraria do país cambia de man. Dito doutro xeito, nese prazo a familia campesiña ten que mercar outra volta toda a terra que forma a base da súa facenda. E que non pense este último agricultor en aportar a súa explotación a un grupo comunitario; os propietarios ausentes pedirían ser partícipes, na cota equivalente ó valor da súa propiedade, na asociación que se formase ou negaríanse a integrar na mesma as súas terras, todo isto en detrimento da economía do produtor directo.

Con isto remato, pois considero que co dito xa quedaron abondo explicadas as dificultades con que nos atopamos ó formularmos unha reforma da estrutura minifundista da nosa agricultura a través do cooperativismo de produción.

**SUMMARY** Here we examine the difficulties entailed in reforming the small property structure of our agriculture by means of co-operativism -the cultural patterns established in a traditional family agriculture of subsistence; a market that is hardly 25 years old; small-scale farming incapable of meeting needs, family relations that immobilize the management, whether having to do with *a*) conceiving of co-operativism as an arithmetic sum of interests instead of as a business venture with qualitative improvement on the small-scale farming techniques; *b*) confronting, due to its late start, a monopolistic capitalism which does not allow easy access for co-operative farming. Contrasted with the very mutualism of subsistence-level family farming, cooperativism is considered inappropriate, although proving to be a mutualism non-extraploatable to other economic systems in spite of attempts made to idealize and transcend the traditional patterns of behavior -as would be some points of view on keeping the pastures as community property. The historical absence of legal-administrative recognition of organisms operating on a parochial or village level has impeded the conversion of communal pastures into public property to the benefit of the whole vicinity, which would have allowed for considerable public property of the forestland and hills in Galicia.



## O CONSELLO GALEGO DE RELACIÓNS LABORAIS\*

Benigno SÁNCHEZ GARCÍA  
*Consello Galego de Relacións Laborais*

**Sínalase o reclamo xurídico do Consello Galego de Relacións Laborais como un intento de galeguiza-lo marco das mesmas e de autoconstituirse nun foro estable para o diálogo social en Galicia. Faíse un exame comparativo con outras nacións e por fin un anuncio das súas tarefas e proxectos.**

Para falar, en xeral, dos Consellos de Relacións Laborais, faíse necesaria unha referencia previa ó esquema que, en materia laboral, debuxa a Constitución española de 1978 para a distribución de competencias entre o Estado e as Comunidades Autónomas.

Así, segundo o artigo 149.1.7ª da Constitución, a lexislación laboral é da competencia exclusiva do Estado, podendo ser asumida polas comunidades Autónomas a execución desa lexislación laboral, o que efectivamente teñen feito as Comunidades Autónomas de Galicia, Euskadi, Navarra, Cataluña, País Valenciano, Andalucía e Canarias.

En definitiva, a lexislación laboral é constitucionalmente inaccesible para as Comunidades Autónomas, debéndose engadir que o Tribunal Constitucional ten dito, en varias sentencias, a partir da do 4 de maio de 1982, que o termo lexislación que emprega a Constitución equivale a lei, en sentido formal, amais dos regulamentos de execución ou desenvolvemento desa lei, de xeito que estes últimos tampouco poden ser obxecto da normación das Comunidades Autónomas en materia laboral, ás que tan só resta o dictado de regulamentos autónomos ou de organización dos servizos para levar a cabo as tarefas de execución a que faciamos referencia.

Con todo isto, o que a Constitución persegue é que, nos temas laborais, exista unha uniformidade de regulación en todo o Estado que evite posibles desigualdades entre as diferentes Comunidades Autónomas.

Neste contexto, e polo que interesa á cuestión da que estamos a falar, produciuse, nos albores da construción do novo Estado Autonómico, unha importante expresión da dialéctica Estado/Comunidades Autónomas. Foi no País Vasco onde se

---

\* Recibido o 21 de Agosto de 1.991.

comezou a debate-la necesidade dun marco autónomo de relacións laborais que respondera ás peculiaridades económico-sociais desa nacionalidade, á súa realidade social diferenciada.

Este proceso rematou coa aprobación polo Parlamento Vasco da lei de 30 de setembro de 1981, de creación do Consello Vasco de Relacións Laborais, ó que se concibe como un órgano de diálogo, de consulta e decisorio que cumprirá a tarefa de estruturar unhas relacións laborais axeitadas á realidade industrial, social e política de Euskadi, a partir dos acordos, e intereses dos interlocutores sociais, esto é, das centrais sindicais e das asociacións empresariais.

Esta lei suscitou reaccións de signo ben diferente:

- Os sindicatos e partidos políticos nacionalistas deron o seu apoio mais decidido á creación deste foro de encontro permanente entre as organizacións sindicais e as asociacións empresariais, considerandoo como unha institución fundamental para a consecución dun marco autónomo de relacións laborais en Euskadi.

- O sindicato socialista, o PSOE, e maila UCD, acolleron a lei con máis receo. O argumento central que sustentaba ese receo era a preocupación sobre un hipotético futuro de diversos marcos autónomos de relacións laborais no conxunto do Estado, que puidese ter como consecuencia unha fragmentación do movemento sindical e a ruptura da unidade de clase dos traballadores. A propósito destas cuestións, xa tiña dito o secretario xeral de UGT, Nicolás Redondo, no Congreso dos Deputados que “No podemos permitir que los límites territoriales de 13 Autonomías puedan romper la solidaridad de los trabajadores a nivel de todo el Estado. De ahí que no podemos estar de acuerdo con el hecho de que en cualquier Comunidad Autónoma puedan existir unas relaciones laborales desvinculadas e independentes de las que existen en todo el país”. (Diario de sesións do Congreso dos Deputados. Sesión plenaria número 51, celebrada o 11-12-1979).

O presidente do Goberno, Leopoldo Calvo Sotelo, da UCD, interpuxo, fronte á lei Vasca, un recurso de inconstitucionalidade, o que supuxo a suspensión da súa entrada en vigor, ó ser admitido a trámite o recurso, por providencia do Tribunal Constitucional.

A decisión do Alto Tribunal, plasmada na importante sentenza de 14 de xuño de 1982, veu aclara-las cousas, e paréceme de interese analiza-lo seu contido, sequera brevemente:

1º En primeiro lugar hai que dicir que a sentenza recoñeceu a competencia da Comunidade Autónoma do País Vasco para organiza-las súas institucións de autogoberno, e, concretamente, para crear un órgano como o que proxectaba a lei impugnada, é dicir, un Consello de Relacións Laborais. Para o Tribunal Constitucional eso era unha manifestación da potestade de organización da Comunidade Autónoma, que non debería ter outras limitacións que as derivadas do propio Estatuto de Autonomía e das restantes normas delimitadoras das súas competencias, o que impediría, segue razoando o Tribunal Constitucional:

- Encomendar ó Consello de Relacións Laborais o exercicio de competencias que non teña a propia Comunidade Autónoma.

- Atribuírlle facultades que correspondan ós órganos previstos na lexislación laboral.

- Asignarlle tarefas que impliquen, directa ou indirectamente, violación ou descoñecemento da lexislación laboral.

Respetados estes límites, o Tribunal Constitucional entendeu, como primeiro elemento central a destacar, que a lei impugnada era, neste punto, plenamente acorde coa Constitución. Dese xeito, a sentenza non dá a razón ó recorrente (o Goberno, representado polo que daquela era o seu presidente) na súa pretensión básica, que era a declaración de inconstitucionalidade da totalidade da lei impugnada.

2º En segundo lugar, e doutra banda, o Tribunal Constitucional declarou inconstitucionais os apartados 3 e 7 do artigo 2 da lei, por seren contrarios ás normas establecidas polo Estatuto dos Traballadores en determinados aspectos da negociación colectiva, e referidos á posibilidade de adopción polo Consello de Acordos Interprofesionais sobre materias concretas, así como daqueles outros que tivesen por finalidade o desenvolvemento dun marco propio de relacións laborais en Euskadi; e os mecanismos de extensión de convenios colectivos a levar a cabo no País Vasco.

En síntese, e salvo nestes aspectos que se veñen de apuntar, o Tribunal Constitucional declarou á lei do Consello de Relacións Laborais do País Vasco conforme coa Constitución, xa que a Comunidade Autónoma Vasca pode "...perseguir como fin legítimo el de lograr la armonía de las relaciones laborales y disminuir los conflictos a que éstas puedan eventualmente dar lugar, finalidad que explícitamente persigue el Consejo de Relaciones Laborales" (fundamento xurídico segundo a sentenza que se comenta).

Penso que é interesante ter esta referencia histórica porque os diferentes Consellos de Relacións Laborais das Comunidades Autónomas que contan cun órgano deste tipo (coa única excepción do Consell de Treball de Catalunya, quen ten o seu precedente na segunda República) son, de algún xeito, debedores do Consello Vasco e daquela pequena batalla política que, como vimos de comentar, rematou o Tribunal Constitucional, dando a cadaquén, Goberno e comunidades Autónomas, o seu.

Hoxe as cousas vense doutro xeito, cecais porque son de outra maneira. Non podemos esquecer que o debate xurídico e político ó que fixemos referencia produciuse nun momento no que, loxicamente, as tensións competenciais entre o Estado e as Comunidades Autónomas eran maiores e máis frecuentes cás destes tempos, en que está máis clarificado o papel dun e doutras, clarificación na que ten xogado, e xoga, un papel fundamental a doutrina sentada polo Tribunal Constitucional en sentencias como a comentada. E isto con independencia do maior ou menor grao de acordo ou desacordo que cada quen poida ter en relación co sentido global desa doutrina.

Galicia, Comunidade Autónoma que ten asumidas as competencias de execución da lexislación laboral no seu Estatuto de Autonomía, no marco do previsto no artigo



149.1.7 da Constitución Española, competencias feitas efectivas nas sucesivas disposicións de transferencia, creou o seu Consello de Relacións Laborais pola lei do Parlamento Galego de 12 de xullo de 1988, respondendo, como sinala a exposición de motivos desta lei á "... necesidade de establecer canles institucionais de encontro e participación entre organizacións representativas de traballadores e empregadores dentro do respecto á autonomía dos sindicatos e das organizacións empresariais no ámbito das súas competencias".

As funcións do Consello pódense sintetizar como segue:

1º En canto que é órgano asesor e consultivo da Comunidade Autónoma debe:

- dunha banda, informar ou dictamina-los proxectos normativos dos organismos da Xunta en materia de política laboral.

- pola outra, elaborar e remitir, por propia iniciativa, estudos e informes á Xunta de Galicia e formularlle propostas en materia de política laboral.

2º Deberá fomenta-la negociación colectiva, dentro do respecto á Autonomía colectiva consagrada no artigo 37,1 da Constitución e impulsar unha axeitada estrutura dos Convenios, nos ámbitos territorial e sectorial.

3º Promoverá e facilitará a mediación e a arbitrase nos conflitos colectivos, a petición das partes interesadas.

Estas concretas funcións encádranse na básica e xenérica de ser un foro estable para o diálogo social en Galicia, función que, na miña opinión, de seu xustificaría a existencia dun órgano desta natureza, porque a causa do entendemento e o concerto social precisa de vehículos permanentes que estean por riba do maior ou menor nivel de achegamento puntual entre os interlocutores sociais.

Son órganos do Consello o Pleno e maila Comisión Permanente, amais das Comisións de Traballo que se poidan constituír.

O Pleno está integrado polo presidente do Consello, nomeado polo Presidente da Xunta, previa consulta coas organizacións sindicais e empresariais; o vicepresidente, nomeado polo conselleiro de Traballo, previa consulta coas organizacións sindicais e empresariais, e o presidente do Consello; e o secretario, nomeado polo conselleiro de Traballo, con categoría de subdirector xeral, de entre funcionarios do grupo A; sete membros das organizacións sindicais que superen o 10% e contén cun mínimo de 1.000 delegados, en función dos resultados do último proceso electoral celebrado; sete membros das organizacións empresariais de maior representatividade no ámbito da Comunidade Autónoma, considerando como tales ás que empreguen como mínimo o 10% dos traballadores no referido ámbito. Todos estes membros representativos son designados polas respectivas organizacións e nomeados polo conselleiro de Traballo. A duración do seu nomeamento é de catro anos.

Na actualidade a representación sindical está integrada por tres membros da Unión Xeral de Traballadores (UGT-Galicia); dous do Sindicato Nacional de Comicións Obreiras de Galicia (CC.OO.); un da Intersindical Nacional de Traballadores Galegos (INTG) e un da Confederación Xeral de Traballadores Galegos (CXTG-IN).

A representación empresarial intégrana membros da Confederación de Empresarios de Galicia (CEG).

As funcións do Consello Galego de Relacións Laborais son semellantes ás dos Consellos existentes noutras Comunidades Autónomas.

Non ocorre o mesmo coa súa estrutura, sendo neste aspecto máis notorias as diferencias.

Así, o modelo galego de Consello é o mesmo que o do País Vasco: composición bipartita, con Presidencia nomeada polo poder político autonómico, de xeito que a Administración non está integrada na estrutura destes dous Consellos.

O esquema é diferente en Andalucía, xa que no seu Consello de Relacións Laborais participa a Administración, quedando polo tanto configurado como órgano tripartito. O presidente, nembargantes, é nomeado polo presidente da Junta de Andalucía.

Maior presenza ten a Administración nos Consellos Catalán e do País Valenciano, xa que a súa estrutura tripartita, engádese o feito de que o presidente, nos dous casos, é o propio conselleiro de Traballo, sendo encomendada a xestión ordinaria ó vicepresidente.

Na miña opinión, non cabe rexeitar ou aceptar incondicionalmente, sen máis, algún destes modelos. Trátase de que a fórmula de estrutura de Consello pola que teña optado cada Comunidade Autónoma responda á peculiar idiosincrasia de cada pobo e satisfaga as necesidades do diálogo social de cada Comunidade. Cumpríndose estes dous obxectivos, o modelo, sexa cal sexa, será o apropiado.

¿Que veu facendo o noso Consello de Relacións Laborais ata agora?

O primeiro equipo directivo tomou as rendas do mesmo no mes de outubro de 1988, se ben non se produciu a constitución formal do Consello ata o mes de febreiro de 1989. Este primeiro equipo de dirección desenvolveu o seu labor ata o mes de setembro de 1990, en que presentaron a súa dimisión o presidente e mailo vicepresidente. Desde entón ata o mes de xaneiro deste ano de 1991, o Consello estivo sen actividade ningunha. Quérese dicir que o Consello, polo momento, non tivo unha etapa de necesario sosego na que abordar con calma moitas das asignaturas pendentes das relacións laborais en Galicia. A pesares de todo, nesta etapa levouse adiante unha importante actividade, amais da necesaria para a posta en marcha do organismo.

¿Que proxectos temos na actualidade, despois de seis meses de actividade, para o Consello de Relacións Laborais?

1.- En primeiro lugar o Consello está impulsando a concertación en Galicia dun gran acordo Colectivo, que terían que pacta-las organizacións sindicais e as asociacións empresariais, polo que se establecería un procedemento voluntario e extraxudicial de solución dos conflitos de traballo. A ninguén se lle oculta que este é un tema de grande transcendencia en varios sentidos:

- Axilizaría os trámites de solución dos conflitos e o tempo de solución (nos conflitos xurídicos ou de interpretación), desconxestionando os órganos da Xurisdicción social.

- Proporcionaría, convencionalmente, un procedemento final de solución para os conflitos económicos ou de interese, que hoxe carecen, legalmente, de solución, a falta de acordo entre as partes, tralo trámite administrativo de conciliación.

- Reduciría os custos sociais e económicos dos conflitos.

- Situaría a Galicia na avangarda neste tema. No Estado español tan só dispoñen de procedementos desta natureza o País Vasco e Cataluña.

Os interlocutores sociais teñen xa no seu poder o texto inicial do posible acordo, elaborado, por encargo do Consello, pola prestixiosa catedrática de Dereito do Traballo, Dña. M<sup>a</sup> Emilia Casas Baamonde.

2.- En relación coa negociación colectiva temos dous proxectos concretos:

- Un consiste en analizar en profundidade cal é a estrutura da negociación colectiva en Galicia, con análise das condicións de traballo de cada sector de actividade, das diferentes provincias etc. O estudo, ambicioso, pretende pór de manifesto a realidade da negociación colectiva e as súas disfuncións, co obxectivo de que, posteriormente, no seu caso, os interlocutores sociais adopten as solucións que estimen mais convenientes.

O estudo abranguerá máis de dous mil convenios, correspondentes ó período 01-01-1988/31-12-1991.

- O outro proxecto consiste en, a partir do primeiro trimestre do ano 1992, e sobre a base do esquema que resulte do anterior estudio, publicar, periodicamente, análises sobre a evolución da negociación colectiva.

O que se pretende, en ámbolos dous casos, é proporcionar unha ferramenta de traballo eficaz ós que teñen a responsabilidade de negociar convenios colectivos.

3.- O Consello está dictaminando os proxectos de normas da Comunidade Autónoma de contido laboral. Neste tempo dictamináronse o anteproxecto de Lei de Servicios Sociais e o anteproxecto de Decreto polo que determinan as festas laborais para o ano 1992.

4.- En colaboración coa Universidade de Santiago, o Consello organiza, a partir do 4 de outubro deste ano, e ata o 17 de xaneiro de 1992, o Curso Superior de Relacións Laborais, dirixido a titulados superiores ou diplomados e ós que desempeñen tarefas de xestión dos recursos humanos nas empresas, ou ben a súa actividade xire ó arredor das relacións laborais, en xeral, no mundo da empresa ou do sindicalismo.

O Curso extenderase ó longo de 120 horas lectivas, nas que se abordarán, xunto ós aspectos teórico-prácticos do Dereito do Traballo, as máis modernas técnicas de selección de persoal, formación, planificación estratéxica, organización, comunicación interna, etc.

5.- Na mesma liña de proporcionar elementos útiles de traballo ós que se moven ó arredor do mundo das relacións laborais, o consello está a coordinar unha revista galega de Dereito Social, na que participan a Dirección Xeral de Traballo e Promoción de Emprego da Consellería de Traballo e Servicios Sociais; dous maxistrados

da sala do social do Tribunal Superior de Xustiza, e dous profesores de Dereito do Traballo das universidades de A Coruña e de Santiago de Compostela. Esta revista, de periodicidade cuatrimestral, recollerá, sistematizada por conceptos, unha selección da doutrina da sala do social do Tribunal Superior de Xustiza, así como puntuais referencias a significativas sentencias da sala do contencioso-administrativo, cando entenda da impugnación de resolucións administrativas de carácter social; amais, incluírá unha reseña dos artigos e monografías de natureza laboral aparecidos nas diferentes revistas xurídicas especializadas, así como senllos comentarios doutrinais dunha das sentencias da sala do social, e dun tema xeral de novidade e interese.

6.- Finalmente, o Consello ten programada a celebración, antes de que remate o ano, de:

- unhas xornadas de Dereito Social, con participación de xuíces do social, inspectores de traballo, sindicatos, empresarios, e Administración laboral.

O obxectivo será o debate sobre aqueles aspectos das relacións laborais en que, desde diferente ámbito competencial/xurisdiccional, interveñen tódolos suxeitos a que antes se fixo referencia, que, no seu caso, se plasmen en conclusións sobre como abordar tales problemas de maneira unitaria e, no seu caso, coordinada.

- Está programada, igualmente, a celebración dunhas xornadas de Dereito Procesal Laboral, para facer un detido análise dos problemas suscitados pola nova Lei de Procedemento Laboral.

- O Consello prestará, coa axuda dunha consultora, asesoramento técnico a cualificados representantes das organizacións sindicais e asociacións empresariais, en técnicas de negociación.

Penso que moito mais non puideron dar de si estes meses de actividade.

En definitiva o que se pretende, e nisto a colaboración dos membros do Consello en representación das diferentes organizacións é total, é que o Consello Galego de Relacións Laborais sirva ós intereses de Galicia e dos seus interlocutores sociais, contribuíndo dese xeito a desdramatiza-las relacións laborais e a normaliza-la cultura do pacto e do diálogo.

Gustaríame que estiveramos acertando no camiño emprendido e que os que teñen a obriga de vulga-los nosos actos tamén o visen así.

**SUMMARY** Points out the Consello Galego de Relacións Laborais legal claim as an attempt both to galicianize these labour relations framework and to constitute itself into a stable forum for the social dialogue in Galicia. It is made a comparative examination with other nations and, finally, an announcement of its rates and plans.



## A ECONOMÍA SOCIAL EN GALICIA\*

Xesús SEIXO FERNANDEZ

*Secretario de Política Social e de Emprego da INTG.*

Referénciense os puntos de vista da INTG respectivamente da economía social -definida como o conxunto de cooperativas e SAL-; reclámase maior elaboración e compromiso da Administración nunha política ó respecto, e proclámense as alternativas da INTG ó respecto.

### *1. Introducción*

A Economía Social, recente concepto económico que engloba todas aquelas formas de produción na metade de camiño entre capitalismo e socialización, como poden ser as cooperativas, que conforman o principal e máis numeroso grupo de empresas, é centro de moitas reivindicacións sindicais nas negociacións coas distintas administracións.

