

COOPERATIVISMO

E ECONOMÍA SOCIAL

Nº 10. Xullo-Dezembro 1994

DIRECTOR

Iago Santos Castroviejo

SECRETARIO

Constantino Gago Conde

MESA DE REDACCIÓN

Xoán Xosé Barreiro Prado
 Antonio Biempica González
 Antonio Fernández Oca
 Xosé M. Fernández Outeiral
 Miguel Filgueira Touriño
 Xosé Domingos Fuciños Gómez
 Xosé Antón Gómez Segade
 Estrela González Rodríguez
 Xosé Gundín García
 Xacobo Izquierdo Alonso
 Uxío Labarta
 Manuel Lojo Nieto
 Xosé Antón López Taboada
 Eliseo Xavier Miguélez Díaz
 Hixinio Mougán Bouzón
 Mario Orxales Pita
 Xulio Pardellas de Blas
 Pablo Sande García
 Xosé Turnes Paredes
 Antonio Vaamonde Liste

DESEÑO

Antón Pulido Novoa

DEBUXO DA PORTADA

Francisco Mantecón

CONTIDO

Editorial	1
●Iago Santos Castroviejo e Antonio Vaamonde Liste, <i>Prospectiva da economía galega. Análise estrutural</i>	3
●Xosé Antonio Rodríguez Sánchez, <i>Reflexións sobre un mercado de valores para Galicia</i>	37
Comisión das Comunidades Europeas, <i>Proposta de decisión do Consello relativa ó programa plurianual (1994-1996) de traballo en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións na Comunidade</i>	45
●Tereixa Dores Estévez Abeleira e Ignacio López-Chaves Castro, <i>O movemento cooperativo en España antes e durante a II República</i>	81
●Iago Santos Castroviejo, <i>Oligopolio, prezo, beneficio</i>	91
Noticias de actos	145
Libros, publicacións e documentos recibidos	153



Universidade
do
Vigo

COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL

Finalidade e alcance

Cooperativismo e Economía Social é o medio de expresión da Asociación para a Economía Social para publicacións, discusións de formulacións e reflexións sobre experiencias da Economía Social.

Edita

Escola Universitaria de Estudos Empresariais de Vigo / Asociación para a Economía Social

Director

IAGO SANTOS CASTROVIEJO, Departamento de Economía aplicada. Universidade de Vigo.

Secretario

CONSTANTINO GAGO CONDE, Asociación para a Economía Social.

MesadeRedacción

XOAN XOSÉ BARREIRO PRADO, Maxistrado do Xulgado do Social nº2 de Pontevedra; ANTONIO BIEMPI-CA GONZÁLEZ, consultor sobre axudas ós investimentos das empresas. Xefe de Negociado de Agricultura Sección de Montes; ANTONIO FERNÁNDEZ OCA, Funcionario do Servizo de Extensión Agraria.; XOSÉ MANUEL FERNÁNDEZ OUTEIRAL, presidente da S.Coop.Ltda. Ría de Arousa; MIGUEL FILGUEIRA TOUTO, Presidente do Consello Rector da Unión de Cooperativas do Ensino de Traballo Asociado de Galicia; XOSÉ DOMINGOS FUCIÑOS GÓMEZ, Secretario do Consello Rector da S.Coop.Ltda. Melisanto; XOSÉ ANTÓN GÓMEZ SEGADE, Catedrático de Dereito Mercantil da Universidade de Santiago; ESTRELA GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, Secretaria do Consello Rector de Descor Vigo, S.Coop.Ltda.; XOSÉ GUNDÍN GARCÍA, Horticultor e membro da Xunta de Montes de Pexegueiro (Tui); XACOB O IZQUIERDO ALONSO, Profesor Titular de Dereito Mercantil da EUEE de Vigo; UXÍO LABARTA FERNÁNDEZ, Director do Instituto de Investigacións Mariñas de Vigo; MANUEL LOJO NIETO, Secretario da Confraría de pescadores da Illa de Arousa e Secretario da Opp e cultivos mariños da provincia de Pontevedra; XOSÉ ANTÓN LÓPEZ TABOADA, Director do Departamento de Historia Económica da Universidade de Santiago; ELISEO XABIER MIGUÉLEZ DÍAZ, Enxeñeiro Agrónomo, Área de Comercialización da Consellería de Agricultura, Profesor de comercialización de produtos agrarios da Escola Técnica Superior de Enxeñeiros Agrónomos de Lugo; HIXINIO MOUGÁN BOUZÓN, Xerente de AGACA; MARIO ORXALES PITA, Sociólogo e Secretario da Delegación de Pontevedra da Consellería de Agricultura; XULIO PARDELLAS DE BLAS, Profesor Titular de Economía Aplicada, Universidade de Vigo; PABLO SANDE GARCA, Maxistrado da Sala do Civil e Penal do Tribunal Superior de Xustiza de Galicia; XOSÉ TURNES PAREDES, Especialista en industrias lácteas. Director aprovisionamento e servizos técnicos de Leyma; ANTONIO VAAMONDE LISTE, Director do Departamento de Estatística e Investigación Operativa da Universidade de Vigo

Deseño

Antón Pulido Novoa

Debuxo da Portada

Francisco Mantecón

Revisión Lingüística e Traducción ó galego

Anxos López Loureiro
Trindade Villar Gutierrez
Ana Rosa Lorenzo Vila

Traducción ó inglés (Sumarios)

AnneHaire

Subscripcións

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

Distribución e Subscripcións

Editorial Galaxia
Reconquista, 1 - Telf: 432100. 36201 Vigo.

Correspondencia

Asociación para a Economía Social
Escola Universitaria de Estudos Empresariais de Vigo.
Apartado de Correos 5.172 VIGO
Teléfono: 986-813707; FAX: 986-813746

A Asociación Para a Economía Social

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

ISSN:1130-2682

Depósito Legal: VG-97-1990

Tirada: 2.500 exemplares

Imprime: Artes Gráficas Galicia, S.A. - Segovia, 19. VIGO.

EDITORIAL

A cuestión do planeamento prospectivo en Galicia vén ocupando un lugar de destaque nas preocupacións da liña editorial desta publicación. Adicáronse-lle tres números monográficos nos tres últimos anos. Hoxe, retornamos sobre esta cuestión cun traballo que sostén que o comportamento da Administración Pública resulta o gran determinante da evolución futura do país. Isto insiste na importancia da misión das Administracións Públicas, do seu programa de actuación, do seu estilo e sensibilidade.

Se comparamos os resultados do estudio de prospectiva que publicamos cos do *Plan Económico e Social de Galicia, 1993-1996* topámonos con que os máis dos problemas considerados clave do PES serían "falsos problemas" ou "resultados". Isto ten bastante relevo cando se trata de determina-la misión das Administracións Públicas, especialmente da Xunta e dos Concellos. Aínda que calquera estudio prospectivo é sempre cuestionable, parcial e provisorio, sempre suxeito a unha nova discusión; e aínda que o costoso *Plan Económico e Social de Galicia 1993-1996* dormita nos andeis dalgúns despachos sen compromete-la actuación da Administración, desde o noso punto de vista entendemos que só unha visión prospectiva permite dirixir ben os esforzos e confronta-lo futuro con confianza.

Conseguir que as Administracións Públicas teñan un estilo de actuación á altura das súas misións e racionalidade levanta retos intelectuais e institucionais moi difíciles e moi necesarios hoxe. Trataremos de incorporar estas preocupacións na liña editorial desta publicación a partir de agora. Pero sobre todo é necesario un compromiso de cidadanía.

PROSPECTIVA DA ECONOMÍA GALEGA. ANÁLISE ESTRUCTURAL.

Iago SANTOS CASTROVIEJO
Antonio VAAMONDE LISTE
Universidade de Vigo

Faise unha análise estrutural prospectiva da economía galega, unha clasificación das variables definidas segundo os seus atributos de motricidade e dependencia e introdúcese a novidade da clasificación por distancias. Formúlanse varias direccións nas que a análise estrutural prospectiva podería desenvolverse.

1. Introducción.

A análise estrutural prospectiva é unha parte do "método de escenarios" exposto principalmente por Michel Godet¹. O método de escenarios consiste nun intento de presentar o futuro coa finalidade de elaborar traxectorias estratéxicas e que concibe o futuro como unha opción entre os futuros posibles, ou *futuribles* (un *futurable* é cada un dos futuros posibles). Así, para nós, o futuro non está determinado, e o futuro concreto depende das nosas aspiracións presentes e da nosa capacidade de conseguir o "futuro máis próximo ás nosas aspiracións" de entre os futuros posibles.

Ademais da súa utilización en prospectiva, a análise estrutural é unha metodoloxía moi útil como primeiro paso para a elaboración de modelos económicos de máis precisión, para o establecemento da liña editorial dunha revista de economía, para situar modelos teóricos, para establecer un calendario de prioridades e temas de estudio etc.

O método de escenarios desenvólvese nunha secuencia do estilo: análise estrutural → estudio dos actores en presenza (Mactor) → elaboración de escenarios → selección de escenarios. A análise estrutural pretende resolver o problema de como se anoan as relacións entre variables interesantes e tirar de aí as características estruturais desas relacións, o que permite deducir algunhas propiedades relevantes desas relacións entre variables. Ademais, dunha longa lista de variables con relacións complexas permite seleccionar unhas poucas variables-clave que son nas que interesa concentrarse para un estudio prospectivo.

1. Michel GODET, *Prospectiva y planificación estratégica*, SG, Barcelona, 1991.

As relacións entre variables se postulan cualitativamente (nulas, débiles, de intensidade media, fortes, potenciais) por tres razóns: a primeira, de índole filosófica: unha sana desconfianza cara a crenza de que as variables manteñan relacións numericamente estables entre si; a segunda, relativa á natureza do problema a resolver: ós estudos prospectivos concérnenlle casos nos que as relacións estruturais básicas cambian, ou o que é o mesmo: interésalle, sobre todo, o exame da creba de tendencias; e para ese estudio precisamente o postulado da estabilidade dos parámetros é contraproducente; a terceira é de índole práctica: as variables cualitativas —non susceptibles de seren medidas— só poden ser incluídas por un método axeitado á súa natureza, e ademais o método cualitativo permite elaborar un modelo con moitas variables de distinta natureza sen un esforzo desproporcionado, que por outra parte non sempre está xustificado.

A novidade aquí sobre o método tal como foi exposto por Godet é a clasificación das variables por distancias, especialmente por distancias relativas a variables en lazos de retroalimentación, que permitiu examinar algunhas propiedades interesantes. Dispois dunha búsqueda metodolóxica bastante laboriosa chegamos a resultados intresantes, pero o seu desenvolvemento máis completo presentarémolo nun futuro.

Para a elaboración da lista de variables contamos coa colaboración de 22 persoas que contestaron, sobre unha lista de 150, a unha carta solicitando que nos deran a lista das 20 variables máis relevantes para o futuro de Galicia a un horizonte de 20 anos. A lista das persoas que colaboraron tan xentilmente están relacionadas en apéndice, así como a lista de definicións que manexamos.

2. A matriz estrutural.

A matriz estrutural elaborouse en dous pasos: o primeiro paso debe seleccionar unha lista de variables concernintes ó problema que se formula —no noso caso: prospectiva da economía galega— buscando relacionar *todas* as variables de interese, e a poder ser só as relevantes. Unha variable de interese pode, sen embargo, ser definida de maneiras distintas; incluída noutra ou separada, etc. Por isto, a elección ten sempre un peso opinático, discutible e certa ambigüidade. Para defenderse deste risco, polo menos ata un punto, debe pedírsella a persoas de opinións e campos diferentes a súa opinión. Pero aínda así, o risco permanece.

Fixemos algúns intentos metodolóxicos que permitiran, en certa medida, independizar esta selección de variables dos resultados, de forma que a análise prospectiva estrutural non dependera demasiado da forma na que as variables se clasifican e disgregan ou agregan. Temos chegado tamén a algúns atisbos de resultados neste punto, anque non tan satisfactorios por agora como para presentalos á publicación.

O segundo paso consiste en anota-las relacións directas (e só as directas) existentes entre cada variable e cada unha de tódalas demais, tendo presente

que só se anotan as relacións directas (por exemplo, o salario sobre a estrutura de custos) e non as indirectas (por exemplo, o salario sobre a estrutura sectorial) anque nas relacións de orde dous ou de maior orde (relacións causais indirectas) o salario inflúa na estrutura sectorial a través da influencia da estrutura de custos sobre a estrutura sectorial. No primeiro caso anotouse un 3, no segundo un cero e no terceiro un 1, e así o salario ten unha influencia indirecta de orde dous sobre a estrutura sectorial: Salario -3 → estrutura de custos -1 → estrutura sectorial.

Para este segundo paso abórdase o problema por unha discusión amiudada entre o grupo, que deberá resolve-las seguintes cuestións: a) se existe ou non influencia directa de cada variable sobre cada unha de tódalas demais e cal é a natureza desta influencia. Se a resposta é negativa anótase un cero na cela correspondente á variable fila sobre a variable columna, nunha matriz cadrada onde se poñen as mesmas variables e na mesma orde por filas e por columnas. Se a resposta é positiva, estímase se é unha influencia débil (1), mediana (2), forte (3) ou potencial (p), entendendo por potencial cando a influencia hoxe non existe, pero pode aparecer unha influencia forte no horizonte de 20 anos que se considera.

Os criterios para propoñer a existencia dunha influencia potencial foron moi restrictos: se existía unha relación actual, anque fose débil, e mesmo estimando que podería haber unha relación potencial forte no futuro, anotamos a relación actual débil. Sempre que poidemos evitar unha relación potencial, evítamola; e só consideramos o caso potencial cando pensamos, con moito fundamento, que podía aparecer unha nova relación forte no curso dos próximos 20 anos.

Cubri-la matriz supuxo a discusión e resposta a 4489 preguntas, e a matriz expónse no cadro 1.

Esta matriz estrutural contén unha complexa e valiosísima estrutura das relacións do sistema. Pero para poder facer útil esta información necesitamos examinar as súas propiedades e tratar de agrupar e clasificar as variables que a compoñen.

Unha última cuestión: o método de elaboración da matriz estrutural consiste nunha forma de construción sistemática dunha opinión: ¿que influencia terá a opinión das persoas que a elaboraron sobre o resultado? parecería que moi forte. Sen embargo, non é tan forte. Dous grupos de persoas suficientemente coñecedoras que encheran a mesma matriz, non creo que chegaran a matrices con propiedades moi diferentes. A razón é que o problema global está descomposto en moitas cuestións moi concretas, e así as diferencias de opinión teñen un peso menor. Isto non obstante, manteñámo-las seguintes reflexións: 1) da selección de variables si pode variar apreciablemente o comportamento de cada unha, e en certo modo da estrutura; 2) unha matriz de análise estrutural pode estar en permanente discusión, e pódese introducir calquera cambio en calquera momento e examinar que variacións se producen. Isto está ó alcance

VEMEIN-31	000000010022000000001101010201000000000000002000200010002011100000000
XERENA-32	00000010010001100001101101P110000000000200010001000100001000011
CPTADM-33	00002012011020100001113012130012031121000121211310101111000000000
CPMADM-34	P0003320232222123232223313112330133320022232313232321213301303
INFOUT-35	000000101201000001100010210000210100001010000101000010000000000001
PREFIS-36	00000000010000100011020200010002030000000020010300000021100102
SEPRSO-37	102000000003001P110002200001000030030001000000000000000000000000
TRXUIM-38	00000000000200003120102000120000000000000000000000000000000000
CALVID-39	11211000000020000001000010000000000000000000000000000000000000
ESCOFA-40	000002000000100100012020201100000020031001000120000010100000001
INRECO-41	01012000P100102310001100
SITECO-42	00000000001000000000200P11001000P001000P0101000P00000P0P00111102
VALCOM-43	311202101000101100000100001201013213001100010011001202101011
ACREEX-44	00000010112000000010000123000000000000000000000000000000000000
ARTTER-45	01000000002000000001001001010000000000000000000000000000000000
EQSOCU-46	00000100
FACRAD-47	00000000013000000000000030010000000000000000000000000000000000
INFTRA-48	03000010222010110001001010210100000000000000000000000000000000
REDTEL-49	01000000110000P000100100
ALUXUR-50	00000000020100002000101001000000000000000000000000000000000000
BENEFI-51	00000000010000000000000030000000000000000000000000000000000000
DISREN-52	00
GRUPRE-53	0000001011100000010000011310021331100000012010001101001000000001
TASEPU-54	00000000010101000200200010000000000000000000000000000000000000
ACCAPR-55	00000000010001000101000120000000000000000000000000000000000000
COASEM-56	0000101013001001000100012011101100100000200000000000000000000000
CULEMP-57	0000320101100000110210020100001001000000100000000000000000000000
DIGREM-58	000011030232000000003003211200001100000003101000103021303131210
ESFCOM-59	00000202200100000021221120212000000020020000000000000000000000
ESTBAL-60	00
ESPREM-61	0000110101100100
MOFLEM-62	00000200011000211202100011000000000000000000000000000000000000
COMTEC-63	00000101000000102001022202000000000000000000000000000000000000
DINOTE-64	00000201000001122102202211200000000000000000000000000000000000
INVIMD-65	00001100010010000103212211310000000000000000000000000000000000
TECPRO-66	00000102000000000000302210220000000000000000000000000000000000
MULTIN-67	0202010303130032P30033003201001303000010021000310011202013310133300

de calquera lector que o queira facer, e nós animámolo moito a que o faga se lle interesa a reflexión prospectiva sobre a economía galega; 3) as propiedades fundamentais dificilmente variarían con cambios parciais: tería que tratarse de cambios moi extensos para afectar sensiblemente á estrutura do modelo; 4) non sempre é clara, na discusión das relacións causais, unha diferenciación precisa entre un modelo teórico, un modelo ideal, un modelo real-actual e un modelo prospectivo. Así, por exemplo, ó valorarmos a influencia da tecnoloxía propia sobre a competitividade, teremos respostas diferentes para cada caso, e eses catro referentes teñen límites borrosos nas nosas mentes, co risco de garrar por veces dunha situación para a outra.

3. Estudio da motricidade e dependencia.

Unha primeira forma, moi robusta, de clasificación das variables é polas súas propiedades de motricidade e dependencia. Motricidade dunha variable ou dun grupo de variables é a súa propiedade de influír sobre tódalas demais. Dependencia é a súa propiedade de ser influída. Se agora sumamos tódolos elementos de cada fila e tódolos elementos de cada columna, e os dividimos pola suma total das filas (ou pola suma total das columnas, que son iguais porque a orde de sumandos non altera a suma), obteremos o cadro 2 (motricidade e dependencia) que debe lerse: cada variable ten unha motricidade total que, se é superior a 1, supera o promedio: é unha variable motriz. No cadro 2 as variables están ordenadas por orde decrecente de motricidade. Podemos falar de catro variables fortemente motrices: o comportamento da Administración (34), a dinámica de integración na Unión Europea (10), a presenza de multinacionais (67) e a dimensión dos grupos empresariais (58). Destas, a primeira é tamén moi independente ó sistema e as outras tres son máis dependentes, especialmente a última.

CADRO 2
MOTRICIDADE E DEPENDENCIA PARA AS 67 VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL

Directa			Retroalimentada		
	Motr	Dep		Motr	Dep
CPMADM-34	4.87	0.79	CPMADM-34	4.57	0.58
DIINUE-10	3.17	1.25	DIINUE-10	3.40	1.13
MULTIN-67	2.79	1.02	MULTIN-67	3.37	0.97
DIGREM-58	2.26	1.43	DIGREM-58	2.46	1.56
CPTADM-33	1.93	0.53	CPTADM-33	2.21	0.37
VALCOM-43	1.77	1.06	VALCOM-43	1.72	0.76
CREECO-22	1.70	1.85	GRUPRE-53	1.58	0.52
ESTSEC-25	1.55	2.11	COASEM-56	1.58	0.41
SALARI-18	1.36	1.40	CREECO-22	1.55	2.14
DESETE-23	1.36	0.91	CULEMP-57	1.48	1.27
PASEPE-28	1.36	2.11	PASEPE-28	1.46	1.86
ESTMPG-15	1.32	2.00	ESTSEC-25	1.42	2.43
INVERS-26	1.32	2.45	ESFCOM-59	1.41	0.94
DINOTE-64	1.32	1.02	LIDEP-27	1.32	0.37
ADSIED-05	1.28	0.98	INVIMD-65	1.30	0.64
COASEM-56	1.25	0.38	DINOTE-64	1.29	1.24

INVIMD-65	1.25	0.64	ADSIED-05	1.24	0.87
GRUPRE-53	1.17	0.64	INVERS-26	1.21	2.70
CULEMP-57	1.17	1.36	BALPAG-08	1.16	2.63
ESFCOM-59	1.17	0.91	SALARI-18	1.16	1.85
INFTRA-48	1.13	0.53	INFTRA-48	1.16	0.42
CRECON-09	1.09	0.04	CRECON-09	1.13	0.04
BALPAG-08	1.06	2.19	PREFIS-36	1.13	0.72
LIDEP-27	1.02	0.53	GRAINT-11	1.06	1.89
PREFIS-36	1.02	0.75	INFOUT-35	1.03	0.24
TRXUIM-38	1.02	0.42	DESETE-23	1.02	0.86
ESCOFA-40	0.98	0.68	COMPET-21	0.98	2.93
INRECO-41	1.02	0.49	INRECO-41	0.97	0.39
FOREMP-06	0.98	1.06	TECPRO-66	0.97	0.50
TECPRO-66	0.94	0.49	ESCOFA-40	0.94	0.82
SEPRSO-37	0.94	0.79	FOREMP-06	0.89	1.06
TURISM-14	0.87	0.79	ESTMPG-15	0.89	2.37
PROTRA-16	0.87	1.28	TRXUIM-38	0.89	0.23
COMTEC-63	0.83	0.91	ESPREM-61	0.87	0.93
ESTCUS-24	0.83	1.70	VEMEIN-31	0.84	0.89
VEMEIN-31	0.83	0.98	PROTRA-16	0.84	1.64
ESPOED-03	0.79	0.38	NIVEDU-07	0.83	0.36
GRAINT-11	0.79	1.74	COMTEC-63	0.80	1.18
NIVEDU-07	0.75	0.53	TURISM-14	0.74	0.66
RETETR-17	0.75	0.79	XERENA-32	0.73	0.80
XERENA-32	0.75	0.87	ESTCUS-24	0.71	1.80
MOFLEM-62	0.72	1.51	MOFLEM-62	0.68	1.50
COMPET-21	0.72	2.57	TASEPU-54	0.66	0.16
INFOUT-35	0.72	0.34	ACREEX-44	0.65	0.78
ACREFI-20	0.68	0.60	FACRAD-47	0.64	1.20
PRECIO-30	0.68	0.98	MOVCAP-12	0.63	1.37
ESPREM-61	0.68	0.91	SITECO-42	0.61	0.83
TASEPU-54	0.64	0.26	SEPRSO-37	0.56	0.74
DISXEO-02	0.60	0.87	RETETR-17	0.55	0.78
MOVCAP-12	0.60	1.40	PRECIO-30	0.55	1.09
ACREEX-44	0.60	0.94	ESPOED-03	0.52	0.27
SITECO-42	0.57	0.94	ACREFI-20	0.47	0.36
CALVID-39	0.53	1.36	DISXEO-02	0.44	0.86
TRVIAC-19	0.49	0.87	REDTEL-49	0.44	0.18
FACRAD-47	0.49	1.32	POLATR-29	0.39	0.57
MOVMI-04	0.42	0.83	TRVIAC-19	0.37	0.75
ALUXUR-50	0.42	0.60	ARTTER-45	0.37	0.47
ACCAPR-55	0.42	1.66	ACCAPR-55	0.36	1.67
POLATR-29	0.38	0.68	CALVID-39	0.34	1.22
ARTTER-45	0.38	0.60	MOVMI-04	0.22	0.83
REDTEL-49	0.38	0.23	ALUXUR-50	0.22	0.49
CREPOB-01	0.30	0.42	DISREN-52	0.20	1.53
DISREN-52	0.26	1.36	CREPOB-01	0.19	0.40
EQSOCU-46	0.23	0.45	TRANSF-13	0.19	0.52
TRANSF-13	0.19	0.68	EQSOCU-46	0.16	0.27
BENEFI-51	0.19	1.32	BENEFI-51	0.16	1.67
ESTBAL-60	0.08	0.53	ESTBAL-60	0.11	0.49

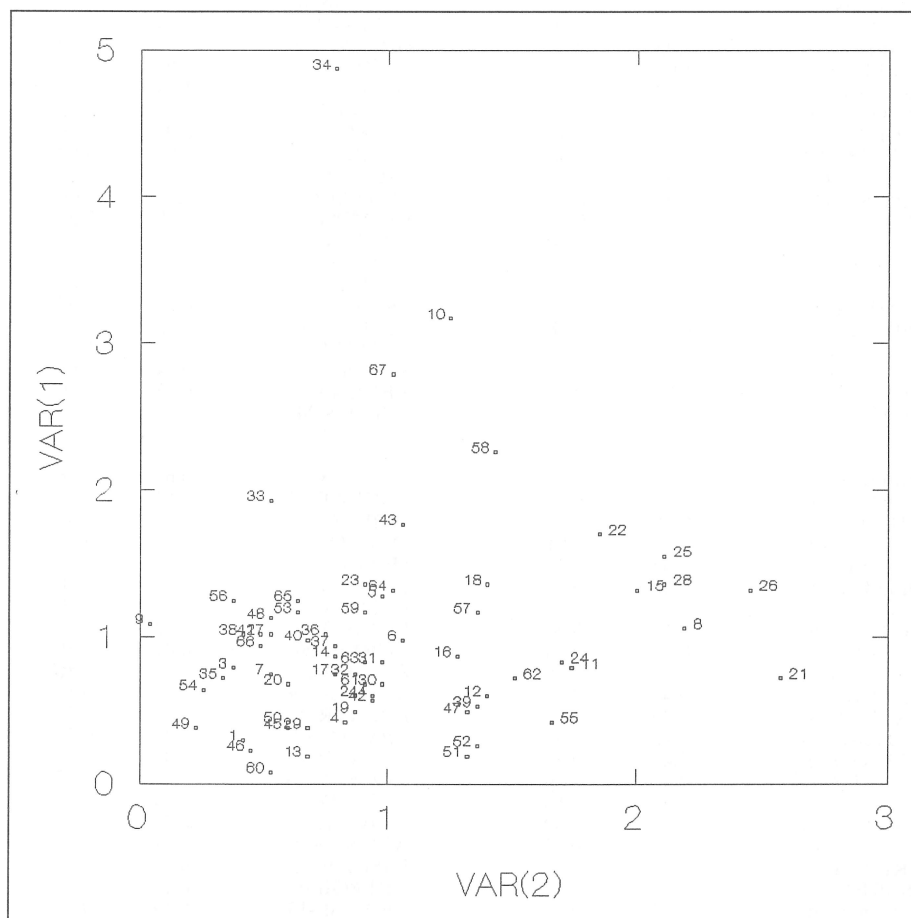
3.1. Clasificación das variables por motricidade e dependencia. Directa: variables motrices, variables reto, variables resultado "falsos problemas" e variables intermedias.

Se agora representamos cada variable segundo un cadro onde se mide no eixo horizontal a dependencia e no vertical a motricidade, e separamos as superiores das inferiores a 1 en cada atributo como no gráfico 1, obtemos unha clasificación das variables como no cadro 3.

GRÁFICO 1
PLANO DE MOTRICIDADE E DEPENDENCIA. MATRIZ DIRECTA

Arquivo: pg. 99 mddn. cgm.

v(1): Motricidade / v(2): Dependencia / Directa sen potenciais



No grupo 1 temos as variables moi motrices e moi independentes: son as máis explicativas e especialmente algunhas, as máis motrices, son as determinantes principais do sistema.

No grupo 2 están as variables moi motrices e moi dependentes. Son as variables de enlace, con fortes retroalimentacións co sistema, posiblemente inestables. Estas variables son "variables reto", que polo seu carácter inestable e a súa influencia no sistema son as que máis interesan ós xogos de actores en presenza.

No grupo 3 están as variables pouco motrices e moi dependentes. Son as variables "resultado".

- No **grupo 4** están variables moi pouco motrices e moi pouco dependentes. Teñen escaso interese a efectos do comportamento do sistema, e hai entre elas "tendencias fortes" (como o crecemento da poboación) e variables autónomas (como estrutura de balances). Estas variables interesan pouco nunha análise prospectivo. Son "falsos problemas".
- No **grupo 5** están as variables intermedias.

3.2. *Estabilidade e xerarquía.*

A existencia de poucas variables no cadrante nordeste (poucas variables "de enlace") farían o sistema relativamente estable, mentres que moitas o farían inestable. Se ademais o sistema aparece moi xerarquizado (é dicir: se existen variables moi motrices e pouco dependentes capaces de decidir as grandes liñas do comportamento do sistema) entón o sistema estaría moi determinado polo comportamento desas variables. O sistema que presentamos parece estar fortemente xerarquizado polo comportamento da Administración Pública e anque ten un grupo apreciable de variables de enlace, non se sitúan en lugares moi ó nordeste cerca da bisectriz principal: probablemente se trate dun sistema relativamente estable.