A tendencia dos sindicatos, que albiscan neste novo corpo económico unha alternativa á inxustiza das outras formas de produción, é a de calificar de nula a intencionalidade do Goberno galego, para planificar unha política económica específica para este tipo de empresas. Os prexuízos derivados dunha práctica económica neoliberal, levan ó terreo da marxinalidade a este tipo de produción, esquecendo que tamén pode ser un factor de desenvolvemento económico para o país.

A Economía Social baséase en dous tipos de empresas: as Cooperativas e as Sociedades Anónimas Laborais. Ámbalas dúas teñen experimentado un importante auxe debido á crise económica -en especial o cooperativismo- que leva a moitos traballadores a pasar de autónomos a cooperativistas, a tentar reflotar empresas ou sinxelamente a garantírense un posto de traballo.

### *2. Cooperativas*

En 1966, a Conferencia Internacional do Traballo (OIT) aproba a Recomendación 127, *das Cooperativas no progreso económico e social dos países en vías de*

---

\* Recibido o 7 de Xullo de 1.991

*desenvolvemento*, na cal son definidas como “asociacións de persoas que se agrupan voluntariamente para conseguir un obxectivo común mediante a formación dunha empresa democraticamente controlada, que aportan unha cota equitativa do capital que se require e aceptan unha xusta parte dos riscos e beneficios, e no seu funcionamento os socios participarán activamente”.

De seren unha organización empresarial espontánea, a Cooperativa pasa a ter unha lexislación propia e empeza a pesar na elaboración de calquera planificación económica e social, xa que as axudas, exencións fiscais e subvencións, cada vez son máis importantes nos presupostos dalgúns países.

O Movemento Cooperativista posúe características propias que o fan diferenciar das empresas mercantís. A Cooperativa é unha sociedade onde os socios non poden ser discriminados por calquera tipo de razón (sexo, idioma, raza, ideoloxía...), polo tanto constitúen sociedades mercantís abertas, a diferenza das sociedades anónimas ou limitadas. Outra das características resaltables é o seu carácter intrinsecamente democrático, pola contra as sociedades anónimas ou limitadas posúen unha estruturación máis dura, contrarias a todo tipo de flexibilidade, ademais, teñen as características de interese limitado, fondos adicados á educación nas técnicas de cooperación... Estes e outros conforman os denominados Principios Cooperativos, adoptados pola Alianza Cooperativa Internacional (ACI), no seu XXIII Congreso, e suscritos, á súa vez, pola OIT.

### *3. Na Galicia*

A pesar do devandito, a ética cooperativista óllase bastante diluída no mero mercantilismo, constituíndo así as cooperativas unha especie de solución “in extremis” para as sociedades anónimas e limitadas en crise, e tamén adicadas a actividades económicas somerxidas (caso de boa parte do sector téxtil galego).

Galicia posúe certo peso e tradición no cooperativismo agrario, sobre todo vinculado a explotacións de leite e carne, no sector vitivinícola, tendo algunha destas cooperativas a distribución en exclusiva de viños con denominación de orixe, no sector pesqueiro e, en menor medida, no sector industrial manufactureiro. Neste último ten especial relevo o sector téxtil, no cal se teñen montado nos últimos anos un número importante de cooperativas, fundamentalmente na zona rural, vinculadas cá-seque todas elas ás firmas Zara e Adolfo Domínguez.

A ausencia de industrias no agro e, polo tanto, unha abondosa man de obra, sobre todo, feminina, e a falla dunha política na Xunta de Galicia encamiñada a orientar ós posibles cooperativistas cara a aqueles sectores nos que poderían ter máis posibilidades de seren competitivos ou con menos ofertas no mercado, fixo que en poucos anos o sector téxtil estivese supersaturado de cooperativas, situación que favoreceu ás empresas (Zara, Adolfo Domínguez) para quen traballaban ditas cooperativas, as cales se encontraron cunha man de obra barata, disposta a traballar a calquera prezo

e totalmente desorganizada. Podían ter miles de traballadoras-es ó seu servicio e sen adquirir ningún tipo de compromiso ou contrato que vinculase a cooperativa coa empresa principal. ¡Todo un negocio!

Tanto o Goberno central coma os sucesivos gobernos autónomos utilizaron as cooperativas en plan propagandístico e como válvula de escape a unha situación social conflictiva orixinada polo alto índice de parados, pero nunca houbo vontade real de crear un movemento cooperativista con futuro. Non se formou ós cooperativistas, non se creou infraestruturas para elas, etc., o que provocou que moitos destes proxectos en pouco tempo fosen ó fracaso ou ben acabasen formando parte da economía somerxada.

#### *4. Auxe da Economía Social*

A reconversión económica empezada pola maioría dos gobernos do mundo (en especial os de EE.UU. e Europa occidental) provocou desemprego masivo. Para constarrestar a inestabilidade social que provocaría este volume de desemprego, optouse por ceder activos a custo cero ós traballadores, pretendendo, deste xeito, estabilizar o sistema. Da argucia estabilizadora pasouse a un estadio onde é normal que o traballador xestione a empresa, dentro do modo de produción capitalista; isto, sumado cun sector público de gran dimensión, provoca novas contradicións nun sistema de ¿libre mercado?

#### *5. As nosas alternativas*

Desde que Marx afirmara que “o cooperativismo é unha sémola do futuro socialista no páramo inmenso do capitalismo”, moito ten evolucionado a denominada Economía Social. As Cooperativas de Traballo Asociado e as Sociedades Anónimas Laborais, como corpo fundamental da Economía Social, serviron ata o momento como catalizadores de empresas en crise, actuando como prolongadores de vida das mesmas, e tamén centraron as súas actividades, en gran medida, no terreo da economía sumerxada ou marxinal.

A acción política das Administracións en materia de Economía Social (lembramos que a Xunta de Galicia ten competencias nos casos de Sociedades Cooperativas) tense reducido a unha sucesión de subvencións (a metade das contías proceden do Fondo Social Europeo), carecendo dunha política específica de fomento da Economía Social, como fórmula eficaz para a creación de emprego fixo, estable e en condicións dignas de traballo.

A necesidade que ten o país de se dotar dunha política en materia de Economía Social axeitada, englobada dentro dun cambio global na política económica, ten que levar ó Goberno galego á creación dun Instituto Galego de Economía Social, promotor de fórmulas de Economía Social na Galicia.



Este Instituto de fomento das diversas formas de Economía Social debe reunir funcións de tipo técnico, principalmente como asesor destas empresas; política de subvencións e control, centrada nunha discriminación positiva dos proxectos de Economía Social en relación cos obtidos polas PYMES.

Dentro das funcións deste Instituto Galego de Economía Social tamén estaría dotar de infraestrutura ós proxectos existentes en colaboración cos concellos. Solo industrial e construción de naves sería un bo comezo para empezar o desenvolvemento da Economía Social na Galicia. Un bo comezo, se o situamos acompañado doutros elementos fundamentais, como son a habilitación duns presupostos en materia de Economía Social axeitados á realidade, e doutras medidas, como poden ser a participación de SODIGA en empresas de Economía Social ou a integración no Instituto dos Axentes de Desenvolvemento Local.

O pasado mes de xullo de 1990 asináronse acordos entre Centrais sindicais e Consellería de Traballo que, en grandes liñas, viñan recolle-la necesidade de formentar-la Economía Social mediante medidas como:

1. Axudas técnicas e de formación.
2. Subvencións financeiras.
3. Axudas para capitalización.
4. Rendas ou axudas salariais.

Considerábase tamén a necesidade de ir cara a unha futura Lei de Galicia de Economía Social que regulase de forma específica o desenvolvemento deste tipo de economía no noso país.

De momento, hai que dicilo, o que se ten avanzado na plasmación destes acordos foi moi pouco. Esperemos que de cara ó futuro melloren a vontade política das institucións e o interese polo potenciamento da Economía Social.

**SUMMARY** This article makes reference to the INTG views regarding the Social Economy -defined as a compound of co-operatives and SAL; greater elaboration of policies and the commitment of Administration is claimed in this respect.

## U.X.T. E O COOPERATIVISMO\*

Francisco PREGO PAZ  
*Gabinete Técnico da UXT-Galicia*

Cambios experimentados nas estruturas productivas de algúns sectores foron seguidos dunha proliferación de cooperativas de traballo asociado e talleres creando un novo marco de relacións de produción e provocando a crise -no sector textil- doutras “instalacións industriais textís que non podían competir co vertixinoso abarata-mento de custes das empresas que só asumían as funcións de deseño, patronaxe e comercialización descentralizando a confección en talleres”. Proponse un proxecto de Instituto Galego da Economía Social. Chámase á sensibilidade das Administracións Locais e Autónoma nas iniciativas de creación de emprego.

### *1. Introducción*

O texto seguinte pretende ser por un lado unha reflexión sobre o cambio experimentado nos últimos anos nas estruturas productivas de determinados sectores da economía galega que deron paso á proliferación de pequenas cooperativas de traballo asociado e talleres manufactureiros creando un novo marco nas relacións de produción, e doutro, expoñer algunhas das propostas que a xuízo da Unión Xeral de Traballadores de Galicia deberían poñerse en marcha para que estas iniciativas de autoemprego enxerguen un futuro menos incerto.

O sector máis representativo do anteriormente exposto polo considerable volume de traballadores empregados é o da confección industrial.

Nos últimos anos o sector textil de Galicia experimentou un crecemento importante que levou consigo o nacemento dun gran número de pequenas empresas deseñadoras e comercializadoras as tarefas que requiren menor cualificación profesional. Parellamente a este proceso vaise producindo o peche de instalacións industriais do téxtil que non podían competir ante o vertixinoso abaratamento de custos das empresas que só asumían as funcións de deseño, patronaxe e comercialización descentralizando a confección en talleres. O caso máis recente deste fenómeno é a profunda crise na que se atopou a empresa Viriato en Ordes.

As empresas comercializadoras porporciónanlle a materia prima ós talleres manufactureiros espallados por toda a xeografía galega que se limitan a factura-los pe-

---

\* Recibida o 23 de Xullo de 1991

didados de acordo cuns prezos por peza de roupa negociados previamente. Dado o escaso tecido asociativo entre estes talleres que lles permita negociar en pé de igualdade os prezos das prendas ben pode decirse que o prezo imponno a empresa comercializadora que é a que logo capitaliza todo o valor engadido. Ante esto as cooperativas vense abocadas a traballaren xornadas de nove e máis horas para faceren fronte a custos sociais e o endebedamento adquirido para investimentos de activos fixos.

Hoxe o sector téxtil está a sufrir un estancamento que está a repercutir duramente nestas pequenas empresas. Dunha banda a debilidade de careceren de estruturas asociativas entre talleres fai que as empresas poidan reducir custos premendo na parte máis doada, e doutro lado os talleres pola súa escasa relevancia e presenza na vida económica así coma o sinxelo da súa estrutura empresarial non lles permite afrontar unha renovación tecnolóxica e formativa, cada vez máis necesaria e que nin sequera chegan a planificar, para aumenta-la súa produtividade. Tanto as novas tecnoloxías coma os novos métodos da simplificación dos procesos productivos ou as técnicas de xestión empresarial están lonxe do seu alcance.

Se ben pode dicirse que no proceso de nacemento do proxecto reciben un pequeno impulso de financiación mediante as distintas liñas de subvención da administración autónoma e uns coñecementos formativos mediante cursos de formación ocupacional do INEM, debe sinalarse tamén que isto non é abondo cara á consolidación a longo prazo. Non debe esquencerse que os protagonistas destas iniciativas non só teñen que asumir-las tarefas de produción senón tamén as de dirección e xestión de empresa coas conseguíntes dificultades derivadas da falta de experiencia empresarial e de formación xerencial.

Do anteriormente exposto dedúcese que as medidas arbitradas pola administración autónoma baseadas na xestión de axudas, subvencións e préstamos para o fomento da economía social non poden valorarse máis aló da execución do gasto presupostario. Cómpre, entón, non só empuxar estas iniciativas con medidas de financiación na posta en marcha do proxecto senón tamén atender á renovación e consolidación do movemento cooperativo facendo fincapé na creación de emprego estable.

## *2. A concertación social no ano 1990*

Nas negociacións da concertación social do ano 1990 entre a Unión Xeral de Traballadores de Galicia e demais centrais sindicais representativas coa Consellería de Traballo e Servicos Sociais conqueriuse a creación dun Gabinete Técnico que asesorase e elaborase plans de viabilidade ás persoas ou grupos que o requirisen, así coma a creación de Gabinetes de asesoramento nos sindicatos ou outras institucións sen ánimo de lucro. Pero, ademais da dotación de infraestruturas unha das reivindicacións contempladas no documento presentado pola Unión Xeral de Traballadores de Galicia e Comisións Obreiras que non se acadou era a creación dun organismno

autónomo e participativo da Consellería de Traballo coa denominación de Instituto Galego de Economía Social.

### *3. Instituto galego de economía social*

A creación dun Instituto Galego de Economía Social podería ser un elemento decisivo no proceso de creación e na modernización das cooperativas non só mediante a prestación de servizos de carácter técnico senón tamén coma canle vertebradora das cooperativas promovendo o seu asociacionismo en cooperativas de segundo grao, unións cooperativas sectoriais ou comarcais.

As principais funcións que realizaría o Instituto Galego de Economía Social serían as seguintes:

#### **A) Funcións de tipo técnico:**

Mediante a creación dun gabinete de Asistencia Técnica, que englobaría os seguintes aspectos:

1. Elaborar estudos de mercado para poder asesorar ás persoas que queiran constituír empresas de economía social. Esta tarefa resulta especialmente necesaria para evitar investimentos en proxectos con escasas ou nulas posibilidades de futuro.

2. Elaboración de plans de viabilidade para cada cooperativa, S.A.L, etc., así coma o asesoramento en tódolos trámites necesarios para a posta en marcha de proxectos de economía social.

3. Colaborar na propia xestión destas empresas mentres teñan dificultades en xestionárense de forma autónoma.

4. Facer un seguimento das empresas nos primeiros anos da súa existencia especialmente no caso de que teñan problemas.

5. Dirixir e orienta-lo labor dos Axentes de Desenvolvemento Local que se integrarían e dependerían deste organismo.

#### **B) Función de Control e Política de Subvencións:**

1. O Instituto Galego de Economía Social xestionará e controlará tódalas subvencións que se concedan, así coma a axilización do estudo e aprobación das mesmas.

2. Ampliación das partidas presupostarias destinadas á economía social coa finalidade de amplíalas axudas a un maior número de empresas e traballadores autónomos.

3. Liñas de axudas: mediante a creación dunha liña de créditos brandos, a constitución dun Fondo de Avaes para a obtención de préstamos, subvencións ós parados maiores de 25 anos aínda que non leven un ano de antigüedad no paro.

Subvención a fondo perdido e investimentos en activos fixos para aquelas empresas que dean traballo ós colectivos con máis dificultades para atopar emprego (sen emprego anterior, mulleres, parados de longa duración e minusválidos).

4. Prioridade na concesión de axudas: atendendo á viabilidade técnica, financeira e de xestión dos proxectos, primando os proxectos que xeren un maior número de empregos, dando preferencia a proxectos que empreguen a colectivos desfavorecidos.

### **C) Funcións de tipo formativo:**

1. Formación no inicio dos proxectos de economía social, de forma que exista unha dotación de infraestrutura humana axeitada nestas empresas.

2. Cursos monográficos de xestión para empresas de economía social (contabilidade, mercadotecnia, Comercio Exterior, Seguridade Social, Dereito Laboral, Temas Fiscais, etc.).

3. Preparación en Novas Tecnoloxías para os socios e traballadores destas empresas.

4. Campañas de difusión da economía social (cursos, charlas, congresos, publicacións, etc.).

5. Posibilita-la presenza destas empresas en Feiras, Exposicións, etc.

### *4. Infraestructuras para economía social*

Na actualidade hai concellos sensibilizados na loita contra o desemprego e con vontade de xestionar proxectos empresariais de iniciativa local.

Tanto a administración autonómica coma a local deberían realizar convenios co obxectivo de facilitar solo industrial ás iniciativas locais de emprego e promove-la construción de naves para a instalación destas empresas. Para conseguir esta finalidade a Xunta de Galicia debería subvencionar unha porcentaxe destas obras dada a escasa capacidade de financiación das administracións locais para soportar los custos da promoción de obras destas características.

**SUMMARY** The changes some sectors have undergone in their productive set-up has been followed by a proliferation in the co-operatives of associate work and workshops, thus creating a new framework in the relationships of production, provoking an economic crisis within the sector in other "textile industries that could not compete with the drastically reduced costs of the businesses dedicated only to designing, patterning, commercializing, thereby decentralizing production in workshops". A project is proposed by the I.G. da E.S. Consideration is requested of both the local and autonomous administrations in the initiatives taken to create employment.

## GALICIA PERANTE OS DESAFÍOS DOS NOVENTA\*

Xoán Xosé LIRÓN LAGO  
*Consellería de Economía*

Descríbese unha visión xeral das tendencias actuais do desenvolvemento rexional, ás que Galicia deberá adaptarse para poder acadar unha posición competitiva cara á implantación do Mercado Único Europeo, a aparición de novos axentes do desenvolvemento rexional especialmente dos Institutos ou Axencias de Desenvolvemento Rexional organismos de promoción e fomento do devandito desenvolvemento. Para rematar, analízanse os métodos e resultados acadados por unha serie de Axencias de Desenvolvemento Rexional localizadas en rexións con características socioeconómicas semellantes ás de Galicia que poden servir de exemplo para o desenvolvemento do futuro Instituto Galego de Promoción Económica.

### *1. Introducción.*

O desenvolvemento socioeconómico presente e futuro de Galicia encádrase dentro das Comunidades Europeas, sendo a súa primeira proba supera-la implantación do Mercado Único en 1993. Por todo isto Galicia debe acadar unha posición competitiva do seu sistema productivo coa que poida, dunha banda, minimiza-los efectos negativos do devandito Mercado na súa economía e, doutra parte, maximiza-los seus efectos positivos.

A Política Rexional, un dos piares básicos nos que se asenta a política de desenvolvemento socioeconómico das rexións da Europa Comunitaria variou a súa estratexia a partir de non ter acadado os resultados que se agardaban, ás novas tendencias en materia de desenvolvemento rexional e de concentración de actividades productivas no continente europeo. Estas novas tendencias desembocaron na elaboración dun novo xeito de foca-lo desenvolvemento rexional, que se podería chamar “desenvolvemento endógeno”. Este enfoque enfatiza a explotación das posibilidades de crecemento de cada rexión e a utilización daquelas medidas e instrumentos que poidan facer máis eficiente o sistema productivo. Neste cadro de referencia preveuse que a posta en marcha e a xestión deste tipo de accións poidan confiarse a organismos intermediarios do tipo “Axencias de desenvolvemento rexional”.

A resposta ó subdesenvolvemento debe partir da necesidade de instaurar unha actitude de renovación permanente da base tecnolóxica do espazo rexional. Asemade, debe conseguirse un cambio dos valores sociais e culturais que aumente a recep-

---

\* Recibido en Xullo de 1991.

tividade á innovación e doe os fluxos e a información internos á rexión e desta co exterior. Isto significará en moitos casos unha ruptura coa tradición anterior das políticas económicas, baseadas exclusivamente nos incentivos financeiros e subvencións, ó tempo que esixirá unha intervención máis activa e selectiva por parte dos poderes públicos. Nesta filosofía do desenvolvemento endógeno cómpre salienta-las recentes aportacións de Michael Porter *The Competitive Advantage of Nations*, 1990 entre as que indica que os gobernantes poden influir de varios xeitos nos factores determinantes da competitividade, tales como na ensinanza especializada e as infraestructuras, por exemplo.

Os gobernos non poden crear industrias competitivas, só as empresas poden facelo. O papel do goberno é asegura-la dispoñibilidade dos recursos críticos para actuar como catalizador para animar ás empresas a pasar a niveis superiores de rendemento competitivo. Aínda que este proceso é con frecuencia penoso a curto prazo, Porter aduce que os gobernos que pretendan mellora-la competitividade da súa nación deben centra-las súas iniciativas políticas en mellora-los motores clave da vantaxe competitiva a longo prazo. Xaora, isto supón un cambio de actitude cara ás subvencións e outras formas de intervención que, a longo prazo, producen o efecto de non manter industrias que non son realmente competitivas.

## 2. Os novos axentes do desenvolvemento rexional

Esta nova situación propiciou a aparición de novos axentes que participan no desenvolvemento rexional, acentuándose a figura do Instituto ou Axencia de Desenvolvemento Rexional que son organismos ou sociedades nas que a súa actividade se centra na promoción e fomento do desenvolvemento rexional ou local: innovación, atracción de novos investimentos, apoio ás empresas da zona, explotación das vantaxes propias e dos factores endóxicos, solución ós problemas específicos de tipo técnico, formativo ou de infraestructuras para a industria, etc.