De todas formas a estabilidade ou inestabilidade non depende só da existencia de máis ou menos variables de enlace, senón tamén do estilo da retroalimentación: unha retroalimentación positiva faría ó sistema inestable; unha retroalimentación negativa, estable ou regulado; pero aínda con estes grandes rasgos, unha retroalimentación negativa pode ser estabilizadora ou oscilatoria, e unha positiva pode tender a un valor concreto ou moverse expoñencialmente sen tendencia a un valor coñecido, etc. Un exame rigoroso da estabilidade e regulación non é posible na análise estrutural tal como a fixemos.

Se agora examinamos outra vez o Gráfico 1, parece que podemos postular como dous agrupamentos de variables con arreglo ó criterio de estabilidade e xerarquía: Un primeiro grupo de variables estaría constituído polas variables [34, 10, 67 → 58 → 22, 25, 28, 15, 26, 8 → 21] e acaso algunhas outras algo máis distanciadas.

Outro grupo acaso máis estable estaría constituído por tódalas variables autónomas, as que se agrupan cerca do punto (1,1) e as que se proxectan logo pola 23, 5, 59, 64, 43, 58.

Teríamos a tentación de postular aquí a existencia de dous subsistemas: un, endógeno, estable, inercial. O outro "superposto", xerarquizado, dinámico... pero non temos, ata agora, suficiente fundamento metodolóxico para propoñer esta hipótese. Resultaría, sen embargo, moi atractiva unha hipótese de traballo que se propuxera este estilo de descomposición e articulación de subsistemas.

CADRO 3
CLASIFICACIÓN DAS VARIABLES SEGUNDO MOTRICIDADE E DEPENDENCIA.
DIRECTA

	Dependencia menor ca 1	Dependencia maior ca 1
	Variables motrices	Variables reto
Motricidade maior ca 1	34-Comportamento da Administración Pública 33-Competencias da Administración Pública 23-Desenvolvemento do sector terciario 5-Adecuación do sistema educativo 56-Colaboración e asociación empresarial 65-Investimento en I+D 9-Crecemento económico do contorno 38-Tratamento xurídico do impago 41-Integración en redes de comunicación 48-Infraestructura de transportes 53-Grupos de presión 27-Limitación do dereito á produción 36-Presión fiscal 59-Esforzo comercial	10-Dinámica de integración na Unión Europea 67-Presencia de multinacionais 58-Dimensións dos grupos empresariais 22-Crecemento económico 25-Estructura sectorial 28-Papel do sector pesqueiro e ordenación 26-Investmentos 15-Estructura do emprego 8-Balanza de pagos comercial 43-Valores e comportamentos 64-Difusión de novas tecnoloxías 18-Salarios 57-Cultura empresarial
	Variables intermedias	Variables resultado
Motricidade menor ca 1 $1 > M > 0.5$	54-Tamaño do sector público 35-Influencia sobre outras instancias da Administración Pública 3-Estructura da poboación por idades 20-Accesibilidade dos recursos financeiros 7-Nivel de educación 66-Tecnoloxía propia 40-Estructura do consumo familiar 37-Seguranza e protección social 14-Turismo 17-Reorganización do tempo de traballo 32-Xestión dos recursos naturais e enerxéticos 2-Distribución xeográfica da poboación 61-Estructura da propiedade da empresa 42-Situación ecolóxica 44-Accesibilidade dos recursos exteriores 30-Prezos 31-Vertebración do mercado interno 63-Compra de tecnoloxía	19-Transición á vida activa 21-Competitividade 11-Grao de internacionalización 24-Estructura de custos 55-Accesibilidade do capital productivo 62-Mobildade e flexibilidade empresarial 16-Productividade do traballo 12-Movementsos de capital 39-Calidade de vida 47-Factores de radicación 6-Formación na empresa 52-Distribución da renda 51-Beneficios
	Variables falsos problemas	
$M < 0.5$	49-Redes de telecomunicación 1-Crecemento da poboación 46-Equipamento socio-cultural 60-Estructura de balances das empresas 13-Transferencias 45-Articulación do territorio 29-Polos de atracción 50-Alugueres, xuros e outros rendimentos da propiedade pasiva 4-Movementsos migratorios	

4. Estudio da motricidade e dependencia segundo os lazos de retroalimentación

4.1. *Os lazos de retroalimentación.*

Se elevamos a matriz estrutural ó cadrado, teremos as relacións de orde dúas, é dicir, as causalidades indirectas de dous tramos. Por exemplo, se os salarios teñen unha influencia directa forte sobre a estrutura de custos e a estrutura de custos unha influencia débil sobre a estrutura sectorial, na matriz cadrada aparecerá na cela (salarios, estrutura sectorial) o valor $3 \times 1 = 3$ máis o valor de tódolos outros lazos de orde dúas existentes entre salarios e estrutura sectorial, e aparecerá un cero se en tódolos tramos entre dúas variables hai algún cero (ou o que é o mesmo, se non existe ningún camiño de orde dúas entre ambas variables), e valores positivos iguais á suma dos produtos das intensidades das influencias de cada tramo cando haxa tramos sen cero

4.2. *Motricidade e dependencia: variables ocultas e cambios na clasificación.*

Se comparamos a lista de variables por orde decrecente de motricidade indirecta, no Cadro 2, podemos salientar algunhas "variables ocultas", é dicir: variables que aumentan considerablemente a súa motricidade: son os **Grupos de presión (53)**, **Colaboración e asociación empresarial (56)**, **cultura empresarial (57)**, **esfuerzo comercial (59)** e **limitación do dereito á produción (27)**, e xa en posicións máis baixas, pero cun ascenso importante: Grao de internacionalización (11), Influencia sobre outras instancias da Administración Pública (55), competitividade (21), Estructura da propiedade da empresa (61) e factores de radicación (47). Tamén aumenta a súa motricidade a Presencia de multinacionais (67) estrutura de competencias da Administración Pública (33) e a dinámica de integración na Unión Europea (10).

En cambio diminúe a súa motricidade o Comportamento da Administración (34), o crecemento económico (22). Baixan acusadamente salarios (18), estrutura do emprego (15), desenvolvemento do sector terciario (23), tratamento xurídico do impago (38), seguranza e protección social (37), estrutura da poboación por idades (3), estrutura sectorial (25), accesibilidade dos recursos financeiros (20) e reorganización do tempo de traballo (17).

Tamén aquí estaríamos tentados a facer un esforzo interpretativo das causas: suben variables comportamentais, de posicións respecto ó mundo e baixan variables estruturais, definitorias do "estado" da economía, suxerindo o papel máis motriz das estratexias e comportamentos ó tomarmos en conta a causalidade indirecta.

Podemos xa reconstruí-la orde como se mostra no gráfico 2 e no cadro 4.

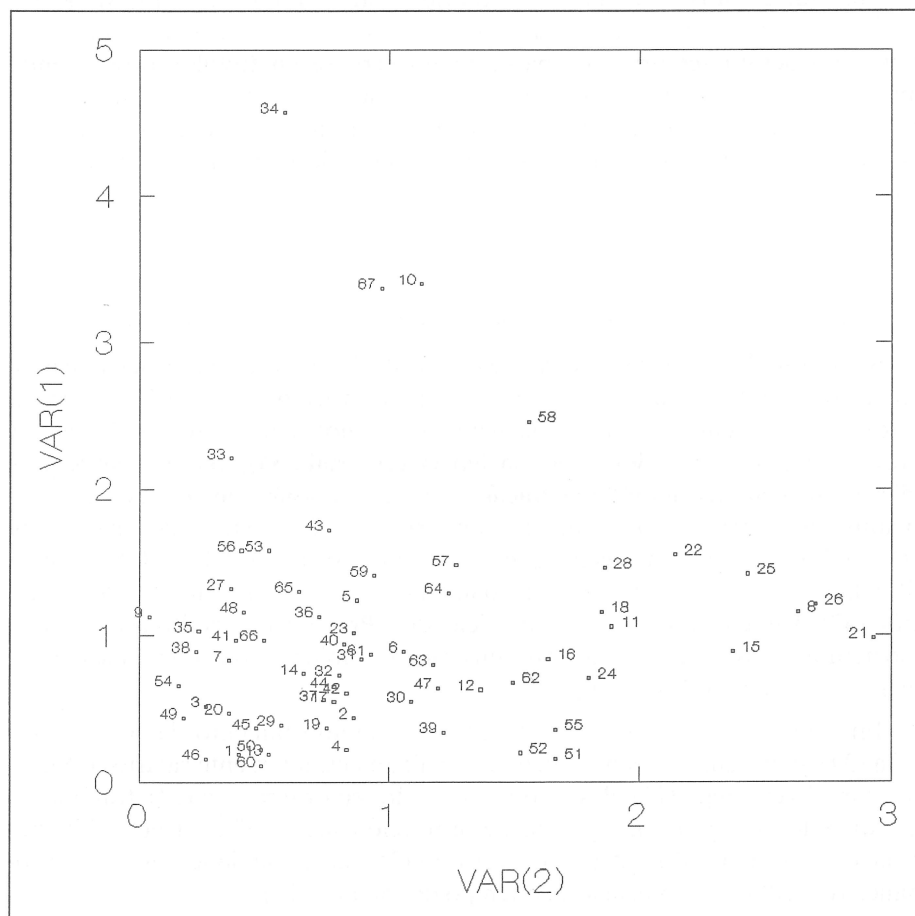
GRÁFICO 2
PLANO DE MOTRICIDADE E DEPENDENCIA. MATRIZ INDIRECTA

Arquivo: pg. 99 mdin. cgm.

v(1): Motricidade

v(2): Dependencia

Indirecta sen potenciais



Se agora vemos de novo o gráfico 2 para enxerga-la estabilidade e xerarquía do sistema topámonos cunha distribución similar á da motricidade e dependencia directa (Gráfico 1) e anque hai algúns cambios de posición interesantes, podemos reter as reflexións feitas no capítulo da motricidade directa.

CADRO 4
CLASIFICACIÓN DAS VARIABLES SEGUNDO MOTRICIDADE E DEPENDENCIA.
RETROALIMENTACIÓN

	Dependencia menor ca 1	Dependencia maior ca 1
	Variables motrices	Variables reto
Motricidade maior ca 1	34-Comportamento da Administración Pública 67-Presencia de multinacionais 33-Competencias da Administración Pública 23-Desenvolvemento do sector terciario 5-Adecuación do sistema educativo 56-Colaboración e asociación empresarial 43-Valores e comportamentos 65-Investimento en I+D 9-Crecemento económico do contorno 48-Infraestrutura de transportes 53-Grupos de presión 27-Limitación do dereito á produción 36-Presión fiscal 59-Esforzo comercial 35-Influencia sobre outras instancias da Administración Pública	10-Dinámica de integración na Unión Europea 58-Dimensións dos grupos empresariais 57-Cultura empresarial 64-Difusión de novas tecnoloxías 22-Crecemento económico 25-Estructura sectorial 28-Papel do sector pesqueiro e ordenación 18-Salarios 11-Grao de internacionalización 26-Investmentos 8-Balanza de pagos comercial
	Variables intermedias	Variables resultado
Motricidade menor ca 1 > M > 0.5	41-Integración en redes de comunicación 66-Tecnoloxía propia 54-Tamaño do sector público 7-Nivel de educación 40-Estructura do consumo familiar 38-Tratamento xurídico do impago 14-Turismo 32-Xestión dos recursos naturais e enerxéticos. 61-Estructura da propiedade da empresa 42-Situación ecolóxica 44-Accesibilidade dos recursos exteriores 31-Vertebración do mercado interno	21-Competitividade 15-Estructura do emprego 24-Estructura de custos 55-Accesibilidade do capital productivo 62-Mobilidade e flexibilidade empresarial 16-Productividade do traballo 12-Movements de capital 55-Accesibilidade do capital productivo 39-Calidade de vida 47-Factores de radicación 6-Formación na empresa 52-Distribución da renda 51-Beneficios 63-Compra de tecnoloxía 30-Prezos
	Variables falsos problemas	
M < 0.5	37-Seguranza e protección social 17-Reorganización do tempo de traballo 3-Estructura da poboación por idades 2-Distribución xeográfica da poboación 49-Redes de telecomunicación 1-Crecemento da poboación 45-Articulación do territorio 46-Equipamento socio-cultural 20-Accesibilidade dos recursos financeiros 60-Estructura de balances das empresas 13-Transferencias 29-Polos de atracción 50-Alugueres, xuros e outros rendimentos da propiedade pasiva 4-Movements migratorios 19-Transición á vida activa	

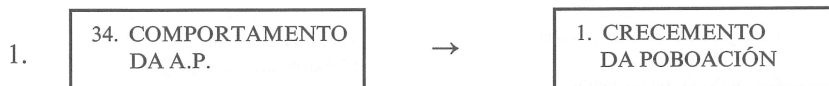
5. Posibles cambios de tendencia: Inclusión de relacións potenciais.

5.1. Introducción.

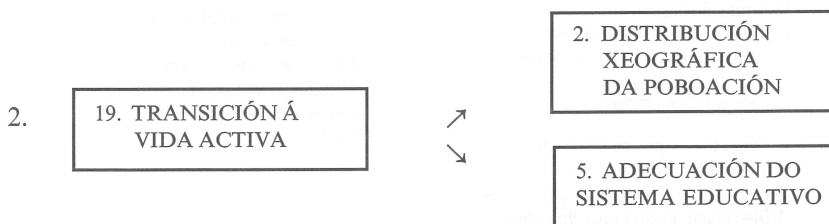
Unha das cuestións fundamentais en prospectiva consiste en localiza-los cambios de tendencia, as “rupturas” nas tendencias e as súas implicacións nos cambios na estrutura e comportamento do sistema. Aquí abordaremos moi limitadamente este problema, na intelixencia de que o debate sobre os cambios de tendencia nos próximos 20 anos é un debate que necesita un aporte en estimacións, estudio da evolución das variables e opinións moito máis requintado do que aquí pretendemos e nos é posible por agora.

Limitámonos a incluír a posible existencia de relacións causais potenciais entre as variables, entendidas estas como posibles influencias entre pares de variables que non existen agora, pero que poideran emerxer. Os criterios foron moi restrictivos, a saber: a) se existía unha relación débil agora que podería manifestarse como forte no futuro anotamos a relación débil actual e omitimos a relación potencial; b) eludimos no máis posible o recurso a relacións potenciais, é dicir, só cando tiñamos indicios moi fundados de que unha relación podería chegar a emerxer a tomamos en consideración.

Enumeremos as relacións potenciais consideradas:



É dicir: é posible que ante o descenso das taxas de natalidade a Administración Pública decida intervir, por exemplo, facendo máis levadeira a crianza dos nenos, ou tomando decisións urbanísticas que permitan unha cidade máis axeitada á vida infantil, ou ofrecendo pacotes de estímulos á reprodución...



Os programas de transición á vida activa, acaso ante un futuro de agravamento do desemprego, de sensibilización cara o problema, ou de mera xestión axeitada da capacidade productiva da poboación, poden formularse obxectivos tanto da fixación da poboación á súa xeografía de orixe como sobre formularlle ó sistema educativo esixencias e programas de adecuación dos seus programas e procedementos ás necesidades de a poboación acceder á vida activa. Estas esixencias están a ser importantes hoxe nas sociedades oestiñas. A inadecuación do sistema educativo é un problema maior nas nosas sociedades, *en primeiro lugar* porque o sistema educativo cobrou entidade a parte e mantén moi

pouca retroalimentación coas necesidades de adaptación da sociedade e é pouco sensible a estas necesidades e prioridades; *en segundo lugar* porque o esforzo educativo das nosas sociedades, en medios, en persoas e en número de destinatarios é moi alto; *en terceiro lugar* porque os esforzos formativos son hoxe e serán cada vez máis necesarios en toda a extensión da vida laboral e mesmo na extra-laboral, ó necesitarse un esforzo de adaptación á nova contorna, novas prácticas e tecnoloxías, novas formas de vida e cambios no estado científico-técnico. *En cuarto lugar*, porque as disponibilidades de tempo permiten unha maior receptividade á aprendizaxe.

Sen embargo o sistema educativo mantén nos máis dos casos unha burocratización e insensibilidade ás necesidades e retos que se lle formulan: ten un peso moi forte da inercia e moi poucos mecanismos de reformulación, readaptación e incorporación de novos obxectivos, para alén de escasas instancias operativas de xuízo heterónimo. A aprendizaxe e cultivo da vida creativa, da sensibilidade artística e cognitiva; da aprendizaxe do traballo en equipo, etc. son moi limitados, e con frecuencia máis ben atrofiados. Por iso é dubidoso que se chegue a producir realmente unha adecuación do sistema educativo. Pero sempre poden aparecer, dende outras iniciativas, proxectos educativos que, ó funcionar, formulen operativamente reclamacións de adecuación de todo o sistema.



Aquí pensamos que un ordenamento do sector pesqueiro e unha concentración nos esforzos empresariais e de investigación poderían ser un factor de radicación de industrias e actividades piscatorias e mar-industriais nos próximos 20 anos, dada a evolución que esta esfeira de actividade tivo nos últimos tempos, nas súas perspectivas e nas condicións que Galicia presenta se as dá organizada e proxectado.



Podemos dicir que en Galicia case non existen asociacións empresariais de investigación. Debilmente nas conservas de pescado e pouco máis. Sen embargo, o interese -xa que o I+D está a ser cada vez máis unha condición de resultados empresariais-, as posibilidades -xa que existe unha comprensión e unha financiación máis accesible- e a necesidade -xa que o I+D aparece como condición de sobrevivencia- permiten prever unha expansión forte do I+D empresarial. Os consorcios e alianzas estratéxicas entre empresas para o I+D e un previsible -aínda que ata agora a Administración Autonómica mostrou certa

incuria- aumento do interese e dos estímulos da Administración permiten postular a emerxencia de asociacións de empresas para o I + D.

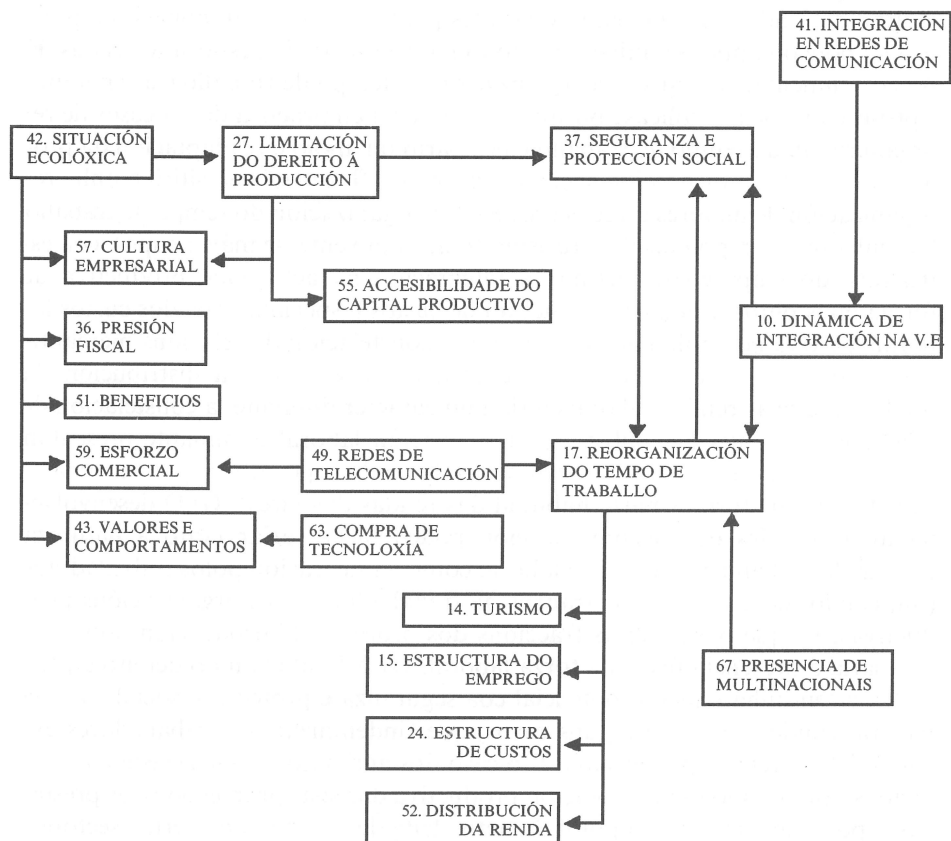


A xestión dos recursos naturais e enerxéticos, con destaque da xestión do monte, dos recursos marítimos, da ordenación dos cultivos e dos recursos das augas continentais poderían constituírse en polos de atracción. Claramente no caso das potencialidades da agro-mar-industria; máis difícil no caso dos recursos forestais, que terían que resolve-lo problema da consistencia entre a propiedade comunal e a xestión adecuada. As augas continentais tiveron unha importante presión productiva para a produción de enerxía eléctrica, na que Galicia é fortemente excedentaria sen que ese excedente teña tido valor estratéxico para o país. Os resultados, ademais, en certos produtos que adquiriron aceptación internacional, permítennos tamén postular unha posibilidade de emerxencia dunha causalidade forte entre a xestión dos recursos e a atracción do interese externo.

6. O núcleo máis forte de relacións potenciais anóase órredor de tres problemas que veñen adquirindo crecente importancia nos últimos anos e previsiblemente terán unha importancia maior no futuro, tanto porque presentan obstáculos moi fortes á continuación do funcionamento do sistema como porque xa ocupan lugares de destaque nas axendas dos actores dominantes. Os tres problemas son a situación ecolóxica, as limitacións do dereito á produción e a reorganización do tempo de traballo, xa que a biosfera e os recursos presentan límites palpables á continuación do crecemento, polo menos segundo as tendencias que viña tendo; as limitacións do dereito á produción, que se veñen observando moi destacadamente na agricultura, e de maneira menos perceptible, pero indiscutiblemente, en sectores industriais, teñen a súa orixe na presión sobre os mercados e esta presión continuará a existir e acaso se intensificará no futuro, de non ser que as potencialidades da demanda na Europa do Leste e no Terceiro Mundo se resolvan dunha maneira satisfactoria. Haberá que estar atentos a estes procesos, pero o papel potencial da limitación do dereito á produción parece moi claro e moi especialmente para Galicia.

A reorganización do tempo de traballo é un problema que emerxe tanto da irresolubilidade do problema do desemprego nas economías oestiñas como da existencia de fraccións da poboación numerosas que teñen necesidades de ocupación nunca formuladas ata agora en termos tan masivos e peculiares: a agricultura a tempo parcial, o reparto entre traballo no exterior e no interior da casa e da empresa, os xubilados, os estudantes... Ocupa un lugar xa nos calendarios políticos, e pensamos que está moi xustificada a súa presenza máis importante no futuro.

GRÁFICO 3
MAPA DUN NÚCLEO DE RELACIÓNS POTENCIAIS



As relacións potenciais ligadas órredor destas tres variables están recollidas no Gráfico 3, e explicáremolas: **A)** A integración en redes de comunicación (41) ten unha relación potencial coa dinámica de integración na Unión Europea (10), no sentido de que é un recurso potente para a sociedade galega acceder ó que podemos chamar a "cidadanía" europea, e manter vías comunicacionais, de proxectos, intereses, presenza e influencia. **B)** A influencia potencial da dinámica de integración na Unión Europea sobre a seguranza e protección social (37) sostense porque a Unión Europea pode chegar a dar directrices e acordos sobre os sistemas de SS e xa ten no momento certas políticas sociais; **C)** 10 sobre a reorganización do tempo de traballo (17) explícase por ser a reorganización do tempo de traballo un problema europeo e tamén está no calendario da UE; **D)** A presenza de multinacionais (67) ten unha influencia potencial sobre a reor-

ganización do tempo de traballo, sostense porque as multinacionais poderían, e están a ter, iniciativas no eido da reorganización do tempo de traballo. Debido á súa organización centralizada é suficiente que cheguen a adoptar políticas de xestión dos cadros de persoal interesantes para elas: poderían poñelas en práctica en pouco tempo, se quixeran, e todo indica que poden estar interesadas. **E)** A retroalimentación entre a reorganización do tempo de traballo e a seguranza e protección social explícase porque para a posta en práctica de procesos de reorganización do tempo de traballo é necesario un apoio e readaptación da protección social, e a protección social ás "xornadas flexibles" permitirían unha reorganización de maiores dimensións. **F)** A reorganización do tempo de traballo ten unha relación potencial co turismo (ó goza-la xente de máis tempo), coa estrutura do emprego (ó permiti-la integración na actividade productiva de forma máis pluriforme), coa estrutura de custos (especialmente, dos custos laborais pero tamén pola emerxencia dunha constelación de relacións mercantís con formas de teletraballo, de subcontratación, etc.) e coa distribución da renda (xa que as rendas salariais terían un carácter diferente, a constelación de relacións mercantís que substituirían á relación laboral dominante presentan un efecto importante sobre a distribución da renda, e por fin, as prestacións sociais terían que formar parte habitual das rendas dos lares). **G)** O desenvolvemento das redes de telecomunicación poden facer variar tanto a natureza mesma do traballo e da relación laboral como a integración polos traballadores (ou, cando menos, de certas franxas de traballadores) nas organizacións productivas, xa que para moitas fraccións dos procesos de produción non sería necesaria a presenza física da forza laboral. **H)** A limitación do dereito á produción ten unha relación potencial coa seguranza e protección social, xa que haberá, cando menos en algúns casos, que "indemnizar" ós traballadores excluídos do dereito á produción. É o caso dos agricultores que acceden a prestacións por abandoa-la explotación productiva das súas propiedades; as prestacións por interrupción temporal da actividade de empresas en certos sectores, xubilacións anticipadas ou algunhas formas de salario garantizado. **I)** A limitación do dereito á produción podería facer inaccesible o capital productivo por razóns meramente administrativas, e probablemente afectaría á cultura empresarial. **K)** Por fin, a situación ecolóxica mantén unha relación potencial coa limitación do dereito á produción, xa que é un dos factores que poden impedir certas producións, sexa por contaminantes, sexa polas súas implicacións sobre a xestión e asignación dos recursos, sobre a cultura empresarial (pola presión da opinión e das esixencias do consumidor como polas regulacións administrativas, etc.), sobre a presión fiscal (que probablemente gravaría certas actividades e necesitaría destinar recursos ás atencións ecolóxicas); sobre os beneficios (xa que se se produciran limitacións á medranza económica por razóns ecolóxicas, os beneficios se resentirían acaso ata ser inviable un sistema económico fundamentado sobre os beneficios), sobre o esforzo comercial (probablemente unha ecoloxía ameazada tería que limita-la voracidade no consumo, e polo tanto somete-los esforzos comerciais a límites concretos) e sobre os valores e comporta-

mentos (os valores dunha sociedade industrial keynesiana e dunha economía de autoconsumo terían que ser revisados para facelas congruentes cun mundo industrial limitado).

5.2. Cambios na estrutura do sistema: variacións na estrutura de motricidade e dependencia.

Ó incluírmos as relacións potenciais tal como o fixemos deberán producirse certos cambios na estrutura do sistema. No Cadro 6 móstranse os novos pares de motricidade e dependencia. Nel podemos ver, se o comparamos co cadro 2, en primeiro lugar un mantemento da estrutura básica do sistema, especialmente nas seis variables máis motrices. En segundo lugar, un tipo de cambios que sitúan unhas cantas variables moi destacadamente no que podemos chamar unha primeira periferia do sistema. Son, na motricidade directa, a limitación do dereito á produción (27), a redistribución do tempo de traballo (17) e a situación ecolóxica (42); e algo máis modestamente a integración en redes de comunicación (41) así como un aumento do peso motriz do papel do sector pesqueiro (28) e da difusión de novas tecnoloxías (64). Hai tamén outras varias variables que pasan a posicións máis secundarias. Na motricidade indirecta (retroalimentada) neutralízanse máis os cambios, pero aínda así pódese ve-lo aumento da relevancia da limitación do dereito á produción (27), da difusión de novas tecnoloxías (64), da situación ecolóxica (42), da integración en redes de comunicación (41), e xa nunha terceira periferia, da redistribución do tempo de traballo (17), da seguranza e protección social (37) e da transición á vida activa (19).

A clasificación en variables motrices independentes, variables reto, variables resultado, variables falsos problemas e variables intermedias aparece nos cadros 6 e 7 e nos gráficos 3 e 4. Os cambios sobre a situación sen potenciais veñen sendo: que a presenza de multinacionais e a difusión de novas tecnoloxías aparecen como variables motrices independentes; a inclusión da situación ecolóxica e o aumento da potencia da integración en redes; o desprazamento do esforzo comercial para as variables reto e da reorganización do tempo de traballo e seguranza e protección social dende as variables resultado para as variables reto. O tratamento xurídico do impago e a presión fiscal serían variables intermedias cunha motricidade próxima a 1, e o ascenso en motricidade da transición á vida activa e da existencia de redes de telecomunicación.

Na motricidade indirecta os cambios fundamentais son: a situación ecolóxica e a integración en redes son variables decididamente motrices e independentes; o esforzo comercial sitúase como variable reto; a reorganización do tempo de traballo sitúase como variable resultado aumentando considerablemente a súa motricidade. Por fin, as redes de telecomunicación, a seguranza e protección social e a transición á vida activa aumentan en motricidade, como variables intermedias.

CADRO 5
MOTRICIDADE E DEPENDENCIA INCLUÍNDO RELACIÓNS POTENCIAIS

Directa			Retroalimentada		
	Motr	Dep		Motr	Dep
CPMADM-34	4.7	50.76	CPMADM-34	4.41	0.57
DIINUE-10	3.24	1.30	DIINUE-10	3.48	1.12
MULTIN-67	2.77	0.97	MULTIN-67	3.31	0.94
DIGREM-58	2.16	1.37	DIGREM-58	2.30	1.49
CPTADM-33	1.84	0.50	CPTADM-33	2.13	0.37
VALCOM-43	1.69	1.22	VALCOM-43	1.73	0.97
CREECO-22	1.62	1.77	COASEM-56	1.61	0.39
ESTSEC-25	1.48	2.02	LIDEP-27	1.50	0.44
PASEPE-28	1.40	2.02	GRUPRE-53	1.50	0.50
DINOTE-64	1.37	0.97	CREECO-22	1.48	2.01
SALARI-18	1.30	1.33	PASEPE-28	1.47	1.80
DESETE-23	1.30	0.86	DINOTE-64	1.46	1.17
LIDEP-27	1.30	0.61	CULEMP-57	1.39	1.35
COASEM-56	1.30	0.36	ESTSEC-25	1.35	2.29
ESTMPG-15	1.26	2.02	ESFCOM-59	1.33	1.09
RETETR-17	1.26	1.19	SITECO-42	1.32	0.81
INVERS-26	1.26	2.34	INRECO-41	1.31	0.40
ADSIED-05	1.22	1.04	INVIMD-65	1.23	0.65
SITECO-42	1.19	0.90	ADSIED-05	1.21	0.96
INVIMD-65	1.19	0.72	INVERS-26	1.13	2.57
GRUPRE-53	1.12	0.61	BALPAG-08	1.12	2.48
CULEMP-57	1.12	1.51	INFTRA-48	1.10	0.41
ESFCOM-59	1.12	1.12	CRECON-09	1.09	0.04
INRECO-41	1.08	0.47	SALARI-18	1.09	1.75
INFTRA-48	1.08	0.50	PREFIS-36	1.05	0.80
BALPAG-08	1.04	2.09	GRAINT-11	1.01	1.78
CRECON-09	1.04	0.04	DESETE-23	1.01	0.85
SEPRSO-37	1.01	1.08	INFOUT-35	1.01	0.23
TRXUIM-38	0.97	0.40	ESCOFA-40	0.96	0.81
PREFIS-36	0.97	0.83	COMPET-21	0.91	2.79
FOREMP-06	0.94	1.01	TECPRO-66	0.89	0.49
ESCOFA-40	0.94	0.65	FOREMP-06	0.88	1.03
TECPRO-66	0.90	0.47	RETETR-17	0.87	1.09
TURISM-14	0.83	0.86	ESTMPG-15	0.86	2.34
PROTRA-16	0.83	1.22	NIVEDU-07	0.84	0.37
XERENA-32	0.83	0.83	TRXUIM-38	0.82	0.23
VEMEIN-31	0.79	0.94	ESPREM-61	0.82	0.90
ESTCUS-24	0.79	1.73	VEMEIN-31	0.78	0.86
COMTEC-63	0.79	0.86	PROTRA-16	0.77	1.57
ESPOE-03	0.76	0.36	XERENA-32	0.76	0.78
GRAINT-11	0.76	1.66	COMTEC-63	0.75	1.10
NIVEDU-07	0.72	0.50	TURISM-14	0.73	0.74
TRVIAC-19	0.68	0.83	REDTEL-49	0.67	0.18
COMPET-21	0.68	2.45	MOFLEM-62	0.67	1.45
INFOUT-35	0.68	0.32	ESTCUS-24	0.65	1.83
MOFLEM-62	0.68	1.44	ACREEX-44	0.63	0.74
ESPREM-61	0.65	0.86	SEPRSO-37	0.61	0.99
ACREFI-20	0.65	0.58	FACRAD-47	0.60	1.34
PRECIO-30	0.65	0.94	TASEPU-54	0.60	0.16
TASEPU-54	0.61	0.25	MOVCAP-12	0.59	1.31
DISXEO-02	0.58	0.94	TRVIAC-19	0.54	0.77
MOVCAP-12	0.58	1.33	PRECIO-30	0.51	1.05
ACREEX-44	0.58	0.90	ESPOEK-03	0.50	0.29
REDTEL-49	0.58	0.22	DISXEO-02	0.45	0.92
CALVID-39	0.50	1.30	ACREFI-20	0.44	0.36
FACRAD-47	0.47	1.37	POLATR-29	0.37	0.63
MOVMIG-04	0.40	0.79	ARTTER-45	0.34	0.45
ALUXUR-50	0.40	0.58	ACCAPR-55	0.34	1.64

ACCAPR-55	0.40	1.69	CALVID-39	0.33	1.24
POLATR-29	0.36	0.76	MOVMI-04	0.21	0.80
ARTTER-45	0.36	0.58	ALUXUR-50	0.20	0.48
CREPOB-01	0.29	0.50	DISREN-52	0.19	1.59
DISREN-52	0.25	1.40	CREPOB-01	0.18	0.48
EQSOCU-46	0.22	0.43	TRANSF-13	0.18	0.52
TRANSF-13	0.18	0.65	EQSOCU-46	0.17	0.28
BENEFI-51	0.18	1.37	BENEFI-51	0.14	1.65
ESTBAL-60	0.07	0.50	ESTBAL-60	0.10	0.48

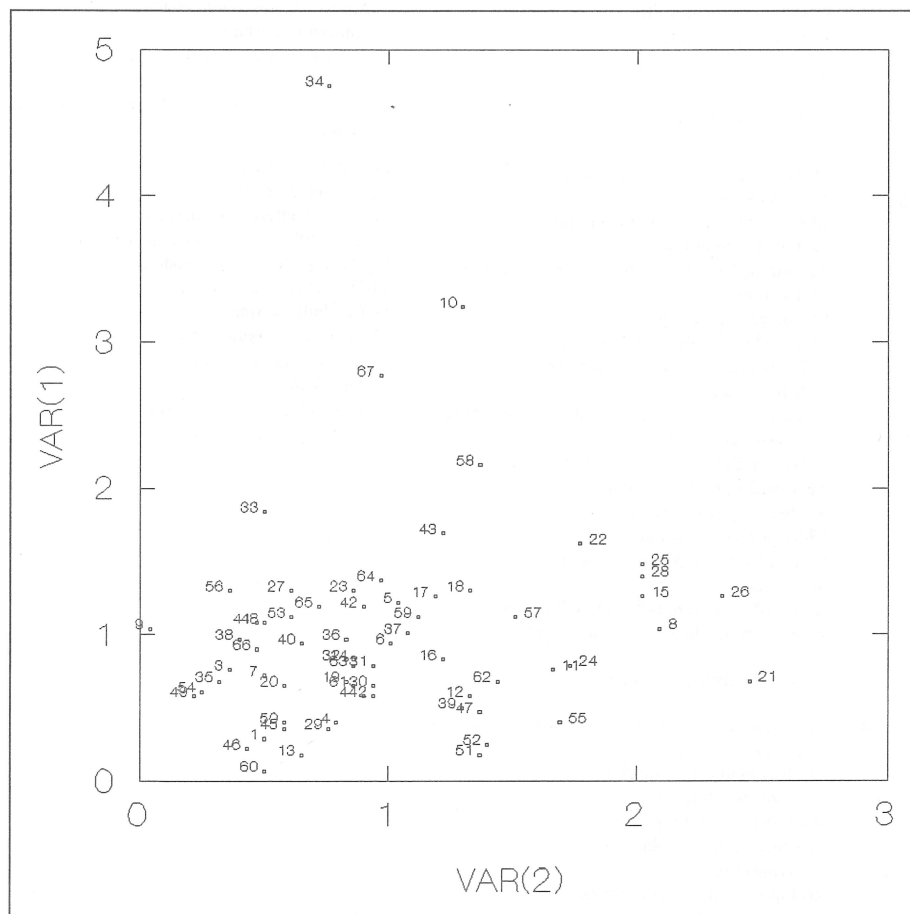
GRÁFICO 4
PLANO DE MOTRICIDADE E DEPENDENCIA. POTENCIAIS, DIRECTA

Arquivo: pg. 99 mddp. cgm

v(1): Motricidade

v(2): Dependencia

Directa con potenciais



CADRO 6

CLASIFICACIÓN DAS VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL POLA SÚA POSICIÓN DE MOTRICIDADE E DEPENDENCIA, INCLUÍNDO RELACIÓNS POTENCIAIS. CAUSALIDADE DIRECTA.

	Dependencia < 1	Dependencia > 1
	Motrices, independentes.	Variables reto (Motrices, dependentes)
M > 1	34-Comportamento da Administración Pública 67-Presencia de multinacionais 33-Competencias da Administración Pública 56-Colaboración e asociacionismo empresarial 27-Limitación do dereito á produción 23-Desenvolvemento do sector terciario 64-Difusión de novas tecnoloxías 9-Crecemento económico do contorno 41-Integración en redes de comunicación 48-Infraestrutura de transportes 53-Grupos de presión 65-Investimento en I+D 42-Situación ecolóxica	10-Dinámica de integración na Unión Europea 58-Dimensións dos grupos empresariais 43-Valores e comportamentos 22-Crecemento económico 25-Estructura sectorial 28-Papel do sector pesqueiro e ordenación 15-Estructura do emprego 26-Investimento 5-Adecuación do sistema educativo 17-Reorganización do tempo de traballo 57-Cultura empresarial 8-Balanza de pagos comercial 59-Esfuerzo comercial 37-Seguranza e protección social
	Variables intermedias	Variables resultado (variables pouco motrices, dependentes)
1 > M > 0.5	38-Tratamento xurídico do impago 36-Presión fiscal 40-Estructura do consumo familiar 66-Tecnoloxía propia 32-Xestión dos recursos naturais e enerxéticos 14-Turismo 63-Compra de tecnoloxía 31-Vertebración do mercado interno 3-Estructura da poboación por idades 7-Nivel de educación 35-Influencia sobre outras instancias da Administración Pública 20-Accesibilidade dos recursos financeiros 54-Tamaño do sector público 49-Redes de telecomunicación 19-Transición á vida activa 61-Estructura da propiedade da empresa 30-Prezos 2-Distribución xeográfica da poboación 44-Accesibilidade dos recursos exteriores	21-Competitividade 24-Estructura de custos 11-Grao de internacionalización 55-Accesibilidade do capital productivo 62-Mobilidade e flexibilidade empresarial 12-Movementsos de capital 39-Calidade de vida 47-Factores de radicación 52-Distribución da renda 51-Beneficios 16-Productividade do traballo 6-Formación na empresa
	Variables falsos problemas	
M < 0.5	50-Alugueres, xuros e outros rendimentos da propiedade pasiva 4-Movementsos migratorios 29-Polos de atracción 45-Articulación do territorio 1-Crecemento da poboación 13-Transferencias 46-Equipamento socio-cultural 60-Estructura de balances das empresas	

CADRO 7
 CALSIFICACIÓN DAS VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL POLA SÚA
 POSICIÓN DE MOTRICIDADE E DEPENDENCIA, INCLUÍNDO RELACIÓNS
 POTENCIAIS. CAUSALIDADE DE RETROALIMENTACIÓN

	Dependencia < 1	Dependencia > 1
	Variables motrices, independientes	Variables reto (Motrices, dependentes)
M > 1	34-Comportamento da Administración Pública 67-Presencia de multinacionais 33-Competencias da Administración Pública 43-Valores e comportamentos 56-Colaboración e asociacionismo empresarial 27-Limitacións do dereito á produción 53-Grupos de presión 42-Situación ecolóxica 41-Integración en redes de comunicación 65-Investimento en I+D 5-Adecuación do sistema educativo 48-Infraestrutura de transportes 9-Crecemento económico do contorno 36-Presión fiscal 35-Influencia sobre outras instancias da Administración Pública 23-Desenvolvemento do sector terciario	10-Dinámica de integración na Unión Europea 58-Dimensións dos grupos empresariais 64-Difusión de novas tecnoloxías 57-Cultura empresarial 28-Papel do sector pesqueiro e ordenación 22-Crecemento económico 59-Esfuerzo comercial 25-Estructura sectorial 26-Investmentos 8-Balanza de pagos comercial 18-Salarios 11-Grao de internacionalización
	Variables intermedias	Variables resultado (pouco motrices, dependentes)
1 > M > 0.5	40-Estructura do consumo familiar 66-Tecnoloxía propia 61-Estructura da propiedade da empresa 38-Tratamento xurídico do impago 7-Nivel de educación 14-Turismo 32-Xestión dos recursos naturais e enerxéticos 31-Vertebración do mercado interno 49-Redes de telecomunicación 44-Accesibilidade dos recursos exteriores 54-Tamaño do sector público 37-Seguranza e protección social 19-Transición á vida activa 3-Estructura da poboación por idades	21-Competitividade 15-Estructura do emprego 24-Estructura de custos 16-Productividade do traballo 62-Mobilidade e flexibilidade empresarial 55-Accesibilidade do capital productivo 52-Distribución da renda 51-Beneficios 47-Factores de radicación 12-Movements de capital 39-Calidade de vida 17-Reorganización do tempo de traballo 63-Compra de tecnoloxía 6-Formación na empresa 30-Prezos
	Variables falsos problemas	
M < 0.5	20-Accesibilidade dos recursos financeiros 2-Distribución xeográfica da poboación 29-Polos de atracción 45-Articulación do territorio 4-Movements migratorios 50-Alugueres, xuros e outros rendimentos da propiedade pasiva 1-Crecemento da poboación 13-Transferencias 46-Equipamento socio-cultural 60-Estructura de balances das empresas	

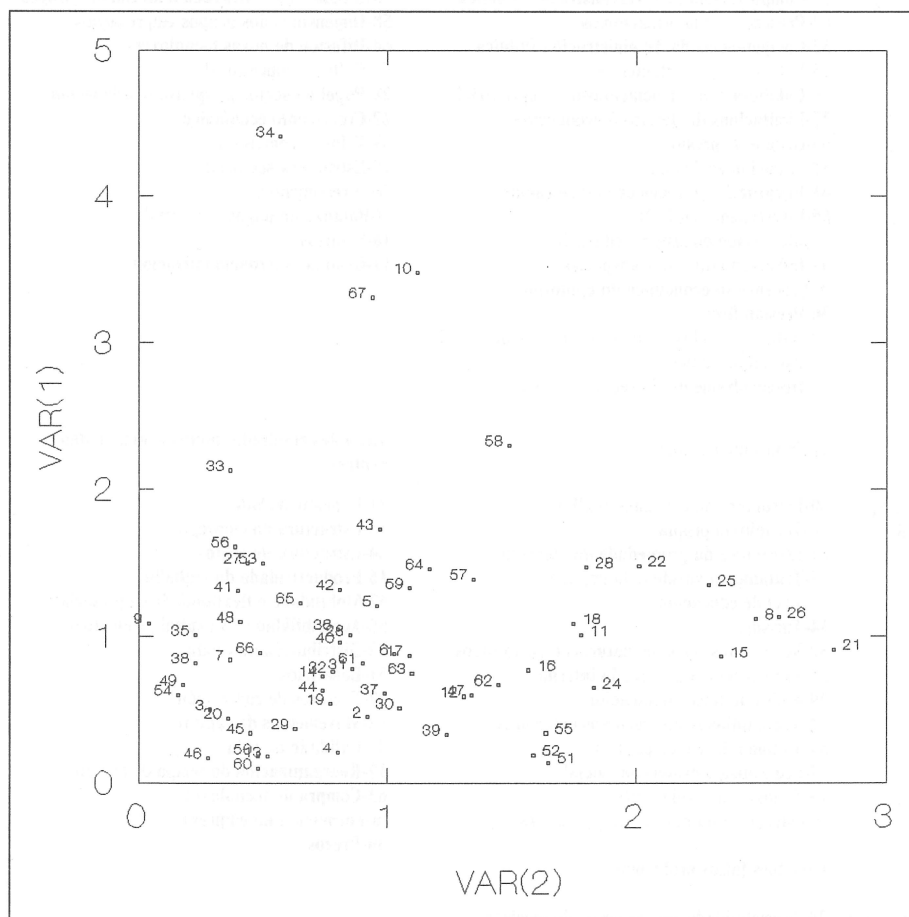
GRÁFICO 5
PLANO DE MOTRICIDADE E DEPENDENCIA. POTENCIAIS, INDIRECTA

Arquivo: pg. 99 mdip. cmg

v(1): Motricidade

v(2): Dependencia

Indirecta con potenciais



6. Clasificación por distancias.

Fixemos varios intentos de clasificar e agrupar as variables para podermos dar unha visión sinxela e utilizable da estrutura de relacións entre variables. Trataríase de agrupar variables similares, próximas ou "compoñentes fortemente conectados" de variables que permiten aclarar os milleiros de relacións que, de outra forma, presentan unha aparencia caótica. Ademais, tiñamos in-

terese en buscar formas que independizasen no posible a selección de variables de partida da estrutura "verdadeira" do sistema. En efecto, como veremos, se agrupamos de distinta forma as variables, a estrutura do sistema deberá variar e cando menos en algúns casos variará moito. Se deramos establecido unha forma de agrupar as variables seleccionadas de forma que a estrutura resultante fose relativamente invariante ante a selección e desagregación/agregación de variables, a análise estrutural adquiriría propiedades moi robustas.

6.1. *Clasificación por distancias na matriz indirecta.*

Dispois de múltiples intentos chegamos a poucos resultados inmediatos, anque algúns atisbos de que o problema ten solución. Aquí presentaremos os únicos resultados interpretables que tivemos e deixamos para outro momento a presentación de outros camiños metodolóxicos. A clasificación que presentou unha estrutura moi clara foi a clasificación por distancias no modelo indirecto (retroalimentado). Trátase aquí de reordena-las variables pola súa proximidade tanto na estrutura de influencias como na das dependencias (optouse, ó final, pola distancia euclídea). O resultado da clasificación preséntase nos Gráficos 6 e 7 para a matriz indirecta. Pódese comprobar alí unha estrutura moi xerarquizada das relacións entre as variables, o papel determinante do comportamento da Administración, e a determinación do sistema por cinco variables (ademais, a presenza de multinacionais, a dinámica de integración na UE, as dimensións dos grupos empresariais e a estrutura de competencias da A.P.) e xa nun segundo plano o crecemento económico, o investimento, a estrutura sectorial e valores e comportamentos, así como unha longa lista de variables irrelevantes no longo prazo. A clasificación permite tamén ver moi ben a estrutura interna das relacións indirectas.

Estaríamos tentados aquí a propoñer a existencia de un "núcleo central" retroalimentado do sistema, é dicir, dos lazos de retroalimentación máis potentes. Estaría formado polas variables que son ó mesmo tempo influíntes e influídas. Son:

- 26.- Inversión
- 25.- Estructura sectorial
- 28.- Crecemento económico
- 67.- Presencia de multinacionais
- 58.- Dimensións dos grupos empresariais
- 10.- Dinámica de integración na Unión Europea
- 34.- Comportamento da Administración Pública

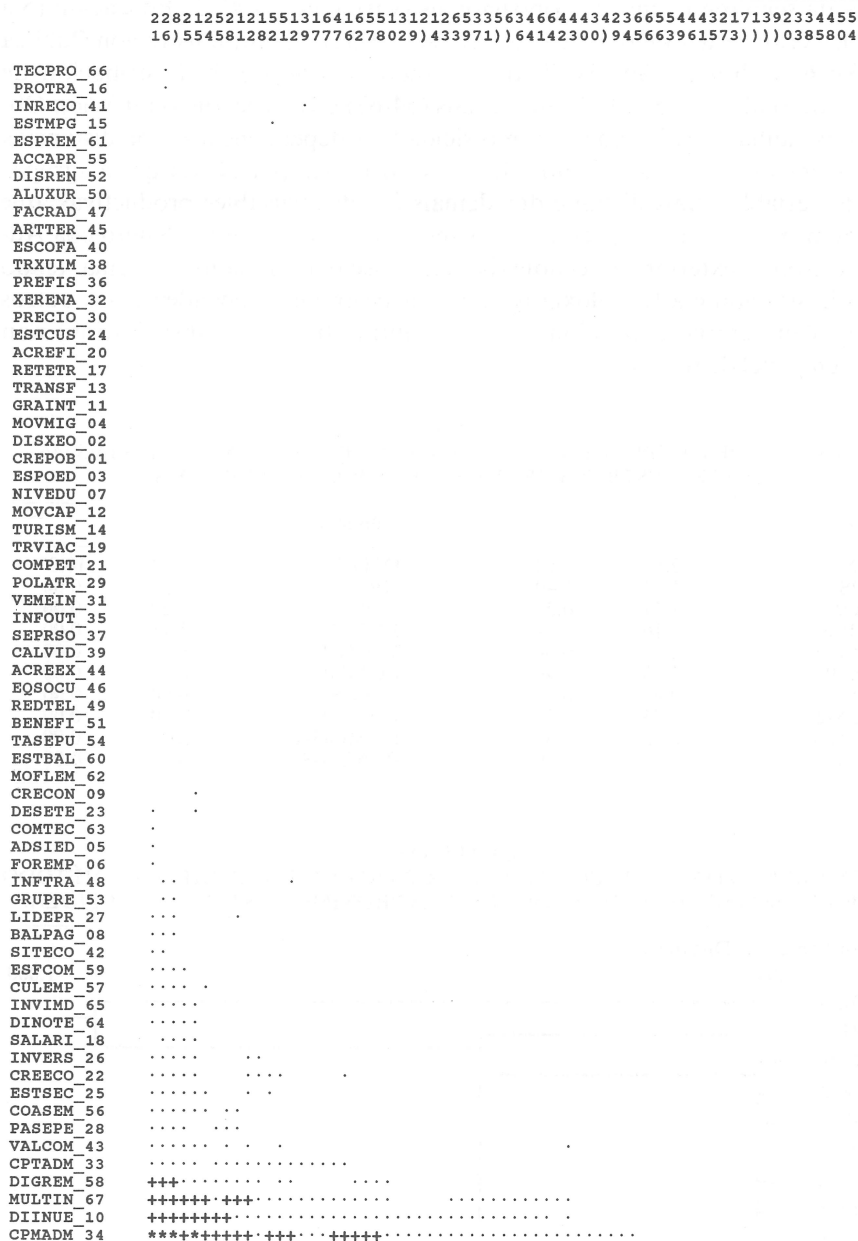
E ó considera-las relacións potenciais tamén incluíría a 43 (valores e comportamentos) e a 8 (Balanza comercial).

GRÁFICO 6
ORDENAMENTO DAS VARIABLES NA MATRIZ INDIRECTA POLO MÉTODO DE
ENCADEAMENTO SIMPLE (VICIÑO MÁIS PRÓXIMO). DISTANCIA EUCLÍDEA.

	228212211521615654515663646535433121234436655443322173149123344455
	16)552816248725287701411)4392)3609)73402960408585903)))))473716936
CPMADM_34	*****+*****
MULTIN_67	*****+*****
DIINUE_10	+++++*****
DIGREM_58	+++++*****
CPTADM_33	*****
CREECO_22	*****
INVERS_26	*****
ESTSEC_25	*****
VALCOM_43	*****
SALARI_18	*****
DINOTE_64	*****
INVIMD_65	*****
CULEMP_57	*****
ESFCOM_59	*****
COASEM_56	*****
PASEPE_28	*****
BALPAG_08	..
DESETE_23	.
ADSIED_05	.
FOREMP_06	.
COMTEC_63	.
CRECON_09	.
ESPREM_61	.
ACCAPR_55	.
DISREN_52	.
ALUXUR_50	.
FACRAD_47	.
ARTTER_45	.
SITECO_42	.
ESCOFA_40	.
TRXUIM_38	.
PREFIS_36	.
XERENA_32	.
PRECIO_30	.
ESTCUS_24	.
ACREFI_20	.
RETETR_17	.
TURISM_14	.
MOVCAP_12	.
NIVEDU_07	.
ESPOED_03	.
CREPOB_01	.
DISXEO_02	.
MOVmig_04	.
GRAINT_11	.
TRANSF_13	.
ESTMPG_15	.
TRVIAC_19	.
COMPET_21	.
POLATR_29	.
VEMEIN_31	.
INFOUT_35	.
SEPRSO_37	.
CALVID_39	.
INRECO_41	.
ACREX_44	.
EQSOCU_46	.
REDTEL_49	.
BENEFI_51	.
TASEPU_54	.
ESTBAL_60	.
MOFLEM_62	.
PROTRA_16	.
TECPRO_66	.
GRUPRE_53	..
LIDEPR_27	..
INFTRA_48	..

Lenda: de 0 a 0.75 .- branco; de 0.75 a 1.5.- .; de 1.5 a 2.25.-+;
 de 2.25 a 3.- *

GRÁFICO 7
ORDENAMENTO DAS VARIABLES NA MATRIZ INDIRECTA, CON POTENCIAIS,
POLO MÉTODO DE ENCADEAMENTO SIMPLE (VICIÑO MÁIS PRÓXIMO).
DISTANCIA EUCLÍDEA.



Lenda: de 0 a 0.75 .- branco; de 0.75 a 1.5.- ; de 1.5 a 2.25.-+
de 2.25 a 3.- *

6.2. Clasificación ó agruparmos as variables por "grupos conceptuais".

A estrutura do sistema presenta un aspecto considerablemente distinto ó agrupar as variables. Se seguimos un criterio "conceptual" e agrupamos as variables da seguinte forma: 1. Poboacionais (variables 1 a 4); 2. Educación (5 a 7); 3. Exterior (8 a 14 e 67); 4. Productivas (15-32); 5. Administración Pública (33-38); 6. Culturais (39-43); 7. Infraestruturas (44-49); 8. Distribución da renda e do poder (50-53); 9. Empresariais (54-62) e 10. Tecnoloxía (63-66). Obtemos así unha clasificación por motricidade e dependencia e por distancias como se mostra no Cadro 8 e nos Gráficos 8 ó 11. Alí pódese ver que a agrupación de variables máis distante dos demais é o das variables productivas, que presentan, xunto coas empresariais, os retos claros do sistema. Xunto coa Administración, o exterior e a tecnoloxía teñen case determinado o sistema, tendo a Administración e a tecnoloxía un carácter motriz e independente. Os outros grupos (demografía, educación, culturais, infraestrutura e distribución) non xogan un papel de relevo.

CADRO 8
MOTRICIDADE E DEPENDENCIA PARA A AGRUPACIÓN DAS VARIABLES DA
MATRIZ ESTRUCTURAL EN 10 GRUPOS CONCEPTUAIS

Directa			Indirecta		
INTRN-4	2.68	3.68	INTRN-4	3.33	10.00
GRUPS-9	1.67	1.49	GRUPS-9	2.22	0.00
ADMON-5	1.57	0.54	ADMON-5	2.22	0.00
EXTER-3	1.16	1.21	EXTER-3	1.11	0.00
COMNC-6	0.73	0.68	TECN-10	1.11	0.00
TECN-10	0.65	0.46	COMNC-6	0.00	0.00
INFRS-7	0.48	0.61	INFRS-7	0.00	0.00
EDUCA-2	0.45	0.38	EDUCA-2	0.00	0.00
DEMOG-1	0.32	0.37	DEMOG-1	0.00	0.00
RENTA-8	0.30	0.59	RENTA-8	0.00	0.00

GRÁFICO 8
ORDENAMENTO DAS VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL DIRECTA. MÉTODO
DE ENCADEAMENTO SIMPLE, VICIÑO MÁIS PRÓXIMO, DISTANCIA EUCLÍDEA.

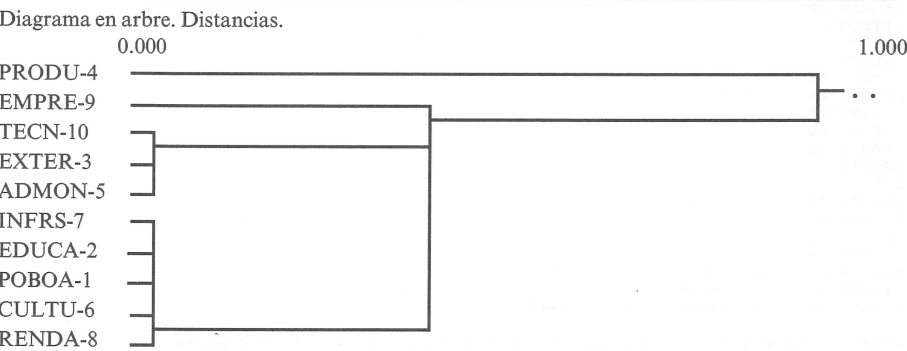


GRÁFICO 9

ORDENAMENTO DAS VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL DIRECTA. MÉTODO DE ENCADEAMENTO SIMPLE, VICIÑO MÁIS PRÓXIMO, DISTANCIA EUCLÍDEA.