Esta fórmula acadou unha gran forza en diversas rexións do Reino Unido (Escocia, País de Gales, Gran Londres, etc.), Italia (Lombardía, Emilia Romagna, Mezzogiorno), Irlanda, Alemaña (North-Westphalia), Bélxica, Holanda, Francia, etc. ata chegar a rexistrarse máis de cento cincuenta institucións na Comunidade Europea. En España empeza a ter un desenvolvemento importante coma o demostran os exemplos do CIDEM (Cataluña), IMADE (Madrid), IMPIVA (Valencia), IFAC (Andalucía) e o Instituto de Fomento da Rexión de Murcia, entre outros.

Estes organismos coa fin de teren unha maior axilidade e flexibilidade de actuación adoptan unha fórmula mercantil (S.A., S.L.) ou ben se acollen a un estatuto de autonomía que os aparte, no posible, da burocracia administrativa dos servizos propios das Administracións Públicas.

Os programas de desenvolvemento máis comúns que adoitan realiza-las Axencias de Desenvolvemento son os seguintes:

- Facilita-la innovación e modernización das PEMES (programas de información; axudas á innovación; cofinanciación do desenvolvemento de novos recursos tecnolóxicos, etc.)

- Oferta de algúns servizos ás empresas (promoción de institutos tecnolóxicos, de control, de normalización, apoio á exportación, etc.)

- Axudas á creación de novas empresas (baseadas ou non nos recursos da zona; ofrecer información e simplifica-los trámites de implantación a investidores estranxeiros ou extra-rexionais; incentivos especiais, etc.)

- Colaboración en tarefas e liñas de acción de carácter horizontal: formación profesional; formación de empresas e xestores; promoción de contactos entre grandes empresas e empresas subcontratantes; convenios de cooperación entre empresas (nacionais e extranxeiras), etc.

- Desenvolvemento e dotación de infraestruturas directamente vencelladas ás novas actividades produtivas: parques tecnolóxicos, ofertas de solo industrial e outros.

A pesar da relación dunha serie de programas comúns, as Axencias de desenvolvemento europeas posúen, entre elas, unha serie de características diferenciadas. Algunhas están concentradas no sector industrial, outras abranxen tódolos sectores produtivos. Verbo dos seus obxectivos, as creadas en áreas de antiga industrialización tiveron coma fin concreto a reconversión e reindustrialización das devanditas zonas, mentres que as creadas en rexións ou localidades atrasadas aparecen nalgúns casos como auténticas oficinas de información para a atracción de novos investimentos.

### 3. A promoción económica rexional en Galicia

A Xunta de Galicia, co obxectivo de axeitar e racionaliza-la súa política de Promoción ás directrices Comunitarias e ás propias características da economía de Galicia, no cadro das novas tendencias do desenvolvemento rexional aprobou o proxecto de creación do Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE).

As liñas xerais do devandito Instituto foron presentadas no Seminario Internacional *Institucións de Promoción Económica Rexional. A experiencia europea*, celebrado en Santiago de Compostela os pasados días 4 e 5 de xullo, seguen o camiño marcado pola maioría das Axencias de Desenvolvemento. Dende o punto de vista xurídico configúrase coma unha Entidade de Dereito Público, combinando a integración das actividades do Instituto dentro das liñas de actuación do Goberno Autónomo xunto cunha maior axilidade presupostaria, a flexibilidade para adaptárense ás condicións da evolución da economía, a capacidade de contratación do seu persoal técnico e directivo, a independencia da súa xestión, a responsabilidade política do Goberno e o control parlamentario.

O obxectivo do Seminario era coñecer-la experiencia dunha serie de Axencias de Desenvolvemento que ben pola súa localización en rexións cunhas características



socioeconómicas semellantes ás de Galicia ou polo seu éxito nos seus programas de desenvolvemento, poderían servir de exemplo para Galicia. Este é o caso da "Axencia de Shanon" en Irlanda que axuntando unhas boas comunicacións aéreas, aeroporto de Shanon, unha atinada política de atracción de industrias de tecnoloxía punta, xunto cunha promoción das súas riquezas paisaxísticas, culturais, artísticas, englobado en atractivos paquetes turísticos, acadou un considerable e harmonioso desenvolvemento da rexión.

Outro exemplo constitúeo o "Centro de información para a empresa textil de Emilia Romagna" en Italia, na que se expuxo que o desenvolvemento dunha rexión basease fundamentalmente na utilización do seu potencial endógeno. Neste caso a industria do punto e confección, as axudas financeiras de seu non abundan, cómpre a realización de programas de formación empresarial, de desenvolvemento técnico, de deseño, de investigación, de fomento da colaboración e agrupación de pequenas empresas. Esta foi a base do éxito da industria do punto e confección desta Rexión, constituída por pequenas e medianas empresas, que non só acadou supera-la competencia dos países do sudoeste asiático senón que na actualidade detentan unha posición competitiva tanto no mercado europeo coma noutros mercados do resto do mundo.

Como caso español, expúxose a actividade do Instituto da Mediana e pequena Industria Valenciana (IMPIVA) que entre as súas actuacións conta cunha importante rede de Institutos Tecnolóxicos que son a base do desenvolvemento da súa industria tradicional, calzado, textil, cerámica, moble, xoguete, material de construción e que demostra que sen unha boa política de investigación e desenvolvemento tecnolóxicos, as industrias non poderán alcanzar unha posición competitiva no mercado.

Destas e outras exposicións pódese tirar a xeito de conclusión xeral que cómpre unha estreita colaboración entre a administración pública e a iniciativa privada non só dende o punto de vista dunha parte subministradora de recursos financeiros (axudas) e doutra receptora das devanditas axudas, a subvención (axuda financeira) de seu non abonda para acadalo desenvolvemento competitivo das empresas, cómpre o acompañamento dunha serie de programas de investigación, promoción, asesoraamente, etc. para acadalo devandito obxectivo. Unha serie destes factores son responsabilidade exclusiva das Administracións Públicas, noutros, as devanditas Administracións porán as bases iniciais para o seu posterior desenvolvemento pola iniciativa privada e nos restantes debe haber unha colaboración permanente entre a iniciativa pública e maila privada.

**SUMMARY** This article offers a general perspective on the present trends of regional development, to which Galicia should adapt in order to assume a more competitive attitude towards the European Common Market, dealing primarily with new organisations of regional development, in particular, the Institutions or Agencies of Regional Development whose programmes are aimed at promoting and fomenting the forementioned. Lastly, the methods and results obtained from a series of Agencies located in other regions with socio-economical conditions similar to those of Galicia are analysed with the aim of serving as examples to learn by in developing the future Galician Institute of Economics Development and Progress.

## POTENCIALIDADES DO DESENVOLVEMENTO\*

Ramón CEDRÓN DÍAZ  
*Estadío na Comisión Europea*

**Unha rexión pode facer revivi-la súa produción industrial mediante a reorganización dos seus compoñentes e a combinación do seu potencial endógeno. Faise unha referenciación en extenso dos programas da CEE respectivamente do desenvolvemento local -LEDA, ELISE, OID, PIM, LEADER, MIRIAM, CESAR-.**

A xeografía económica dos países desenvolvidos sufriu un certo número de modificacións, xa que apareceron novas rexións dinámicas, mentres que rexións antes ricas empobrecéronse. Estas rexións de tradición industrial que sufriron directamente o impacto da crise que os levou a un retroceso económico, son á súa vez capaces de revitalizaren os seus sistemas de produción mediante a recomposición do sistema económico local a través das empresas, a anclaxe rexional e do medio. Sen esquecermos que cando falo de empresas non só me estou a referir ás de base capitalista, senón que inclúo ás cooperativas, xa que cando se trata de rescatar ou reconvertir un sector, a solución cooperativa permite unha participación activa dos traballadores na empresa, que pode provoca-lo aumento de posibilidades do éxito.

A experiencia demostrou que unha rexión pode facer revivi-la súa produción industrial, mediante a organización dos seus compoñentes e a combinación do seu potencial endógeno. É importante analiza-la capacidade do seu tecido industrial para provocar fenómenos de adaptación e innovación tecnolóxica comprobándose que cun impulso inicial as empresas renovan o seu proceso de produción contando con oportunidades e o potencial existente no seu medio. Cómpre ter en conta as variables definidas no ámbito local ou rexional e as innumerables e estreitas relacións entre a ciencia, as actividades económicas, a educación, as finanzas e o goberno para darlle vida a procesos territoriais de innovación rexional ou local.

Coa crise dos 70 puxéronse en entredito os clásicos mecanismos para o estímulo económico xa que a insuficiencia das políticas macroeconómicas conducidas pola administración central e o cuestionamento de métodos tradicionais de intervención e de regulación económica por parte do sector público motivou a necesidade de implantar

---

\* Recibido en Abril de 1991.

estratexias nas que se lles reserva ás administracións centrais un papel principal.

Esta crise económica crea novas necesidades que os concellos ó estaren próximos ós cidadáns coñecen mellor, tratando , por outra banda, de conseguir unha mellor distribución da renda, un incremento do benestar, a erradicación da marxinación social e o incremento da riqueza.

Achámonos con rexións, nos países comunitarios, que por mor desta crise perderon a súa estrutura industrial e sufriron un considerable retroceso económico. A depresión conseguinte provocou o abandono de moitos proxectos e a competencia entre zonas e rexións para captaren investimentos e emprego complicando asemade a armazón dos incentivos. A consecuencia disto as cidades (non inferiores ó medio millón de habitantes) proxectaron os seus intereses na potencialidade das empresas de ámbito local relacionando os recursos coas necesidades do medio.

A idea do potencial endóxico, como elemento explícitamente necesario para o proceso de crecemento, non só rexional senón urbano, produciu a revitalización da cidade do seu arredor como elemento orixinario da actividade económica.

A necesidade de novas tecnoloxías, a existencia de infraestruturas non só de transportes, senón daquelas que permitan transmitir e circula-la información (banco de datos, axencias de difusión, etc.) son hoxendía indispensables. Cómpre a existencia e posta en común destes e destoutros factores para que as rexións poidan realizar axeitadamente o profeso de revitalización do seu tecido industrial. Trátase de concertar cos diferentes actores locais e os diferentes niveis da administración xunto co apoio activo da iniciativa privada, o deseño de novos instrumentos. Nunha resolución do Consello da comunidades europeas de 1984, expoñíase a contribución das iniciativas locais de emprego para solucionar-la crecente perda de postos de traballo e asumir-lo cambio cultural de principios producidos nos 80.

Ante estas perspectivas reseñadas anteriormente as corporacións locais (pesadas máquinas burocráticas) de cidades grandes están ante unha triple oportunidade:

-Avaliar e preve-lo desenvolvemento económico local.

-Apoia-las iniciativas de desenvolvemento económico que se produce no seu arredor.

-Inducir, motivar e potenciar novas iniciativas locais.

A adhesión de España e Portugal trouxo consigo un considerable aumento das disparidades rexionais xa existentes na Europa dos 10 xa que a ampliación supuxo que a poboación das rexións menos favorecidas (PIB per capita inferior ó 50% da media comunitaria) se duplicara.

As políticas estruturais deben ofrecer a tódalas rexións a posibilidade de beneficiárense progresivamente das importantes vantaxes económicas que proporciona o mercado sen fronteiras. A tal fin, os instrumentos comunitarios terán que desempeñar, xunto ás políticas nacionais e rexionais, e en coordinación con estas derradeiras, un papel importante en materia de converxencia das economías.

Trala última reforma dos fondos estruturais os tres recollen posibilidades de

apoio e utilización de recursos económicos, ó desenvolvemento do potencial endógeno das rexións mediante medidas de fomento e apoio ás iniciativas de desenvolvemento local e ás actividades das empresas. A través do FEDER potecianse investimentos que contribúen ó crecemento do potencial económico, ó desenvolvemento e ó axuste estrutural das rexións, así coma investimentos en infraestruturas para a ordenación de zonas industriais en declive, incluídas as comunidades urbás.

O FEOGA Orientación, pola súa banda, financiará, entre outros temas, a promoción do desenvolvemento e o axuste estrutural das rexións menos desenvolvidas, a aceleración da adaptación das estruturas agrarias e a promoción do desenvolvemento das zonas rurais.

A importancia da dimensión local para a creación de emprego é, dende hai tempo, admitida dentro da comunidade, e nesa liña o FSE e o FEDER reservaron parte da súa estrutura ó desenvolvemento local.

A cooperación é o principio clave da reforma dos fondos, por canto determina a aplicación dos principios nomeados. O regulamento base defíneo como “unha estreita concertación entre a Comisión, o Estado embro e as autoridades competentes designadas polo menos no ámbito nacional, rexional ou local, perseguindo todos eles o logro dun obxectivo común. Nesta mesma disposición establécese que a cooperación abranxerá a preparación, financiación, seguimento e avaliación das accións.

A cooperación derívase do principio de subsidiariedade, en virtude da cal, a Comisión considera que a súa intervención estrutural debe ser complementaria das intervencións in situ. A implantación da intervención estrutural comunitaria depende, tanto das administracións nacionais e rexionais coma dos distintos interlocutores económicos e sociais (cámaras de comercio, agrarias, etc.). O interese dunha ampla cooperación radica, en que estes e outros axentes económicos poidan enmarca-la súa intervención no contexto das estratexias e programas elaborados polas autoridades competentes. A cooperación plásmase, asemade, en certa descentralización da intervención estrutural comunitaria pola que esta se axustará mellor ás realidades da zona tanto na avaliación das necesidades coma na implantación dos programas.

O integra-la intervención estrutural no funcionamento global da comunidade a Comisión propónse garanti-la coherencia desta intervención respecto ás estratexias implantadas a escala local, rexional e nacional. A coordinación das políticas económicas teñen por obxectivo conseguir unha maior converxencia dos resultados económicos dos estados membros xa que a devandita converxencia é necesaria no ámbito da unión económica e moetaria.

Sen embargo, o clima económico e de emprego na Europa comunitaria deu lugar a que sexa necesario comprender mellor o proceso de creación de emprego. Asemade, formula interrogantes sobre el xeito da intervención eficaz das autoridades públicas no proceso de desenvolvemento económico.

Coa reforma dos fondos estruturais na actualidade aceptase xeralmente a necesidade de que a comunidade encarreire as súas intervencións financeiras a través de programas de desenvolvemento e amplie os tipos de asociación entre diferentes ni-

veis de goberno e os diferentes actores. Porén, hai unha importante dimensión que en xeral debe desenvolverse: a local.

Cando no seu día comezou o programa LEDA, pouco se sabía sobre o que se necesitaría no ámbito local. O programa LEDA creouse para abordar este tema e máis concretamente: os factores que determinan o desenvolvemento local, cal é o método máis axeitado para fomentar unha maior cooperación entre organismos e actores locais e cal ou cales podedn se-los procedementos para garani-la recepción local das medidas aumentando a eficacia das intervencións. Dentro deste contexto non só se pretende que as medidas cheguen ou acaden o ámbito local, senón que tamén cómpre potencia-las actividades de sensibilización, información técnica, divulgación, así como conseguir que cheguen datos de interese a determinadas zonas prioritarias, mediante redes informatizadas. A tal fin creouse ELISE que é o medio europeo de información sobre o desenvolvemento local e as iniciativas locais de emprego. A súa orixe data de 1985 e está fina ciada pola dirección xeral V da Comisión das comunidades europeas.

A horizontalidade dos fondos supón un pulo ás chamadas operacións integradas de desenvolvemento (OID), que nacen como unha derivación dos fondos estruturais en territorios onde se dan varias operacións simultáneas da Comunidade. Unha OID consiste na utilización coordinada dos diferentes fondos estruturais para levar a cabo accións nos que participan diversos niveis de goberno. O obxectivo é potencia-la coordinación entre os fondos creando sinerxia entre eles complicando deste xeito o tecido social, tanto institucional coma privado, mellorando a eficacia nas actuacións de desenvolvemento rexional, logrando que agromen recursos endóxeos nos espazos nos que se aplican os programas.

A carón das OID a fin de aumenta-lo impacto dos instrumentos estruturais podemos acha-los programas integrados mediterráneos (PIM) que tratan de mobilizar tódolos recursos financeiros dispoñibles (comunitarios, nacionais, rexionais e locais) ó servizo da unión coherente de medidas que cubran os principais sectores da economía. Este enfoque integra igualmente tódolos instrumentos e políticas comunitarias afortalando a súa coordinación e os seus medios financeiros.

Cómpre mobilizar a persoas, organismos e institucións, analiza-las zonas atendendo ó seu tamaño, poboación, diferencia-lo ámbito rural do urbano; non impoñer directrices de arriba a abaixo; se non facer fincapé na colaboración dos actores locais.

Pero sen esquecer que as azonas menos desenvolvidas son as que teñen máis problemas xa que padecen deficiencias acumuladas. Nesta via encádranse os programas LEADER, MIRIAM e CESAR da Comisión europea, que tratan de desenvolver accións a prol do mundo rural.

O LEADER como programa a iniciativa da Comisión non só pretender financia-las axencias locais que teñan como misión anima-lo desenvolvemento das zonas elixidas, senón que á súa vez financia equipamentos (informáticos).

O MIRIAM é un programa de información que trata de crear centros de datos nas zonas rurais da comunidade referidos ó agro, ó desenvolvemento rural e ós mer-

cados agrícolas entre outros. O proxecto piloto CESAR ten por meta estimular a creación de actividades productivas xeradoras de emprego.

Se se fai un distingo clásico de zonas sen extendérmolos moito, podemos concretar dous ámbitos ou zonas diferentes coas súas propias peculiaridades e idiosincrasias, a rural e maila urbá.

Centrándonos no mundo rural da comunidade obsérvase a produción de grandes cambios con fortes tendencias que determinarán o seu futuro: a profunda reestructuración do sector agrario, a forte diversificación económica, xa que aparecen novas actividades ben nas diversas fases da produción agraria ou con frecuencia sen ningunha conexión con esta. Isto fai que a importancia relativa da agricultura mingué ás alancadas nas rexións rurais, tanto dende o punto de vista do emprego coma da contribución ó produto nacional e coma data abonda dicir que só en 17 rexións da comunidade de un total de 166 (aproximadamente o 10%) a contribución da agricultura ó produto nacional é superior ó 10%. As perspectivas de expansión da agricultura son bastante limitadas e é de agardar que continue a reestructuración do sector.

Tendo en conta o aumento do rendemento agrario que se agarda nos próximos anos, cómpre diminuí-la superficie para as principais producións agrarias. Segundo se apunta, a Comunidade disporá a fins da década dun excedente de terras de uso agrario que podería andar entre os 6 e 16 millóns de hectáreas.

Se nos referimos ó aspecto económico en xeral hai que contar con que diminúan e se fagan máis selectivos os investimentos exteriores ás zonas rurais. A partir de aquí a diversificación das economías rurais deberán basearse na revalorización do propiuo potencial de desenvolvemento e na creación de PEMES ou calquera outra forma de empresa).

Pero ante as dificultades de creación ou mantemento destas empresas, por mor do seu tamaño pequeno, o seu escaso soporte financeiro, o alonxamento dpos centros de decisión, a falta de servicios e a ausencia dun tecido económico integrado non será de extrañar que no futuro se desenvolvan actividades secundarias e terciarias nas zonas rurais, concentradas sobre todo, nos subpolos de desenvolvemento formados por pequenos núcleos urbanos intermedios.

O enfoque preconizado pola Comisión non só implica medidas especialmente encamiñadas ó desenvolvemento rural, senón tamén maior preocupación ó respecto e mesmo a modificación das políticas ou programas que teñan un impacto real ou potencial no futuro mundo rural.

Non obstante, a comunidade, malia dispoñer dun gran número de posibilidades de acción non pode dar resposta a tódolos problemas de desenvolvemento das zonas rurais. Razón pola cal as súas intervencións deben ser necesariamente selectivas, sobranceiras, coherentes e axustárense a obxectivos de interese comunitario aportando un valor engadido ás medidas públicas nacionais, rexionais e locais, vencellándose estreitamente con estas na medida do posible (coordinación-coherencia).

O enfoque preconizado pola Comisiónm a prol do mundo rural non só implica

medidas orientadas especialmente ó desenvolvemento senón tamén unha maior conciencia dos problemas rurais no conxunto das políticas comunitarias.

Sen que sexa a panacea, a silvicultura e a industria da transformación da madeira cos seus servizos adxacentes constitúen unha actividade prometedora para o desenvolvemento rural. A Comisión acaba de propoñer un programa de medidas forestais destinado a afortala-lo papel da comunidade outorgándolle a necesaria coherencia, tanto dende o punto de vista sectorial coma dende o obxectivo do desenvolvemento rural. Os principais eixos do programa son:

- Identificación de zonas prioritarias para o desenvolvemento forestal.
- Concienciación da poboación rural.
- Estímulo da cooperación entre as diferentes partes involucradas.
- Percurar solucións financeiras axeitadas para resolver os problemas que presentan os investimentos iniciais e a falta de ingresos durante o período de crecemento das árbores.