	4	9	3	8	6	2	1	5	7	10
4. Productivas	*	.	.	.	.	.	.	.	.	.
9. Empresariais	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
10. Tecnolóxicas	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3. Exterior	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5. Administración	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
7. Infraestructura	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
2. Educación	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
1. Poboacionais	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
6. Culturais	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
8. Renda e poder	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.

Lenda: 0 a 0.75 en branco; 0.75 a 1.5 .; 1.5 a 2.25 +; 2.25 a 3 *.

GRÁFICO 10

CLASIFICACIÓN POR DISTANCIAS DUNHA AGRUPACIÓN CONCEPTUAL DAS VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL INDIRECTA (MÉTODO DE ENCADEAMENTO SIMPLE, VICIÑO MÁIS PRÓXIMO, DISTANCIA EUCLÍDEA).

Diagrama de arbre. Distancias.

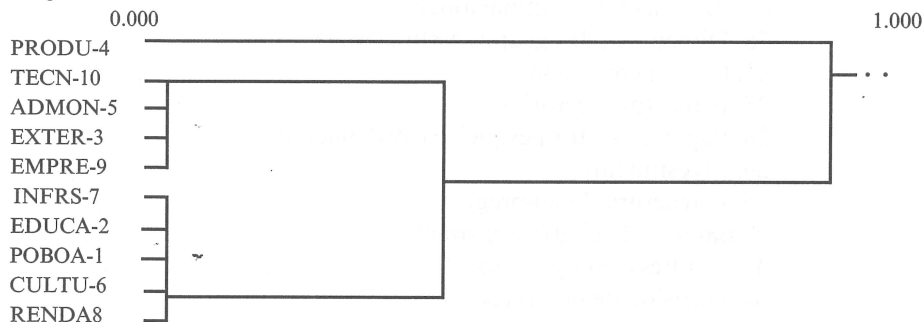


GRÁFICO 9

ORDENAMENTO DAS VARIABLES DA MATRIZ ESTRUCTURAL INDIRECTA. MÉTODO DE ENCADEAMENTO SIMPLE, VICIÑO MÁIS PRÓXIMO, DISTANCIA EUCLÍDEA.

	4	9	3	8	6	2	1	5	7	10
4. Productivas	*	.	.	.	.	.	.	.	.	.
10. Tecnolóxicas	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
5. Administración	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
3. Exterior	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
9. Empresa	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
7. Infraestructura	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
2. Educación	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
1. Poboacionais	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
6. Culturais	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
8. Renda e poder	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.

Lenda: 0 a 0.75 en branco; 0.75 a 1.5 .; 1.5 a 2.25 +; 2.25 a 3 *.

Este cambio no aspecto estrutural do modelo segundo unha agrupación concreta de variables formula o problema metodolóxico de cal é a mellor forma de agrupar variables a efectos de estudar certos elementos da súa estrutura interna. Este problema non o temos aínda ben resolto, aínda que nos parece de primeira importancia para a correcta utilización da análise estrutural.

7. Conclusións.

No estudio dunha análise estrutural cualitativa para a economía galega a un horizonte de 20 anos, definimos 67 variables que presentan a seguinte estrutura: o comportamento da Administración preséntase como variable explicativa e determinante do comportamento do sistema, como a gran estruturadora das súas diferentes partes e como relativamente independente -no modelo "sistema económico Galicia"- . Xunto coa presenza de multinacionais, a dinámica de integración na Unión Europea e as dimensións dos grupos empresariais, a evolución futura está case determinada, xogando as outras variables un papel menor.

Os retos parecen localizarse ó redor das seguintes variables:

10. Dinámica de integración na UE
67. Presencia de multinacionais
58. Dimensión dos grupos empresariais
22. Crecemento económico
25. Estructura sectorial
28. Papel do sector pesqueiro e ordenación
26. Investimentos
15. Estructura do emprego
8. Balanza de pagos comercial
43. Valores e comportamentos
64. Difusión de novas tecnoloxías
18. Salarios
57. Cultura empresarial
- ...
11. Grao de internacionalización

Ó contrastar ó máximo as posibilidades de cambios potenciais, inclúense como variables reto tamén:

5. Adecuación do sistema educativo
17. Reorganización do tempo de traballo
59. Esfuerzo comercial
37. Seguranza e protección social.

As consideracións sobre as posicións e relacións de forza dos xogos de actores, dos escenarios futuros e das estratexias respectivamente destes retos serán o obxectivo da segunda parte de este estudio.

APÉNDICE 1

LISTADAS VARIABLES

-
- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Crecemento da poboación. 2. Distribución xeográfica da poboación. 3. Estructura da poboación por idades. 4. Movementos migratorios. 5. Adecuación do sistema educativo. 6. Formación na empresa. 7. Nivel de educación. 8. Balanza de pagos comercial. 9. Crecemento económico do contorno. 10. Dinámica de integración da Unión Europea. 11. Grao de internacionalización. 12. Movementos de capital. 13. Transferencias. 14. Turismo. 15. Estructura do emprego. 16. Productividade do traballo. 17. Reorganización do tempo de traballo. 18. Salarios. 19. Transición á vida activa. 20. Accesibilidade dos recursos financeiros. 21. Competitividade. 22. Crecemento económico. 23. Desenvolvemento do sector terciario. 24. Estructura de custos. 25. Estructura sectorial. 26. Investimentos. 27. Limitación do dereito á produción. 28. Papel do sector pesqueiro e ordenación. 29. Polos de atracción. 30. Prezos. 31. Vertebración do mercado interno. 32. Xestión dos recursos naturais e enerxéticos. 33. Competencias da Administración Pública. 34. Comportamento da Administración Pública. | <ol style="list-style-type: none"> 35. Influencia sobre outras instancias da Administración Pública. 36. Presión fiscal. 37. Seguranza e protección social. 38. Tratamento xurídico do impago. 39. Calidade de vida. 40. Estructura do consumo familiar. 41. Integración en redes de comunicación. 42. Situación ecolóxica. 43. Valores e comportamentos. 44. Accesibilidade dos recursos exteriores. 45. Articulación do territorio. 46. Equipamento socio-cultural. 47. Factores de radicación. 48. Infraestrutura de transportes. 49. Redes de telecomunicación. 50. Alugueres, xuros e outros rendimentos da propiedade pasiva. 51. Beneficios. 52. Distribución da renda. 53. Grupos de presión. 54. Tamaño do sector público. 55. Accesibilidade do capital productivo. 56. Colaboración e asociación empresarial. 57. Cultura empresarial. 58. Dimensión dos grupos empresariais. 59. Esfuerzo comercial. 60. Estructura de balances das empresas. 61. Estructura da propiedade da empresa. 62. Mobilidade e flexibilidade empresarial. 63. Compra de tecnoloxía. 64. Difusión de novas tecnoloxías. 65. Inversimento en I + D. 66. Tecnoloxía propia. 67. Presencia de multinacionais. |
|---|---|

APÉNDICE 2

DEFINICIÓN DAS VARIABLES

-
1. **Crecemento da poboación.**- Aumento do número de habitantes de Galicia.
 2. **Distribución xeográfica da poboación.**- Distribución territorial, por grao de ruralización/concentración urbana, etc. da poboación.
 3. **Estructura da poboación por idades.**- proporción da poboación por grupos de idades.
 4. **Movementos migratorios.**- Emigracións e inmigracións de / a Galicia, incluíndo retornos de emigrantes.
 5. **Adecuación do sistema educativo.**- Capacidade do sistema educativo para cumprir-la súa misión. Conxunto de institucións que teñen o obxectivo fundamental de adecuar as capacidades da poboación ás necesidades sociais.
 6. **Formación na empresa.**- Actividade das empresas para a formación dos seus cadros de persoal.
 7. **Nivel de educación.**- grao de educación da poboación.
 8. **Balanza de pagos comercial.**- Exportacións e importacións de mercancías.
 9. **Crecemento económico do contorno.**- Crecemento económico na Europa e no mundo non-galego.

10. **Dinámica de integración da Unión Europea.**- Proceso de formación da Unión Europea e da dinámica de integración da sociedade galega no proceso.
11. **Grao de internacionalización.**- Índices de participación das exportacións e das importacións na produción galega. Grao de integración das empresas galegas nos mercados e nos sistemas productivos e empresariais mundiais.
12. **Movementos de capital.**- Importacións e exportacións de capitais (directo e outros movementos de capitais).
13. **Transferencias.**- Contía e papel das transferencias ingresadas e pagadas entre Galicia e o resto do mundo.
14. **Turismo.**- Desenvolvemento do sector turístico en Galicia, medido polo número de turistas que viaxan en Galicia, polo seu gasto no país e polo desenvolvemento das actividades e infraestruturas turísticas, incluíndo o turismo interior.
15. **Estructura do emprego.**- Composición do emprego e do desemprego por sectores, características e grupos da poboación.
16. **Productividade do traballo.**- Capacidade productiva do traballo, especialmente capacidade de creación de valor.
17. **Reorganización do tempo de traballo.**- Asunción de procesos de reorganización das xornadas laborais, de reparto ocupacional traballadores activos/desempregados, do xurdimento dunha constelación de relacións laborais/contractuais distintas do asalariamento.
18. **Salarios.**- Nivel salarial por xornada traballada. Abano interindustrial e interposto do salario.
19. **Transición á vida activa.**- Existencia e funcionamento de programas de creación de empresas, microempresas e de inserción laboral dos parados e dos egresados do sistema educativo.
20. **Accesibilidade dos recursos financeiros.**- Cualidade do conxunto de prácticas e institucións financeiras para poñer ó dispor dos debedores dinámicos medios financeiros accesibles.
21. **Competitividade.**- Conxunto de factores determinando o dominio dos mercados interior e exteriores.
22. **Crecemento económico.**- Medranza tendencial da produción.
23. **Desenvolvemento do sector terciario.**- Medranza das actividades do sector servicios.
24. **Estructura de custos.**- Composición dos custos por unidade de produto.
25. **Estructura sectorial.**- Participación de cada sector na produción total e/ou no emprego total.
26. **Investimento productivo.**- Gastos destinados ó mantemento, ampliación e anovación da capacidade productiva.
27. **Limitación do dereito á produción.**- Limitacións, con certo compoñente coactivo (administrativo, legal ou de dominio dos resortes productivos e de mercado) nun senso amplo, do dereito á produción para a capacidade productiva galega. Determinando formas de evicción do dereito á produción.
28. **Papel do sector pesqueiro e ordenación.**- Lugar estratéxico que o sector pesqueiro ocupará na estrutura sectorial galega, e procesos de ordenación que confrontará.
29. **Polos de atracción.**- Existencia de acios de actividades capaces de atraer interese e referentes mundializados.
30. **Prezos.**- Comportamento dos prezos, especialmente en relación ó comportamento das economías do contorno.
31. **Vertebración do mercado interno.**- Procesos de estruturación e integración do mercado interno, incluíndo compras públicas, integración territorial e urbana, proximidade/distanciamento das compoñentes do mercado interno e das relacións comerciais interiores.
32. **Xestión dos recursos naturais e enerxéticos.**- Utilización, produción e reprodución dos recursos, incluíndo os recursos mineiros, enerxéticos, agrarios e marítimo-pesqueiros.
33. **Competencias da Administración Pública.**- Distribución de competencias entre as administracións local, autonómica, estadual e europea.
34. **Comportamento da Administración Pública.**- Estilo e programas de actuación de tódalas Administracións Públicas de incidencia en Galicia.
35. **Influencia sobre outras instancias da Administración Pública.**- Capacidade, para os actores galegos, de incidir nos programas de actuación de outras Administracións Públicas en sintonía cos

intereses galegos (sobre, por exemplo, as instancias da política monetaria, fiscal, industrial e de negociacións sobre a ubicación xeográfica de sectores e empresas...)

36. **Presión fiscal.**- Nivel e estrutura da recadación tributaria.
37. **Seguranza e protección social.**- Sistemas de seguranza social, prestacións por desemprego, xubilación, inserción social e saúde.
38. **Tratamento xurídico do impago.**- Sistema legal de tratamento dos impagados.
39. **Calidade de vida.**- Condicións sociais de benestar, de vías de acceso e cumprimento dos niveis de aspiración e de calidade relacional da sociedade.
40. **Estrutura do consumo familiar.**- composición do consumo e do aforro dos lares.
41. **Integración en redes de comunicación.**- Redes comunicacionais, organizativas, correntes de lectores de prensa, movementos asociativos, etc. da sociedade galega. Inclúe a afiliación sindical, cultural, audiencias, etc.
42. **Situación ecolóxica.**- Estado e sensibilidade social, empresarial e administrativa respecto da integridade ecolóxica.
43. **Valores e comportamentos.**- Conxunto de actitudes, disposicións, modelos mentais de relación co mundo nas que a sociedade galega é densa.
44. **Accesibilidade dos recursos exteriores.**- Posibilidades de acceso ós recursos (productivos, financeiros, administrativos, know-how, de mercado...) exteriores por parte das empresas galegas.
45. **Articulación do territorio.**- Programas de ordenación territorial dispoñendo a distribución dos usos do solo e os respectivos equipamentos e estímulos.
46. **Equipamento socio-cultural.**- Medios e infraestruturas para as actividades socio-culturais.
47. **Factores de radicación.**- Conxunto de factores determinando a localización de empresas en Galicia.
48. **Infraestrutura de transportes.**- Condicións da rede de estradas, ferrocarril, portos e aeroportos.
49. **Redes de telecomunicación.**- Existencia de infraestruturas de telecomunicacións que permitan a integración da sociedade galega nas actividades de telecomunicación.
50. **Alugueres, xuros e outros rendimentos da propiedade pasiva.**- Peso relativo da propiedade pasiva nos rendimentos da actividade económica.
51. **Beneficios.**- Ingresos empresariais que exceden ós custos.
52. **Distribución da renda.**- Reparto persoal, funcional, por estratos, por sectores e xeográfico, etc, da renda. Ten especial referencia á igualdade ou desigualdade da distribución da renda.
53. **Grupos de presión.**- Existencia de grupos relativamente poderosos e capaces dunha defensa eficaz dos seus intereses.
54. **Tamaño do sector público.**- Dimensións do sector público empresarial e productivo dentro da economía.
55. **Accesibilidade do capital productivo.**- Sabiduría, disponibilidade do know-how, das relacións comerciais e productivas, de capital-risco, de traballadores e persoal formado, de accesibilidade de recursos financeiros, etc, que permiten facer accesible socialmente actividades productivas.
56. **Colaboración e asociación empresarial.**- Capacidade, sensibilidade e elaboración de programas conxuntos (alianzas, consorcios... para obxectivos estratéxicos) polas empresas.
57. **Cultura empresarial.**- Conxunto de rasgos culturais que poden ser medidos polo acerto nas estratexias empresariais: a capacidade organizativa, a eficiencia -ou capacidade de atinxir obxectivos coa máis axeitada administración de esforzos-; a eficacia -ou capacidade de selecciona-los obxectivos máis potentes-. Inclúe a incorporación flexible ou adaptada de rasgos culturais concernintes ás necesidades estratéxicas do mundo da empresa.
58. **Dimensión dos grupos empresariais.**- Tamaño (medido polo volume de emprego, de facturación, de capital, de incidencia xeográfica e de penetración nos mercados...) das empresas e grupos de empresas.
59. **Esfuerzo comercial.**- Esfuerzo, medido en recursos e programas, destinados a situarse satisfactoriamente nos mercados.
60. **Estrutura de balances das empresas.**- Proporcións entre as compoñentes dos seus activos e pasivos.

61. **Estructura da propiedade da empresa.**- Estilo da propiedade da empresa (individual, familiar, grupal, pública, integración en grupos financeiros, filiais de multinacionais; sociedade anónima, limitada, cb, cooperativa, etc.) e distribución da propiedade da empresa (entre poucos/ moitos accionistas...).
62. **Mobilidade e flexibilidade empresarial.**- Facilitade de adecuación ás variacións do contorno, perspicacia para anticiparse ás posibilidades que se lle brindan, e facilidades e eficacia nos procesos de creación e consolidación de empresas e anovamento do tecido productivo.
63. **Compra de tecnoloxía.**- Compra de tecnoloxía ó exterior. Inclúese a compra de tecnoloxía incorporada á maquinaria.
64. **Difusión de novas tecnoloxías.**- Procesos empresariais, sociais e organizativos polos que as innovacións tecnolóxicas se difunden, asimilan, copian e incorporan á actividade productiva e empresarial.
65. **Investimento en I+D.**- Contía e acerto co que se destinan medios á innovación e desenvolvemento.
66. **Tecnoloxía propia.**- Existencia e desenvolvemento de tecnoloxía productiva propia.
67. **Presencia de multinacionais.**- Densidade da presenza de empresas multinacionais en Galicia.

APÉNDICE 3

RELACIÓN DE COLABORADORES NA ENQUISA

Caixavigo (Xosé Luís Pego Alonso).
 Xosé Antonio Caride Gómez (Universidade de Santiago).
 Ricardo Castroviejo Bolívar (Escola Superior de Minas. Madrid).
 Susana Forradellas (Confederación Empresarial de Ourense).
 Tony Crespo Franco e M Elena Velando Rodríguez (Universidade de Vigo)
 Guillermo de la Dehesa Romero (Banco Pastor).
 Francisco Fernández de Ana Magán (Centro de Investigacións Forestais de Lourizán).
 Belén Fernández-Feijoo Souto (Universidade de Vigo).
 Xosé María Fonseca Moretón (Adegas das Eiras).
 Tino Gago Conde (Xedega).
 Fernando González Laxe (Universidade de A Coruña).
 Tereixa Ledo Regal.
 Natividade López Gromaz (Cig).
 Constantino Mariño Torreira.
 Xulio Ríos Paredes (Igadi).
 Emilio Rodríguez Miranda (Acopevi).
 Sonia Rodríguez Parada (Universidade de Vigo).
 Xosé María Romero Morales (UXT-Telefónica).
 Jorge Sales Illán (Sogarpo).
 Benigno Sánchez García (Consello Galego de Relacións Laborais).
 Lidia Senra (Sindicato Labrego Galego).
 Manuel Varela Conde (Xedega).

SUMMARY

A prospective structural analysis of the Galician economy is made; a classification of the variables defined according to their attributes of motricity and dependency and introducing the novelty of a classification according to distance. Several directions in which a prospective structural analysis could be carried out are formulated.

REFLEXIÓNS SOBRE UN MERCADO INTEGRADO DE VALORES PARA GALICIA

Xosé Antonio RODRÍGUEZ SÁNCHEZ

Universidade de Vigo

Propónse un Mercado Integrado de Valores Mobiliarios como solución máis axeitada para un mercado de valores en Galicia: un mercado de contratación baseado nun sistema de interconexión informatizado. Representaría unha vía alternativa de ingreso ó mercado financeiro para as empresas galegas e trataríase de adecualo ás súas necesidades no contorno das súas circunstancias. Esta opción podería axudar a favorecer-la evolución do empresariado galego cara formas de xestión máis desenvolvidas, corrixir dificultades de financiamento e formularse a captación e canalización do aforro con criterios territoriais. A existencia dun mercado de valores acaso non sexa condición suficiente para estimula-lo investimento, pero unha mala estrutura financeira pode impedi-lo desenvolvemento. Neste contexto un mercado de valores pode xogar un papel fundamental.

1. *Introducción.*

A historia bursátil da humanidade revélanos que o nacemento da Bolsa é, en si, unha *peregrina aventura* que explica como a Bolsa de Londres xurde nun café, a consecuencia das relacións entre homes de negocios, ou por que a de Nova York florece ó abrigo dunha árbore, ó non dispor de mellor lugar de reunión. Será o positivismo napoleónico quen free a espontaneidade que nos seus comenzos caracterizou a esta institución, ó esixirlle unha partida oficial de nacemento.

Centrándonos no caso español, destacan como antecedentes significativos as Lonxas Mediterráneas, as grandes Feiras Castelás, as Casas de contratación e as Ordenanzas de Bilbao, aínda que a base inicial bursátil son, sen dúbida algunha, os efectos públicos, orixinados nunha institución típicamente española, os xuros, e por evolución destes, os vales reais. Pero, en realidade, será das cinzas das primeiras sociedades por accións aparecidas no século XVIII de onde han xurdi-las grandes compañías artífices do proceso financeiro decimonónico do que nace a Bolsa, aboado polo estado de conciencia que propiciara a Ilustración. Así, en xeral, pódese afirmar que a verdadeira Bolsa nace da man do capitalismo mobiliario.

Desde entón, asistimos a unha progresiva evolución do Mercado de Valores Español, sen que, na nosa opinión, sexa posible identificar ó longo da súa historia unha razón única que xustifique o seu nacemento. En ocasións xurde como propulsor dunha determinada situación; noutras, como resultado dunha

conxuntura preexistente. Por iso, parece pouco probable dar unha solución unívoca ó interrogante de se os centro de contratación de valores mobiliarios son o motor dunha serie de aspectos económicos ou se, pola contra, constitúen o resultado dun estado económico e social preestablecido. E é que, tal e como demostra a evidencia histórica, a creación dun centro de contratación de valores non responde sempre a idénticas razóns nin é produto dunhas mesmas necesidades.

En consecuencia, parece pouco oportuno pretender estereotipa-las causas e razóns que poden propicia-la creación de novos mercados de valores, nin cabe, tampouco, fixar criterios cuantitativos ou cualitativos que, por resultar ríxidos e arbitrarios, non solucionarían nada.

Desde o noso punto de vista, o Mercado de Valores debe responder, en cada caso, ás necesidades realmente sentidas no momento e lugar que o precisa. Só así poderá enraizar co marco económico e social que o demanda, satisfacendo de xeito adecuado as aspiracións do entorno onde haberá de operar e de consolidarse.

2. Factores para o establecemento dun centro de contratación de valores en Galicia.

Feitas estas primeiras precisións, que sen dúbida condicionan o noso enfoque, procedemos a identifica-los elementos que, por resultaren determinantes en todo proceso de creación e expansión bursátil, haberán de constituí-los focos fundamentais de atención. Neste sentido, o establecemento dun centro de contratación de valores en Galicia esixe a concorrencia de tres factores principais:

- as sociedades mercantís, protagonistas indiscutibles do proceso, ás que corresponde desenvolve-la súa actividade no seo do mesmo,
- un nivel de aforro apreciable, respecto do cal o centro de contratación actuará como elemento básico de estímulo e encanamento, e
- un volume de transaccións de certa relevancia como para obte-lo adecuado nivel de eficiencia que toda organización competente procura; relevancia que haberá de ponderarse, necesariamente, en función do ámbito onde se pretende a súa creación, con criterios obxectivos que eviten toda comparación con outras autonomías cunha configuración económica e financeira non extrapolable á de Galicia, sen orixinar graves distorsións no tratamento do problema. Este é un aspecto que desexamos enfatizar especialmente.

En efecto, a ponderación da actividade bursátil galega terá que efectuarse con exclusiva referencia a Galicia, porque o único criterio legal esixido, dos múltiples técnicos que poden manexarse, é a súa conveniencia pública. E se a aspiración que defendemos a través destas reflexións -a creación dun centro de

contratación de valores mobiliarios galego- pode constituír un elemento capaz de canaliza-lo aforro, de financia-las nosas empresas a longo prazo, de centralos investimentos na nosa Comunidade Autónoma, de impulsa-lo noso desenvolvemento e fomenta-la nosa economía, ¿non é iso, certamente, utilidade e conveniencia públicas?

En definitiva, o que pretendemos resaltar con estas palabras é que o centro de contratación de valores mobiliarios que concebimos para Galicia debe ser un instrumento de potenciación e non o resultado dunha determinada situación económica preexistente. Polo tanto entendémolo como instancia previa ó desenvolvemento económico galego, atendendo ós obxectivos económicos de elevación da renda e fomento do aforro, e co propósito de potenciar unha zona economicamente necesitada, creando un espírito de esixencia e achegando a demanda interior á produción de bens e riqueza, á vez que se acostuma ás nosas institucións mercantís e económicas a pensar nun marco económico de suficiente amplitude.

Froito dun estudio meditado sobre o tema, que no seu día realizamos con interese académico, pero tamén co sentimento dun galego preocupado polo atraso económico que marxina a nosa terra¹, estamos en condicións de afirmala capacidade de Galicia para acoller con éxito un centro de contratación de valores mobiliarios, tarefa ambiciosa e non exenta de dificultades, pero, ó tempo, posible e gratificante desde a perspectiva económica e social. O contexto é propicio, e así parece evidencialo:

- a suficiencia da base societaria galega
- o apreciable volume de contratación mobiliaria en Galicia
- a súa vocación aforradora nata
- as facultades que o seu Estatuto de Autonomía lle confire na materia²
- a ausencia de criterios cuantitativos que condicionen o seu establecemento, e
- o previsible beneficio económico e social que a súa creación reportaría para a nosa Comunidade Autónoma.

Pos todo isto, o aspecto fundamental que resta por determinar, e cecais o máis importante e decisivo (obviando a tamén relevante determinación do custo real asociado ó proxecto), é decidir cal de entre tódalas opcións posibles debería se-lo modelo a implantar en Galicia.

1.- RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, J.A. *Los centros de contratación de valores moviliarios nas comunidades autónomas: especial referencia a Galicia*. Tese doctoral. 2 volumes. 1992.

2.- Atribución específica da competencia exclusiva nas materias referentes ó establecemento e ordenación de centro de contratación de valores a Galicia. *Estatuto de Autonomía para Galicia*. Art. 27, 28.

3. *Un Mercado Integrado de Valores Mobiliarios.*

A priori, poderíamos pensar que é unha Bolsa o modelo idóneo para concretala nosa aspiración. Pero, á vista da dimensión media das nosas empresas, un mercado de tales características resultaría inoperante no ámbito galego polo reducido número de sociedades galegas potencialmente cotizables en Bolsa. De certo que os requisitos de información e de capital mínimo esixidos actuarían coma poderosa barreira de entrada para moitas das nosas empresas, resultando disto un alto e pouco desexable grao de concentración na contratación bursátil.

Naturalmente, esta barreira poderíase derribar potenciando a dimensión empresarial galega mediante unha política de fusións, de robustecemento da base económica das nosas empresas e de transformación das súas estruturas informativas. De feito, todas estas medidas propiciarían a necesaria transparencia e eficiencia que os mercados actuais reclaman, incrementarían a súa competencia e adecuarían a dimensión das empresas galegas ós requisitos esixidos para o seu acceso á Bolsa. Nembargantes somos conscientes de que esta alternativa conleva certas doses de utopía, que son pouco operativas na concreción dun proxecto como o que propoñemos. Trátase, en definitiva, de buscar solucións factibles e adecuadas para Galicia, un espacio territorial natural que se diferencia claramente doutros ámbitos financeiros, cunha peculiar estrutura económica, financeira e institucional que condiciona o seu desenvolvemento actual e futuro.

Unha posible solución, acorde coas tendencias internacionais máis actuais, sería o desenvolvemento dun mercado alternativo fronte á oficialidade dos mercados tradicionais. Pero a posibilidade de implantar un mercado Over the Counter, acollida con indubidable éxito noutros países, vese axiña freada polo sempre presente principio de protección ó inversor que impera no noso sistema. De feito, esta circunstancia tradúcese na inexistencia en España dun auténtico mercado paralelo, onde a regulación sería sempre menos estricta e escasa a transferencia informativa a disposición do investidor.

Tampouco podería identificarse a solución que buscamos coa implantación dun segundo Mercado, e isto por dúas razóns principais: en primeiro lugar, porque se trataría dun mercado de aclimatación e non dun auténtico mercado autonómico; e, en segundo lugar, porque este enfoque debe nacer ó amparo dunha Bolsa, institución, como é sabido, inexistente en Galicia.

Descartadas as posibilidades anteriores e orientando a nosa búsqueda cara unha solución que respete unha das primeiras condicións que debe cumprir todo mercado organizado de valores mobiliarios: a integración³; atopamos

3.- Tal e como demandan as máis altas instancias autorizadas. OCDE, Mercados autónomos de valores mobiliarios. Madrid. 1977; FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE BOLSAS DE VALORES. Comunicado da Asemblea Xeral. 1977. COMISIÓN PARA O ESTUDIO DO MERCADO DE VALORES. Informe da Comisión para o Estudio do Mercado de Valores. Páxs. 26 e 80; BANCO DE ESPAÑA. Informe á Comisión para o Estudio do Mercado de Valores. Madrid. 1978.

unha pronta resposta ó interrogante proposto: un Mercado Integrado de Valores Mobiliarios semella ser, na nosa opinión, a solución máis adecuada para Galicia. Tal afirmación esixe detérmonos na súa precisión conceptual, ó constituí-lo eixo central do proxecto que expoñemos.

¿Que significado ten un Mercado Integrado de Valores?