Salienta-la importancia que a agricultura e a silvicultura teñen como factor constructivo na protección do medio ambiente á vez que favorecen o desenvolvemento do mundo rural. E na medida que se converten nun ben público pódense xustificar medidas de fomento con finalidades medioambientais.

A agricultura e a silvicultura producen materias primas renovables que poden utilizarse con fins enerxéticos cos que a explotación de fontes de enerxía alternativa poden revestir especial interese para algunhas zonas rurais. Neste camiño a Comisión está concedendo apoio financeiro á posta a punto de tecnoploxías axeitadas ás condicións específicas do mundo rural.

Hoxendía, o desenvolvemento rural dentro da política rexional implica, entre outros factores, que non se concentren tódolos esforzos na potencialización e desenvolvemento dos grandes polos centrais de actividade económica, senon que se favorezan a creación dun maior número de centros intermedios (subpolos), ben distribuídos polo territorio, estimulando ó máximo as iniciativas locais, privilexiando o propio potencial sen que por isto se exclúan as aportacións exteriores.

O rasgo máis característicos das empresas rurais é a pouca competitividade por por, en parte, do seu relativo aillamento económico e o envellecemento dos seus xeitos de produción. Entre as medidas que se deben tomar están a revitalización das infraestruturas financeiras do mundo rural, a través da descentralización das institucións bancarias, un mellor acceso dos sectores non agrarios ós recursos financeiros e un apoio á creación de sociedades rexionais de investimento. Xunto a esta revitalización debe potenciarse a mellora das infraestruturas de servizos, a rehabilitación das zonas artesanais existentes, o apoio á creación de novas zonas e á mellora do acceso ás redes de telecomunicación e transporte.

Ninguén dubida da importancia da educación e formación profesional como básicas e necesarias de calquera desenvolvemento rural, polo que é esencial apoiar e estimular ós estados membros e rexións nos seus esforzos para manter e actuali-

zaren un tecido educativo válido no medio rural. Na medida do posible deberíase afora-la infraestrutura que representan as escolas rurais, transformando algunhas delas en pequenos centros multiuso de educación, formación profesional básica, formación continuada, iniciación e fomento do desenvolvemento rural.

A falta de información sistemática e rápida en cáseque tódolos ámbitos constitúen unha importante desvantaxe para as zonas rurais. O problema do intercambio de información co exterior está a miúdo agudizado pola deficiente comunicación existente mesmo no interior da propia rexión.

Ante esta situación a Comisión ten a intención de acelerar e dá-lo seu apoio a iniciativas sobre información e sensibilización. Neste ámbito, elise, é o medio europeo de información sobre o desenvolvemento local e as iniciativas locais de emprego. Trata de recoller e difundir nos doce países comunitarios a información útil ós múltiples axente de desenvolvemento local, igualmente axuda ó intercambio de experiencias e accións entre os seus membros, producíndose por este motivo unha información interactiva. A súa información diríxese máis autoridades locais, rexionais ou nacionais, sen esquecer ás federacións de cooperativas, organizacións sindicais e empresariais, utilizando as redes dos organismos especializados ou de expertos establecidos en cada país membro.

A rede ELISE evitou formar unha estrutura piramidal demasiado ríxida, preferindo a descentralización da rede, recollendo e difundindo a información directamente dos organismos implicados nos procesos de desenvolvemento local. Se ben é certo que esta elección foi imposta pola inexistencia no ámbito do desenvolvemento de estruturas de coordinación nacional ou internacional.

Entre os servicios ELISE está un banco de datos cun centro de documentación ó que é posible acceder via telemática. Segundo sexan as demandas de información específicas, ELISE efectúa búsquedas de documentos aplicables ó caso ou realiza estudos especializados no campo do desenvolvemento local.

Ante a falta de información que se tiña sobre o que ocorría realmente na localidade no que ó desenvolvemento da economía se refire, a Comunidade puxo en práctica un programa chamado LEDA, que tenta determinar que factores condicionan o éxito e a estabilidade do desenvolvemento local, cal é o método máis axeitado para fomentar unha maior cooperación entre organismos e actores locais e que mecanismos poden garantir mellor a recepción local das medidas nacionais e comunitarias para aumentar así a eficacia das intervencións.

A diferenza da maioría dos programas comunitarios o LEDA non inclúe a financiación de proxectos abranxendo zonas de tamaño e poboación diferentes, así coma rurais, urbanos ou industriais. Sen embargo, todas elas posúen unhas características semellantes: desemprego superior á media e problemas de axuste estrutural.

O proceso comezou por contactar na esfera individual con sectores, institucións ou organismos privados para elaborar unha documentación da zona obxecto de estudo cun trato individual e evitando crear reaccións negativas ante unha dintervención de arriba a abaixo. Debido a que, no fundamental, o desenvolvemento local é



un proceso a medio e longo prazo, cómpre seguir animando ós actores locais (individuais ou organizacións) nas prioridades de cada zona.

Na maioría das zonas en cuestión, que atravesan por dificultades, a capacidade local de elaborar e dirixir proxectos, utilizar recursos e garanti-la calidade das intervencións non están abondo desenvolvidas. En todos estes aspectos as zonas menos desenvolvidas son as que teñen máis problemas xa que padecen deficiencias acuguladas, aínda que potencialmente teñan accesos a recursos financeiros considerables por mor da súa limitada capacidade o uso destes recursos é escaso ou limitado cando non do todo inexistente polo que a participación local no desenvolvemento de programas e proxectos é en moitos casos mínima.

A eficacia das intervencións financeiras será moi inferior ó seu potencial se as transferencias non van acompañadas dunha creación axeitada de capacidades no plano local. A hora de crear estas deberanse delegar responsabilidades e autoridade dentro dunhas directrices ou cadros xerais porque non é realista tentar traballos que consisten en reunir ideas, preparar proxectos e propostas para facer deles estratexias e programas que se van aplicar en lugar diferente de onde foron tomas as decisións.

Esta creación de capacidades consiste en desenvolver competencias, potenciar capacidade organizativa, creando estruturas formales, aproveita-lo poder das redes de información, coñece-los temas sociais e políticos que lles afecten.

Un paso adiante nese ámbito, a iniciativa da Comisión, foi a aprobación dunha iniciativa comunitaria que recibíu o nome de LEADER. Con fundamento no artigo 11 do regulamento de coordinación número 4253, permíteselle á Comisión que actúe de xeito independente a través das iniciativas comunitarias para completa-las medidas adoptadas nas estruturas comunitarias de apoio privilexiándose deste xeito os aspectos sectoriais das zonas rurais nas rexións dos obxectivos 1 e 5b. A través desta iniciativa comunitaria trátase a apoia-las actividades de animación e o soporte técnico para o desenvolvemento rural, impulsa-los microinvestimentos realizados por axentes locais e apoiadas financeiramente por un porticelo único local, intercambiando e difundindo experiencias utilizando na medida do posible as novas tecnoloxías da comunicación.

O problema é sempre o mesmo, como motiva-los recursos humanos existentes ás institucións ou ás empresas para que se convertan en actores do desenvolvemento. Un dos instrumentos que se pode poñer a disposición dos creadores de empresas para axudalos na formulación dos seus proxectos viables é , o que se pode denominar cun termo simple, un viveiro de empresas.

Hai que entende-lo concepto de viveiros de empresas non coma unha chisteira de mago na que se introducen proxectos empresariais xunto a potenciais empresarios e obtermos empresas consolidadas. O viveiro é, nun concepto simplista, un conxunto de medios postos a disposición das persoas para facilitarlle-los desenvolvemento de proxectos empresariais máis ou menos reducidos.

É, xa que logo, un instrumento que debe estar encadrado dentro da realidade do seu entorno que require unha correcta análise das necesidades e potencialidades do

entorno, así como a identificación das demandas non satisfeitas, as carencias da zona, as oportunidades dos negocios existentes e as potencialidades dos recursos humanos.

O viveiro é un catalizador para conseguir un proceso de dinamización económica con base nun ámbito local así como o estandarte dunha política de promoción local, apoiando a sectores atrasados, axudando ás empresas en reconversión e prestando atención a segmentos de poboación con dificultades de inserción no mercado laboral.

Pode ser un medio para a potencialización do desenvolvemento local e un apoio para a reconstrucción ou mesmo a creación dun tecido industrial de carácter local. Segundo como sexa o entorno e as necesidades serán os modelos de viveiros porque a súa tipoloxía é variable tendo como referencia o deseño e a súa financiación.

Para comproba-la eficacia dos principios aquí plasmados sobre os centros de creación de empresas é aconsellable coñecer-la experiencia dun país que pasa por se-lo berce destes centros, así coma posuir exemplos variados dos mesmos.

No Reino Unido pódense achar antecedente no século pasado; pero os primeiros centros de creación de empresas modernos co nome xenérico de espacios de traballo supervisados aparecen a fins dos 60 co comezo da crise económica nos centros das grandes cidades inglesas.

Dentro do concepto xenérico de centro de creación de empresas obsérvanse categorías diferentes: incubadoras de empresas nas que se ofrecen locais básicos para novas empresas, talleres comunitarios con obxectivos sociais directamente relacionados coas necesidades da zona, talleres de mocidade ou centros de negocios, son outros dos tipos que podemos achar.

Os organismos promotores destes centros varían dende os concellos e axencias rexionais de desenvolvemento a asociacións de veciños ou grandes empresas. Segundo sexa o organismo promotor dun centro así serán os obxectivos e consecuentemente as características coma o nivel de servicios ou a política de alugueres dos centros.

Dos grandes estudos realizados en Gran Bretaña neste tema pódense tira-la conclusións seguintes:

- O proceso de creación e a viabilidade das pequenas empresas está estreitamente relacionado coa situación das grandes empresas. É imposible separa-lo proceso de destrucción de postos de traballo causados pola crise e as reconversións da posible creación de postos de traballo nas pequenas empresas.

- A falta de espírito empresarial, a burocracia administrativa, as dificultades de acceder a fontes de financiación a longo prazo e a necesidade de persoal cualificado; impide o acceso ás pequenas empresas de determinados grupos sociais. Polo que si un dos obxectivos é ampliar e mellora-lo tecido industrial dunha zona determinada, cómpre que o centro desenvolve un paquete de servicios integrados, que preste atención a eses problemas.

- Pódese observar que unha das dificultades das pequenas e medianas empresas é entrar en novos mercados a través das canles de comercialización e distribución de efectivos.

- Se se quere asegurar que os recursos públicos dedicados a estes programas caígan en mans dos que os necesitan máis cómpre un programa de formación e animación social.

- A maioría dos centros de creación de empresas no R.Unido están ubicados en edificios antigos rehabilitados xa que a decisión de buscar un uso a un edificio baldeiro e a de desenvolver un centro frecuentemente se toman á vez. A viabilidade dun centro depende moito da súa proximidade a importantes zonas industriais e de servizos, así coma a centros de poboación. Isto débese a que as pequenas empresas están menos dispostas cas grandes a situárense lonxe dos centros urbanos e que a viabilidade dalgúns servizos común depende da capacidade do centro para atraeren a unha clientela exterior.

- É prudente desenvolver un centro en varias fases para poder experimentar coa demanda dos distintos tamaños dos locais xa que se trata de agrupar actividades complementarias fisicamente dentro do mesmo centro.

- Os servizos comúns destes centros poden cubrir as necesidades do uso do edificio (limpeza, seguridade, electricidade, etc.) así coma os servizos de reprografía e de oficina (fax, fotocopiadora, etc.), os servizos comúns (biblioteca, sala de conferencias, cafetería, etc.) e servizos de asesoría (económica, financeira e contábil), como tamén poden cubrir instalacións e máquinas de uso común.

A animación é un dato a ter en conta xa que é importante optimizala enerxía entre as actividades de formación e as actividades industriais. Deste xeito os estudantes poden adquirir experiencia práctica observando e traballando coas empresas do centro e, á súa vez, o proceso pode traducirse na creación de novas empresas no centro.

O servizo que pode ser máis difícil de realizar é o de desenvolver formas de cooperación e novas estruturas colectivas nos campos da comercialización, distribución, a investigación, etc.

Dependendo da zona e o tipo de control o sistema de alugueres varia xa que pode ir dende un tipo progresivo de menos a máis ata cobrar unha cantidade de acordo co mercado libre. O incentivo sobre os alugueres procede naturalmente dos concellos ou organismos públicos.

Normalmente ocorre que o nivel de servizos ofrecidos polo centro e os seus prezos dependen do contido dos mesmos xa que servizos coma seguridade, recepción, salas de conferencias, etc. adoitan ser aboados individualmente polas propias empresas e as subvencións que o centro recibe aplícanse normalmente a servizos como a asesoría económica ou financeira ou ó apoio técnico.

Outros países con experiencia neste campo son Francia e Bélxica coas chamadas butiques de xestión que se remontan na súa orixe ás butiques de dereitos creados en Holanda a comezos dos 60 para informaren e apoiaren os dereitos de grupos sociais como minorías étnicas, mulleres, marxinados e mozos. Estas derivan co tempo en meros centros de promoción de empresas ás que teñen acceso calquera persoa ou grupo.

A experiencia española céntrase na creación de empresas tradicionais e nos centros de creación de empresas de innovación que se ubican nos parques tecnolóxicos coa filosofía dos centros tradicionais. Posuíndo servizos relacionados coas tecnoloxías puntas e un grupo de técnicos capaces para apoiaren ás persoas que queren desenvolver-las súas ideas mantendo unha estreita relación coa universidade da zona.

A maioría dos centros en España están promovidos polo sector público (concellos, inem, etc.) aínda que hai casos de promotores privados como é o caso de DE-NAC ou CREDEM.

A duración das cesións dos locais é variable na súa duración dependendo do tipo de centro e da zona onde estea ubicado o centro así coma o persoal que dependera dos servizos que se lle presten ás empresas.

Os requisitos que se esixan para instalarse nestes centros poden consistir na existencia dun plan de viabilidade, actividades non perigosas, que sexa unha empresa de nova creación ou que se creen empregos. Tamén é variable, dun centro a outro, a cantidade a pagar polo aluguer, o número de empresas ubicadas, etc.

Como dato meramente indicativo o número de viveiros de empresas que funcionan en España dende 1985 é de 40, que ata a data posibilitaron a creación de 517 sociedades e un número de empregos que rondan os 2618.

No tocante ó tipo de actividades hai unha diferenza importante xa que os centros do país vasco son de carácter industrial, mentres que no resto de España dedícanse preferentemente ó sector terciario. É frecuencia a súa ubicación en zonas con tradición de asociacionismo sindical e de loita obreira pero isto non é inconveniente para o seu desenvolvemento xa que os viveiros son a expresión das posibilidades de desenvolvemento económico local.

O regulamente marco da reforma do FEDER establece como obxectivo básico a contribución ós investimentos e á creación ou modernización de infraestruturas que contribúan ó desenvolvemento do potencial endógeno das rexións. Con esta reforma veuse a necesidade de utilizar novos instrumentos para tal fin coma é o caso dos PIM, concepto aludido con anterioridade pero que penso que é necesario ampliar neste momento.

Estes programas integrados mediterráneos con vocación rexional mobilizan tódalas fontes de financiación dispoñibles (comunitarias, rexionais, nacionais e locais) ó servizo dun conxunto coherente de medidas que cubran os principais sectores da economía. Este planeamento integra tódolos instrumentos e políticas comunitarias afortalanzo a súa coordinación, a súa flexibilidade e os seus medios financeiros.

As accións levadas a cabo deben ser complementarias entre si, adaptadas ás características de cada rexión de xeito que provoquen a sinerxia dos medios nacionais e comunitarios empregados.

Os PIM, no ámbito agrícola, tratan da modernización e da intensificación dalgunhas producións non excedentarias así coma do desenvolvemento de novas especializacións, de actividades forestais ou da protección do medio ambiente. Non esquecen

os PIM afora-las medidas socioestructurais, a modernización das infraestructuras rurais así coma a comercialización e transformación dos produtos agrícolas.

No aspecto da industria e dos servicios estimulan a creación e o desenvolvemento das PEMES e das artesanías concedéndose importancia dun xeito particular ás accións de formación profesional e ó establecemento de servicios integrados de formación.

Os PIM son as testemuñas dun novo enfoque de desenvolvemento rexional. O concepto dunha política rexional uniforme aplicada a situacións diferentes amosou os seus límites. Hai que valorar, xa que logo, o potencial de desenvolvemento de cada rexión en dificultades partindo das súas necesidades concretas e das súas capacidades propias. Así se explica o carácter á vez global e flexible dos PIM que permiten adaptar á situación de cada rexión os obxectivos prioritarios, os medios postos en práctica, as formas ou os niveis de financiación seleccionados.

Para que esta posibilidade sexa efectiva e eficazmente realidade, na execución e na concepción dos PIM concedéuselle unha gran importancia á participación dos responsables locais que, deste xeito, déuselle-las oportunidades de precisar-las súas prioridades, de tomar ó seu cargo o proceso de modernización e de desempeñeren un papel importante na aplicación dos PIM.

Os procedementos e medidas para fomentar estas capacidades están pouco desenvolvidas e deben potenciarse. O auténtico desenvolvemento é un proceso de aprendizaxe que require avaliación continuada e información sobre os resultados. A miúdo as técnicas tradicionais de desenvolvemento económico non teñen en conta factores cruciais coma o humano e o organizativo.

Como colofón a ests páxinas teño que dicir que o título do artigo pretende impregnar todo o seu contido do ideal de potencial endógeno concebido como elemento do proceso de crecemento económico necesario para unha rexión, zona ou cidade en dificultades. E se nalgún momento me decantei ou estendín con largueza nalgún tema en concreto como pode se-lo caso do ámbito rural, non houbo outra razón que o ter nado en Galicia na que o 76% da súa poboación reside en núcleos de menos de 2000 habitantes.

Da lectura dests liñas obsérvase que, temas que poden ten encaixe perfectamente dentro do título enunciado, foron esquecidos conscientemente ou inconscientemente, non só por problemas de espazo, senón porque coido que temas coma o Fondo Social Europeo ou o Fondo europeo de desenvolvemento rexional, por exemplo, que coas súas actuacións inciden claramente no ámbito do desenvolvemento, foron magnificamente tratado por outros autores.

**SUMMARY** A region can reactivate its industrial production by means of reorganizing its constituents and combining its endogenous potential. Extensive reference is made to the EEC programs for local development -LEDA, ELISE, OID, PIM, LEADER, MIRIAM, CESAR-.

## **O MOVEMENTO ALTERNATIVO NO PAIS VASCO: O GRUPO DE MONDRAGÓN\***

Baleren BAKAIKOA  
*GEZKI: Universidade do País Vasco*

O grupo de Mondragón -7.6% do emprego industrial en Guipúzcoa- e mais as SALES -agrupando na ASLE 118 empresas con 7 235 traballadores- son dous núcleos importantes da economía social no País Vasco. Na duradoura crise dos 70 estes dous grupos manteñen e aumentan o emprego e os niveis de competitividade mesmo internacional, notando tanto que a produción eficiente pódese organizar sobre principios democráticos como o proceso de diferenciación salarial imposto dende fóra -e como defensa da fuxida de directivos a empresas de lucro con maiores promesas de pagamentos- como nos cambios de actitudes que se andan a producir co relevo xeracional.

### *1. Introducción*

No País Vasco desenvólveuse o movemento cooperativo desde mediados dos anos 50, dando lugar ó que se coñece co nome do “grupo de Mondragón”. A orixe deste movemento hai que buscala na profunda crise social, económica, política e cultural que atravesou o País Vasco como consecuencia da Guerra Civil (1936-1939). Pódese considerar que o desenvolvemento do movemento foi unha resposta á situación de crise creada despois da guerra, sendo o ideólogo deste movemento, e non é casualidade, un sacerdote, D. José María Arizmendiarreta, posto que a Igrexa tiña unha influencia decisiva tanto na vida política coma cultural do país.

Este movemento fortalécese e créanse empresas cooperativas por toda a xeografía do País Vasco, as cales pasarán momentos delicados a raíz da crise económica na década dos 70. Como consecuencia desta crise algunhas empresas cooperativas teñen que pecha-las súas portas, pero a maioría sobreviven, con grandes esforzos, o cal significa un triunfo para o movemento. Pero a crise dos 70 non supón un crecemento deste tipo de empresas cooperativas, senón que xorde e se desenvolve un novo fenómeno, o das sociedades anónimas laborais (SALES).

O desenvolvemento das SALES é tamén consecuencia da crise económica que se dá durante os anos 70 e primeiro quinquenio dos 80 e que adquire características dramáticas no País Vasco, onde a actividade económica está centrada, fundamental-

---

\* Recibido en Abril de 1989, última corrección en Xuño de 1991

mente, na industria siderúrxica, un dos sectores máis afectados pola depresión.

O desenvolvemento económico vasco baseouse no monoproduto siderúrxico carecendo de diversificación productiva, a cal facilitaríaa unha saída menos traumática da crise económica, pero, ó non ser así, o capital abandona este sector con pouco futuro.

As SALES desenvólvense no País Vasco durante toda esta época de crise, sendo moitas as sociedades que son abandonadas polos seus antigos propietarios, e os traballadores, aínda a custa de moitos sacrificios e dunha descomunal autoexplotación, adquiren o control destas sociedades en crise. O certo é que en moitos casos conseguiron superar tódalas dificultades e foron capaces de asentarse, así como consolidarse nos diversos sectores que operan.

Na actualidade estas SALES están agrupadas en Euskadi na asociación denominada ASLE (Asociación de Sociedades Anónimas Laborais de Euskadi). ASLE está integrada por 118 empresas con 7.235 traballadores e facturou en 1988 44.000 millóns de pesetas, das que o 30% se exportou. En canto á distribución provincial, en Guipúzcoa existen 51 SALES con 3.826 empregados, en Bizcaia 58 empresas con 2.932 empregados e en Alava 9 con 477 empregados.

O peso específico das sociedades anónimas laborais é importante, pero aínda están lonxe de acadalos niveis do grupo de Mondragón, tanto cuantitativamente coma sobre todo cualitativamente, tal como se verá neste traballo.

## 2. As orixes do movemento cooperativo de Mondragón

Mondragón é unha vila situada na fronteira de tres provincias vascas que na actualidade conforman a Comunidade Autónoma Vasca, pertencendo á provincia de Guipúzcoa; de aí que neste traballo faga constantes referencias estatísticas desta provincia. Ademais, a maioría das cooperativas están ubicadas en Guipúzcoa e por isto as referencias serannos máis ilustrativas para facernos unha idea clara do que supón o grupo de Mondragón. Por outra parte, hai que constatar que Mondragón e a súa comarca están pesivamente comunicadas co exterior, posto que carecen de camiño de ferro, non pasa a autoestrada e as estradas son estreitas, e o tráfico, aínda hoxe, pasa polo centro desta vila cooperativa. Pero, a pesar disto, incluso antes da Guerra Civil, a industria do ferro e aceiro tiña bastante importancia, sendo a empresa máis coñecida a Unión Cerralleira. Ademais, Mondragón contaba cunha forte tradición nas loitas obreiras, así como unha forte conciencia nacional vasca. Despois da Guerra Civil, todo este movemento obreiro e nacionalista sofre un considerable revés, dando paso ó movemento cooperativo<sup>(1)</sup>.

Neste decisivo momento aparece o que vai se-lo impulsor do movemento coope-

---

(1) BRADLEY, K. e GELB, A. - *Cooperativas en marcha*. Abril. Barcelona, 1985. Estes autores danlle importancia ás características étnicas e culturais pra crea-lo movemento cooperativo. Páx. 102 e seguintes.

rativo de Mondragón. O seu nome é D. José Arizmendiarrreta, quen está preocupado pola evolución dos acontecementos sociais, políticos e económicos e quere crear unha sociedade máis igualitaria e humanitaria cás existentes: o capitalismo liberal e o socialismo autoritario<sup>(2)</sup>. O padre Arizmendiarrreta quere construír unha especie de socialismo humanitario vasco onde teña espacio a vida tradicional do país e se poida desenvolver-la cultura vasca, adaptándose ás novas condicións económicas.

Co fin de acadar eses obxectivos ideais, e como primeiro paso, en 1943 crea a Escola Profesional de Mondragón, onde poidan estudar tódolos xoves de Mondragón. Esta escola contou co apoio entusiasta de gran parte da poboación da vila, así como de varias empresas da comarca, e converteuse co tempo nunha referencia clave do desenvolvemento das ideas cooperativistas; mesmo na actualidade deste centro de formación procede gran parte dos cadros técnicos das empresas cooperativas.

Pero ata 1956 non se plasma ningunha destas ideas na práctica, sendo este ano cando cinco ex-alumnos da Escola Profesional crean a sociedade ULGOR, que se converte en cooperativa en 1959. Este mesmo ano, cinco empresas cooperativas da zona impulsan a creación da Caixa Laboral Popular, converténdose no banco do grupo de Mondragón. Por isto, o ano 1959 pódese considerar como o inicio do desenvolvemento cooperativo, posto que está constituída a base industrial e financeira para que se dese o “take off” do movemento.

### 3. Estructura do grupo de Mondragón

O grupo de Mondragón caracterizouse pola súa estabilidade ante a crise económica que afecta de forma especial á economía vasca. A pesar da crise, no período máis dramático, que vai de 1975 a 1986, o grupo é capaz de mante-lo crecemento do emprego, incluso incrementalno nun 7,1% sendo este crecemento distribuído con relativa igualdade durante todo este período. Mentres tanto, a nivel de País Vasco e nese mesmo período, a poboación empregada decrece nun 18%; ademais, hai que recordar que a taxa de desemprego acada o 25% da poboación activa, sendo unha das cifras máis dramáticas do Estado Español.

Na táboa 1 podemos ve-los datos referentes á poboación ocupada de Guipúzcoa<sup>(3)</sup> e do grupo, así como a participación do emprego cooperativo no conxunto provincial, pasando a mesma de se-lo 5,9% en 1979 ó 7,6% en 1986. A isto haille

---

(2) AZURMENDI, J. - *El hombre cooperativo*. CLP. Mondragón. 1984.

(3) En Guipúzcoa estimo que os postos de traballo asociado se elevan ó 80% dos empregos totais do grupo de Mondragón (grupo Nervión, Learko e Ibaizabal, cuns 1.600 cooperativistas en Bizcaia, Goikoa con 223 en Navarra; dos 1.300 traballadores de CLP, 300 fóra de Guipúzcoa e EROSKI, cooperativa de consumo con dous hipermercados e cuns 1.700 traballadores asociados, dos que 200 se estima que traballan en Guipúzcoa). En total 4.200 cooperativistas empregados fóra de Guipúzcoa, o que supón, aproximadamente, o 20%.



TÁBOA 1: Poboación empregada en Guipúzcoa e no grupo.

Ano	Guipúzcoa (1)	Grupo (2)	(2)/(1)*	Taxa % de desemprego en Guipúzcoa
79	248	18.293	5.9	—
80	—	—	—	14.8
81	223	18.464	6.72	18.1
82	—	—	—	18.3
83	214	18.744	7	18.3
84	203.6	18.795	7.36	21.3
85	198.4	—	—	22.4
86	204.3	19.600	7.6	23.8

\* Son cifras corrixidas para Guipúzcoa, excluindo os empregos do grupo de Mondragón ubicados noutros territorios.

FONTE: Banco de Bilbao, Caixa Laboral Popular e autor (provincia vasca).

que engadir que a partir de 1986 o grupo continuou creando emprego neto mentres que a nivel provincial se estabilizou o paro. De todos xeitos, que cerca do 8% da poboación total ocupada guipuzcoana estea empregada nas empresas cooperativas, sendo ademais empresas con elevado nivel de competitividade, ten a súa transcendencia dentro da economía vasca.

Continuando co emprego, a táboa 2 móstrano-la estrutura do emprego dentro do grupo Mondragón. No cadro temos, por un lado, o emprego global do grupo, mentres que no outro témos o volume ocupado en actividades industriais. Tal como podemos observar, o emprego industrial do grupo descende en cifras absolutas e re

TÁBOA 2: Emprego no grupo industrial.

Ano	Emprego total (1) do grupo	Emprego (2) industrial	(1)/(2) %	(2) %	Sector industrial Guipúzcoa
79	18.293	15.362	83.9	-3.09	114.518
80	18.733	15.838	84.5-2.8	—	—
81	18.461	15.396	83.4	-0.35	99.600
82	18.788	15.342	81.1	-0.07	99.100
83	18.744	15.331	81.5	-2.33	94.300
84	18.795	—	—	—	89.900
85	19.100	14.973	78.4	—	87.100
86	19.600	—	—	—	91.400
87	20.000	—	—	—	—

FONTE: Caixa Laboral Popular e autor.

lativas, pasando de supoñer en 1979 o 84% de todo o emprego ó 78,4% en 1985, o que significa unha redución do emprego industrial en 6 puntos, sendo ese descenso, en termos absolutos, de 400 empregos.

De todos xeitos, se contemplámo-las cifras de emprego no sector industrial guipuzcoano, vemos que o descenso tanto absoluto coma relativo é moi superior ó experimentado polo grupo Mondragón, pasando de estar empregados 114.500 a 91.400 durante o período comprendido entre 1979 e 1986. En termos relativos, o descenso do emprego industrial significa máis do 20%, tomando como referencia o ano 1979. Por outra parte, este descenso no emprego industrial, tanto no grupo cooperativo coma na industria guipuzcoana, é continuo, aínda que non sexa homoxéneo. Fronte a este descenso, o grupo de Mondragón foi creando unha especie de “colchón” contra a crise, a través da fundación de cooperativas de soporte, así como impulsando a cooperativa de consumo do grupo, EROSKI, empresa esta que compite coas firmas francesas como PRICA ou MAMUT dentro do ámbito do País Vasco e dá emprego a uns 1.700 traballadores asociados.

Outro dato de significativa importancia é o volume de vendas realizadas polo grupo fóra do mercado estatal. En termos reais pásase a exportar de nove mil millóns en 1979 a quince mil millóns en 1987, o que supón case a duplicación das vendas en pesetas constantes, aínda a pesar de seren anos difíciles para a economía vasca, posto que a mesma atravesa anos de crise e de reestructuración, e a partir de 1986 o desmantelamento arancelario debido á integración na Cee (ver táboa 3).

TÁBOA 3: Exportacións do grupo e de Guipúzcoa.

Ano	Vendas totais do Grupo	Ventas reais do Grupo	Exportación prezos cte (1)	Exportación de Guipúzcoa (2)	(1)/(2) (2) % *
79	57.099	57.099	8.989	52.426	15,5
80	69.065	59.796	13.522	67.721	17,6
81	83.403	62.993	19.634	78.233	22,00
82	94.484	62.068	20.954	71.275	25,8
83	109.000	64.155	23.767	109.668	19,0
84	121.217	64.135	27.856	134.383	18,23
85	140.988	68.143	32.920	195.153	14,8
86	159.586	71.435	32.783	149.307	19,3
87	—	—	35.000	—	

\* Relación corrixida, posto que a Guipúzcoa impútaselle o 88% de tódalas vendas exteriores do grupo de Mondragón, segundo as estimacións realizadas polo autor.

FONTE: CLP, Cámara de Comercio de Guipúzcoa e elaboración propia.

#### 4. Emprego

Nesta sección. Amosarei algunhas estatísticas de emprego:

É notorio que a entrada do Estado Español na CEE supuxo un duro golpe para toda a economía estatal, sufrindo estas consecuencias, tamén, a economía vasca. De aí que as vendas experimentasen un retroceso, posto que a implantación do IVE e a desaparición da desgravación fiscal á exportación fixeron menos competitivos os produtos do Estado Español. Como consecuencia, desde ese mesmo ano, dase unha redución no valor da exportación guipuzcoana, aínda que na actualidade se sobrepasasen, novamente, as cifras de exportación de 1985.

Un dato bastante significativo para compara-lo nivel de penetración das empresas cooperativas do grupo de Mondagrón e da economía guipuzcoana nos mercados internacionais é o que fai referencia ás vendas exteriores por traballador. Esa cifra por traballador do grupo cooperativo era en 1979 de 585 mil pesetas, pasando a ser de 1 millón 62 mil pesetas en 1985 pero a prezos do ano base (1979); para a economía guipuzcoana esas cifras eran de 457 mil e 810 mil respectivamente. Pero as cifras do comercio exterior guipuzcoano deberían corrixirse debido a que parte importante das vendas exteriores realízalas a multinacional francesa Michelin, a cal ten ubicada en Guipúzcoa unha factoría desde onde exporta<sup>(4)</sup>. A todo isto haille que engadir que Guipúzcoa ten unha das economías máis abertas do Estado Español.

Toda esta penetración en mercados exteriores, así como o crecemento das vendas globais, vén dado como consecuencia da política industrial deseñada polos dirixentes do grupo consistente en acadar-las niveis máximos de produtividade no grupo. Neste sentido, Henk Thomas e Chris Logan<sup>(5)</sup> realizaron unhas estimacións ó respecto que son bastante significativas, aínda que quedaron caducas. Estes autores comparan a relación VEB co emprego na industria estatal, guipuzcoana e grupo cooperativo. En 1972, a produtividade media con estes termos era de 320.000 pesetas/emprego para as cooperativas, mentres que para o sector privado estatal era de 230.000 pesetas/emprego; en 1973, as cooperativas acadan 350.000 pesetas/emprego, e a industria provincial 285.000 pesetas/emprego; en 1977, só existe unha pequena diferenza entre a produtividade das cooperativas e a da provincia: 350.000/330.000 pesetas/emprego, respectivamente. Segundo interpretan estes autores, esta redución de diferenzas, probablemente, fose debida á énfase dos dirixentes das empresas cooperativas en mante-lo emprego e polo tanto esta política fixo reduci-la relación VEB/emprego. E dicir, que o obxectivo económico de maximiza-lo beneficio pode considerarse relegado, polo menos en parte, no mundo cooperativo e búscanse uns fins máis humanos como mante-los postos de traballo.

Estas cifras que determinan a produtividade continúan sendo superiores para

---

(4) CLP - *Informe Económico*. Segundo este informe, en 1985 Michelin exportou 41 mil millóns de pesetas.

(5) THOMAS, H. e LOGAN, CH. - *Mondragón: An economic analysis*. Allen e Unwin. Londres, 1982.

FAGOR durante os anos 80, se se compara coas medias provinciais. Por exemplo, en 1986, o VEB por traballador de cada empresa era de 4,8 millóns, na industria de 3,2 millóns e no sector de transformados metálicos esta cifra acadaba os 3,5 millóns de pesetas por traballador. Ademais, hai que recordar que Guipúzcoa ten unha das productividades máis elevadas de todo o Estado Español. Por todo isto, pódese concluír dicindo que o movemento cooperativo, ademais de mante-lo emprego, foi capaz de planificar uns sistemas productivos para mante-los niveis de produtividade esixidos tanto polo mercado estatal coma polos internacionais.

### *5. Estructura do grupo de Mondragón*

Sen lugar a dúbidas, o grupo cooperativo de Mondragón púidolle facer fronte á situación de crise económica permanente que viviu o País Vasco desde 1974-75 ata mediados dos 80, gracias a tódalas entidades de servicios, tamén chamadas de cobertura, que xurdiron arredor do grupo. A máis importante e a máis antiga é a Caixa Laboral Popular, entidade financeira que foi creada en 1959 para lles facer fronte ás necesidades financeiras das empresas cooperativas do grupo de Mondragón, que comezaba a ter consistencia.

Outra entidade de cobertura e que tivo unha importancia decisiva, sendo actualmente un centro de formación técnica cualificada, é a Escola Politécnica do grupo. Esta escola é a continuación da fundada en 1943 por D. José María Arizmendiarreta. Ademais, a sección de formación do grupo está ampliada cunha Escola Universitaria de Empresariais, Maxisterio e un Centro de Formación para directivos. É de destacar que os estudantes de Enxeñería Técnica da Escola Politécnica contan cunha cooperativa de produción, ALECOP, para que poidan traballar media xornada e financiar, desta forma, os seus estudos técnicos. Por último, hai que constatar que a Escola Politécnica é unha das mellores de todo o Estado Español.

Xunto a estas entidades mencionadas está a cooperativa Lagun-Aro, que ten tres seccións: Mutua e Previsión Social, Servicios Xerais e Compañía de Seguros. Os membros das cooperativas están afiliados a Lagun-Aro e esta cooperativa de servicios garante os subsidios de enfermidade e accidentes, xubilacións e outras previsións sociais. Esta entidade, por outra parte, incrementou as súas actividades e na actualidade ten unha sección de seguros xerais (coches, incendios, etc.).

Entre outras entidades de cobertura merece especial mención Ikerlan, cooperativa dedicada á investigación e ó desenvolvemento tecnolóxico. Aínda que a súa actividade estea relacionada coas empresas do grupo, tamén realiza investigacións para a empresa privada e na actualidade está colaborando en varios proxectos do programa EUREKA financiado pola CEE. Conta cun cadro de persoal que supera a centena de técnicos asociados e especializados en diversas disciplinas.

Por outra parte, é de salientar que este centro de investigación é un dos máis importantes do País Vasco e como é lóxico, dedícase á investigación aplicada.

Dentro de tódalas entidades de cobertura ou soporte do grupo de Mondragón, ten especial significado a Caixa Laboral Popular (CLP), entidade financeira do grupo fundada en 1959. Esta entidade está intimamente relacionada con tódalas empresas cooperativas do grupo; a través do contrato de asociación<sup>(6)</sup> fai explícitas as obrigas que teñen que asumir se queren pertencer ó grupo da CLP, e esta, á súa vez, protéxeas e dálles cobertura financeira.

A CLP, creada hai trinta anos, tivo que competir con outras dúas Caixas de Aforro de Guipúzcoa (C.A. Provincial e a Municipal de San Sebastián), que pertencen, en principio, á economía social, aínda que sexan tan capitalistas coma calquera banco privado. Hai que constatar que estas dúas caixas canalizan máis da metade do aforro xerado en Guipúzcoa, 54,8%, sen conta-las oficinas de CLP na provincia. Aínda que a súa aparición fose serodia, posto que a maioría das entidades financeiras vascas foron creadas a finais do século pasado, a CLP conseguiu penetrar no mercado financeiro e na actualidade conta co 12,3% dos depósitos de todo o País Vasco (Navarra incluída), excluindo os da banca privada, 16,51% dos depósitos xerados polas entidades de crédito cooperativo a nivel de Estado e o 7,5% de tódolos depósitos do País Vasco. Da emprego a 1234 traballadores asociados.

A CLP buscou sempre a maximización dos beneficios e conseguiu posto que acadou relacións de ganancias superiores, incluso, ás da propia banca privada. Na táboa 4 pódense apreciar estas diferencias.

#### TÁBOA 4

<b>Ratios de beneficios (%)</b>		
<b>Entidade/ano</b>	<b>85</b>	<b>86</b>
CLP	1,78	1,72
Os 7 maiores bancos do Estado	0,88	0,92
As 8 Caixas de Aforros do P.V.	1,24	1,38
Media dos bancos privados estatais	0,70	0,81

FONTE: CLP e elaboración propia.

Unha das razóns que explican o crecemento acelerado da CLP nun período de tempo tan breve ven dada pola favorable conxuntura económica que encontra todo o grupo de Mondragón durante os anos 60 e principios dos 70, debido ás fortes taxas de medranza dos países capitalistas, sendo no Estado Español estas taxas de crecemento aínda superiores, en parte, debido ós tres plans de desenvolvemento económico, que comezan a mediados dos 60 e terminan entrados os 70.

(6) CLP. *Guía básica del socio trabajador*. Mondragón, 1987.

Ademais, a competencia das Caixas de Aforros non é tan forte como na actualidade, posto que a súa dirección é nominada por razóns políticas, máis que pola súa eficiencia, sendo esta a que prima na CLP.

Aínda que propiamente non sexan entidades de cobertura, o certo é que os grupos comarcais, como o grupo industrial, xogaron un papel moi activo na política anti-crixe económica dentro das cooperativas de Mondragón. Os grupos comarcais engloban tódalas empresas cooperativas dunha comarca ou zona asociadas á Caixa Laboral Popular, independentemente do sector industrial ó que pertenzan. O obxectivo destes grupos é dotar tódalas cooperativas da zona ou comarca de servicios comúns, recolocando excedentes laborais, reconvertendo parte dos resultados -para que desta forma cooperativas con perdas poidan seguir na actividade productiva-, etc. De modo que moitas cooperativas destes grupos puideron facerlle fronte á crise económica ó tempo que cumpren os requisitos esixidos pola CLP ás empresas do seu grupo asociado.

Por outra parte, está o grupo industrial FAGOR, que está integrado por Ulgor (empresa cooperativa fundadora do grupo de Mondragón), Lenniz, Radar, Fagor Clima, Fagor Industrial, Ederlan, Fagor Electrónica, Leunkor, Arrasate, Aurki, Uldata y Ultamik. Este grupo emprega 6.867 traballadores asociados, distribuídos entre tódalas empresas mencionadas, sendo unha das empresas con maior número de empregados do País Vasco e incluso de todo o Estado, ademais cunhas taxas de beneficio moi substanciosas.

A fin de garantir mercados e obter taxas de beneficios estables, a produción do grupo está diversificada en tres categorías: bens de consumo, componentes industriais e bens de capital e enxeñería. Desta forma o grupo industrial consegue diversifica-lo risco, aínda que siga a producir bens con pouca relación á liña tradicional seguida por FAGOR. Entre os clientes de FAGOR incluimos a Ford, General Motors, Volkswagen, etc., polo que os niveis competitivos deben ser altos, debido á gran competencia existente neste tipo de mercados.