Domínguez Sors⁴ considérao un mercado de competencia perfecta que ten como produto o valor mobiliario e, polo tanto, asimila a integración ó conxunto de accións a realizar para cumprilas condicións dun mercado de competencia perfecta (a saber, liberdade, transparencia, homoxeneidade e perfección) conseguindo que tódalas ofertas e demandas conflúan, en cada momento, para acadalo prezo xusto.

O concepto de integración ten, ó menos, catro facetas distintas:

- I) Faceta espacial; xa que se trata de reunir nun só punto o maior número de ordes de compra e venda procedentes de diversos puntos dun mesmo espacio territorial.
- II) Faceta Persoal, xa que son os intermediarios bursátiles os que, segundo a súa organización e intereses, facilitan ou entorpecen a integración desexada.
- III) Faceta real ou obxectiva; neste senso, atentarase á integración deshomoxeneizando o produto aínda indirectamente, o que, por outra banda, é cada vez máis frecuente (garantías de recompra, pactos adicionais, cupóns que non se cotizan,... etc.).
- IV) Faceta temporal, pois nun mercado diperso non puntual, os prezos, que carecen da transparencia que un mercado perfecto demanda, varían a cada paso e un mesmo título pode admitir, simultaneamente, diferentes prezos de contratación. Asímesmo, poder existir variacións temporais de prezos por caídas accidentais e totalmente aleatorias.

Todas estas consideracións evidencian a dificultade de conquistar un mercado verdadeiramente integrado. Agora ben, cos actuais medios de comunicación e as posibilidades cáseque infinitas da enxeñería informática, integrar xa non é sinónimo de concentrar operacións nun parque único, senón de potencia-la interrelación entre os diversos centros de contratación sen necesidade de suprimilos, ata acadar, en cada un, o coñecementos dos cambios operados nos restantes, a homoxeneización de tempos e sistemas de contratación (integración temporal), o cruce de operacións entre parques e, posteriormente, a difusión instantánea de información sobre cotizacións a puntos xeográficos que non teñen parque.

4.- DOMÍNGUEZ SORS, P. "La integración del Mercado de Valores español: perspectivas actuales para su realización: *Boletín Financiero de la Bolsa de Barcelona*. N.º 75. Maio, 1981. Páx. 20.

Trátase, en definitiva, de evita-las consecuencias negativas derivadas da fragmentación dos mercados. Neste senso e seguindo ó profesor Bartolomé Laborda⁵, pódense destacar, con tal propósito, as seguintes alternativas:

a) Concentración; é dicir, progresiva eliminación de bolsas ata chegar a unha sola como mercado central, que detentará un claro dominio monopolístico: o caso francés encádrase nesta alternativa..

b) Unificación; solución diferente da anterior, que non pretende chegar á unicidade de cotización e busca mante-la actividade mercantil en tódolos puntos. Trataríase de pecha-los mercados locais como parques independentes, conquerindo a súa unión a través dun órgano interbursátil exclusivo e dun moderno sistema de comunicacións que enlace a totalidade do conxunto. Así, cada mercado local convértese nun centro comercial, e a importancia relativa de cada centro comercial determina se é apto para seguir mantendo unhas cotizacións independentes ou debe reducirse a captar operacións que se realizarán no punto nacional máis idóneo. O suposto tipo sería o levado a cabo polas Bolsas de Inglaterra e Irlanda.

c) Conexión; trátase de potencia-la importancia de cada unha das Bolsas sen recorrer ó sitema monopolístico da concentración, senon en procura do fortalecemento de tódolos puntos para chegar a un mercado nacional verdadeiramente unido, con base nun sistema de comunicacións computerizado e sofisticado. Aquí podería incluírse o caso canadiano.

d) Centralización; significa a tendencia a un centro común onde tódolos partícipes reúnan os seus esforzos en pé de igualdade para conqueri-la perfecta aglutinación do mercado, pero sen implicar supremacía ou privilexio dun lugar central como na concentración bursátil.

A centralización respecta a individualidade de cada centro de contratación e, non só permite a potenciación de cada un, senón que a busca de xeito intencionado porque representa crecemento e desenvolvemento do conxunto.

En España, a estrutura territorial do noso mercado de valores estivo tradicionalmente formada por catro centros de contratación de carácter nacional: as Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao e Valencia. Ó seren creadas por razóns moi diferentes, aínda que a súa regulación foi practicamente idéntica, non existía uniformidade nin homoxeneidade na súa actuación. Por iso, as Bolsas consideráronse puntos illados e non pezas dunha mesma engranaxe, un mercado conxunto.

Nembargantes a dinámica mercantil e o libre e espontáneo xogo das propias forzas do mercado foron esixindo cooperación e colaboración con puntos de relación entre elas. O sistema clásico foi a arbitraje, que parte do suposto de considera-los diversos centros de contratación como mercados diferentes que contratan sobre unha mesma mercadoría. Os seus resultados, parcialmente

5.- BARTOLOMÉ LABORDA, R. *La Bolsa en el mundo*. Bilbao. 1980. Páxs. 614 e ss.

aceptables non acadaron unha verdadeira integración nun mercado nacional, presentando ademais o obstáculo do seu matiz cáseque monopolístico, que propiciou o traslado ó centro político e administrativo do país dos centros de decisión financeira e dos depósitos bancarios de valores mobiliarios; proceso que, aínda estando xustificado pola maior comodidade e o menor custo de liquidadón nunha soa praza, prexudicou enormemente ás Bolsas periféricas, que viron mermada a súa participación no mercado, desprazándose tódalas operacións á Bolsa de Madrid, pese a ter sido xeradas na área de influencia daquelas.

Mais actualmente, a reforma do mercado de valores español, que introduce a Lei 24/1998 do 28 de Xullo, propónse como obxectivo prioritario incrementar o seu nivel competitivo, dotando de maior profundidade, amplitude, transparencia, liberdade e flexibilidade ó mercado; tal pretensión enfatiza o proceso unificador, xa principiado con anterioridade á Lei, e que busca, en último termo, a coherencia interna e eficiencia do mercado.

Entre outros moitos aspectos, a reforma esixía cambios estruturais, cambios de mentalidade e significativos cambios operativos, co agravante de que debían de ser implantados a moi curto prazo. Aínda é demasiado pronto para avalia-lo efecto dunha reforma que está moi lonxe de calificarse consolidada; sen embargo, o propósito integrador foi inspiración para o seu desenvolvemento.

Con estas precisións por diante, e á vista das reflexións anteriores, podemos afirmar que, coas reservas pertinentes impostas polas lagoas que se observan na Lei do Mercado de Valores, o adecuado para Galicia sería establecer un mercado de contratación baseado nun sistema de interconexión debidamente informatizado, capaz de unir a tódolos membros que se asocien ó mesmo para que o prezo dos títulos negociados, exclusivamente galegos, se determine polo enfrontamento de tódalas posicións de oferta e demanda; é dicir, un Mercado Integrado de Valores Organizado para Títulos Galegos sen Cotización Oficial que, cun nivel de regulación propio, ofrezca a debida protección ó investidor e, como instrumento impulsor da economía e orde social de Galicia:

1º Represente a vía de ingreso ó mercado financeiro para as empresas galegas, onde obter alternativas de financiamento externo menos custosas que as tradicionais (diversas modalidades de activos de renda fixa en condicións de mercado, capital risco,...), que lles permita mellora-la súa estrutura financeira, reducir custos, reforzarse e facerse menos vulnerables ós cambios de conxuntura e ás medidas de política monetaria que soen acompañalos.

Sen embargo, non é suficiente con que exista un mercado financeiro, xa que, de feito, xa existe en España. Trátase de adecualo verdadeiramente á empresa galega, para que o empresario o utilice e se beneficie das vantaxes que reporta un mercado publicamente organizado como o bursátil: isto é, proporcionando liquidez na confrontación diaria entre oferta e demanda, aportando a garantía económica dun mercado organizado e regulamentado en Galicia, favorecendo a formación dun prezo certo, obxectivo e público e, en consecuencia, a valoración dos títulos emitidos polas empresas galegas no entorno das circunstancias

vixentes en cada momento, e a tódolos efectos legais, fiscais e contables; aspectos todos que estimularían o desenvolvemento económico e institucional de Galicia.

2° Favoreza unha evolución do empresariado galego cara formas de xestión máis desenvolvidas.

3° Entre de cheo a corrixi-las dificultades de financiamento das empresas galegas, non só no estado actual das mesmas, senón sobre todo, na súa evolución futura, particularmente respecto das PEMES, coa súa típica organización familiar, afastada do creto a medio e longo prazo, cunha estrutura financeira moi vulnerable, e unha evidente falla de recursos galegos financeiros capaces de facer fronte a un proceso de industrialización rápido, como o que demanda a integración española no Mercado Común Europeo.

4° Sexa útil para capta-lo aforro e canalizalo cara investimentos en Galicia, orientando o fluxo de capitais dos aforradores ás empresas que xeren maior valor engadido.

Non pretendemos afirmar, nembargantes, que a existencia dun mercado de valores sexa condición suficiente para estimula-lo investimento; pero do que si estamos seguros é de que, se ben unha boa estrutura financeira non pode por si soa producir desenvolvemento, é seguro que unha mala estrutura o impedirá. É neste contexto onde o mercado de valores xoga un papel fundamental.

5° Permita tomar decisións económicas a un gran número de galegos que, doutro xeito, apenas terían oportunidade de mobilizar uns aforros que hoxe permanecen estáticos nas contas a prazo de Bancos e Caixas de Aforro; e cree unha conciencia colectiva sobre empresas económicas, activando, en sentido económico, a capas de poboación galegas cada vez máis extensas.

6° Aumente o número de aforradores-investidores e robusteza a estabilidade social ó acrecenta-lo natural sentido de responsabilidade que conleva seren propietarios dunha empresa.

7° E, finalmente, facilite ó acceso á propiedade do pequeno investidor galego, co que iso ten de elemento estabilizador na complexa vida social do presente.

En suma, un mercado de valores mobiliarios apto para colma-las aspiracións de engrandecemento e desenvolvemento social e económico de Galicia que tódolos galegos sentimos e compartimos.

SUMMARY

An Integrated Stock Market is proposed as the most idoneus solution for a Stock Market in Galicia: a trading market based on a system of computerized interconnection. It would mean an alternative way of entering the financial market for Galician companies and an effort would be made to adapt it to meet their necessities in the context of their circumstances. This option could help to favour the evolution of Galician employers towards more developed forms of management, to correct difficulties of financing and to formulate the winning and canalization of savings on a territorial basis. The existence of a stock market in itself is perhaps not condition enough to stimulate investment but a bad financial structure could impede development. In this context a stock market can play a fundamental roles.

**PROPOSTA DE DECISIÓN DO CONSELLO RELATIVA Ó
PROGRAMA PLURIANUAL (1994-1996) DE TRABALLO EN FAVOR
DAS COOPERATIVAS, SOCIEDADES MÚTUAS, ASOCIACIÓNS E
FUNDACIÓNS NA COMUNIDADE.**

COMISIÓN DAS COMUNIDADES EUROPEAS

com(93) 650 final

Bruxelas, 16.02.1994

94/0028 (CNS)

Publicamos un documento da CE que contén os liñamentos dunha política europea relativa ás cooperativas e á economía social.

Exposición de fundamentos

O 18 de decembro de 1989, a Comisión aprobou unha comunicación ó Consello de Ministros das CE sobre "As empresas da economía social e a realización do mercado europeo sen fronteiras"¹. Esta comunicación solicitaba:

O apoio do esforzo de reflexión das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións cara á transición resultante da realización dun espazo sen fronteiras;

A colocación a disposición das empresas cooperativas, mutualistas, e asociativas dos medios de que dispón o conxunto das empresas para tirar partido do mercado sen fronteiras;

A posta a disposición das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións, dos instrumentos destinados a facilita-la aproximación das empresas.

Alén diso, nesta comunicación, a Comisión comprometéase a presentar ó Consello un programa de traballo en conformidade co principio da subsidiariedade que caracteriza as súas accións.

Esta comunicación foi presentada ó Consello "Mercado Interno" do 21 de decembro de 1989.

Os acordos sobre a Unión Europea, asinados o 7 de febreiro de 1992 en Maastricht, subliñan o imperativo da competitividade. Coa coesión económica

1.- Comunicación da Comisión ó consello, SEC (89) 2187 final.

e social e o aumento das responsabilidades internacionais da Comunidade, a existencia da competitividade inspira a partir de aquí tódalas propostas da Comisión, en especial as destinadas ás pequenas e medianas empresas. Ademais a maioría das estruturas cooperativas, mutualistas e asociativas está composta por pequenas e medianas empresas ou está ó servizo das mesmas. De todas maneiras, o conxunto das organizacións deste sector, independentemente da dimensión da empresa ou do dominio de actividade, creou lazos estreitos co mundo empresarial tradicional.

Os novos acordos subliñan tamén a importancia que adquire, na consecución dos obxectivos do artigo 117 do Tratado que institúe a Comunidade Europea, a cooperación coas asociacións de solidariedade e as fundacións, en tanto institucións responsables dos establecementos e servizos sociais.

Na declaración sobre a promoción do relanzamento económico na Europa², afirmase que "recoñecendo a importancia das PME para a creación de empregos e a promoción do crecemento, o Consello Europeo convidou ó Consello e á Comisión a garanti-la redución dos encargos da lexislación comunitaria para as pequenas e medianas empresas (sobre todo a través do recurso a réximes simplificados e a límites de exoneración no dominio da fiscalidade indirecta) e a prestación de informacións completas sobre as axudas comunitarias ás PME. Convidou á Comisión a accelera-las accións en favor das PME que demostraron ser eficaces a nivel comunitario."

En efecto, as PME prestan unha contribución significativa á economía europea, ó desempeñaren un papel esencial, principalmente en materia de PIB e de emprego, e tamén a nivel do desenvolvemento rexional e local.³

O Consello Europeo de Edimburgo do 11 e 12 de Decembro de 1992, facendo súas as orientacións propostas pola Comisión, aprobou unha acción de envergadura destinada a apoiar-lo crecemento na Comunidade.

No seu discurso ó PE, en febreiro de 1993, o Presidente Delors anunciou que a Comisión "estudiaría, ademais diso, a viabilidade dun plan de acción en favor das empresas de economía social (asociacións, cooperativas e sociedades mutuas)".

No último Consello Europeo, en Copenhague, o Presidente Delors insistiu, de modo especial, na necesidade de políticas máis activas de emprego no ámbito das "orientacións para o relanzamento económico de Europa". Son innumerables as empresas cooperativas, mutualistas e asociativas que prestan unha con-

2.- Consello Europeo, Edimburgo, 11-12 de Decembro de 1992, Conclusións da Presidencia, anexo 4, parte A, punto 8.

3.- De acordo co segundo relatorio da Comisión "Enterprises in Europe", dos 11,6 millóns de empresas censadas en 1988, o 96,3 % posuían menos de 20 traballadores, o 3,4 % entre 20 e 200 traballadores e menos do 0,2% entre 200 e 500 traballadores, representando en total o 70,2 % do emprego na Comunidade; esta importancia varía segundo a repartición xeográfica das empresas, ISBN-92826-4609-2.

tribución activa para a creación de empregos e que non pretenden máis que poder aumentar cualitativa e cuantitativamente os seus esforzos neste dominio.

A Decisión 93/379/CEE do Consello, do 14 de Xuño de 1993⁴, reforza as accións prioritarias en favor das empresas, independentemente do seu sector de actividade e das súas dimensións, estrutura xurídica ou situación xeográfica, mais non ten en conta as características específicas das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións.

As empresas cooperativas, mutualistas e asociativas deben estar en posición de, ó mesmo nivel cás outras, beneficiarse das oportunidades derivadas da realización do Gran Mercado sen fronteiras e da Unión Económica e Monetaria.

Para garanti-la diversidade da economía europea, convén facer que as empresas cooperativas, mutualistas e asociativas, PME ou ó servizo das PME, se manteñan e se desenvolvan nun mercado dilatado e concorrencial, respectando e garantindo a promoción dos principios de solidariedade, dos seus obxectivos ou do seu modo de organización.

É importante que a promoción da colaboración entre estas empresas, con vista á manutención e ó aumento das súas actividades, se inscriba nun cadro estable, transparente e baseado en regras que coloquen ás pequenas empresas en pé de igualdade coas empresas de gran dimensión e as grandes concentracións económicas.

O programa de traballo propón unha abordaxe que, simultaneamente, teña en conta as prerrogativas (capacidade de innovación e de experimentación, vectores das políticas comunitarias) e a especificidade do sector.

Por último, convén recordar que este sector posúe aptitudes especiais no dominio da innovación social, que a Comunidade ten todo o interese non só en recoñecer, senón tamén en promover e utilizar. Isto pode ser feito fácil e eficazmente e máis, contando con que moitísimas empresas deste sector constitúen vectores esenciais das políticas comunitarias. Xa se trate de fenómenos ligados á urbanización, á decadencia económica de determinadas rexións e á perda de empregos ou á precarización de camadas importantes da poboación, ou aínda á xestión de recursos humanos nas empresas, estas entidades encontran solucións que permiten a renovación, e que difunden, frecuentemente co apoio dos poderes públicos e a través de redes nas cales ocupan un lugar importante.

Así, o presente programa de traballo ten por obxecto acompañar ás empresas cooperativas e mutualistas, así como as asociacións e fundacións, na formulación das respostas que elas propoñen á dobre aposta da Comunidade: o desenvolvemento económico e a realización do progreso social.

Ademais diso, a promoción de PME cooperativas, mutualistas e asociativas debe ser acompañada da aplicación de medidas específicas, susceptibles de au-

4.- JO n.º L 161 de 2.7.1993.

menta-las posibilidades de cooperación transnacional a fin de incrementa-la súa presenza no mercado ou de reforza-lo seu papel no tocante á realización dos obxectivos comunitarios nun determinado número de dominios.

No termo do período abranguido por este programa en favor das empresas cooperativas, mutualistas e asociativas, a Comisión poderá proceder a unha avaliación da política comunitaria para as empresas en cuestión, e dispór, así, dun instrumento máis de reflexión, tendo en conta a definición das orientacións futuras.

Consecuentemente, o presente programa en favor das empresas cooperativas, mutualistas e asociativas pretende reforzar, desde agora, os dominios de accións prioritarias susceptibles de dar unha resposta inmediata ás necesidades de adaptación das empresas en tempos de incerteza.

En efecto, a situación económica xeral apela a un esforzo particular, dirixido cara este tipo de empresas, que posúen unha implantación real no territorio e que garantirá coa integración noutras políticas comunitarias, un efecto de arrastre máis importante no desenvolvemento rexional e/ou local.

Proposta de decisión do Consello de... relativa ó programa plurianual (1994-1996) de traballo en favor das cooperativas, sociedades mútuas, asociacións e fundacións na Comunidade (...)/.../CE:)

O CONSELLO DA UNIÓN EUROPEA,

Tendo en conta o Tratado que institúe a Comunidade Europea e, principalmente, o seu artigo 235,

Tendo en conta a proposta da Comisión⁵,

Tendo en conta o parecer do Parlamento Europeo⁶,

Tendo en conta o parecer do Comité Económico e Social⁷,

1. Considerando que o Consello adoptou, o 28 de Xullo de 1989, a Decisión 89/490/CEE relativa á melloría do encadre empresarial e á promoción do desenvolvemento das empresas, especialmente das pequenas e medianas empresas na Comunidade⁸, alterada en último lugar pola Decisión 93/379/CEE do Consello, do 14 de Xuño de 1993⁹:

2. Considerando que, na súa Resolución do 17 de Xuño de 1992, relativa ás accións comunitarias de apoio ás empresas, especialmente ás pequenas e medianas empresas (PME), incluíndo as empresas artesanais¹⁰, o Consello confirmou o

5.- JO n° C... de..., p...

6.- IO n° C... de..., p...

7.- JO n° C... de ..., p...

8.- JO n° L 239 do 16.8.1989

9.- JO n° L 161 do 2.7.1993, p. G8

10.- JO n° C... de..., p...

seu empeño en apoiar-la consolidación das accións emprendidas en favor destas empresas;

3. Considerando que, nesa resolución, o Consello recomendou á Comisión a continuación, no respecto do principio da subsidiariedade, das accións necesarias para a creación dun ambiente propicio á competitividade das empresas, en especial das pequenas e medianas empresas, e ó seguimento da súa inserción no mercado único despois de 1992;

4. Considerando que a Comisión presentou ó Consello unha comunicación sobre "As empresas da Economía Social e a realización dun mercado europeo sen fronteiras"¹¹ prevendo presentar un programa de traballo para este sector, así como as propostas adecuadas para a súa execución;

5. Considerando que a Comisión presentou ó Consello unha comunicación sobre a política empresarial para a Comunidade, titulada "A dimensión empresarial no cerne do crecemento europeo"¹², que anunciaba un programa de traballo destinado a apoiar-los esforzos das empresas da economía social cara as transicións derivadas da realización dun espazo sen fronteiras;

6. Considerando que as cooperativas, as sociedades mutuas e as asociacións ocupan un lugar importante na actividade económica en xeral e no desenvolvemento das rexións, e que a preservación das prerrogativas e da especificidade do sector das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións merece un esforzo particular de análise e valoración, sobre todo no relativo:

- á súa capacidade de innovación e de experimentación;
- ó incentivo da utilización, por estas empresas, dos programas comunitarios específicos para o desenvolvemento empresarial (o sector demostra posuír unha experiencia sólida en materia de redes, de compañías e aínda de mobilización de obreiros e consumidores);
- a unha maior participación destas empresas no diálogo social e na aplicación das políticas de coesión social, ámbito no cal este sector dispón de trunfos innegables;

7. Considerando que o desenvolvemento dunha política comunitaria en favor das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións, baseada nunha concorrencia efectiva, se reviste de gran importancia para o aumento da competitividade da economía europea, o crecemento do emprego, a coesión económica e social na Comunidade, a continuación do incremento do mercado despois de 1993 e o desenvolvemento da cooperación con determinados países terceiros;

8. Considerando que unha parte importante das accións en favor das cooperativas, asociacións e sociedades mutuas é emprendida a nivel dos Estados-membros e que as accións comunitarias deben ir no sentido de completala;

11.- SEC(89) 2187 final, do 18 de Decembro de 1989)

12.- JO n° C... de..., p...

9. Considerando que, por conseguinte, é necesario adoptar un programa específico, relativo a un período de tres anos, e dotalo de medios financeiros suficientes para lle permitir atingui-los seus obxectivos;

10. Considerando que debe ser instituído un comité de representantes dos Estados-membros para asistir á Comisión na implementación do programa;

11. Considerando que o Tratado non prevé, para a adopción da presente decisión, outros poderes de acción fóra dos previstos no artigo 235,

DECIDE:

Artigo 1º

É adoptado, a partir do 1 de Xaneiro de 1994, un programa, adxuntado no anexo, destinado ás empresas cooperativas, mutualistas e asociativas, que se prolonga por un período de tres anos.

Artigo 2º

As medidas deste programa deberán permitir ós obreiros do sector un acceso máis fácil ós recursos comunitarios.

Sen querer tomar en consideración as accións indirectas resultantes da aplicación de certas políticas comunitarias, este plan de acción ten por obxectivo:

I. A promoción, a coordinación e o reforzo das intervencións en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, gracias ó:

A. reforzo da abordaxe horizontal que se refire, sobre todo:

- á realización de estudos sobre o desenvolvemento do sector na Comunidade,
- á creación de condicións favorables e á avaliación do impacto das políticas comunitarias,
- á organización da consulta;

B. apoio a accións específicas que trata de, particularmente:

- favorece-las posibilidades de colaboración transnacional, preferentemente para as PME cooperativas, mutualistas e asociativas, para a procura de novas actividades por compañías agrupadas,
- mellora-la información,
- divulga-la innovación social,
- reforza-lo papel das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións no tocante a vectores das políticas comunitarias;

II. O reforzo das accións en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións no ámbito doutras políticas, gracias:

- ó desenvolvemento das estatísticas comunitarias e á elaboración dos datos depois dos inquéritos realizados neste sector,
- ó apoio do esforzo de formación, a incitación ó desenvolvemento de I + D

Artigo 3º

1. Para concreta-los obxectivos previstos nos artigos 1º e 2º, a Comisión porá en práctica as medidas previstas no anexo, xa que esas medidas non poden ser mellor realizadas a nivel dos Estados-membros.

2. Serán adoptadas, de acordo co procedemento definido no artigo 4º, as medidas que incidan sobre:

- adopción, aplicación experimental ou incremento dos proxectos necesarios, concebidos con vista á aplicación da presente decisión;
- fixación do contido, do calendario e da contribución financeira para as accións e as invitacións á presentación de propostas;

3. O comité referido no artigo 4º pode analizar calquera outra cuestión sobre o programa.

Artigo 4º

Institúese, a carón da Comisión, un comité composto por representantes dos Estados-membros e presidido polo representante da Comisión.

O representante da Comisión someterá á apreciación do comité un proxecto das medidas a tomar. O comité emitirá o seu parecer sobre ese proxecto nun prazo que o presidente pode fixar en función da urxencia da cuestión en curso. O parecer será emitido por maioría, nos termos previstos no nº 2 do artigo 1488(2) do Tratado para a adopción das decisións que o Consello é chamado a tomar baixo proposta da Comisión. Nas votacións do comité, os votos dos representantes dos Estados-membros están suxeitos á ponderación definida no mesmo artigo. O presidente non participa na votación.

A Comisión adoptará as medidas de aplicación inmediata. Con todo, se estas non estivesen conformes co parecer do comité, serán inmediatamente comunicadas pola Comisión ó Consello. Neste caso, a Comisión diferirá a aplicación das medidas por ela decididas por un prazo de dous meses a partir da data da comunicación.

O Consello, deliberando por maioría cualificada, pode tomar unha decisión diferente no prazo previsto no parágrafo anterior.

Artigo 5º

A Comisión presentará ó Parlamento Europeo, ó Consello e ó Comité Económico e Social, o máis tardar a mediados do ano 1996, un relatorio de avaliación sobre a aplicación da presente decisión, incluíndo a avaliación da relación custo/eficacia e das propostas que se consideren necesarias en función das avaliacións realizadas.

Ademais, a Comisión presentará ó Parlamento Europeo, ó Consello e ó Comité Económico e Social un relatorio sobre a coordinación entre os diferentes

programas comunitarios, de interese manifesto para cooperativas, sociedades mutuas e asociacións, creados fóra do ámbito da presente decisión, e sobre as iniciativas tomadas en aplicación da presente decisión.

Artigo 6º

A presente decisión entra en vigor o 1 de Xaneiro de 1994 e é válida ata o 31 de Decembro de 1996.

2. A autoridade orzamental determinará as dotacións disponibles para cada exercicio, tendo en conta os principios da boa xestión referidos no artigo 2 do Regulamento Financeiro aplicable ó Orzamento Xeral das Comunidades Europeas.

Feito en Bruxelas, en

Polo Consello

ANEXO

PROGRAMA DE TRABAJO EN FAVOR DAS COOPERATIVAS, SOCIEDADES MÚTUAS ASOCIACIÓNS E FUNDACIÓN.

1. Introduccion.

Na súa comunicación¹³ sobre "As empresas de Economía Social e a realización dun mercado europeo sen fronteiras", a Comisión estableceu obxectivos para a súa acción futura en favor das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións, informando, ademais, ó Consello da súa intención de presentar un programa de traballo, así como as propostas adecuadas para a súa execución, no respecto polo principio da subsidiariedade.

A. Importancia económica e social do sector.

As cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións encóntranse simultaneamente presentes na totalidade dos ramos económicos e caracterízanse por unha diversidade extrema, tanto en termos de dimensión (efectivos e volume de negocios), como de actividade ou localización.

Estas empresas -algunhas das cales lideran os respectivos sectores a nivel nacional, europeo e mesmo internacional- representan, principalmente:

- o 20% do aforro europeo;
- 2/3 da comercialización e da transformación da produción agrícola da CE;

13.- Comunicación da Comisión ó Consello "As empresas da Economía Social e a realización dun mercado europeo sen fronteiras", SEC (89) 2187 final.

—máis de 100 millóns de inscritos en sociedades mutuas de prevención e de saúde;

—60 millóns de membros e 3 millóns de empregos só no sector cooperativo.

No sector bancario, por exemplo, entre os 50 primeiros bancos mundiais, figuran 5 bancos cooperativos europeos. Algúns dos máis importantes centros de compras e de distribución teñen un estatuto cooperativo. Ademais, as asociacións xestionarias teñen unha posición preponderante en dominios como o turismo social, a vivenda social e mesmo a saúde e a protección social, dominios nos que estas empresas logran asociar competitividade e papel social.

Ademais diso, este sector asocia tradición e modernidade, toda vez que diferentes formas de asociacións "empresariais" se teñen difundido en sectores tan diferentes como o artesanado ou a industria informática, nos cales a flexibilidade e a innovación, tanto organizativa como técnica, constitúen imperativos absolutos.