Como conclusión a este apartado pódese dicir que o grupo de Mondragón soubo saír da crise económica debido, en gran parte, ás estruturas de cobertura que se consolidaron durante os anos 80, incluíndo nestas entidades os grupos comarcais cos seus servicios comúns e redistribución de resultados, así como a creación de grupos industriais, aínda que destes na actualidade exista, soamente, o grupo FAGOR, a empresa máis forte do grupo Mondragón e que dá emprego a máis de seis mil traballadores asociados.

## *7. Algunhas reflexións*

En primeiro lugar o grupo de Mondragón móstranos que para crear empresas productivas e competitivas non fai falta ser unha compañía capitalista, onde os propietarios dos medios de produción, separados, na maioría dos casos, da produc-

ción, delegan no Consello de Administración, e este na Dirección, os seus intereses e reciben a fin de ano os correspondentes dividendos. As empresas cooperativas de Mondragón deixan patente que a produción eficiente se pode organizar partindo de principios democráticos e pequenas participacións de capital de tódolos membros da cooperativa<sup>(7)</sup>. Neste sentido, encadran dentro do pensamento marxista, xa que este consideraba as cooperativas de produción como futuras empresas socialistas ou de traballadores libres asociados, aínda que Marx cría que a través do desenvolvemento cooperativista non era posible transformala sociedade capitalista, xa que estes cambios requiren unhas bases máis xerais e profundas, é dicir, que tódolos medios de produción, en última instancia, pasen a ser propiedade dos traballadores<sup>(8)</sup>.

A pesar disto, tamén cre que as cooperativas de produción poden chegar a socavalo cimentos do sistema capitalista, non así as de consumo. Desde este punto de vista, hai que considerar que o grupo de Mondragón, en termos xerais, foi capaz de crear postos de traballo durante toda a época da crise e de reconversión industrial, co que isto significaba para os traballadores en xeral. Se a isto lle engadimos que o chamado “Estado do benestar” entrou en crise a nivel de Estados capitalistas desenvolvidos, polo que as axudas a traballadores en desemprego están sufrindo un gran retroceso, o grupo de Mondragón pode significar ser un revulsivo para moitos traballadores xa que o grupo demostra que é viable crear postos de traballo, aínda que para isto se conte con pequenas aportacións de capital.

Ademais, os Estados están abrindo vías para dar axudas para a creación de empregos de traballo asociado, cousa coa que o grupo de Mondragón non contou ó longo do seu desenvolvemento.

Entre os aspectos negativos, nalgúns casos impostos polo exterior, o máis importante é o que fai referencia ós mercados. Mentres que o mercado era estatal e existía unha protección forte respecto do exterior, a maioría das empresas estatais, incluídas as propias cooperativas do grupo, non tiveron problemas para expandirse e defenderse adecuadamente. Pero, cando o mercado estatal comeza a abrirse, ás empresas cooperativas non lles queda máis remedio que ir axustando os seus sistemas productivos, adaptando tecnoloxías, de acordo coas necesidades esixidas esoxenamente. E dicir, que deben reducilos custos productivos para poder sobrevivir e isto fai que, en moitos casos, xurdan excedentes laborais coa conseguinte problemática que isto representa.

Debido ás condicións esixidas polas leis do mercado, as cooperativas quedan atrapadas entre os prezos que deben pagar polos “inputs”: materias primas, salarios, intereses, etc.: e, por outro lado, os prezos de venda, os cales sofren a competencia de produtos equivalentes fabricados, en moitos casos, por empresas multinacionais equipadas con mellores sistemas tecnolóxicos e con maior capacidade para promo-

---

(7) BRADLEY, K. e GELB, A. - Op. cit. Cap. 9, páx 124 e seguintes.

(8) MARX, K. - “Instrucciones a los delegados del Consejo General Provisional”. *Obras escogidas*. Editorial Progreso, Moscovo.

ciornarse en mercados estatais e internacionais.

En moitos casos, as condicións esixidas polo mercado fan que as cooperativas teñan que actuar sobre os “anticipos a conta”<sup>(9)</sup>, co fin de que os custos productivos non medren demasiado, posto que hai que crear suficientes excedentes económicos para facer novos reinvestimentos e te-la empresa “a punto” para competir adecuadamente. Esta incidencia sobre os “anticipos a conta” é verdadeiramente dramática nas cooperativas de nova creación, en especial nas SALES.

Un problema unido ó dito no parágrafo anterior é o referido ás diferencias salariais. Os ingresos dos traballadores manuais e administrativos de niveis máis baixos non difiren demasiado dos traballadores empregados en postos equivalentes nas empresas capitalistas<sup>(10)</sup>. Sen embargo, nestas últimas, as remuneracións recibidas polos directivos cualificados crecen a ritmos superiores cás dos traballadores doutras categorías.

Isto, sen lugar a dúbidas, incidiu nas demandas dos directivos das cooperativas. Por outra parte os dirixentes do cooperativismo viron como moitos directivos, despois dun período de formación máis ou menos longo e adquisición de experiencia, abandonaban o mundo das cooperativas, para pasar a outro tipo de empresas ou á Administración pública onde as remuneracións son superiores.

Este problema tívose que solucionar non sen contar coa oposición da xeración fundadora do Grupo de Mondragón, pero as novas xeracións, a medida que foron collendo o relevo na dirección do grupo, tiveron que axusta-los ingresos dos directivos máis cualificados para facelos máis atractivos e, desta forma, darlle maior estabilidade á dirección das empresas. Cando se inicia o movemento do grupo de Mondragón a relación máxima permitida entre os ingresos máis baixos e os máis elevados era de 1 a 3; posteriormente creáronse outros índices auxiliares, ampliando esa marxe, como máximo, de 1 a 4,50, e no congreso cooperativo do grupo de Mondragón, celebrado en outubro de 1987, aprobouse estende-la marxe de 1 a 6, aínda que a formulación foi mal acollida pola “vella garda”. Por fin, na assemblea xeral da CLP celebrada en 1989, apróbase a implantación dos novos índices, polo que as diferencias entre directivos e traballadores manuais son similares ás que se dan en calquera empresa capitalista.

Directamente relacionado co anterior é a relación xeracional existente no grupo de Mondragón. Os fundadores do movemento, despois de dedicarse uns trinta anos ás tarefas cooperativas, comenzaron a xubilarse, polo que o espírito militante que se mantivo ata os nosos días está a punto de desaparecer. Isto fíxose notar coa morte do fundador ideólogo, D. José María Arizmendiarreta, en 1976, pero a “chama” seguírona mantendo os creadores de Ulgor. Pero coa desaparición dos primeiros militantes, a dirección do grupo está pasando a mans de técnicos que están máis preo-

---

(9) O “anticipo a conta” é o que nas empresas capitalistas lle chaman salario.

(10) Os dirixentes do grupo de Mondragón teñen en conta os salarios dos traballadores da Comarca, etc.



cupados en facer funcionar adecuadamente as empresas que en humaniza-lo traballo, como pretendía o ideólogo fundador do grupo. Ademais, isto último, nos tempos actuais, é contradictorio con mate-lo nivel de emprego, polo que cada vez se descartan máis as ideas do movemento cooperativo elaboradas polos fundadores de Rochedale e posteriormente reformadas pola ACI.

Por outra parte, as novas xeracións que se foron reincorporando ás empresas do grupo están máis preocupadas por mante-lo seu posto de traballo e asegurar, se é posible, emprego para os seus descendentes, etc. Isto é notorio e un síntoma disto é que dentro do grupo non se perciben movementos apreciables que cuestionen a carencia de democracia interna, participación etc. Isto fai sospeita-la existencia dun conformismo latente nos socios cooperativos e a súa aceptación das diferencias económicas e falta de participación nas decisións das empresas, posto que estas son formuladas pola élite dirixente e as bases o único que fan é aceptar case todo o que “veña de arriba”.

Por último, e debería ser tema de preocupación para os dirixentes do grupo, é que as cooperativas industriais non crean novos postos de traballo. E dicir, que o movemento presenta síntomas de estancamento. Con isto non se lle quere quitar méritos ó grupo de Mondragón, porque durante toda a época de crise económica as empresas do grupo foron capaces de crear emprego neto. Este é mérito suficiente e digno de mención. Pero quedan lonxe as ideas dos propulsores do movemento cooperativo como Charles Gide, que soñaban con crea-la República Cooperativa. Por isto pódese chegar a cuestionar que dentro do sistema capitalista é bastante complicado e difícil acadar eses ideais.

Por outra parte, é preocupante ver que o emprego industrial do grupo decrece entre 1979 e 1986 nun 2,3%, aínda que a cifra non sexa significativa, máis se comparamos con 20% que disminuíu en Guipúzcoa durante o mesmo período. De todas formas, no País Vasco, invéstese moi pouco, polo que é difícil crear postos de traballo con capital estatal, e tampouco o estranxeiro favorece demasiado, posto que as mesmas non superaron o 2,3% de todo o investimento foráneo realizado no Estado, sendo o peso da economía da CAV da orde do 6% no conxunto estatal. Por isto, os investimentos realizados polo cooperativismo vasco substituíron os do capital privado (estatal e estranxeiro), aínda que estea lonxe de compensa-lo vacío creado por este.

Un problema que xurdiu nas economías socialistas e autoxestionarias é o da abstención laboral. Este fenómeno é moi notorio en Iugoslavia, onde moitos traballadores pertencentes a empresas autoxestionarias deixan de traballar por motivos de saúde física ou psíquica, durante longos períodos de tempo, e os seus compañeiros de traballo, aínda a sabendas da inexistencia da enfermidade, toleran este comportamento que vai en contra da produción e, en definitiva, do socialismo<sup>(11)</sup>. Sen em-

---

(11) MLADEN ZUVELA - Conferencia pronunciada en Donostia sobre a “Autoxestión iugoslava” dentro dos Terceiros Encontros Cooperativos organizados polo Instituto de Dereito Cooperativo e Economía Social da Universidade do País Vasco en 1988. O Instituto publicará esta ponencia xunto con outras das mesmas xornadas.

bargo, este problema non existe no grupo de Mondragón e iso demostra o nivel de conciencia dos traballadores do grupo, posto que son conscientes de que dependen deles mesmos e de que o Estado non vai vir socorrellos, como ocorre en Iugoslavia.

**SUMMARY** The Mondragon group, -7.6% of the industrial work force in Guipúzcoa-, and the SALES group -representing 158 businesses of the ASLE with 7235 employees- are two important contexts in the social Economics of the Basque County. Throughout the long crisis of the 1970's, both groups maintain and increase their workforces as well as compete on an international level. Pointing out that an efficient production can be organized upon democratic principles and that the process of wage differentiation can be imposed from outside, as a defense measure against the flee of managers to more profitable businesses with the promise of higher salaries, such as in the case of attitudinal changes produced by generational take overs.



## **O COOPERATIVISMO EN CATALUÑA E AS TAREFAS DO INSTITUT PER A LA PROMOCIÓ I LA FORMACIÓ COOPERATIVES DA GENERALITAT DE CATALUÑA\***

Josep CASTAÑO I COLOMER

*Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives da Generalitat de Catalunya*

Unha visión global do cooperativismo en Cataluña. Da súa historia e temperá nacemento e vizo; das dificultades e esfarelamento do cooperativismo democrático baixo o franquismo, do estado de postración na transición e da recuperación co estado constitucional. Discútese os liñamentos e actuacións da Generalitat no seu estímulo ó cooperativismo, en particular, do IPFC.

Quérolle agradecer a esta Escola Universitaria de Estudos Empresariais de Vigo a invitación que me fixo para falarlles do cooperativismo en Cataluña. Por outra parte tráiolles un saúdo moi afectuoso de tódolos meus compañeiros da Xunta de Goberno do Instituto, e en especial do seu presidente, o Conselleiro de Traballo da Generalitat.

### *1. Introducción*

Antes de entrar na explicación do momento actual do cooperativismo en Cataluña, permítanme que lles evoque a traxectoria histórica seguida, porque só así se poderán entender algúns aspectos da actualidade.

Cataluña coñecera un cooperativismo activo desde fins do século pasado, particularmente nos sectores de consumo e agrario. Non é que carecese de eivas e desacertos, pero tiña no seu conxunto moitos militantes cooperativistas e, tendo en conta as circunstancias daqueles tempos, lograra unha boa estruturación xa en vésperas da Guerra Civil: máis de 400 cooperativas tiñan o seu edificio en propiedade (e ás veces tiñan varios), federacións organizadas na rama de consumo, de produción, sindicatos agrícolas (as cooperativas agrarias de hoxe), mesmo unha Confederación de Cooperativas de Cataluña. Os seus directivos mantiñan relacións internacionais

---

\* Recibido en Abril de 1989

desde había varios anos... Existía o periódico “Acción Cooperativista” (que na última etapa saía quincenalmente). En 1934 o Parlamento catalán aprobou unha lei de cooperativas. Logo había diversas actividades de promoción e estudo, tales como as asembleas anuais das federacións e os congresos celebrados con certo fervor, a organización da Xornada Mundial da Cooperación o primeiro sábado de xullo de cada ano; no de 1933, que se celebrou no estadio de Montjuic o presidente da Generalitat de entón, Francesc Maciá, visitounos e dirixiulles unha mensaxe moi vibrante.

## *2. O Periodo Escuro*

Despois da Guerra Civil comezou un escuro túnel de trinta e tantos anos, durante os cales existen cooperativas pero non quedan cooperativistas. Vanse producindo feitos desconcertantes, uns tras outros:

— Moitas cooperativas son disoltas e os seus locais incautados por supostas colaboracións coas organizacións chamadas “roxas”; os seus directivos vense obrigados a fuxir a Francia porque, individualmente, simpatizaban ou exerceran cargos nas organizacións políticas ou sindicais de esquerda ou nacionalistas.

— O Goberno de Franco suprime a lei de cooperativas e substitúea pola de 1942 -que vostedes xa coñecen- para todo o Estado. Disolven tódalas federacións de cooperativas e os seus bens son incautados.

— Toda a vivencia cooperativa queda aniquilada ó obrigar a tódalas cooperativas e integrarse nas “unións territoriais” (de ámbito provincial ou rexional), baixo a dirección dos funcionarios do Sindicato Vertical. Durante os primeiros anos da posguerra incluso os directivos das cooperativas son designados polo xefe de Falanxe, e ó presidente da cooperativa tamén se lle chama “xefe”. Durante moitos anos os xefes de Falanxe primeiro, e despois funcionarios de Policía, participan nas asembleas xerais e nas reunións do Consello Rector das cooperativas.

— Durante todos estes anos créanse cooperativas, ás veces baixo a demagogia do rexime, pero en moitísimos casos non son empresas ben administradas, carecen de homes conscientes do que significa o cooperativismo; iso non empece para que xordan dignas e honrosas excepcións, coma noutros lugares de España.

## *3. A Recuperación do Cooperativismo*

O cambio de situación ten lugar no momento do cambio político, en 1976. Uns anos antes, aproveitando unha certa distensión do control político, algúns cooperativistas máis sensibilizados incorporáronse á xunta das unións territoriais de cooperativas e, mesmo cunha incipiente boa disposición por parte das autoridades (Obra Sindical de Cooperación), puideron elaborarse algúns estudos sobre a situación de diversas ramas de cooperativas e, ó mesmo tempo, dar de lado algunhas actuacións.

Entre outras chega a prepararse un Congreso do Cooperativismo Catalán en Barcelona, entre 1974 e 1976, que a pesar de moitas reunións non chega a celebrarse.

Durante 1976 creouse a Fundación Roca e Galès, na cidade de Barcelona, para o estudo e a promoción do cooperativismo, que nos anos seguintes chega a xogar un gran papel na reconstrucción do cooperativismo. Simultaneamente, maniféstase desde varios ángulos un gran interese por participar nesa tarefa de reconstrucción, pero constátase con profundo pesar que o estado da gran maioría de cooperativas é moi lamentable. Naqueles anos creaban en Barcelona catro cooperativas de crédito, que son absorbidas por bancos de fóra de Cataluña para poderse introducir alí. Nos anos seguintes cesarán un bo número de cooperativas de consumo, agrarias, de comerciantes e mesmo Caixas Rurais, a medida que a crise se agudiza e, polo demais, como sucede en moitas empresas en xeral.

#### *4. A Participación do Goberno Autónomo*

A Generalitat asumiu competencias sobre cooperativismo en outubro de 1979 e a seguir dispúxose a preparar unhas Xornadas sobre Cooperativismo en Cataluña, que se celebraron en febreiro de 1980. O novo Goberno catalán, elixido en marzo de 1980, creou unha Dirección Xeral de Cooperativismo (dentro do Departamento de Traballo) e elaborou o proxecto de lei de cooperativas que, logo de varias vicisitudes (téñase en conta que o Goberno de CIU só tiña unha maioría relativa), chegou a aproba-lo Parlamento en febreiro de 1983.

Ó amparo da lei e baixo o alento do Goberno foronse estruturando as federacións xerais de cooperativas nos sectores de consumo, de traballo asociado, agrarias, vivenda, ensino, servicios e Caixas Rurais... Despois, como órgano de coordinación, creouse a Confederación.

Pola súa parte o Consell Executiu, ou Goberno da Generalitat, creou o Consello Superior de Cooperativismo (como organismo de colaboración, integrado por representantes das federacións e da propia Administración), e xa en 1985 o Instituto para a Promoción e a Formación Cooperativas.

#### *5. Situación Actual do Cooperativismo*

Froito dos esforzos e xestións das propias cooperativas, pero tamén da Generalitat, o estado daquelas mellorou notablemente, tanto no aspecto económico coma no societario ou cooperativo.

Nestes momentos hai en Cataluña unhas 2.500 cooperativas en funcionamento, das cales son:

— Unhas 1.500 de traballo asociado.

- Unhas 500 agrarias.
- Unhas 150 de ensino.
- Unhas 150 de servicios (comerciantes, profesionais, etc.).
- Unhas 110 de vivendas.
- Unhas 80 de consumidores.
- 6 Caixas Rurais.
- 3 Cooperativas de crédito urbanas.
- 1 Sanitaria moi importante.

As 1.500 cooperativas de trabalo asociado suman en total uns 22.000 traballadores socios, pero tamén é xusto dicir que só unhas 500 cooperativas (con pouco máis de 13.000 socios) están consolidadas en maior ou menor grao. Dúas delas son especialmente importantes (INDUCAR, con 500 socios traballadores; CRISTALERIAS DE MATARO, con máis de 400). A parte existe un segundo grupo que pode mellorar considerablemente a súa xestión. E, finalmente, hai un terceiro grupo de cooperativas marxinais, que operan con rendementos moi baixos. Quero poñer de relevo que se están desenvolvendo numerosos esforzos, tanto desde a Federación de Cooperativas respectiva coma desde varios organismos da Generalitat, para que o conxunto do sector cooperativo vaia saneándose progresivamente. Respecto das cooperativas agrarias, se ben a situación global é moito mellor, non se pode afirmar que se estea nas mellores condicións para afronta-lo reto da incorporación de España á Comunidade Económica Europea. Non están asustadas pero danse conta de que teñen que renova-las súas estruturas.

É certo que as case 500 cooperativas agrarias suman en total 138.000 socios, que entre os agricultores a plena dedicación e os que o están a dedicación parcial representan algo máis do 40% da “pagesía” ou poboación agraria catalana, e que para algúns produtos (como o arroz, por exemplo) representa o 80% da produción. Das 500 cooperativas agrarias hai alomenos 20 con moi boa cifra de negocios (Agropecuaria de Guissona, cunha cifra de negocios de máis de 55.000 millóns de pesetas en 1988 e 1.100 asalariados; COPAGA de Lleida; ACTEL de Lleida; Avícola Comarcal de Reus; Leiterías de Cadí de la Seu d’Urgell; COVIDES de Vilafranca del Penedés; Agrícola de Valls; Copirineu de La Pobla de Segur, ect.). Despois hai máis dun centenar que teñen unha xestión bastante satisfactoria e máis ou menos profesionalizada, que requiren algunha reestructuración pero que están en condicións de efectual. Finalmente existe un bo grupo de cooperativas que terán que pensar en iniciar fusións a nivel comarcal ou intercomarcal porque doutra forma carecen de viabilidade; disto son moi conscientes tanto a Federación de Cooperativas Agrarias de Cataluña coma o propio Departamento de Agricultura da Generalitat, e xa teñen adoptado algunhas medidas conxuntamente.

As cooperativas de consumo da rama alimentaria recibiron o impacto do cambio de estruturas a nivel mundial na distribución alimentaria nos anos 60. A aparición

de diversos fenómenos: primeiro, a substitución do dependente polo sistema “self service”, logo a aparición do supermercado e finalmente a do hipermercado, con tódolos ingredientes de cadeas alimentarias, detallistas asociados, produtos envasados e con marcas de grandes empresas, etc., representou un mundo novo e hostil ó que as cooperativas catalanas de consumo non se souberon adaptar. A excesiva atomización do sector, unida ó escaso espírito empresarial de moitos consellos rectores, fixo que as cooperativas fosen crebando unha a unha, e, no mellor dos casos, cesaron na actividade económica e manteñen o local social para actividades recreativas e culturais. Hoxe a penas quedan 80 cooperativas de consumo, con máis ou menos actividade, e, xunto coa Federación, intentan desempeñar unha tarefa -certamente meritória- de defensa do consumidor. Unha cooperativa de segundo grao creada ó abeiro da Federación é proveedora dun certo número de artigos (algúns deles coa marca “Coop”); esta ten unha forte vinculación coa gran Cooperativa EROSKI do País Basco e a Cooperativa CONSUM de Valencia.

Baixo o epígrafe de cooperativas de consumo existe unha de usuarios de asistencia sanitaria, que agrupa 168.000 socios, cunha capitalización moi sólida, froito dos esforzos dun abnegado cooperativista, o doutor Espriu. Trátase de SCIAS, o Hospital Cooperativo de Barcelona.

Tamén dentro do grupo de cooperativas de consumo hai que mencionar unha moi importante, especializada na subministraición de material escolar, material didáctico e educativo en xeral: ABACUS.

As cooperativas de vivendas foron moi numerosas (372 en 1972), pero coa irrupción da crise económica cesou a gran maioría, e durante moitos anos non se creou ningunha. Da importancia que tiveron queda o feito de que, do parque de vivendas de primeira residencia existentes en Cataluña, o 9,5% delas construíronse en rexime de cooperativa; ou sexa, en total algo máis de 170.000. No pasado houbo neste sector moitos fraudes e abusos, que se cometeron no sector da construción en xeral, pero que salpicaron tamén algunhas cooperativas. En calquera caso, é difícil que volvan repetirse no futuro debido ás medidas dictadas polas autoridades. Hoxe existen unhas 150 cooperativas de vivendas, a maioría de recente creación, e que operan particularmente nos polígonos residenciais do Institut Catalá del Sól (Instituto Catalán do Solo) organismo autónomo da Generalitat, en diversas comarcas de Cataluña.

As cooperativas de ensino son unhas 150 na actualidade; xogaron un papel relevante ó principio da década dos 70 co impulso da pedagogía activa e tamén da lingua catalana na escola. Nos comezos, a fórmula cooperativa foi a saída legal e societaria que atoparon moitos pais e mestres para realizaren unha escola privada con vocación colectiva, porque realmente a escola pública tiña un nivel de calidade moi baixo; a pesar do sacrificio económico que representou para moitos pais, conseguiron saír adiante. Despois, coa crise e co paro de moitos pais de familia, estes víronse obrigados a renunciar a leva-los seus fillos á escola cooperativa e aproveitaron a mellora que en tanto experimentara a escola pública. Aínda que estas escolas consti-



tuíron unha porcentaxe pequena no conxunto do ensino, son dignas de mención pola valía da tarefa emprendida e polo revulsivo que representaron no marasmo existente entón particularmente no ensino primario.

As cooperativas de servizos son, de acordo coa lei, asociacións de comerciantes, ou de profesionais, ou de industriais..., coa finalidade de proveerse de servizos en rexime cooperativo. Son unhas 150, a maioría de detallistas de alimentación, de perfumería, de artigos de pel, de calzado, ou tamén de transportistas e incluso de profesionais (economistas, avogados, asesores de empresas...). Entre as máis importantes hai unha cooperativa de farmacias e outra de hoteis familiares e restaurantes, outra de empresarios camioneiros para a recollida do lixo nun sector da cidade de Barcelona. Son un tipo de cooperativas que poden cumprir un papel importante na defensa e no apoio do pequeno comerciante en particular.

En canto ás cooperativas de crédito hai que recoñecer que o panorama é desolador. Neste momento o sector redúcese a cinco Caixas Rurais e tres cooperativas de crédito vencelladas a colexios profesionais, todas elas de reducidas dimensións.

## *6. Conclusións*

Aínda que foi dun xeito esquemático, quixen ser realista ó esboza-la situación de cada un dos sectores do cooperativismo.

Insisto en que durante os últimos dez anos houbo un gran saneamento na xestión do conxunto das cooperativas e que os estudos realizados periodicamente, pero tamén o día a día coas cooperativas, móstrannos unha mellora cualitativa importante e constante.

Non quixera pecar de inxenuo afirmando que o éxito das cooperativas reside só nunha administración honesta e eu diría case espiritualizada; na eficacia da xestión xogan tamén, e cun peso importante, outros factores, como por exemplo:

- Unha visión empresarial dinámica da cooperativa.
- Un coñecemento e uso das técnicas cooperativas de participación.
- Un esforzo de integración por parte de tódolos membros da cooperativa.

Ademais penso que este tipo de empresa é a especialmente idónea para unha serie de casos:

— Para pequenas empresas industriais ou de servizos con capacidade de crear novos postos de traballo, pero que esixen un esforzo de creatividade e de dedicación de tódolos que traballan nelas. A fórmula cooperativa permite que o risco, asumido habitualmente polo empresario só, sexa compartido por tódolos membros da cooperativa e que, en consecuencia, tamén todos gocen dos beneficios.

- Para a gran maioría de labregos e gandeiros tamén é a empresa máis axeitada

tanto para comercializa-los seus productos coma para proverse de materias primas ou de servicios, á vez que integra ós socios (labregos ou gandeiros) na toma de decisións ou nunha política global.

— Ó pequeno comerciante, porque a través da compra conxunta para varios poden beneficiarse de prezos interesantes, a condición de realizar na cooperativa unha boa formulación empresarial e practicar unha fidelidade de compra.

— Para moitos outros sectores nos que o feito da asociación poida reportar aforro por economía de escala, e sempre na medida en que haxa actitudes cooperativas no esforzo económico e na integración efectiva dos socios.

As empresas cooperativas ofrecen sempre a avantaxe dunha maior cantidade de operacións cás que faría cada socio por separado e, disto, derivan mellores prezos de compra ou de venda e máis posibilidades doutros servicios e avantaxes, pero presentan o inconveniente do goberno dunha entidade onde as decisións se toman polo sistema de “un home, un voto” e que, en moitos momentos críticos, hai que saber conducir moi ben unha asemblea xeral para conseguila decisión máis xusta ou máis adecuada, que non sempre é a que dimana dos resultados dunha votación con todas as garantías formais que vostedes queiran. Xa saben vostedes que unha democracia inxenua pode levar a decisións fatais.

O meu parecer é, pois, que as cooperativas posúen futuro nun ambiente cultivado e consciente, e eu ousaría afirmar que as novas xeracións de xoves de hoxe teñen máis posibilidades de contribuír a isto porque tiveron máis acceso á cultura e ó estudo ca outras, e son unha boa semente para realizar empresas punta, dinámicas e eficaces, en rexime de cooperativa. É certo que, ademais deste ambiente cultivado, tamén se require unha motivación de solidariedade e de traballo en equipo, que, de non existir, non permite que o cooperativismo avance. Polo demais este é un reto que temos e resulta apaixonante asumilo.

### *7. As Tarefas do Instituto para a promoción e a Formación Cooperativas*

Antes de entrar na descrición das funcións e das tarefas do Instituto creo que é conveniente falarlles dos móbiles que levaron á súa creación.

Xa na Lei de Cooperativas de Cataluña de 1983 preveuse no seu artigo 115 a creación deste Instituto para a formación. Nel dicíase literalmente: “A promoción de cooperativas esixe unha dotación de medios humanos, técnicos e financeiros adecuada, razón pola cal a Generalitat de Cataluña creará un Instituto para a Promoción e a Formación Cooperativas que, regulado polas normas apropiadas a tales organismos e con participación do Consello Superior de Cooperación, terá como fin específico facilitar, por si mesmo ou por medio de órganos especializados, axudas nos campos antes mencionados”.

Como pode apreciarse, na citada Lei de Cooperativas de 1983 establecíanse uns obxectivos xenéricos para o Instituto: “contribuir á dotación adecuada de medios humanos, técnicos e financeiros.”

Esta redacción respondía á preocupación dos cooperativistas que inspiraron a lei, por canto aspiraban a cubrir un gran vacío de formación que existía entre os cooperativistas en xeral.

Así foi que, dous anos despois, en 1985, o Parlamento aprobou a Lei do Instituto, definindo as súas funcións e os seus órganos, así como a composición, e regulando o seu funcionamento.

Tanto na mente dos redactores da Lei de Cooperativas coma da Lei do Instituto aniñaba o desexo dunha formación á vez empresarial e cooperativa, e dar cunha plataforma de formulación doctrinal do cooperativismo. Preocupáballes tamén a promoción e de aí que a lei indique varios medios: a organizaicón de cursos e seminarios, mesas redondas, etc.

É certo que no aspecto empresarial existen xa moi diversas entidades que provén esta formación, particularmente nas grandes cidades; pero tamén hai que ter presente que varios elementos da formación empresarial deben ser tratados para as cooperativas con algunha adaptación. Así, por exemplo, as áreas de dirección ou de recursos humanos ou mesmo de “márketing” deben ser tratadas desde o ángulo cooperativo cunha especificidade cooperativa. Mentres nunha empresa privada calquera o director ou xerente, ademais de xestionar coa máxima eficacia a empresa, só lle debe render contas ó propietario ou ó conselleiro delegado, na empresa cooperativa debe procurar xestionar con eficacia e ademais saber explica-lo porqué das súas actuacións ó presidente e ó Consello Rector, e no éxito deste segundo quefacer reside a clave da eficacia global como empresa cooperativa; ou sexa, requírese unha boa simbiose entre xerente e cooperativa, que á vez reforce a eficacia na xestión económica cando esta xa se dá. En certa maneira é desexable que o xerente sexa un bo xestor, pero tamén un bo comunicador-educador en relación co Consello Rector e co conxunto dos socios. Nunha sociedade anónima o que conta para os propietarios -os accionistas- son os dividendos. Nunha empresa cooperativa o que conta para os seus propietarios -os socios é un bo resultado económico pero acompañado dun bo servicio.

Entendemos, pois, que a cooperativa debe lograr unha gran eficacia empresarial pero tamén unha gran integración e participación dos socios, resultado da democracia cooperativa e dos valores e principios que inspiran o cooperativismo. Sen pretender, pois, un asemblearismo, hai que lograr un equilibrio entre eficacia empresarial e participación cooperativa. O propio “márketing” nas cooperativas debe lograr esta integración dos socios. Ou sexa, trátase dunha función na que coadxuvarán tanto os socios máis motivados coma os propios membros do Consello Rector e o propio xerente. Esta é a visión coa que o Instituto quere desenvolver-la formación.

## **Funcións**

O Instituto para a Promoción e Formación Cooperativas foi creado pola Lei 7/1985, do 14 de maio, da Generalitat de Cataluña.

É un organismo autónomo adscrito ó Departamento de Traballo e as súas funcións son:

a) Estudiar e difundir-lo cooperativismo como movemento económico e social, os seus principios, as súas técnicas e métodos, tanto de cara ás propias cooperativas coma de cara ó público en xeral.

b) Organizar cursos de cooperativismo, mesas redondas, conferencias e seminarios a tódolos niveis necesarios.

c) Formar técnicos para a dirección e a xestión das empresas cooperativas.

d) Elaborar estudos de apoio financeiro e de investigación sobre o movemento cooperativo, ou outras formas de traballo asociado ou formas de economía social similares, e formula-las propostas que se deriven ó Conselleiro competente en materia de cooperativas.

e) Atender a canto afecte á formación e á promoción cooperativas, directa ou indirectamente.

## **Órganos**

Os órganos do Instituto son a xunta de goberno e o director.

A xunta está composta polo presidente, vicepresidente, cinco vocais elixidos polo Consello Superior de Cooperación, cinco vocais designados polo Conselleiro de Traballo e, finalmente, o director do Instituto. Exerce de secretario un funcionario designado polo Conselleiro de Traballo, que ten voz pero non voto.

Son membros natos: como presidente o Conselleiro de Traballo, e como vicepresidente o Director Xeral de Cooperativas.

## **Recursos Económicos**

Como organismo autónomo que é, o Instituto pode ter diversas fontes de ingresos, pero nestes momentos a máis importante é o presuposto da Generalitat, que aproba cada ano o Parlamento. Os anos 1986 a 1988 tivo un presuposto anual ordinario de 30 millóns de pesetas e uns ingresos extraordinarios moi modestos segundo os anos, que nunca chegaron máis alá de 200.000 pesetas, procedentes dalgún donativo e da venda de publicacións, ou dos dereitos de inscrición nalgunha xornada. Para o ano 1989 dispónse dun presuposto de 42 millóns e prevese que os ingresos extraordinarios superen o millón de pesetas.

## **Coordenación da Formación Cooperativa**

O Instituto asumiu de feito, non con carácter coercitivo, un papel de coordinador de todo canto se fai en Cataluña en materia de formación e investigación sobre cooperativismo.

Hai nestes momentos unhas 34 institucións en Cataluña que, nunha ou noutra vertente, realizan actividade de formación ou de estudio sobre o cooperativismo. O Instituto coñeceas todas e ten relación máis ou menos intensa con todas elas; por suposto, trátase de entidades sen finalidade de lucro. Só para darlles unha idea e sen pretensión de abrumalos coa súa descrición, direilles que hai seis fundacións culturais, trece cooperativas ou federacións de cooperativas, seis asociacións, tres organismos da Generalitat, seis organismos universitarios, etc. É evidente que cada unha destas entidades ten a súa especialidade no campo da formación, ou da investigación e mesmo da promoción, e pódolles asegurar que ningunha delas duplica a actividade doutra. Por outro lado, a maior parte destas entidades ou organismos non se dedica exclusivamente ó campo do cooperativismo, senón que comparte esta tarefa con outras máis ou menos similares.

## **Actividades**

As actividades do Instituto concéntranse nos seguintes campos:

- A formación.
- A realización de estudos e investigacións.
- A divulgación do cooperativismo.
- A promoción no seu sentido máis amplo.

1. No campo da formación o Instituto diríxese a:

- Os membros de consellos rectores e interventores das cooperativas.
- Os socios.
- Os xerentes.
- O persoal asalariado.
- A universidade e as escolas.
- O público e a sociedade en xeral.

Os nosos cursiños e xornadas de formación e demais actos deste tipo diríxense a un ou outro destes distintos niveis.

Polo que se refire ós membros de consellos rectores e a interventores prevemos

unha formación modular, de aí que os nosos cursiños teñan unha duración máis ben limitada en tempo porque así é realmente máis accesible a certos grupos. Temos en conta o nivel de desenvolvemento humano e de coñecementos do directivo ou do socio medio das nosas cooperativas, tanto se son agrícolas coma de traballo asociado. Estas persoas, non afeitadas ó estudo, non soportan cursos de 300 e 500 horas. Por esta razón é polo que consideramos máis apropiados os cursiños curtos e acompañados de técnicas pedagóxicas apropiadas para adultos, baseadas na formación participativa, a realización de exercicios, o recurso ós audiovisuais, etc.

Nestes momentos fixéronse xa preto de trescentos cursiños entre distintos niveis. Na impartición destes cursos preténdese non só a asimilación duns coñecementos senón tamén dos valores do cooperativismo. Non é unha tarefa fácil o ensino para unha eficacia empresarial combinada cunha sensibilidade pola participación e democracia cooperativa, pero intentámolo.

2. En canto á realización de estudos e investigacións sobre o cooperativismo, ó longo de case catro anos de funcionamento, promovémo-los seguintes estudos:

- Sobre o cooperativismo de traballo asociado.
- Sobre o cooperativismo agrario.
- Sobre as cooperativas de servizos.
- Sobre as cooperativas de vivendas en Europa.
- Sobre a lexislación cooperativa en España.
- Sobre a lexislación cooperativa nos países da CEE.
- Sobre a historia do ensino cooperativo en Francia.
- Sobre a formación nas cooperativas de traballo asociado.
- Sobre incidencia da formación cooperativa na redución do paro nos países periféricos da CEE.

3. No ámbito da divulgación do cooperativismo organizamos periodicamente xornadas e cursiños para os graduados sociais, para licenciados en dereito e para universitarios en xeral. Editamos xa sete traballos (impresos a maioría) e realizamos seis documentais en vídeo.

4. En canto á promoción do cooperativismo no seu sentido máis amplo, procuramos estar atentos a situacións ou acontecementos para darlles apoio sempre que contribúan á promoción do cooperativismo como movemento económico e social. Neste sentido, e a pesar da modestia dos nosos recursos, prestamos apoio a actividades tales como:

- O mantemento dunha biblioteca especializada en cooperativismo.
- O mantemento dun servizo de autodiagnóstico sobre viabilidade de proxec-

tos empresariais cooperativos.

- O mantemento dalgunhas revistas sobre cooperativismo.
- A realizaicón dalgunha exposición.
- A celebración do 50, do 75 ou mesmo do 100 aniversiario dalgunhas cooperativas.
- Encontros europeos de cooperativistas dun sector determinado.
- A realización de publicacións por parte de entidades privadas.
- A realización de concursos e certames por parte de entidades privadas, etc.

Creo que aínda podería contarlles moitas cousas máis do noso Instituto, pero tal vez resultaría un pouco pesado e non quero cansalos máis. E por isto polo que lle poño punto final á miña disertación, pro estou disposto a responderlles a todas aquelas preguntas que queiran formularme no coloquio.

**SUMMARY** A comprehensive view of co-operativism in Catalunya. Its history, early birth, and vitality; the difficulties of democratic co-operativism and its rupture under Franco's regime. Its prostration during the transition and its recovery under constitutional state. Here are discussed the Generalitat policy and actions promoting co-operativism, in particular the IPFC.

### VACIADO DE DOCUMENTACION: AS E.S.O.P.\*

(*Employee Stock Ownership Plan, Plan de participación dos empregados nas accións*).

Marta SARDÁ, “La participación gana terreno en el mercado norteamericano”, *Novagestió*, extra, pp. 27-31.

Un ESOP é un mecanismo xurídico para a participación dos traballadores na xestión da empresa; ademais de vía á participación dos traballadores, é unha fórmula para reduci-la contribución tributaria, unha defensa anti-OPA, restrinxe a cobertura no custo das pensións, estimula a produtividade dos traballadores-propietarios. Os plans ESOP foron establecidos, en 1987, por 8.000 compañías e afectaron a máis de 10.000.000 de empregados, case o 10% da poboación activa dos EUA (en 1973 só atinguía a 500.000 traballadores) e segue a se expandir.

Louis Kelso, xurista de orixe francés e morando en San Francisco, sería o teórico, co seu *Manifesto do Capitalismo* chamando a proporcionarlle á maioría dos traballadores medios para adquirir cantidades significativas de participación nas accións. Ademais, parece que o traballador aumenta sensiblemente a produtividade. A ESOP foi concebida coma un medio para proporcionarlles ós empregados un acceso ó crédito sobre o capital. O propio Kelso instalou plans ESOP nos 1950 e 1960. Ó implícalo interese do senador Russel Long, os ESOP acadaron importantes proxeccións legais cumiadas na Lei de Reforma Tributaria de 1986.

Créditos solicitados por compañías dos EUA para constituir un ESOP. Millóns de dólares.	
1986	1200
1987	5500
1988	6500
VII.88 - VII.89	20000

\* Vaciado de documentación enviada dende a sala de documentación da *Dirección General de Cooperativas y Sociedades Anónimas Laborales*, Ministerio de Trabajo, por xentileza de Alejandro Barahona River, e recibida o 29.VII.91.



As vantaxes fiscais son moi determinantes na expansión dos ESOP: redución de impostos ás empresas que aplican o plan ESOP e o banco prestamista obtén unha degradación do 50% sobre os intereses devoltos no imposto sobre sociedades, polo que as propias entidades financeiras estimulan a formación de ESOP.

Josep MOLINA, “Tan solo una vana ilusión”, *Novagestió*, extra, p.30.

“Un plan ESOP é un fondo que recolle un crédito bancario e o transpasa á empresa que o patrocina pola permuta do seu valor en accións, que se suscriben a nome dos traballadores da empresa. A sociedade, a medida que devolve o capital e os intereses do crédito deduce o total das aportacións da súa base imponible no imposto de sociedades, ó contemplarse tributariamente esta partida coma remuneracións diferidas. No caso dunha empresa clásica unicamente se pode deducir en concepto de gastos os intereses devengados. Para a entidade financeira que concede o crédito, as vantaxes tamén son evidentes. Os bancos deben realiza-la súa tributación fiscal en base ós xuros recibidos polas súas operacións crediticias. No caso que o préstamo se faga a un fondo ESOP, o 50% dos xuros recibidos estarán libres de impostos”.

Michael PECK, “Los ESOP pueden ayudar a superar la recesión en EUA”, *Novagestió*, extra, pp.9-11.