Por último, coexisten neste sector entidades de dimensión considerablemente diferente que, en gran parte, poden ser asimiladas a PME. Aínda así, a importancia destas empresas varía entre as diferentes rexións da Comunidade, de acordo coa historia e a cultura dos respectivos países. Así, nalgúns países, hai actividades que non poden ser exercidas baixo a forma de cooperativa, sociedade mutua ou asociación. É, sobre todo, o caso das farmacias en, polo menos, seis países. En efecto, os Estados-membros atribúen a estas empresas un lugar variable nos esforzos de desenvolvemento económico e social que levan a cabo.

A importancia das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións non se restrinxe exclusivamente ó seu peso económico.

Relaciónase tamén coa dimensión social e cultural destas empresas, que influencia profundamente a dinámica de cambio na sociedade europea.

Estas empresas caracterízanse pola aplicación de técnicas de organización e de produción específicas, resultantes dos principios de democracia económica.

Este tipo de empresas está directamente implicado no desenvolvemento do emprego a nivel local e na loita contra o desemprego.

As técnicas deste tipo de empresas apóianse en principios de solidariedade e participación (consustanciados, principalmente, na regra "unha persoa, un voto") entre membros, produtores, usuarios ou consumidores e a súa vocación é frecuentemente de natureza social.

A especificidade destas organizacións reside esencialmente na promoción dos seguintes principios: primacía do individuo sobre o capital; desenvolvemento individual (pola formación e pola cultura); libre asociación; xestión democrática; valores de autonomía e cidadanía. A nivel comunitario, ábreanse a estas empresas dúas vías non mutuamente exclusivas:

—por un lado, aumenta-la súa presenza a escala europea, nas súas principais áreas de actividade, sobre todo a través da concentración, diversificación ou especialización das actividades e dos produtos;

—por outro, procurar, entre socios agrupados, novas áreas de actividade e novas saídas, na secuencia da realización do Gran Mercado e da Unión Económica e Monetaria.

Así, a pesar de operaren baixo formas xurídicas específicas, a inserción das cooperativas, sociedades mutuas, fundacións e asociacións no sector comercial é cada vez maior e garante, inclusive, unha determinada complementariedade con relación ás empresas con estatuto tradicional. En certos países, a evolución das reformas das lexislacións destes sectores confirma esta tendencia ó permitir unha adaptación cada vez máis pregada ós mecanismos do mercado.

B. Factores de evolución relativos a cooperativas, sociedades, mutuas, asociacións e fundación.

As profundas mutacións da sociedade europea non se limitan á esfera técnico-económica (a pesar de esta constituír un elemento inabarcable). Teñen como consecuencia un proceso de desenvolvemento da innovación en tódolos sectores da actividade humana.

Cooperativas, sociedades mutuas e asociacións-fundacións posúen aptitudes particulares no dominio do seguimento social do desenvolvemento tecnolóxico e da elaboración de estratexias destinadas a corresponde-las exigencias sociais da nova cidadanía e da democracia económica (por exemplo, inserción das categorías desfavorecidas na actividade económica). Na maioría dos casos, as estruturas de servizos que teñen por misión contribuír ó desenvolvemento local, como as axencias de desenvolvemento, os viveiros de empresas e os "community business", están organizadas baixo a forma de asociacións ou cooperativas. Diversas empresas deste sector son xa, ou están en vías de selo, vectores esenciais das políticas comunitarias. É, por exemplo, o caso das sociedades mutuas que poden dar -e pretenden facelo- unha contribución esencial ás políticas comunitarias de mobilidade das persoas e de protección social (plans de pensións e réximes complementarios de seguridade social). Os bancos cooperativos tornáronse os principais intermediarios rexionais dos fondos comunitarios (FSE, FEDER e FEOGA).

Xa se trate de fenómenos asociados a urbanización, ó declive económico de determinadas rexións e á perda de empregos, a precarización de camadas importantes da poboación ou mesmo á xestión dos recursos humanos nas empresas, estas entidades encontran solucións que permiten a renovación, que propagan a través de redes, frecuentemente co apoio dos poderes públicos.

Debido ás súas características de PME, e asentados en principios de solidariedade e participación, as empresas cooperativas, mutualistas e asociativas, sobre todo as de dimensión pequena e mediana, caracterízanse, en efecto, por posuíren estreitos lazos co terreo en que operan.

Así, os empregos xerados por estas empresas de persoas están fortemente arraigados no terreo en que a empresa se implantou e non están suxeitos a riscos como a deslocalización ou a limitación selectiva de unidades de produción.

Ademais diso, estas entidades económicas desenvolven tamén accións de iniciación e de formación no ámbito da cultura da empresa que favorece a perenidade dos empregos.

As cooperativas, sociedades mutuas e asociacións-fundacións, participan xa activamente na realización de diferentes políticas comunitarias. Pero as potencialidades ofrecidas polas asociacións están lonxe de ter sido plenamente utilizadas. Para tornar máis eficaz a intervención da Comisión en favor destas empresas, sería oportuno valora-la súa acción, que ten repercusións sobre a coesión económica e social, principalmente, nas rexións dos obxectivos nºs 1, 2 e 5b.

Na aplicación destas políticas, a Comunidade debe considerar máis e mellor as especificidades de organización interna, de relación coa sociedade civil, así como as redes de empresas que estas entidades posúen e apoiarse nelas.

Como tódalas demais, estas empresas enfróntanse coa necesidade de integrar ou atingui-la dimensión europea para sobreviviren e se desenvolveren, xa sexa a través de fusións, obtención de plans de mercado, investimentos en novas tecnoloxías ou operacións transnacionais, que implican, todas elas, necesidades de financiamento en fondos propios ou case propios.

Con todo, elas son aínda vítimas dun ostracismo latente -aínda que representen o 20% do aforro europeo- por parte do mundo financeiro clásico, para canto máis porque o obxectivo das actividades que desenvolven non é exclusivamente a maximización dos beneficios, senón tamén o interese xeral, a creación de empregos e a solidariedade.

Esta situación impéleas a alteraren regularmente o cadro xurídico para obterer medios de financiamento, principalmente a longo prazo e en capital ou case capital de risco, a partir do momento en que pretenden lanzarse a programas de investimentos importantes ou de risco a nivel do seu desenvolvemento.

II PLAN DE TRABAJO EN FAVOR DAS COOPERATIVAS, SOCIEDADES MUTUAS, ASOCIACIÓNS E FUNDACIONES

O obxectivo principal da Comisión, ó adoptar iniciativas para este sector, foi sempre o de permitir ás cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións beneficiárense das vantaxes do Mercado Único e da Unión Económica e Monetaria, en pé de igualdade cos restantes actores económicos, sen discriminación positiva ou negativa.

O sector das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións non é moi homoxéneo e estruturado. Próximo ás necesidades da poboación, é pouco coñecido, sobre todo en certos Estados-membros. Destes elementos son moitas veces responsables a insuficiente atención que se lle presta ás súas necesidades no tocante á elaboración ou á aplicación de dispositivos lexislativos e de programas comunitarios.

Ademais, as empresas deste sector, frecuentemente PME, teñen normalmente unha implantación de carácter rexional, ou mesmo local, o que tendería a limitar as súas posibilidades de colaboración transnacional. A Comunidade pode desempeñar un papel de intermediario e de amplificador para axudar a transferir dun Estado para outro experiencias e accións realizadas con éxito por estas empresas, tanto no aspecto económico como no social.

Por último, as diferentes redes de cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións poderían ser mellor mobilizadas tendo en conta a execución da acción comunitaria. En efecto, a aptitude do sector para crear redes que a Comisión non emprenderá a escala europea, aquilo que non pode ser feito de forma máis eficaz a nivel nacional, rexional e local.

Tódalas sinerxias serán implementadas co programa plurianual 1993-1996 de accións comunitarias en favor das PME¹⁴. As medidas previstas por este programa concentraranse nas PME cooperativas, mutualistas e asociativas, debendo permitir a estes operadores un acceso máis fácil ós recursos comunitarios. Ademais, estas medidas deberán facilita-la inserción das redes asociativas nacionais no espacio europeo.

Sen querer tomar en consideración as accións indirectas resultantes da aplicación de certas políticas comunitarias, este plan de acción ten como obxectivo:

- I. A promoción, a coordinación e o reforzo das intervencións en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, gracias ó:
 - A. reforzo da abordaxe horizontal que apunta principalmente:
 - á realización de estudos sobre o desenvolvemento do sector na Comunidade,
 - á creación de condicións favorables e á avaliación do impacto das políticas comunitarias,
 - á organización da consulta;
 - B. apoio a accións específicas que busca, particularmente:
 - favorece-las posibilidades de colaboración transnacional para a procura de novas actividades por sociedades agrupadas,
 - mellora-la información,
 - divulga-la innovación social,
 - reforza-lo papel das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións entanto vectores das políticas comunitarias;
- II. O reforzo das accións en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións no ámbito doutras políticas, gracias:
 - ó desenvolvemento das estatísticas comunitarias e á elaboración dos datos depois dos inquéritos realizados neste sector, ó apoio do esforzo de formación,
 - ó estímulo ó desenvolvemento de I + D.

14.- JO n.º L 161 de 2 de Xullo de 1993.

A. PROMOCIÓN, COORDENACIÓN E REFORZO DAS INTERVENCIÓNS EN FAVOR DAS COOPERATIVAS, SOCIEDADES MUTUAS, ASOCIACIÓNS E FUNDACIÓN

1. Reforza-la abordaxe horizontal.

a) *Realizar estudos sobre o desenvolvemento do sector na Comunidade*

Un programa de estudos e de reflexións prospectivas fornecerá de elementos necesarios para a identificación das tendencias máis importantes no desenvolvemento das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, consideradas globalmente e segundo as súas diferentes actividades.

Estas tendencias derivan das dinámicas inherentes á economía do mercado no cal as cooperativas, sociedades mutuas e asociacións-fundacións se inclúen, dinámicas do desenvolvemento tecnolóxico e dinámicas asociadas á integración europea. Por un lado, é necesaria unha concentración cada vez maior da produción e do capital, así como unha centralización crecente das funcións de xestión. Estas privilexian o profesionalismo e o nivel de cualificación, relativizando a importancia inicial do compromiso ideolóxico. Esta situación nova representa un difícil test para as empresas do sector. Por outro lado, as evolucións tecnolóxicas, as evolucións sociais e os proceso de internalización económica (tendencia á integración dos efectos externos da actividade empresarial) ofrecen novas oportunidades ás cooperativas, sociedades mutuas e asociacións-fundacións, privilexiando novamente as pequenas unidades de produción, aumentando as posibilidades de cooperación fructíferas e definindo novas necesidades que as asociacións terán de satisfacer. Paralelamente, a Comisión publicou na edición de 1991/1992 do Panorama da Industria Europea unha análise macro-económica do sector cooperativo, asociativo e mutualista. Na próxima edición do Panorama, será incluída unha parte que abordará os problemas de competitividade no sector.

As asociacións están, máis que calquera outro organismo, próximas ás necesidades específicas dos cidadáns e, por iso, están en condicións de responder eficazmente á multiplicidade das expectativas e das necesidades. Este feito xustifica un reforzo do coñecemento deste sector. A diversidade do sector asociativo, en termos de actividade (que comprende a totalidade das actividades económicas e sociais: saúde, cuestións sociais, formación, agrupación profesional, ensino, deporte, ocio, turismo, ambiente, habitat, defensa do patrimonio, etc.), de dimensión, fiscalidade, sistema de control ou modo de funcionamento, nos Estados-membros, xustifica a realización de algo semellante a un inventario das iniciativas tomadas baixo esta forma.

A fin de dar conta desta diversidade, que di tanto respecto á Europa económica como á Europa dos cidadáns pero, sobre todo, a fin de informar da totalidade dos actores do sector das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións, así como das diferentes institucións implicadas, foi lanzado, en 1992, un proxecto de Libro Branco destinado ás asociacións e, en 1993, ás sociedades mu-

tuas e as cooperativas. O obxectivo é a identificación dos efectos da apertura do Gran Mercado sobre determinados aspectos esenciais da vida das asociacións-fundacións, das sociedades mutuas e das cooperativas. Este proxecto só poderá ter éxito coa participación dos implicados e profesionais do sector. Así, dous cuestionarios foron elaborados e enviados respectivamente ás asociacións máis representativas e ós ministerios dos doce Estados-membros, solicitando:

que aportasen información de base;

que comunicasen ós servicios da Comisión as súas preocupacións e expectativas na perspectiva da realización do Mercado Interno.

Depois do escrutinio destes cuestionarios e da consulta dos outros servicios implicados están previstos contactos directos cos ministerios e as asociacións nacionais máis representativas (este traballo proseguirá ata 1994). O Libro Branco permitirá definir mellor as orientacións futuras en favor das asociacións e das fundacións, dentro do respecto ó principio de subsidiariedade. Tamén se inicia un traballo semellante para as sociedades mutuas e as cooperativas.

b) *Crear condicións favorables e avalia-lo impacto das políticas comunitarias*

As disposicións xurídicas e fiscais, as disponibilidades financeiras e as actitudes culturais constitúen, en xeral, elementos determinantes da conxuntura económica. A acción destinada a mellorar esta conxuntura debe consecuentemente abranguer un amplo espectro de políticas, debendo, con todo, asentarse en principios comúns de redución dos encargos das empresas. Isto pode ser feito reforzando a apertura dos mercados e, en caso de ser necesarias disposicións regulamentares, garantindo que estas poidan ser aplicadas sen aumenta-los encargos que recaen sobre as empresas.

O programa de traballo debe prever:

- a análise do impacto das medidas comunitarias en vigor e das que están a ser elaboradas sobre cooperativas, sociedades mutuas, asociacións, e fundacións; trátase, en particular, de preparalas para unha utilización óptima dos futuros estatutos europeos,
- o estudio dos obstáculos á colaboración a nivel comunitario, presentes nas lexislacións nacionais
- o estudio das condicións que estimulan as diferentes formas de colaboración transnacional entre este tipo de empresas.

c) *Organiza-la consulta*

As cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións coñecen as necesidades e os desafíos con que as empresas destes sectores teñen de se confrontar no ámbito da realización do Gran Mercado e da Unión Económica e Monetaria. No transcurso das tres conferencias europeas de París, Roma e Lis-

boa, o proceso de agrupamento dos movementos cooperativos, mutualistas e asociativos consolidouse e permitiu un afondamento e unha reflexión común sobre temas específicos.

Ademais diso, para facer posible este intercambio e esta concertación sobre a futura política comunitaria e o programa de traballo, os órganos representativos, a nivel europeo, son convidados, de acordo coas orientacións adoptadas con ocasión da Conferencia de Lisboa, a constituír unha estrutura permanente de contacto entre as cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, por un lado, e as institucións comunitarias, por outro.

Esta estrutura deberá estar composta por persoas especialmente representativas dos tres sectores, a fin de poder ser efectivamente operativa.

2. Apoio a accións específicas en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións na comunidade.

a) Favorece-las posibilidades de colaboración transnacional para a pesca de novas actividades por socios agrupados.

O obxectivo do presente programa non se pode limitar á análise do existente e das perspectivas, principalmente económicas, do sector. Nos últimos anos, sociedades mutuas, cooperativas, fundacións e asociacións tomaron consciencia da necesidade de cooperación transfronteiriza, que constitúe un medio eficaz para permitir ás empresas, principalmente pequenas e medianas, adaptárense ós cambios derivados da realización do Mercado Único e da Unión Económica e Monetaria, sen riscos excesivos de ruptura do tecido económico e social.

Ata a Acta Única, as relacións internacionais de innúmeras organizacións do sector limitábanse ás participacións en instancias representativas institucionais. Estas relacións traducíanse, no esencial, en tomas de posición sobre a defensa dos intereses xerais comúns e en actos de solidariedade. Durante o período da Acta Única, que provocou unha concienciación súbita, a maioría das organizacións adoptou unha actitude máis defensiva de preservación dos "dereitos adquiridos" e de reivindicación dun tratamento particular. Aínda, hai algúns anos, a esixencia de recoñecemento da "especificidade" vai acompañada dunha dupla intención de resisti-la concorrència no mercado nacional e de concorrer noutros mercados ou, máis exactamente, de mellora-las posicións adquiridas no Gran Mercado.

Existen experiencias nacionais ou rexionais de cooperación entre cooperativas que poden ser transferidas a outros países ou rexións para satisfacer necesidades similares ou para dar solucións adecuadas ós respectivos problemas socio-económicos, por exemplo:

—o agrupamento de cooperativas do mesmo sector ou de sectores complementarios permite ás pequenas e medianas empresas non só asumir me-

llor o seu papel no relativo á concorrência xeral entre as empresas, senón tamén acceder a contratos públicos dos cales, doutra forma, serían excluídas;

- actividades agrupadas na fase terminal da produción no dominio da agricultura poderían permitir ás cooperativas beneficiarse das vantaxes do Gran Mercado a través da utilización, en períodos diferentes, de estruturas de comercialización de produtos agrícolas que poden ser complementarios;
- sistemas periciais (sistemas a base de coñecementos) desenvolvidos en común, a nivel comunitario, permiten ás cooperativas dotarse de utensilios de xestión eficaces e fundamentados na súa experiencia específica.

Moitos obstáculos dificultan aínda o desenvolvemento da intercooperación neste sector. Sen pretender face-la lista de factores exhaustiva, poden citarse: a dimensión e a implantación de carácter moi local de certas empresas do sector, a información e a formación, o acceso ós capitais, ós grandes mercados e ás tecnoloxías avanzadas, a dificultade en determinar áreas estratéxicas para crear en común actividades novas e elaborar verdadeiras estratexias de desenvolvemento europeo, a separación "vertical" das iniciativas de cooperación (o banco coopera co banco, a sociedade mutua coa sociedade mutua, etc.), a identificación de socios de confianza e a ausencia dun cadro xurídico globalmente satisfactorio.

Así, o programa de traballo ten tamén o obxectivo de permitir ás cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións beneficiárense do Mercado Único, desenvolvendo sobre todo a cooperación transnacional. Será prestada unha atención particular ás experiencias de colaboración e á organización de sociedades entre entidades económicas de dimensións diferentes. O acento será colocado no intercambio e na difusión das mellores prácticas. Ó facelo, as organizacións máis estruturadas desde o punto de vista económico deberían contribuír para que o conxunto das empresas comunitarias se beneficiase das súas vantaxes en termos de competitividade, debendo as empresas, sobre todo as menos desenvolvidas, adquirir estas vantaxes competitivas. Por último, a Comisión dedicará unha especial atención ós casos de cooperación que se integran no cadro das políticas comunitarias.

Poderán ser previstas accións-piloto con vista a supera-los obstáculos á colaboración transnacional. Pode, por exemplo, tratarse do fornecemento de servizos de mediación para as pequenas empresas do sector que pretendan realizar cooperación transnacionais.

b) Mellora-la información

Para que cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións poidan te-lo mesmo acceso que as PME ás informacións comunitarias, a Comisión apoiou a creación dunha rede de información para estas entidades, asociada á rede dos Euro-Info-Centros (EIC), que lles permitirá:

- buscar socios, realizar “joint-ventures”, compras ou vendas de sociedades ou calquera outra cooperación relativa a estas empresas;
- facilitar informacións sobre políticas, lexislacións ou procedementos, en vigor, noutros países, que interesen ás empresas.

c) Divulga-la innovación social

A innovación é un proceso de desenvolvemento global que non pode ser reducido exclusivamente á dimensión técnico-económica. Acompaña o desenvolvemento tecnolóxico e permite a elaboración de estratexias de resposta ás necesidades sociais (inserción das categorías desfavorecidas na actividade económica).

Cooperativas, sociedades mutuas e asociacións posúen aptitudes particulares neste dominio, que a Comunidade, no seu conxunto, ten todo o interese en recoñecer, promover e utilizar.

O programa procurará, con base nun traballo previo de identificación e peitaxe, valora-lo capital de experiencia e a capacidade de iniciativa que estas empresas poden aportar. O programa tenta, así, incentiva-lo intercambio de modelos, experiencias e boas prácticas a nivel europeo. Deberá tamén volcarse sobre as condicións e os medios da reprodución e da difusión destas innovacións na base máis ampla posible.

No sector da saúde, por exemplo, son sociedades mutuas ou cooperativas as que se ocupan do seguro de enfermidade, ou sociedades mutuas ou cooperativas as que venden ou producen produtos de saúde (farmacias, hospitais, etc.), ou incluso asociacións que prestan servicios como coidados ou transporte de doentes.

Existe un deficit de coordinación e de cooperación sobre todo en materia de seguro complementario, dominio no cal estas entidades poden desempeñar un papel determinante.

No tocante ó sector das asociacións e das fundacións, as redes europeas existentes permitiran, nalgúns casos hai xa varias décadas, vehicular experiencias nacionais e ata locais. Aínda así, importa continuar a estimular un coñecemento recíproco para que estas estruturas poidan tornarse máis sólidas e actuar dunha forma cada vez máis eficaz en favor do cidadán europeo.

d) Reforza-lo papel das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións fundacións en tanto vectores das políticas comunitarias

As cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións xa participan activamente na realización de diferentes políticas comunitarias. Para conxuga-la totalidade destas medidas tendo en perspectiva a eficacia da intervención da Comisión en favor destas empresas cómpre valorar estas accións. Ademais diso, a Comisión está particularmente atenta ós casos de cooperación

que se integran no cadro das políticas comunitarias susceptibles de representaren un método especialmente eficaz de difusión das mellores prácticas.

Incentiva-la cooperación e a sociedade entre empresas, sobre todo pequenas e medianas, constitúe unha forma eficaz de facilita-la súa adaptación ós cambios resultantes da realización do Mercado Único e da Unión Económica e Monetaria, sen riscos excesivos de ruptura do tecido económico e social.

En xeral, o sector das cooperativas, das sociedades mutuas, das fundacións e das asociacións desempeña un papel importante no reforzo da coesión económica e social, posto que está frecuentemente máis capacitado para mobilizar os recursos locais e mesmo para dar respostas adecuadas ás novas necesidades. Por esta razón, este tipo de empresas pode fornecer do impulso necesario ó desenvolvemento endógeno de rexións e sectores, subministrar mesmo os servizos sociais que mellor corresponden ás necesidades das persoas. A regulamentación comunitaria actual permite xa diferentes formas de apoio a cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións a través dos fondos estruturais (FEDER, FEOGA-Orientación, FSE), así como a través de determinados programas integrados (PEDIP) e programas de iniciativa comunitaria (RESIDER, RENAVAL).

A procura dunha maior eficacia da acción dos fondos estruturais torna aínda máis necesario o establecemento dunha verdadeira asociación co sector, xa a nivel da elaboración destes programas, xa do respectivo seguimento e avaliación. Esta é unha condición para unha maior adecuación entre as necesidades e os recursos, principalmente, ó favorece-la mobilización das contrapartidas nacionais, provenientes do sector privado ou mixto, necesarias para a realización dos programas.

A asociación coas cooperativas, sociedades mutuas e asociacións é tamén unha das condicións que permite á Comunidade desempeñar eficazmente o seu papel entre as diferentes partes interesadas. O programa de traballo deberá verificar, nunha primeira fase, o grao de utilización dos medios financeiros comunitarios xa disponibles en proveito de cooperativas, asociacións, fundacións e sociedades mutuas. A continuación, deberá estudar a regulamentación existente para examinar en que medida o acceso destas empresas ó financiamento comunitario poderá ser mellorado.

A intervención da Comisión ten o efecto de reforza-la innovación nas cooperativas sociedades mutuas e asociacións, por un lado, apoiando os proxectos recoñecidos como interesantes no seu dominio e, por outro, dando a tales proxectos resonancia a nivel comunitario. Así, unha iniciativa local nunha aldea do Macizo Central francés pode converterse en modelo para un proxecto rural en Irlanda. O papel insubstituíble da Comunidade na difusión da información adquirida a través dos proxectos que apoia verifícase en moitos pedidos de información, así como na abundancia das respostas obtidas polo envío dun cuestionario sobre as asociacións dos países comunitarios.

A partir deste traballo de información e de apoio, serán as propias iniciativas as que aprenderán a funcionar en sociedade no plano europeo, moi apoiadas neste sentido a través de diferentes programas europeos actualmente en vigor.

Por iso, para facer fronte á subcapitalización que caracteriza innúmeras empresas do sector, será necesario reconstituír sociedades entre poderes públicos e comunitarios, institucións financeiras (bancos e seguros) e empresas.

A unidade "Economía social" ten por finalidade identificar proxectos innovadores, dalos a coñecer e incentiva-la cooperación entre os mesmos.

B. REFORZO DAS ACCIÓNS NO ÁMBITO DOUTRAS POLÍTICAS

1. Desenvolve-las estadísticas comunitarias.

Os coñecementos sobre o sector das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións son moi fragmentarios e heteroxéneos nos doce Estados-membros.

É necesario realizar un estudo para coñecer mellor a situación do sector e para dispor de datos estatísticos harmonizados e actualizados regularmente. Este estudo inclúese nas outras accións do programa estatístico executado pola Comisión que, principalmente, pretende:

- unha mellor estimativa das actividades non comerciais privadas, que corresponde a un perfeccionamento da precisión e da harmonización da medición do produto nacional bruto dos Estados-membros, tendo en conta que para algúns deles estas actividades corresponden a unha parte significativa do PNB;
- o desenvolvemento das estatísticas dos servizos nos sectores que non dispoñen aínda de instrumentos de recollida adecuados.

A Comisión xa deu inicio ós traballos con vista a mellora-los coñecementos estatísticos neste dominio. O EUROSTAT, Servizo de Estatística das Comunidades Europeas, realizou un primeiro traballo de equiparación das estatísticas nacionais.

Ademais diso, seguiranse estudos estatísticos sectoriais a fin de permitila construción de indicadores específicos do dominio. Estes estudos son paralelos á execución dun traballo metodolóxico destinado á presentación das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións como sector identificado, podendo ser obxecto dunha axuda no ámbito dunha conta satélite (harmonizada).

2. Apoia-lo esforzo de formación.

As cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións teñen que facer fronte a un cambio moi profundo, que se caracteriza por unha concentra-

ción dos medios, un crecemento ineluctable do aparello técnico e do volume de xestión, e a necesidade dun maior grao de profesionalidade por parte dos responsables.

Así, a formación das persoas tense como prioritaria para que as empresas poidan estar en condicións de participar en agrupacións e/ou en sociedades europeas, enfrontando a nova concorrència e aumentando a fiabilidade e a calidade dos produtos industriais e dos servizos, permanecendo simultaneamente fieis ó obxectivo primeiro de solidariedade e de responsabilización dos socios.

Os fondos estruturais e os programas específicos de formación elaborados pola Comisión satisfacen, en xeral, as diferentes necesidades neste dominio (COMETT, FORCE, LINGUA, por exemplo).

Aínda así, o programa de traballo debería permitir:

- verificar que os programas de formación existentes son utilizados polas cooperativas, asociacións e sociedades mutuas. Trátase, en particular de garanti-la existencia de agrupamentos suficientemente operativos para permiti-la participación nestes programas;
- realizar accións-piloto de formación, centradas sobre as especificidades deste tipo de empresas nas cales os membros posúen a dupla cualidade de dirixentes e de socios
- formación de dirixentes de cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións nas profesións de base, tendo en conta esta sociedade europea;
- formación de responsables de estruturas profesionais;
- intercambios de dirixentes e de técnicos destas empresas.

Estas accións deben ser exemplares e susceptibles de seren reproducidas nos diferentes Estados-membros. A transferencia dos métodos e utensilios así desenvolvidos nos sectores das PME será igualmente estimulada.

3. Incitar ó desenvolvemento de I + D

En canto PME, baseadas en principios de solidariedade e participación, as cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións teñen xeralmente máis dificultades para participar nos programas de investigación e desenvolvemento. Os gastos administrativos derivados da participación e colaboración nestes programas son a miúdo relativamente elevados para este tipo de empresas, tanto máis que non sempre dispoñen de facilidades de acceso ó financiamento a longo prazo.

No ámbito do programa de traballo, convén crear condicións para fomentar a participación das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións no proceso de I + D, en xeral, e nos programas de I + D que xa se benefician de apoios financeiros da Comunidade.

Neste ámbito, convén garantir que este tipo de empresas teña posibilidades de acceder a sistemas avanzados de xestión, avaliación e organización.

As accións-piloto a seleccionar deben respectar tres criterios esenciais:

- posuír un carácter innovador;
- poder ser reproducidas nos diferentes Estados-membros ou ser executadas, polo menos, en tres Estados-membros.
- ter un efecto multiplicador para o sector.

III. IMPLICACIÓNS FINANCEIRAS DO PROGRAMA DE TRABALLO EN FAVOR DAS COOPERATIVAS, SOCIEDADES MUTUAS E ASOCIACIÓN

Previsto para un período de tres anos, este programa prolonga e alarga iniciativas anteriores levadas a cabo, xa no ámbito das distintas políticas xa pola Comisión, no cadro da política empresarial, a través das cales a Comunidade xa tiña manifestado o seu interese en contribuír, dentro do límite das súas competencias e dos seus medios, ó desenvolvemento e á inserción das empresas cooperativas, mutualistas e asociativas nun mercado económico unificado.