Peck, Vicepresidente da empresa SAIC, de I+D, de 11.000 empregados onde o 85% das accións están nas mans dos traballadores vía ESOP. “Nós, realmente, crémos na tensión interna ben entendida”; “funciona case coma unha cooperativa, pero os beneficios non se reparten por igual. Na nosa compañía prémia-se a quen traballa mellor. Temos unha estrutura de empresa: eliximos a aqueles que han se-los directivos, os presidentes,... e estes, por suposto, gañan máis (...) Todos queren que a xente teña o máximo de éxito (...) cada ún posúe un tanto por cento determinado anque (...) o máximo nunca pode exceder dun 3%. Unha compañía que teña aplicado un ESOP non se pode comparar a unha cooperativa porque na maioría de ESOPs esta fórmula apenas se aplica a unha parte do capital da compañía”, p. 10.; “Os ESOP son basicamente un vehículo financeiro que lles permite ós traballadores mercar toda ou parte dunha compañía. Hai diferentes modelos de ESOP anque, por desgracia, non sempre estiveron ben utilizados porque cando se iniciaron, nos anos 80, a xente cría que era a maneira de frea-las compañías que viñan de fóra, e tamén se pensaba que era unha maneira de protexe-la Administración das compañías. Pero o propósito real das ESOP é dar poder ós traballadores para poder controla-la propia compañía. Nós, cando constituimos SAIC, pensamos na maneira de poder ter éxito, de poder ter máis éxito que calquera outra compañía pero cunha idea: que cada traballador poidera ser propietario do seu lugar de traballo” (...) “moita xente utiliza os plans ESOP como plans de pensións, pero os ESOPs foron fundados para que os

traballadores tiveran un plan financeiro para mercar e te-lo control da súa industria” (...) “o goberno, neste tema, quedou retrasado, porque as leis non recoñecen ó empregado-traballador” (...) “Cremos realmente que os ESOP van significar unha revolución dentro da economía nordeamericana”.

Masahiko AHOKI, “La participación de los trabajadores mejora la gestión”, *Novagestión*, Agosto-setembro —, pp.9-10.

Aoki, quen deu unha conferencia o 29.VIII na sede da Federació de Societats Anónimes Laborals de Catalunya. “Realmente, a empresa xaponesa non é esencialmente capitalista (...) actualmente, a empresa xaponesa ten un duplo obxectivo: maximiza-lo estar ben dos empregados e, por outra parte, o cumprimento dos obxectivos económicos marcados” (...) “aunque de feito no Xapón non existe un plan formal de propiedade do capital das empresas por parte dos empregados, en realidade éste son propietarios dun 20% a un 30% do capital total dela”; dos ESOP, nos EUA, “É un modelo de xestión que se estende cada vez máis, acaso polos incentivos fiscais que contempla. Supoñamos que a dirección dunha empresa necesita financiación para a adquisición dun equipo completo para unha determinada liña de produto. Para obter avantaxes fiscais ou axudas oficiais unha das vías que se lle presenta por parte da Administración é a fórmula ESOP. Neste caso, a dirección da empresa pide un préstamo a unha entidade financeira para a adquisición dos bens tanxibles. Paralelamente, realiza unha emisión de accións correspondente á mesma cantidade dese investimento” “nos últimos anos, nos EUA proliferaron moito as ESOP entre as pequenas e medianas empresas, ó tempo que se están a producir debates moi interesantes nese país no sentido de conferir maior poder ós empregados na xestión das empresas”, p.11.

Corey ROSEN e mais Karen M. YOUNG, “Cuando los trabajadores son propietarios”, *Facetas*, nº 75, 1/1987.

“Case tódolos ESOP úsanse con un destes tres fins: proporcionar ós empregados unha prestación, eleva-lo capital ou merca-las accións dun socio que se vai. Sen embargo, estes plans de propiedade poden usarse, e ocasionalmente así sucede, para desposuir ou adquirir compañías subsidiarias coma parte dunha operación de compra ou como medio para manter en operación unha compañía en perigo de quebra”. (...) “Algúns datos preliminares suxiren que existe polo menos unha asociación forte entre a presenza dun plan de propiedade dos empregados e un rendemento altamente satisfactorio por parte da compañía (...) achouse que as compañías onde os empregados son tamén propietarios eran 1,5 veces máis lucrativas cás compañías comparables sen plans de propiedade. Unha enquisa de compañías con ESOP levada a cabo en 1980 revelou que istas tiñan unha taxa ánuua de medranza da produtividade

dúas veces maior que a de empresas comparables sen ESOP, en tanto que un estudio de 1984 puxo de manifesto que as primeiras rebasaban en rendemento entre 62 e 75% ó das súas competidoras segundo a medida financeira empregada. Varios estudos indican que as compañías con plans de propiedade xeran entre dúas e tres veces máis empregos novos ca compañías comparables sen os ditos plans.

A investigación indica que ós empregados lles gusta ser propietarios. Móstranse enteiramente de acordo coas proposicións que indican un beneficio financeiro na propiedade. Un porcentaxe considerable dí que esta última volve máis interesante o seu labor ou os fai traballar máis, pero os mais discrepan de que a propiedade lles confira un papel máis preponderante na tomada de decisións da compañía”.

“O estudio constitúe unha guía clara, aunque non facil, para as compañías que se lanzan a instituí-la propiedade dos empregados. Hai que facer aportacións substanciais e regulares, tratar ós empregados coma socios, proporcionar oportunidades suficientes de participación e cerciorarse de que os empregados saiban como funciona o seu plan. ¿paga a pena o esforzo?. As compañías máis exitosas responden afirmativamente”.

“Non caibe dúbida de que a propiedade dos empregados vai seguer a medrar nos EUA. O que non se sabe é o rumbo que tomará o medrío. Se os plans de propiedade dos empregados son instituídos primordialmente para obter ventaxas fiscais por unha administración desinteresada en proporcionar ós empregados unha participación substancial nos activos da compañía (...) entón os ESOP e outros plans serán pouco máis ca unha moda pasaxeira (...) se máis compañías levan adiante a idea co mesmo compromiso demostrado polas compañías máis exitosas do estudio, os datos indican que as empresas onde os empregados son tamén propietarios poderían obter unha importante avantaxe competitiva. Isto, polo seu turno, podería facer da propiedade dos traballadores unha característica permanente da economía estadounidense”.

Yves RÉGIS. “Las ESOP revolucionan América” *SCOP, la coopération de production*, Confédération Générale des SCOP, París, nº429, Xullo-Agosto 1985; texto traducido.

“O ESOP é o capitalismo popular” (...) “En resposta ó manifesto marxista, o de Kelso celebraba tódalas virtudes do capitalismo “á americana”, en particular, o seu dinamismo e a súa eficacia”.

“Como ocorre con tódolos fenómenos históricos, tense producido un encontro entre unha parella profética: os Kelso, creadores da sociedade bancaria de investimentos Kelso e Co e mais Russel B. Long, senador que usa de toda a súa influencia sobre o comité de finanzas (Finance Committee) para obter un trato fiscal de favor. Gracias á súa acción xurdiron dende 1974 16 leis que incitan á creación de ESOP. Dende o principio, o congreso autoriza ós ESOP (clasificados coma un tipo particular de plan de xubilación), a pedir diñeiro prestado para o funcionamento da empre-

sa. Igualmente, ácorda unha deducción fiscal sobre o reembolso deste tipo de préstamos”. “Todas istas axudas fiscais encamiñanse hacia un logro: facilita-lo capitalismo popular á Kelso e atopar así un bó número de solucións á crise, pois a crise existe nos EUA, onde non se crean máis empregos netos ca no noso país, a excepción de algúns sectores: fast-food, servicios, garderías. Ademais, cando unha empresa se vé ameazada, o poder sempre se aleda de ver como é recuperada polos seus traballadores”. “poñen en dúbida unanimemente o carácter cooperativo dos constructos ESOP, indicando que a regra un home un voto aplicouse apenas sesgadamente. En realidade, a dirección da empresa é xeralmente obxecto de negociacións entre sindicatos e empresarios. A tradición americana desexa que estes últimos se manteñan fóra dos sindicatos. ESOP é simplemente un procedemento financeiro que permite, con lentitude, o acceso dos traballadores á propiedade capitalista da súa empresa, contando, por suposto, coa parte de responsabilidade que elo comporta, pero sen a menos noción de coexistión (...), de xestión democrática. (...) dase unha dialéctica interna na propiedade colectiva dunha empresa que a leva, progresivamente, a unha participación que pode se-lo camiño hacia a verdadeira democracia industrial, un camiño posible hacia a cooperación de produción. Un exemplo rechamante: Atlas Chain de West Pittson transformouse practicamente nunha scop despois das negociacións mantidas entre o sindicato profesional e os empresarios ... Outras moitas empresas americanas -salvadas pola fórmula ESOP, es particular, as dos transportes aéreos- adquiriron estruturas máis democráticas das que tiñan antes”. “Sería unha estafa dicir que ESOP é igual a SCOP. Da mesma maneira, sería dar proba dun dogmatismo que as botara “ás tebras exteriores” sen mirar que elas abren un camiño longo e graduado, acaso ambiguo, pero sobre o que os empíricos poderán avanzar... ó modo anglosaxónico... hacia unha maior democracia económica”.

David ELLERMAN, “La propiedad de los trabajadores: democracia económica o capitalismo de los trabajadores”, *Revue des Études Coóperatives*, Fondation du Credit Coopératif, Nanterre, nº 15, 3º trimestre, 1985. Texto traducido.

Examínanse os ESOP na perspectiva da democratización do poder económico e o marco de relacións industriais. A democratización suporía a personalización dos dereitos (un home/un voto, p. ex.) fronte ós dereitos baseados na propiedade do capital; e así, os ESOP suporían máis ben, nunha primeira abordaxe, un “capitalismo dos traballadores” antes ca un proceso de democratización económica: **a.** porque segue a fundamentarse no principio “% da pose do capital/% dos votos”; **b.** porque segundo algunhas das formulacións das ESOP, trataríase de seren “traballadores no día, accionistas na noite”, e o propio Kelso opoñíase a que a xestión fose compartida por non-profesionais; **c.** porque nun concepto de “propiedade ampliada”, poderíamos falar dunha “propiedade de primeira clase”, que é a propiedade asociada ó control das decisións, e dunha “propiedade de segunda clase” que nunca pode aspirar ó control; as ESOP tenderían máis ben a formar parte desta “sociedade de se-

gunda clase”; **c.1.** porque o ESOP é un trust, e o traballador participa do trust máis ca das accións, e é o trust quen decide na asemblea (é, pois, unha propiedade indirecta e mediada); **c.2.** porque se trata dunha fracción con frecuencia pequena do capital, e moi espaxada. Por consecuencia, os ESOP tenden máis hacia un “capitalismo dos traballadores” cá democracia económica, anque abre as portas á democracia económica se así é interpretado (no caso de que o ESOP vaia acompañado dun plan de participación ou autoxestión; tamén ten sido unha vía ó cooperativismo de traballo asociado; e ademais sempre significa un maior reparto do poder económico). Por suposto, na interpretación da lexislación é moito máis “capitalismo dos traballadores” ca na formulación, máis ambigua, de Kelso.

“Anque os sindicatos empezan a soste os ESOP democráticos (...), o mundo do traballo organizado segue excéptico, e compréndese, ó arredor do programa que se lle propón” (p.21); “dotar a unha empresa ESOP de atributos cooperativos e democráticos” (p.25); “Arestora aparece no horizonte un paso decisivo no progreso social e é a democratización da industria, extensión da democracia á esfera económica. Como era de esperar, hai dúas estratexias: **1**, a estratexia dos dereitos de propiedade ampliada; **2**, a estratexia dos dereitos do home ampliados. A primeira acepta que o control da vida do traballo dependa dos dereitos de propiedade, pero sostén que a propiedade dos tais dereitos debería ser “ampliada”. A estratexia dos dereitos do home afirma que o dereito á autodeterminación debe ser un dereito do home no seu lugar de traballo, como xa o é no campo político”. “A acugulación na historia dos dereitos de propiedade e de poder económico non se puxo en dúbida coa creación dunha ínfima categoría de accionistas-empregados no marco da propiedade ampliada e do capitalismo dos traballadores. No mellor dos casos, os traballadores afanaríanse por participar nun xogo no que non poden gañar” (...) “O progreso vai ir no sentido dunha maior democratización da industria desprazando o control sobre a vida do traballo, do ámeto da propiedade ó dos dereitos do home, e ampliando estes ata máis alá da propiedade ampliada. As mellores maneiras de o conseguir son as empresas-propiedade dos traballadores organizadas en forma de cooperativas ou as empresas ESOP democratizadas e sindicalizadas”.

*Iago Santos*



**Os artistas  
procuran a calidade da súa obra.  
Nós coidamos a calidade  
dos nosos servizos.**

auditoria / asesoría fiscal / asesoría laboral  
estudos económicos e financeiros / organización e desenvolvemento contábel  
selección e formación de persoal.

---

# unipro

P y Margall, 72. baixo - 36202 Vigo - Apartado 887  
Teléfono 986 23 86 04 - Telefax 20 56 04

Bianco Porto, 2. entresuelo - 36001 Pontevedra - Apartado 214  
Teléfonos 986 85 54 12 - 16 - Telefax: 84 29 43

Avenida da Mariña, 132 - 1.ª A - 36600 Vilagarcía - Apartado 333  
Teléfono 986 50 71 97 - Telefax: 50 03 46

Ramón González, 14-1.ª - 36400 Porriño  
Teléfono 986-33 63 36 - 33 62 10 - Telefax: 33 50 30



**CAIXA RURAL  
DE LUGO**

# **No campo e na cidade**



## 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 estudos, 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, espere 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, autoacumulación, 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. Insístease 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 retesñas 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 conflicto social dende o conflicto de clases para o conflicto 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 debiera 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 obterer 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 DOMMERMUES (coord.), *Les mécanismes de la création d'emplois. L'exemple américain*, OCDE, Paris, 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 intervencionismo 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 convivio 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 colectividades 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 asumi-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 partenariatos 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 parcerato 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 parcerato 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 vencillos 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 mais na creación de empregos. Inmiscuíndose en alianzas e parceratos 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 parcerato 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.*



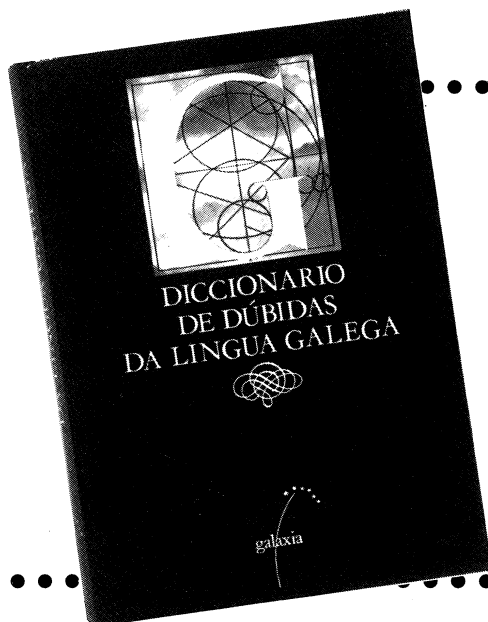
# **DEL DIA, S.L.**

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

SUBSCRIPCIÓNS E

INFORMACIÓN:

Tel (986) 29 94 48



# ANÁLISE EMPRESARIAL

REVISTA DE  
INFORMACIÓN  
ECONÓMICA

**PREZO DA SUBSCRIPCIÓN: 1.200 PTAS. POR TRES NUMEROS Ó ANO**

## FOLLA DE SUBSCRIPCIÓN

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:

Rógole a Vds. que con cargo á miña conta N<sup>o</sup> \_\_\_\_\_, fagan efectivos os recibos que lles presente anualmente UNIPRO EDITORIAL, S.A., na miña calidade de Subscritor de ANÁLISE EMPRESARIAL.

Banco/Caixa \_\_\_\_\_ Axencia \_\_\_\_\_ N<sup>o</sup> \_\_\_\_\_

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 GUIÁSÁN 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)

# M

ediante  
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 Vilarinho-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), Caolmes de Vimianzo  
(RTM), Frinova (Pescanova), Gamesa (Televés), Granitos  
Ibéricos (Peñarroya), Lácteas del Atlántico (Clesa),  
Perfialsa (Inespal).

—Filiais de grupos estranxeiros:

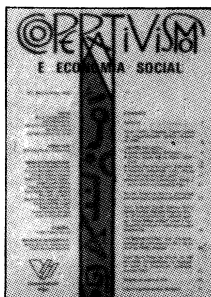
Facet Ibérica, Hypor Ibérica, Incipresa, Lignotock.  
Colaboramos en proxectos de expansión ou diversificación  
con varios dos mellores grupos empresariais galegos:  
Pescanova, Televés, Couren, Tojeiro Hermanos, Leyma, etc.  
Toda iniciativa empresarial viable pode contar co  
apoyo de SODIGA.

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. Nosos:

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 \_\_\_\_





## INSTRUCCIÓN S Ó S AUTORES E COLABORADORES

1. Os orixinais poden ser enviados ó Editor de Cooperativismo e Economía Social en calquera lingua, preferiblemente en galego. Serán publicados, sen embargo en galego. A traducción e revisión correrá a cargo do Editor, non obstante a final aquiescencia do autor coa versión final, se elo for practicable.
2. Os artigos deberán axustarse a un máximo de vinte páxinas mecanografiadas a duplo espacio. Agradécese tamén que os orixinais sexan acompañados en soporte electrónico compatible.
3. As referencias bibliográficas, notas de actualidade, reseñas de xornadas, información de cursiños, programas, cartas, comunicacións, etc. terán unha extensión variable, de acordo coas esixencias da información. No caso de non se axustaren ós requirimentos de Cooperativismo e Economía Social, a Mesa de Redacción poderá solicitar do autor os oportunos cambios.
4. Cooperativismo e Economía Social supón que os orixinais recibidos son inéditos, non asumindo responsabilidades noutro caso.
5. A primeira páxina do orixinal conterá a información seguinte: 1. O título; 2. O(s) nome(s), profesión(s), filiación(s) institucional(is) do(s) autor(es); 3. O enderezo.
6. Xunto coas colaboracións, deberase xuntar unha nota biográfica que non exceda as cinco liñas.
7. Os textos serán acompañados dun resumo de extensión non superior ás 100 palabras.

## LIBROS RECIBIDOS E RECENSIÓN S

En tódolos números se presentará a lista dos libros enviados a Cooperativismo e Economía Social.

Cando os autores/editores desexen a publicación de recensións, deberán someter á Mesa de Redacción dous exemplares das obras en causa. Os editores, no entanto, non se obrigan a publicar recensións de tódalas obras que lle sexan enviadas con ese obxectivo.



Baleren Bakaikoa é profesor titular de Economía Aplicada da Facultade de Dereito de Donostia, Universidade do País Vasco; Barrio de Ibaeta, 20009. Donostia, Guipúzcoa. Tel.943-210300.

Josep Castaño Colomer é director do Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives. r/ Pau Claris, 95, 7a. 08009. Barcelona; tel. 93-3172090; Fax 93-3012827.

Ramón Cedrón Díaz, realiza un estudio na Dirección Xeral XXIII da Comisión Europea.

Xosé Lois Durán González é secretario da OPP e Cultivadores de Marisco Ría de Vigo. Apdo 1 104, 36200. Vigo; tel. 986-202404; Fax 986-203921.

Xosé Luís García Pereira é profesor titular de Matemáticas Financeiras na EUEE de Vigo, r/ Torrecedeira, 105. 36208. Vigo. tel.986-232418; fax 986-211840.

Ricardo González González é Presidente do Consello Rector de Europrecis, s.coop.ltda, Apartado 6005. Vigo. Tel. 986-236600.

Helena Iglesias Fernández é xefa de administración de Europrecis, s.coop.ltda. Apartado 6005. Vigo. Tel. 986-236600.

Xoán Xosé Lirón Lago é profesor de Economía Aplicada na Universidade de Santiago de Compostela. Facultade de Dereito, Rúa Mestre Mateo, s.n. 15706. Santiago de Compostela. Tel. 981-522283.

Mario Orxales Pita é secretario da Delegación Provincial de Pontevedra da Consellería de Agricultura. r/ Benito Corbal, 47, 36071. Pontevedra. Tel. 986-846026.

Francisco Prego Paz pertence ó equipo de estudos sobre a Economía Social da UXT. r/ Xeneral Pardiñas, 26, 1º. 15701. Santiago de Compostela. Tel. 981-596042; Fax. 981-599438.

Benigno Sánchez García é presidente do Consello Galego de Relacións Laborais, Praza de Galicia, 3, 3º Dereita. 15706. Santiago de Compostela. Tels. 981-572900 e 572902; Fax 981-572929.

Bieito Santos é cura da parroquia San Francisco Xabier de Teis, r/ Crisantemo, 10. 36207. Vigo. Tel. 986-379404.

Iago Santos Castroviejo é profesor titular de Teoría Económica na EUEE de Vigo, r/ Torrecedeira, 105, 36208. Vigo. Tel. 986-232418; Fax 986-211840.

Xesús Seixo Fernández é membro do secretariado da INTG; r/ Pardo Bazán, 27. 15005 A Coruña. Tel. 981-241662; Fax. 981-244795.

Antonio Vaamonde Liste é catedrático de Estatística da EUEE de Vigo, r/Torrecedeira, 105, 36208. Vigo. Tel. 986-232418; Fax 986-211840.