Este programa inscríbese nesta mesma perspectiva. Pero é politicamente máis ambicioso, a pesar de seren os medios extremadamente modestos: o orzamento previsto é de 5,6 millóns de ecus distribuídos en tres anos.

É ambicioso porque foi elaborado baseándose nun coñecemento sistemático e rigoroso do sector e ten como obxecto a presentación dun encadramento formalizado da acción da Comunidade en favor destas entidades económicas. Tanto o reforzo da abordaxe horizontal como a implementación de medidas específicas estarán fundamentados na procura de estratexias innovadoras, no tocante a sociedades e redes, e de dinámicas transnacionais.

Neste ámbito, a liña orzamental "Economía Social", B5-3210, debe ser interpretada como encargada, en primeiro lugar, de consolidar a liña xeral PME, B5-3200, que, no pasado, financiaba amplamente as iniciativas levadas a cabo polas empresas deste sector. En segundo lugar, esta liña orzamental debe poder integra-lo financiamento de accións, de proxectos, de investigacións e de estudos levados a cabo no ámbito doutras políticas, para apoiar unha abordaxe que corresponda á especificidade do sector das cooperativas, das sociedades mutuas e das asociacións.

IV. ACCIÓNS INDIRECTAS DERIVADAS DA APLICACIÓN DE DETERMINADAS POLÍTICAS COMUNITARIAS

As cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións quedan abarcadas por diferentes políticas comunitarias máis alá da política empresarial.

Trátase esencialmente da política rexional, da protección dos consumidores, da política da pesca, da política agrícola e do desenvolvemento do mundo rural, da política comercial, da política de investigación, da política de medio natural, da política social, da política de desenvolvemento, da educación e da formación e, máis recentemente, da política cultural e da saúde.

Ademais diso, unha gran parte do sector cooperativo e mutualista está directamente implicada na realización do mercado único dos servizos financeiros. É, principalmente, o caso dos bancos cooperativos, das sociedades mutuas e das cooperativas de seguros.

Aínda así, é difícil coñecer exactamente a participación das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións nestas políticas comunitarias. Non obstante, tanto a nivel nacional como ós niveis rexional e local, innúmeras asociacións e cooperativas, así como determinadas sociedades mutuas e fundacións participan na aplicación de *políticas comunitarias* destinadas a reduci-los desequilibrios rexionais. O seu papel, neste contexto, foi correctamente subliñado en dúas resolucións do Parlamento Europeo¹⁵ e nunha iniciativa do CES¹⁶ que solicitaban que as cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións participasen na elaboración de plans e accións operacionais comunitarias.

1. Política empresarial.

Dunha forma xeral, a política empresarial seguida pola Comisión proporciona instrumentos de información, cooperación, financiamento e formación a cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, compostas en gran parte de pequenas e medianas empresas (PME) ou ó servizo destas PME. O proceso de avaliación do impacto das medidas propostas pola Comisión permite, a través de determinadas formas de consulta, verifica-los efectos posibles sobre estas empresas.

No que se refire, en especial, ós *empréstitos do BEI*, principalmente en favor das PME, convén lembrar que diversos bancos cooperativos son intermediarios recoñecidos polo Banco Europeo de Investimento.

Ademais, e a fin de que, independentemente da súa localización, os actores neste dominio participasen na construción de Europa, mediante o acceso ás informacións europeas, a Comisión apoiou a constituición dun Eurogabinete especializado, dirixido ás empresas da Economía social.

2. Política de desenvolvemento da cooperación cos países terceiros.

Os sectores cooperativo, asociativo e mutualista representan unha parte importante da economía dos países do Espacio Económico Europeo. As empre-

15.- JO n.º C 128, do 16 de Maio de 1983, p. 51 (relatorio doc. I-X49/X2). JO n.º C 246, do 14 de Setembro de 1987.

16.- Parecer de iniciativa do Comité Económico e Social sobre "A contribución do sector cooperativo para o desenvolvemento rexional" do 19.9.1989

sas destes sectores teñen un papel determinante a desempeñar na colaboración que vai ser establecida tendo en conta a aplicación dos acordos coa Comunidade Europea.

O sistema económico imposto durante máis de corenta anos nos países de Europa Central e Oriental sufocou os propios principios das empresas da Economía social empresas cooperativas en particular, ata o punto de as desacreditar ós ollos de produtores e consumidores: o Estado primou sobre o individuo, a libre asociación desapareceu e a xestión burocrática dominou as empresas.

A información, a formación, o fomento da cooperación e da sociedade van contribuír á consolidación da democracia económica no Leste e no desenvolvemento do Espacio Económico Europeo.

A Comunidade ten desenvolvido moitos esforzos no sentido de contribuír ó desenvolvemento dos países do Sur que posúen acordos de colaboración coa Comunidade.

Os principios de solidariedade e de participación que están na base das empresas cooperativas, asociativas e mutualistas contribúen naturalmente á creación dun ambiente favorable ó desenvolvemento económico e social.

Respecto ós países ACP, a promoción de cooperativas e doutros organismos asociativos está prevista no cadro da Convención de Lomé e, en especial, a título da cooperación descentralizada.

3. Política dos consumidores.

Un número importante de cooperativas, asociacións, sociedades mutuas e fundacións emana de agrupamentos de consumidores. A este título, e para algúns, desde 1962 estas encóntranse intimamente asociadas á elaboración dunha política comunitaria de protección dos consumidores.

En canto organizacións representativas europeas, a EUROCOOP¹⁷, a COFACE¹⁸, a CEST¹⁹, o BEUC²⁰ teñen asento no CCC²¹, creado pola Comisión para poder solicita-lo parecer das organizacións de consumidores sobre as iniciativas por ela desenvolvidas e que inciden directa ou indirectamente sobre os intereses dos mesmos, así como en moitos outros comités consultivos, principalmente no ámbito da política agrícola e da política da pesca.

4. Política agrícola

OCOPA²² e o COGECA²³ foron desde sempre os interlocutores fundamentais da Comisión no dominio da *política agrícola común*. En efecto, a estrutura

17.- Comunidade Europea das Cooperativas de Consumidores.

18.- A Confederación das Organizacións Familiares da Comunidade Europea.

19.- Confederación Europea dos Sindicatos .

20.- Gabinete Europeo das Unións de Consumidores.

21.- Consello Consultivo dos Consumidores.

22.- Comité das Organizacións Profesionais Agrícolas das Comunidades Europeas.

23.- Comité Xeral de Cooperación Agrícola da Comunidade Europea.

cooperativa e outras asociacións de produtores constitúen unha característica específica do sector agrícola dos Estados-membros.

A importancia das cooperativas, sociedades mutuas e asociacións foi determinante para o desenvolvemento da agricultura e do mundo rural da Comunidade Europea.

As cooperativas ocupan un lugar importante tanto na transformación e/ou na comercialización dos produtos agrícolas, como no financiamento das explotacións agrícolas propiamente ditas. O desenvolvemento económico do sector agrícola foi apoiado polas sociedades mutuas de saúde e polos seguros mutuos ou cooperativas cubrindo o capital.

Menos coñecido, en xeral, é o papel das estruturas asociativas tanto na formación, vulgarización e difusión do saber, como na concentración da oferta e no establecemento de normas de produción.

Nas vésperas da realización do Gran Mercado sen fronteiras e da Unión Económica e Monetaria, as empresas agrícolas deben estar en condicións de avanzar neste espazo económico para facer fronte a profundas mutacións económicas e sociolóxicas, e para así beneficiarse dos seus efectos.

Neste ámbito, debe ser concedida unha atención especial ás cooperativas, sociedades mutuas e asociacións do sector agrícola, principalmente no que se refire:

- a formación dos socios destas estruturas, así como dos traballadores;
- as necesidades en materia de colaboración transnacional;
- as necesidades financeiras.

5. Política de pesca.

As cooperativas, asociacións e sociedades mutuas desempeñan un papel importante no sector da pesca.

Este sector coñece actualmente graves problemas de sobrecapacidade e a Comisión adoptou unha serie de medidas destinadas a acelerar a taxa de redución de capacidade de pesca da frota comunitaria. Estas medidas esixen a aplicación de "medidas de acompañamento" de natureza socio-económica, tales como:

- reconversión económica tendo en conta a creación de empregos alternativos;
- medidas sociais (formación profesional, pré-reforma, etc.).

Está prevista unha acción que abrangue, particularmente, a execución de estudos rexionais de carácter socio-económico e o lanzamento de accións-piloto.

6. Política social

Sobre todo despois do inicio dos anos 80, ó verificar que o número de empresas cooperativas aumentaba mentres outras empresas cesaban as respectivas

actividades, a Comisión recoñeceu explicitamente o papel que as cooperativas podían asumir na manutención e na creación de empregos. Desde entón, a Comisión reivindicou a importancia do movemento cooperativo no ámbito das súas comunicacións ó Consello sobre problemas de emprego e de desemprego, recomendando simultaneamente as medidas de promoción adecuadas. Na secuencia dunha destas comunicacións, a Resolución do Consello do 7 de Xuño de 1984, relativa á contribución das iniciativas locais de creación de empregos para a loita contra o desemprego, promoveu orientacións políticas en favor destas empresas, incluíndo ás empresas de tipo cooperativo e de interese colectivo.

Actualmente, os programas de acción comunitaria LEDA, sobre o desenvolvemento local do emprego, e ERGO, contra o desemprego de longa duración, asocian as súas actividades, na medida do posible, cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións.

En especial, as cooperativas escolares e sociais, as asociacións de formación e de educación permanente, o conxunto das empresas de economía social, no seu esforzo de formación dos seus cadros dirixentes e dos seus traballadores, participan moi activamente na *política comunitaria de educación e formación*. No ámbito do Fondo Social Europeo, decenas de organizacións xestionan programas operacionais. Cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións participan na execución de programas e iniciativas tales como Force, Euroform, Now e Horizon. Certos programas, sobre todo no dominio da formación con vista á creación de empresas para xoves ou para mulleres, mencionan especificamente ás cooperativas.

7. Política cultural.

O sector cultural está, en gran medida, xestionado por asociacións e fundacións. No pasado, por exemplo, estas desempeñaron un papel activo de cara ó recoñecemento dos dereitos dos traballadores culturais.

Na aplicación da *política cultural* europea no ámbito dos acordos de Maastricht, as cooperativas, asociacións e fundacións desempeñarán un papel importante, maiormente, no dominio da preservación do patrimonio cultural europeo, no desenvolvemento dos intercambios culturais non comerciais e na creación artística e literaria, incluíndo o sector do audiovisual. Ademais diso, as cooperativas e as asociacións de turismo social poderán contribuír eficazmente nos intercambios neste sector.

8. Política da saúde.

O mesmo se aplica con relación á política da saúde. Os interlocutores desta nova política serán, en especial, as sociedades mutuas de previdencia social, as cooperativas de farmacias sociais, así como as asociacións e fundacións que traballan no dominio da saúde. Representando este sector na consulta resultan-

te do diálogo social, estas empresas son abranguidas polo conxunto da lexislación europea relativa á saúde, protección social, medicamentos, educación sanitaria e protección dos consumidores.

9. Política de I + D e política estrutural.

Os programas de I + D están abertos á participación de cooperativas, sociedades mutuas e asociacións-fundacións. Esta participación é indispensable para o aumento da competitividade destas empresas na fase actual de mutación económica da sociedade europea. Ademais diso, a política dos fondos estruturais procura mobiliza-los socios económicos e sociais cunha implantación efectiva no territorio, que garantirá un efecto de arrastre máis importante no desenvolvemento rexional e/ou local.

10. Política de desenvolvemento.

Para executa-la *política de desenvolvemento*, a Comisión sempre traballou en estreita colaboración coas organizacións non gobernamentais (ONG). Sobre todo no ámbito da liña orzamental dos micro-proxectos, as ONG foron os interlocutores da execución das accións nos países ACP. A partir da nova Convención de Lomé, as cooperativas e as ONG locais son consideradas como interlocutores privilexiados no dominio da política de desenvolvemento do respectivo país. O Parlamento Europeo, na Resolución TRIVELLI, subliñou igualmente a imponente papel desempeñado polas cooperativas neste dominio.

11. Política natural

Desde hai moitos anos, os axentes da economía social e, sobre todo, as asociacións ambientalistas, participan en varios programas comunitarios para a protección do ambiente en Europa. Ademais diso, estes axentes traballan para a promoción dun desenvolvemento duradeiro e da calidade do ambiente.

V. CONCLUSIÓNS.

As empresas cooperativas, mutualistas e asociativas deben te-la oportunidade de, ó mesmo título cás outras, beneficiarse das oportunidades que derivan da realización do Gran Mercado sen fronteiras e da Unión Económica e Monetaria.

Tendo en conta a manutención da diversidade da economía europea, convén permitir que as empresas cooperativas, mutualistas e asociativas, PME ou ó servizo das PME, se manteñan e se desenvolvan nun mercado dilatado e concorrencial, respectando -e garantindo- a promoción dos principios de solidariedade que rixen os seus obxectivos ou o seu modo de organización.

Así, importa que a promoción da colaboración entre estas empresas, con vista á manutención e á ampliación das súas actividades, se inscriba nun cadro estable, transparente e baseado en regras que coloquen as pequenas empresas en situación de igualdade coas grandes empresas e as grandes concentracións económicas.

O presente programa de traballo destínase, pois, a acompañar-las empresas cooperativas e mutualistas, así como as asociacións e fundacións na formulación das respostas que ofrece a dupla aposta da Comunidade: o desenvolvemento económico e a realización do progreso social.

Ademais diso, a promoción de cooperativas, mutualistas e asociativas debe ir acompañada de medidas específicas que permitan aumentar-las súas posibilidades de cooperación transnacional a fin de ampliar-la súa presenza no mercado ou de reforzar-lo seu papel no ámbito da realización dos obxectivos comunitarios nun determinado número de dominios.

Ó remate do período cuberto por este programa en favor das empresas cooperativas, mutualistas e asociativas, a Comisión poderá proceder a unha avaliación da política comunitaria para as empresas en cuestión a fin de poder dispor dun instrumento de reflexión suplementario para a definición das orientacións futuras.

FICHA FINANCEIRA.

1. *Designación da acción.*

Programa de traballo en favor das Cooperativas, Sociedades Mutuas Asociacións e Fundacións.

2. *Asignacións orzamentais implicadas no pasado:*

B5-3200 (en 1991: 0,030 millóns de ecus para dotacións comprometidas, 0,030 millóns de ecus para dotacións para pagamentos; en 1992: 0,100 millóns de ecus para dotacións comprometidas e 0,450 millóns de ecus para dotacións para pagamentos; en 1993: 0,200 millóns de ecus para dotacións comprometidas e 0,200 millóns de ecus para dotacións para pagamentos) asignación para estímulo das empresas (pequenas e medianas empresas).

B5-3210 (en 1991: 1,200 millóns de ecus para dotacións comprometidas e 1,200 millóns de ecus para dotacións para pagamentos; en 1992: 0,820 millóns de ecus para dotacións comprometidas e 0,820 millóns de ecus para dotacións para pagamentos; en 1993: 0,840 millóns de ecus para dotacións comprometidas e 1,140 millóns de ecus para dotacións para pagamentos) asignación específica para economía social.

3. Base xurídica

3.1. Decisión 89/490/CEE do Consello, do 28 de Xullo de 1989, relativa á mellora do encadramento empresarial e á promoción do desenvolvemento das empresas, especialmente das pequenas e medianas empresas, na Comunidade (JOCE nº L 239).

3.2. Decisión 33/379/CEE do Consello, do 14 de Xuño de 1993, relativa a un programa plurianual de traballo destinado a reforza-los eixos prioritarios e garanti-la continuidade e a consolidación da política empresarial, sobre todo das pequenas e medianas empresas (PME), na Comunidade (OJ L 161/93).

3.3. Comunicación da Comisión ó Consello, do 18 de Decembro de 1989, "As empresas de economía social e a realización dun mercado europeo sen fronteiras" (SEC.(89) 2187 final).

3.4. Declaración n.º 23 do Tratado de Maastricht sobre a Unión Política "Declaración relativa á cooperación coas asociacións de solidariedade".

3.5. Da Acta Única ó post-Maastricht (COM (92) 2000 final).

4. Descrición da acción.

As dotacións da asignación B5-3210, así como as das asignacións B3-10 e B6-612 destínanse a cubri-los gastos derivados de proxectos que teñan como obxectivo estudar-las incidencias da realización do mercado interno para as empresas de economía social e mellora-lo seu acceso ás accións comunitarias.

4.1. Obxectivos específicos da acción.

A Comisión, na súa comunicación sobre "As empresas da Economía Social e a realización dun mercado europeo sen fronteiras" comprometeuse a presentar un programa de traballo.

Este programa de traballo trata os seguintes obxectivos:

1. O reforzo da abordaxe horizontal a través dun mellor coñecemento do sector e, sobre todo, da súa contribución ó sector económico en xeral, e da súa contribución específica para determinadas políticas comunitarias, así como da integración deste sector nas políticas comunitarias e da avaliación do respectivo impacto sobre cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións;

2. a aplicación de medidas específicas especialmente destinadas a:

- promove-las posibilidades de colaboración transnacional e de pescuda de novas áreas de actividade e de novos mercados entre socios agrupados, no seguimento da realización do Gran Mercado;
- mellora-la información;
- apoia-lo esforzo de formación; promove-la investigación e o desenvolvemento científico;

- reforza-lo papel das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións como vectores das políticas comunitarias, principalmente para a divulgación da innovación social, o reforzo da coesión económica e social, e o desenvolvemento da cooperación cos países terceiros.

4. 2. Duración.

As accións realizadas no dominio da economía social inscríbense en programas-cadro plurianuais o primeiro dos cales abrangue un período de tres anos, do 1994 a 1996.

4.3. Poboación abranguida pola acción

Unha parte importante da poboación comunitaria queda abranguida pola acción no dominio da economía social se se tivese en conta, por exemplo, que o 60 % da produción agrícola europea é recollida, transformada ou vendida, por intermedio dunha cooperativa, que os bancos cooperativos ou mutualistas reúnen cerca do 17 % do aforro europeo, que 40 millóns de familias europeas recorren a sociedades mutuas para preveni-lo risco de enfermidade ou para se gardar contra as vicisitudes da vellez e que só o sector cooperativo conta con 60 millóns de membros e 3 millóns de empregos.

5. Clasificación do gasto/ingreso

5.1. Gastos non obrigatorio

5.2. Gastos diferenciados

5.3. Tipos de ingresos previstos

Non está previsto ningún tipo de ingreso

6. Tipo de gasto/ingreso.

6.1. Subvención a 100 %

Unha parte mínima (contratos de estudos, gastos de reunións, gastos de publicación) é financiada ó 100 %.

6. 2. Subvención para co-financiamento con outras fontes do sector público e/ou privado

Os proxectos-piloto innovadores (ver obxectivos arriba mencionados) serán financiados, cunha media do 18 %.

6.3. Bonificacións e xuros

Algúnhas accións poderán beneficiarse dunha bonificación da taxa de xuro.

6. 4. Outras

Nada.

6.5. ¿Está previsto un reembolso parcial ou total da contribución financeira comunitaria en caso de que a acción presente resultados económicos positivos?

Na fase actual non se prevé ningún reembolso da contribución financeira comunitaria.

6.6. ¿A acción proposta implicará unha modificación do nivel dos ingresos? En caso afirmativo, ¿cal é a natureza da modificación e cal o tipo de ingresos?

A acción non implica ningunha modificación do nivel dos ingresos comunitarios.

7. Incidencia financeira

7.1. Modo de cálculo do custo total da acción

Foi reunido un número importante de proxectos-piloto innovadores a través dun estudio realizado por conta da DG XXIII/A/4. O custo da acción é asumido ó abrigo da política empresarial nun montante de cerca do 18 % dos gastos totais dos diferentes proxectos-piloto propostos.

7.2. Repartición por elementos da acción

En millóns de ecus

REPARTICIÓN	1994	NATUREZA DO GASTO
A Accións para a promoción, a coordinación e o reforzo das intervencións en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións.		
A 1 Reforzo da abordaxe horizontal		
1.a. Mellora-lo coñecemento do sector das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, sobre todo, da súa contribución á economía en xeral, e do seu carácter específico no tocante a certas políticas comunitarias.		
Realización de estudos sobre o desenvolvemento do sector na Comunidade.	0,100	Programa de estudos e de reflexións prospectivas a fin obte-los elementos necesarios para a identificación das principais tendencias do seu desenvolvemento.
Creación de condicións favorables e avaliación do impacto das políticas comunitarias	0,210	Exame do impacto das medidas comunitarias. Estudos sobre as lexislacións nacionais e as trabas á colaboración a nivel comunitario. Accións-piloto para avaliar-lo impacto das políticas comunitarias.
Organización da consulta	0,040	Para permiti-lo intercambio de ideas e a concertación sobre a futura política comunitaria, así como sobre o programa de traballo, os órganos representativos a nivel europeo son invitados a constituír

		unha estrutura permanente de contacto entre cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións, por un lado, e as institucións comunitarias, por outro (reunións).
A.2 Apoio a accións específicas en favor das cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións na Comunidade.		
Incentiva-la colaboración transnacional para a pescuda de novas actividades por socios agrupados.	0,100	Accións-piloto con vista a ultrapasa-los bloqueos a colaboración transnacional.
Mellora-la información	0,155	Rede de información asociada ós EIC que permite, sobre todo, a busca de socios, a realización de jointventures, etc.
Divulgación da innovación social	0,100	Accións-piloto innovadoras apoiadas na especialidade das cooperativas, sociedades mutuas asociacións e fundacións.
Reforza-lo papel das cooperativas sociedades mutuas, asociacións e fundacións en canto vectores das políticas comunitarias	0,545	Accións piloto, sobre todo nas rexións desfavorecidas do sector.
B, Reforzo das accións dentro doutras políticas		
Desenvolvemento da estatística comunitaria e tratamento de datos despois das enquisas realizadas neste sector (B5-3200)	0,200	Estudios, recollida e tratamento de datos, publicacións destinadas a coñecer a situación do sector e dispor de datos estatísticos, harmonizados e actualizados.
Apoia-lo esforzo de formación (B-3 de 10)	0,070	Accións-piloto de formación dirixentes, de responsables de estruturas profesionais e intercambio de dirixentes e de técnicos.
Incentiva-lo I + D (B6-612)	0,130	Accións-piloto para incentiva-los a participación dos sectores no proceso I + D.
TOTAL	1,650	

7. 3. Gastos operacionais de estudos, reunións de peritos, etc., incluídas na parte B.

REPARTICIÓN	1994	1995	1996
—Estudios	0,350	0,300	0,300
—Reunións de peritos	0,040	0,050	0,050
—Conferencias e congresos	p.m.	p.m.	p.m.
—Información e publicacións	0,030	0,050	0,050
—TOTAL	0,420	0,400	0,400

7.4. Calendario indicativo das dotacións para autorizacións

PROGRAMACIÓN INDICATIVA (millóns de ecus)			
ORZAMENTO	1994	1995	1996
PROGRAMA DE TRABAJO	1,650	1,860	2,090

8. Disposicións anti-fraude previstas na proposta de acción

Relativamente á verificación das subvencións ou á recepción das prestacións e estudos encomendados polos servizos da Comisión antes do pagamento, tendo en conta as obrigacións contractuais e os principios da economía e da boa xestión financeira, inclúense disposicións anti-fraude (control, entrega de relatorios, etc.) en tódolos acordos ou contratos celebrados entre a Comisión e os beneficiarios dos pagamentos.

9. Elementos de análise custo-eficacia

9.1. Obxectivos

A idea principal subxacente á escolla das operacións-piloto a seleccionar en 1994 ou no ámbito do programa-cadro (1994-1996) artículase en torno da aplicación dunha política coordinada de redes de cooperativas europeas, sociedades mutuas europeas e asociacións europeas.

9.1.1. A Comisión promoveu a creación de agrupamentos europeos. Así:

- para as cooperativas agrícolas europeas, foi creado unha Agrupación Europea de Interese Económico (EUROCORD) para así concorrer en mellor posición ós concursos lanzados no ámbito de "Phare" (exemplo: obter contratos por valor de 3 millóns de ecus para a reestruturación das cooperativas en Polonia, no ámbito dun programa renovable);
- as cooperativas e asociacións de nove Estados-membros, así como algúns establecementos financeiros do sector do turismo social (exemplo: para Francia: WF + Caisse des Dépôts et Consignations; para Alemaña: Deutsche FamilienFerien + Genossenschaftsbank; para Portugal: APORTAL + Montepio Geral) agrupáronse no ámbito dun Agrupación Europea de Interese Económico, "Eurovillages";
- foi creada unha rede de información de Economía Social (Eurogabinete) para as organizacións seguintes: Comité Européen des Cooperatives de Production, Euro Citizen Action Service, Comité Européen des Associations d'Intérêt Général e European Foundation Centre, a fin de supri-la necesidade de interacción entre as empresas da Economía Social e do

mundo económico comunitario utilizando a rede europea dos EIC (Rede de redes).

9.1.2. No desenvolvemento dun estudio levado a cabo para o noso servizo, foron identificados e seleccionados, en función dos obxectivos arriba referidos, moitos proxectos-piloto innovadores (ver atrás).

9.1.3. Na execución de estudos emprendidos pola DG XXIII, foi creado un mecanismo financeiro adecuado a empresas cooperativas, mutualistas e asociativas. O mecanismo artículase ó redor dunha sociedade europea de investimento e de dous fondos comúns de investimento.

9.2. Xustificación da acción

9.2.1. Custo

O custo das diferentes intervencións foi calculado baseándose nos elementos referidos no punto 7. A escasez dos recursos financeiros e humanos, por un lado, e a especificidade das esixencias, por outro, non permiten delinear estratexias alternativas de intervención no sector en cuestión.

9.2.2. Efectos derivados

Os efectos directos e derivados son dunha importancia primordial, unha vez que as accións previstas deben permitir ó sector da Economía Social beneficiarse das vantaxes do Gran Mercado sen fronteiras, no respecto das regras de concorrência, sen perder as súas características de sociedade de persoas.

9.2.3. Efectos multiplicadores

As accións teñen e terán, sen dúbida, efectos multiplicadores xa no sentido de mobilizar outras fontes de financiamento provenientes do propio sector da Economía Social ou doutros, xa na medida en que serán susceptibles de reprodución no tempo e no espazo. Moi particularmente, a experiencia adquirida permitiu concluír que a Comisión se podera limitar, na maioría dos casos, a dar só unha contribución financeira na orde do 15 ó 25 % e que as empresas do sector están dispostas a financiar o resto dos proxectos en curso. O efecto multiplicador sitúase, pois, entre 400 e 667 %.

9.3. Seguimento avaliación da acción

O seguimento e a avaliación das accións serán garantidos, en función dos obxectivos perseguidos, con base na tipoloxía seguinte:

- avaliación comparativa, destinada antes de nada a identificar as alteracións derivadas da execución da acción sobre unha dada poboación ou situación e que permita avaliar en que medida os obxectivos perseguidos

foron efectivamente atingidos, así como a apura-la obtención doutros efectos máis alá dos esperados;

- avaliación analítica, destinada a apreciar as diferencias inducidas pola acción entre unha situación de partida e a situación final;
- avaliación dinámica, apoiada nos resultados intermedios da análise, sendo a acción, modificada de acordo coa súa evolución.

Estes métodos poden ser complementarios e deben conducir a unha avaliación semestral das accións.

O sector da Economía Social é moi diversificado no tocante ás súas compoñentes (cooperativas, sociedades mutuas, asociacións e fundacións) e nos doce estados membros.

Esta situación esixe unha preparación coidada das accións previstas, para que se estableza a correspondencia correcta entre as necesidades identificadas e os medios utilizados.

9.4. Coherencia coa programación financeira

9.4.1. ¿A acción está prevista na programación financeira da DG para os anos en cuestión?

A acción é parte integrante da política da DG.

9.4.2. Indicar a que obxectivo máis xeral definido na programación financeira da DG corresponde o obxectivo da acción proposta.

A acción proposta corresponde ós obxectivos perseguidos pola Dirección-Xeral (formación, información, cooperación, etc.).

10. Gastos administrativos (parte A do orzamento)

10.1. ¿A acción proposta implicará un aumento do número de efectivos da Comisión?. En caso afirmativo, especificar.

Na unidade XXIII/A/4 será necesario recrutar dúas persoas da categoría A, unha persoa da categoría B e dúas persoas da categoría C. Estes recrutamentos serán feitos exclusivamente por vía interna, en función do número de postos disponibles.

10.2. Indica-lo montante dos gastos de funcionamento e de persoal resultantes da proposta de acción.

Non ten incidencia sobre o orzamento.

10.3. A acción proposta implica aínda os seguintes gastos para a reunión do Comité previsto no artigo 4.º da Decisión (asina A 2510):

Primeira reunión anual de 24 peritos gobernamentais. 15.000 ecus.

**PROGRAMA DE TRABAJO EN FAVOR DE COOPERATIVAS.
SOCIEDADES MÚTUAS, ASOCIACIÓN E FUNDACIÓN**

	Orzamento N-da liña	Plan financeiro¹ 1994/1996	1994	1995	1996	1994-96
A		Accións para a promoción, a coordinación e o reforzo das intervencións en favor das cooperativas, sociedades mútuas, asociacións e fundacións.				
A.1.		Reforzo da abordaxe horizontal.				
A.1.a)	B5-3210	Realización de estudos sobre o desenvolvemento do sector na Comunidade.	0,100	0,080	0,080	0,260
A.1.b)	B5-3210	Creación de condicións favorables e avaliación do impacto das políticas comunitarias.	0,210	0,120	0,080	0,410
A.1.c)	B5-3210	Ordenación da consulta.	0,040	0,050	0,050	0,140
A.2	B5-3210	Apoio a accións específicas en favor das cooperativas, sociedades mútuas, asociacións e fundacións.				
A.2.a)	B5-3210	Incentiva-la colaboración transnacional para a pesca de novas actividades por parceiros agrupados.	0,100	0,100	0,100	0,300
A.2.b)	B5-3210	Mellora-la información.	0,155	0,160	0,160	0,475
A.2.c)	B5-3210	Divulgación da innovación social.	0,100	0,100	0,100	0,300
A.2.d)	B5-3200	Reforza-lo papel das cooperativas, sociedades mútuas, asociacións e fundacións en canto vectores das políticas comunitarias.	0,545	0,790	0,830	2,165
B.		Reforzo das accións dentro doutras políticas.				
B.1.	B3-3200	Desenvolvemento da estatística comunitaria e tratamento de datos tralos inquéritos realizados no sector	0,200	0,200	0,150	0,550
B.2.	B3-10	Apoia-lo esforzo de formación.	0,070	0,100	0,130	0,300
B.2	B6-612	Incentivar a I + D.	0,130	0,160	0,410	0,700
C.		Accións indirectas resultantes da aplicación de certas políticas comunitarias.				
C.1.	B7-500	Promover o investimento comunitario nos países en vías de desenvolvemento da América Latina, da Asia e do Mediterráneo, no ámbito dos acordos de cooperación económica e comercial.	Nos comentarios do Orzamento Xeral das Comunidades Europeas a partir do exercicio de 1990, xa se precisa que as accións previstas son dirixidas especialmente ás pequenas e medianas empresas incluíndo as empresas da economía social.			
C.2.	B2	Accións estruturais, outras accións agrícolas e rexionais, transportes e pesca.	As empresas cooperativas, mutualistas e asociativas beneficiáronse, no pasado, de dotacións desta liña. Para o período abrangido polo programa, estas empresas poderán continuar a beneficiarse destas dotacións, pero non é posible, a priori, in-			

1.- Os proxectos-piloto de publicación son financiados ó 100%.

			dicar un montante visto que a sua utilización dependerá da calidade dos proxectos entregados, así como do desenvolvemento das accións.
C.3.	B3	Formación, xuventude, cultura, audiovisual, información e outras accións sociais.	idem.
C.4.	B4-3	Ambiente.	idem.
C.5.	B5	Protección dos consumidores, mercado interno, industria e redes transeuropeas.	idem.
C.6.	B7	Cooperación cos plans en vías de desenvolvemento.	idem.

ISSN 02057 - 9553. COM (93) 650 final.
DOCUMENTOS. PT 1008.
N.º de Catálogo: CB - CO- 93 - 706 - PT - C.
ISBN 92 - 77 - 62720 - 4
Servicio de Publicacións Oficiais das Comunidades Europeas
2985 Luxemburgo

O MOVEMENTO COOPERATIVO EN ESPAÑA ANTES E DURANTE A II REPÚBLICA

Tereixa Dores ESTÉVEZ ABELEIRA
Ignacio Xabier LÓPEZ-CHAVES CASTRO

Avogados

Faise unha referencia á evolución histórica do movemento cooperativo en España ata a Guerra Civil de 1936.

Art. 46: "A lexislación social (da República) regulará (...) as institucións de cooperación".

Art. 47: "A República protexerá o campesiño, e a este fin, lexislará, entre outras materias (...) sobre cooperativas de produción e consumo". Constitución de 1931.

Como sinala Vicent Chulia, as cooperativas naceron cun marcado carácter anticapitalista, como obra da clase obreira e dos pequenos empresarios agrícolas e artesáns para "subtraerse a explotación capitalista".

Alá polos anos 1820 as cooperativas empezan a ter importancia. En 1828, en Inglaterra, xa existían 500 tendas cooperativas e obreiras, e o Dr Guillermo King fundaba o periódico *The Co-operator*. En 1834, catro obreiros parisinos creaban a *Association chrétienne des Bijoutiers en doré*, e en 1844, en Rochdale, suburbio industrial de Manchester, 28 obreiros tecedores, todos na miseria, algúns no paro forzoso, subscribiron, non sen pena, unha libra cada un, e fundaron a sociedade dos *Equitable Pionneers*, pronto imitada en Gran Bretaña, e logo no exterior, sendo a orixe de todo o movemento cooperativo actual.

O cooperativismo naceu no mesmo medio social, na mesma época, da mesma miseria proletaria e baixo o impulso do mesmo espírito có sindicalismo e có socialismo, por iso os primeiros defensores da doutrina do cooperativismo profesaban a ideoloxía socialista (Robert Owen, en Inglaterra; Charles Fourier, en Francia; e, Fernando Garrido, en España). Nun folleto publicado polo Ministerio de Traballo e Asistencia Social sinalábase que "naqueles días as cooperativas seguían a mesma sorte cóos sindicatos, ós períodos de auxe dos segundos correspondía a época de crecemento das primeiras". "Era cousa corrente que un sindicato forte (estivera acompañado) dunha forte organización cooperativa, que para mellor xustifica-la súa ascendencia tomaba o seu propio nome, non importaba que este fora político ou profesional".

O grande teórico da Cooperación, Charles Gide, sinalaba que houbera no movemento cooperativo dúas grandes correntes que se corresponden con dúas

tendencias eternamente en loita na natureza humana, unha positivista, e idealista a outra. "Son, sen embargo, dúas tendencias inseparables e que marchan en compañía como Sancho Panza e D. Quixote". E engadía que, "en canto as melloras sociais, inmediatamente realizables, non se encontrou nada mellor ca cooperación"; "A experiencia demostra que a cooperación debe ser considerada como un medio de organización superior ó réxime económico actual e destinado a reemprazalo". Neste sentido, Gumersindo Azcarate, na súa obra *O problema social* (1893), chegaba, tamén, a conclusión de que o remedio para o desaxuste económico-social está na cooperativa.

En conclusión, vemos que o movemento cooperativo nace como alternativa as grandes empresas capitalistas, no ámbito das clases traballadoras e, en moitos casos, unido ó movemento sindical.

II - O Cooperativismo antes da II República.

Os antecedentes históricos das cooperativas é frecuente busca-los nas organizacións gremiais da Idade Media, fortemente influenciadas polo Dereito Xermánico. Pero no presente traballo centrarémonos, exclusivamente, nos precedentes inmediatos das cooperativas a partir de mediados do século XIX.

Son diversas as posturas doutrinais a este respecto. Así, Fernando Garrido cita a Asociación de Caixistas de Imprenta, que se fundou en Madrid en 1838, como, probablemente, a cooperativa máis antiga das que se constituíron en España. Pola súa parte, Gascón Hernandez, referíndose as Cooperativas de consumo, cita particularmente a que, en 1842, se constituíu na vila de Berga, na provincia de Barcelona. Outros, en cambio, como Pirez Bars, Ventosa i Roig y Raventós Carner refírense a unha Asociación de Tecedores, fundada en Barcelona en 1840 por Juan Muns (o Munts), que era unha mestura de sindicato obreiro, mutualidade e cooperativa de produción que, despois de ser prohibida, rexurdiu en 1843 dando lugar a unha Compañía Fabril.

Trala revolución de 1868, que destronou a Isabel II, parece ser que se creou unha multitude de cooperativas. Fernando Garrido afirmaba que foron máis de 600 as cooperativas que, de todas clases, se crearon por aquelas datas; pero este número, dicía Piernas Hurtado, "ou é esaxerado ou indica que a maioría delas fracasaron, pois hoxe en día (escribía isto en 1890) son moi poucas as que se manteñen". E así, na Memoria sobre o movemento cooperativo español, presentado no II Congreso da Alianza Cooperativa Internacional, celebrado en París en 1896, afirmábase que non chegaban a 300 as cooperativas existentes en España.

Sen embargo, sendo numerosas as cooperativas que se crearon, a falta de preparación dos dirixentes e socios e a súa improvisación, trouxo como consecuencia que foran só algunhas as que lograron consolidarse e subsistir.

Como sinalaba o xa citado traballo do Ministerio de Traballo e Asistencia Social: "O poder case milagroso que se quixo dar entón as cooperativas foi o

inimigo do seu desenvolvemento posterior. Moitas cooperativas, fundadas cun grande entusiasmo, afundiron logo entre a indiferencia dos traballadores ó comproba-la súa ineficacia como arma de loita, como hórreo para as malas ipocas”.

Hai que destacar que xa a fins do século XIX efectuáronse intentos para agrupa- las cooperativas e celebrar Congresos e reunións, como ocorría nos países nos que a cooperación se encontraba nunha fase de maior desenvolvemento. E así, no ano 1899, trátase de fundar a primeira Federación de Cooperativas. Pero fracasa o intento e unicamente se constitúe a Camara Rexional de Sociedades Cooperativas de Cataluña e Baleares.

Ata o século XX non se inicia a unificación do movemento cooperativo. O I Congreso de Cooperativas españolas -aínda non existía un órgano que as gobernase nacionalmente- celébrase en Barcelona en 1913, ante a indiferencia dos órganos do Estado e das entidades económicas da clase media. Adóptanse moitas resolucións, despois do exame de moitos problemas, pero non chega a ter éxito a idea de dar un órgano federativo as Asociacións xa constituídas; cada unha seguíu o seu rumbo, como se fosen estrañas entre elas.

A primeira Federación Nacional de Cooperativas constituíuse por acordo do II Congreso Nacional de Cooperativas que tivo lugar en Madrid en 1921 (certo sector da doutrina sostén que este foi o I Congreso Nacional, porque ó anterior de Barcelona acudiu unha grande maioría de delegados cataláns. Pero como di E. Gards “esta non é razón de peso por canto que no de Madrid, a pesar de tratarse da capital de España, tamén case tódolos representantes eran de cooperativas catalanas”). Sen embargo, algúns autores, como José M.^a Ciurana Fernández, retrasan a dita constitución ata o ano 1928. Pero como recolle o Informe do Ministerio de Traballo e Asistencia Social, a Federación xa estaba constituída en 1921, e en 1928 foi cando se aprobaron os Estatutos da dita Federación. Esta volveu a reunirse en Barcelona en 1929, e entre os seus acordos máis notables figura o do seu ingreso na Alianza Cooperativa Internacional.

Os dous núcleos principais de formación do movemento cooperativo español foron a Federación Rexional de Cooperativas de Cataluña e a Unión de Cooperativas do Norte, apoiadas por un grupo de Cooperativas de Madrid.

Carecían, sen embargo, as cooperativas, dunha lexislación específica. Unicamente foi elaborado polo Instituto de Reformas Sociais un proxecto de lei de cooperativas, que fracasou, quizais, pola presión dos pequenos comerciantes e das grandes empresas alarmadas polo proxecto. De tal maneira que as cooperativas tiveron que rexerse pola Lei de Asociacións de 30 de xuño de 1887, aparte da lexislación específica para as distintas clases de cooperativas, entre as que podemos citar: Lei de Pósitos Agrícolas de 23 de xaneiro de 1906; Lei de Sindicatos Agrícolas de 28 de xaneiro de 1906; Lei de Colonización e Repoboación Interior de 30 de agosto de 1907; etc.

Non existía, ademais, unha estatística oficial do movemento cooperativo, ó que houbo que engadir que, debido ó seu regulamento pola Lei de Asociacións, non era posible afirmar que a totalidade das cooperativas existentes foran verdadeiras cooperativas. Non obstante esa dificultade, puido determinar-lo seu número mediante unha análise das cooperativas que se inscribiran no Rexistro de Cooperativas do Ministerio de Traballo. O Decreto de Cooperativas de 4 de xullo de 1931, ó que nos referiremos máis en concreto no epígrafe seguinte, nas súas Disposicións Transitorias sinalaba: "As Entidades constituídas con anterioridade á publicación do presente Decreto, que queiran acollerse ó seu réxime e beneficios, solicitarano no prazo de tres meses, a partir da publicación do Regulamento Xeral na Gaceta de Madrid (hoxe B.O.E.), introducindo nos respectivos Estatutos as modificacións que procedan". É de supoñer, polo tanto, que a totalidade das cooperativas existentes nese momento apresurarían a súa inscrición no Rexistro Xeral de Cooperativas. Por conseguinte, podemos presumir que a totalidade das cooperativas inscritas no ano 1932, transcorrido dabondo o prazo de tres meses antes visto, estaban xa constituídas con anterioridade a II República.

Así, no ano 1932, o número de cooperativas que solicitaron a inscrición no dito Rexistro foron 78. A súa clasificación é a seguinte:

CCOOPERATIVAS QUE SOLICITARON A SÚA INSCRICIÓN NO ANO 1932

Distributivas ou de consumo	40
Subministros especiais	1
Sanitarias	2
Servicios diversos (nos dous grupos)	2
Vivenda	19
De traballadores	4
Agrícolas	2
Transportes	1
Crédito, aforro e seguro	4
Mixtas	3
TOTAL COOPERATIVAS	78

Non obstante estas cifras oficiais, o Secretario da Federación Nacional de Cooperativas de España, Dn. Regino Gonzalez, sinalaba que na mencionada Federación encontrábanse inscritas case 300 cooperativas. Dedúcese disto que, ou non tódalas cooperativas existentes se inscribiron en dito Rexistro, ou que a inscrición se retrasou ata o ano seguinte. Este último criterio parece o máis correcto. Ó número de 78 habería que engadir algunhas das cooperativas inscritas no ano 1933, pero xa existentes con anterioridade, coincidindo desta maneira as cifras oficiais e as aportadas por Dn. Regino Gonzalez. Esta mesma postura é a mantida polo Informe do Ministerio de Traballo e Asistencia Social cando

sinala que "é seguro que as verdadeiras cooperativas creadas no noso país con anterioridade á publicación da Lei se acolleron ós beneficios da Disposición Transitoria xa citada para non desaparecer dentro do prazo fixado. Sen embargo, queremos facer aínda unha concesión: que, por deficiencia dos órganos administrativos, non se inscribisen dentro do ano 1932 tódalas cooperativas solicitantes". E que a cifra realmente existente alcanzara, tamén, as que foron inscritas en 1933. Os datos estatísticos correspondentes ó ano 1933 son os seguintes:

CALSIFICACIÓN DE COOPERATIVAS NO ANO 1933

Cooperativas distributivas e de consumo	171
Cooperativas de subministros especiais	9
Cooperativas sanitarias	5
Cooperativas de servizos diversos (nos dous grupos)	11
Cooperativas de vivenda	95
Cooperativas de traballadores	66
Cooperativas agrícolas	21
Cooperativas pesqueiras	3
Cooperativas de produción industrial	2
Cooperativas de transporte	4
Cooperativas comerciais	3
Cooperativas de crédito, aforro e seguro	15
Cooperativas mixtas	6
TOTAL COOPERATIVAS	411

Pode, pois, entenderse, polas razóns expostas, que as cooperativas existentes na época da Monarquía, eran a metade das inscritas no ano 1934. Neste caso, a cifra de cooperativas que funcionaban no país o día 14 de xullo de 1931, atendendo a estes cálculos, serían as seguintes:

Cooperativas de tódalas clases inscritas no Rexistro Xeral en 1932	78
Metade das cooperativas de tódalas clases inscritas no Rexistro Xeral en 1933	205
TOTAL DE COOPERATIVAS PROBABLES	283

Coincidirían, deste xeito, as cifras oficiais e as aportadas por Dn. Regino Gonzalez.

A estas cifras habería que engadi-las 50 cooperativas de pescadores fundadas en 1919 polos Pósitos de pescadores que se rexían por unha lexislación especial dentro do Ministerio de Traballo e Asistencia Social. En total, polo tanto, existirían 333 cooperativas. Como recollía o Informe do Ministerio de Traballo e Asistencia Social nas súas conclusións, era este un "pequeno número, desde logo, en relación co movemento cooperativo existente nos principais países da Europa. Pero aínda poderíamos darnos por satisfeitos, se á calor des-

tas cooperativas xurdise un movemento plenamente articulado, baixo a acción fiscalizadora dunha lei propia, dictada polo Estado, para dar cauce a unha das máis nobres aspiracións dos homes, e a un dos máis fortes movementos económicos do mundo. Xa vimos que non ocorreu nada disto”.

Non obstante a opinión do Informe, o curto lapso de tempo desde a caída da Monarquía ata a aprobación do Proxecto, fai supoñer que se inspiraría en Proxectos anteriores. Segundo o propio J. Raventós, a Lei de cooperativas de 1931 incorporou a nova legalidade republicana os restos do Anteprojecto de 1927, demostrándoo dunha maneira moi precisa ó comparar artigo por artigo ámbolos dous documentos.

III - O Cooperativismo na II República.

O día 4 de xullo de 1931, coincidindo coa festa universal da cooperacisn, aprobouse por Decreto a primeira Lei Xeral de Cooperativas, sendo ministro de Traballo Francisco Largo Caballero, sendo confirmada como Lei o 9 de setembro de 1931 (Gaceta de Madrid, 10 de setembro). O día 2 de outubro aprobábase o Regulamento (Gaceta de Madrid, 21 de outubro).

Ó falar da Lei, Rodolfo Viñas, na Conferencia pronunciada no I Congreso da Federación Rexional de Cooperativas de Levante, celebrado en Valencia en 1937, afirmaba: “(...) non foi froito dunha improvisación. Está feita tendo en conta tódalas características da cooperación, aínda as menos destacadas ou sensibles. (...) Responde a dous condicións esenciais: 1º.- servir ó desenvolvemento da cooperación en España, fixando de antemán normas estrictas ás que se han ate-las cooperativas de acordo cos principios básicos do movemento cooperativo mundial; e 2º.- atempera-la Lei a unha norma de tutela propia dun Departamento que ten como base da súa existencia o movemento social e económico de grandes masas. Neste punto a Lei é impecable. (...) O lexislador declarou, ó promulga-la, que naceu con retraso e que con ela perseguíase contribuír a resolución dos problemas agrarios, fomenta-lo poder adquisitivo dos salarios e abrir unha canle legal para garanti-la eficacia no apoio que debe presta-lo Estado ós traballadores, especialmente ós campesiños”.

Os cooperadores acolleron co máximo interese aquela Lei, que concedía personalidade xurídica propia as cooperativas (art. 4) e posibilitaba a constitución de Unións e Federaciones para defende-los seus intereses comúns (art. 37). A mellor proba do éxito da Lei dedúcese das cooperativas inscritas no Rexistro do Ministerio de Traballo e Asistencia Social nos primeiros anos.

COOPERATIVAS INSCRITAS

Ano 1932	Ano 1933	Ano 1934	Ano 1935	Ano 1936	Total Coop. II República
78	411	343	93	61	986

Non obstante, algún autor, como Vidal Benito Revuelta, eleva a cifra a 1878 cooperativas, pero sen facer referencia á orixe dos seus datos, o que nos leva a rexeitalos e a aceptar como unicamente admisibles os recollidos no Informe do Ministerio de Traballo e Asistencia Social citado, xa que como sinala o art. 7.2 da Lei: "Polo organismo dependente do Ministerio de Traballo que no mesmo Regulamento se determine, levarase o Rexistro Especial de Cooperativas. Estas non poderán empeza-las súas operacións con terceiros mentres non estean inscritas no Rexistro, logo da aprobación dos seus Estatutos ou Regulamentos polo Ministerio de Traballo co Informe do organismo competente". De todo isto dedúcese que soamente as cooperativas inscritas poden ser tidas por tales.

A valoración doutrinal da Lei de 1931 foi moi heteroxénea. En xeral, admitiuse a súa boa calidade técnica e os esforzos por abrir un novo período na historia do cooperativismo español (Raventós, Gascón Hernandez, etc.). Neste sentido favorable, García Mejía calificábaa de orixinal no seu espírito, simple e precisa nas súas formulacións e adecuada no tocante a conservación dos principios cooperativos fundamentais.

Posteriormente, o 16 de xaneiro de 1933 aprobábase o Decreto sobre préstamos e subvencións as cooperativas, que dispoñía, en concreto:

1.- Autorizar ó Ministerio de Traballo para conceder préstamos con garantía de primeira hipoteca, amortizables nun prazo que non exceda de trinta anos e ó tipo do 3% de xuro anual, como auxilio para a construción ou a adquisición dos locais que se consideren necesarios para a realización dos fins das cooperativas que non teñan carácter de profesionais nin de vivendas.

2.- Dividirase en partes iguais a partida consignada nos presupostos xerais do Estado para subvencionar-las obras sociais que fagan as cooperativas e conceder premios e pequenos auxilios a aquelas entidades, inscritas no Ministerio de Traballo, que teñan carácter popular.

3.- No dito Decreto establecíase a inspección das cooperativas de acordo cos preceptos da Lei.

O Secretario da Federación de Cooperativas de España, Dn. Regino Gonzalez, examinou, nunha conferencia celebrada en Valencia, no I Congreso da Federación de Cooperativas de Levante, o labor realizado pola cooperación nacional desde que se promulgou a Lei. Velaí as súas palabras de crítica sobre os Congresos celebrados durante aquel período:

"No IV Congreso (que oficialmente se calificaba como III), que se celebrou en Bilbao, en setembro de 1932, aconsellados, xa polos feitos históricos e polo que ocorrera en Barcelona, propuxemos, os que xa eramos da Executiva, que ós se discutisen tres temas ou ponencias, que era a obra que calculabamos que poderíamos executar ata o seguinte Congreso (...). En Bilbao aprobouse a creación de El Cooperador, da Cooperativa Nacional de Seguros La Previsión Social e o carné do cooperador. Estas tres novidades, cando se celebrou o V Congreso (oficialmente o IV), xa estaban en marcha.

Contando coa forza que nos daba a práctica, seguimos coa mesma orientación, e ó V Congreso (oficialmente o IV), celebrado en Madrid en abril de 1935, chegamos tamén cunhas propostas, uns proxectos de relatorios, e alí acordouse a creación do Almacén Cooperativo Español, co nome de Cooperativa Central de Abastecimiento, e a reorganización de El Cooperador.

Xa está relatado o desenvolvemento do movemento cooperativista español ata o seu V Congreso (oficialmente o IV), que previa a celebración, en Barcelona, en abril de 1937, dun ulterior Congreso, e entre os seus obxectivos encontrárase a creación dun Banco Cooperativo Español, que se poñería en marcha de non xurdi-la guerra”.

O movemento cooperativo, ó comeza-la guerra civil, tiña o seguinte programa:

- 1.- Propaga-la cooperación por todo o territorio nacional.
- 2.- Crear en cada capital unha cooperativa de consumo.
- 3.- Proseguir, cando isto se lograra, constituíndo cooperativas de consumo nas vilas, cabeceira de partido, e, nas que sen selo, tivesen un censo equivalente á capitalidade do partido xudicial.

Pero, como sinala o Informe do Ministerio de Traballo e Asistencia Social, a Lei de Exencións Tributarias das Cooperativas fracasou nas Cortes Constituíntes, non pasando da Comisión de traballo, quedando incumpridas, despois, as principais disposicións da propia Lei. Incluso o mecanismo establecido para a aprobación dos Regulamentos converteuse nunha máquina lenta e ingobernable. Non é de estrañar, pois, que ós cinco anos de promulgada a Lei aínda non se cumpriran os seguintes preceptos da mesma:

- 1.- Exencións tributarias das cooperativas.
- 2.- Ensino da cooperación.
- 3.- Inspección das cooperativas.
- 4.- Contabilidade das cooperativas.
- 5.- Difusión e propaganda da cooperación.
- 6.- Representación oficial destas Asociacións nos órganos de abastecemento.

Ó comeza-la Guerra Civil, en xullo de 1936, funcionaban en España, segundo a clasificación establecida pola Lei, as seguintes cooperativas:

DISTRIBUCIÓN DE COOPERATIVAS NO ANO 1936

Distributivas ou de consumo	422	Transporte	6
Subministrados especiais	16	Crédito, aforro e seguros	27
Sanitarias	14	Mixtas	17
Servicios diversos (nos dous grupos)	25	Pesqueiras	6
Vivenda	193	Producción industrial	9
Traballadores	183	Comerciais	24
Agrícolas	46	TOTAL COOPERATIVAS	986

Para rematar, debemos facer unha pequena referencia ó rixime xurídico do cooperativismo en Cataluña. O Estatuto de Autonomía de Cataluña atribuíu a Generalitat competencias en materia de cooperativas, tanto de carácter lexislativo como no tocante ós servizos administrativos. En virtude desta previsión estatutaria desenvolveuse unha lexislación peculiar co obxecto de destacar as peculiaridades catalanas en materia de cooperativas. E así, publicouse primeiro unha Lei de Bases da cooperación, con data do 17 de febreiro de 1934, que se inspirou no Anteproxecto feito por Ventosa i Roig (que tivera un papel destacado na elaboración da Lei Xeral de 1931), para aprobarse despois a Lei de Cooperativas de 1934.

Estas normas están inspiradas nos principios de Rochdale. Os seus efectos prácticos foron destacables, dando lugar, como demostra Raventós, a un importante impulso da cooperación en Cataluña.

IV - Bibliografía.

BENITO REVUELTA, V.: Cooperativas, na Revista "Temas españoles", n: 415, Publicaciones españolas, Madrid, 1961.

CIURANA FERNANDEZ. J.M*: Curso de Cooperación, Bosch, Barcelona, 1977.

CHULIA VICENT: El accidentado desarrollo de nuestra legislación cooperativa, na Revista Jurídica de Cataluña, 1978.

GARCMA MEJÍA, J.D.: El cooperativismo español, Fundación Friedrich Ebert, Madrid, 1983.

GARDÓ, E.: La cooperación catalana, Barcelona, 1926.

GASCÓN HERNANDEZ, J.: Esbozo de una Historia de la Cooperación, Madrid, 1959.

GIDE, CHARLES: La Cooperation (4ª edic.), "Federation National de Cooperatives", 1922.

GONZALEZ DE VEGA, A.: Balance histórico de la Cooperación en España, en "El cooperativismo en la situación española actual", Centro de Estudios Sociales de la Sta. Cruz del Valle de los Caídos, Madrid, 1964.

LASERRE, GEORGES: El cooperativismo, Oikos-tau, Barcelona, 1972.

MINISTERIO DE TRABAJO y ASISTENCIA SOCIAL (ESPAÑA): Breve historia de la obra en favor de la cooperación, Servicio de Publicaciones, Madrid, 1937 (abril).

MINISTERIO DE TRABAJO y ASISTENCIA SOCIAL: El movimiento cooperativo en España (antes y después del 18 de julio de 1936) -con prólogo do Dr. Ayguadi-, 1938.

PIREZ BARÓ, A. e VENTOSA i ROIG, J.: El moviment cooperatiu a Catalunya, Palma de Mallorca, 1961.

PIERNAS HURTADO, J.M.: El movimiento cooperativo, Madrid, 1890.

RAVENTÓS CARNER, J.: El movimiento cooperativo en España, Barcelona, 1960.

SUMMARY

A reference is made to the historical evolution of the co-operative movement in Spain up to the Civil War of 1936.

OLIGOPOLIO, PREZO, BENEFICIO

Iago SANTOS CASTROVIEJO

EUEE. Universidade de Vigo

Utilízase un modelo simple de economía pechada para propoñer un calendario de problemas teóricos relativos ás relacións entre prezos, beneficios e forma de mercado. Arguméntase sobre a inconsistencia teórica da proposición de beneficio cero na competencia walrasiana.

1. Ecuacións de produción.

Consideremos un sistema económico coa produción de dous bens: trigo e ferro, coas seguintes ecuacións de produción:

$$\begin{array}{l} A_{tt}, A_{ft}, L_t \rightarrow T \\ A_{tf}, A_{ff}, L_f \rightarrow F \\ \hline A_t, A_f, L \rightarrow [T, F] \end{array}$$

Que cumpre a condición necesaria de matriz productiva:

$$\begin{array}{l} A_t < T \\ A_f < F \\ \text{Con, polo menos, algún } A_i < I \end{array}$$

Ou, se tomamos as unidades apropiadas de trigo e ferro e consideramos a produción dunha unidade de cada ben,

$$\begin{array}{l} a_{tt}, a_{ft}, l_t \rightarrow 1_t \\ a_{tf}, a_{ff}, l_f \rightarrow 1_t \\ \hline a_t, a_f, l \rightarrow [1, 1] \end{array}$$

Onde as a_{ij} expresan as cantidades do ben i usadas como inputs na produción de j , e l_i a cantidade de traballo utilizada na produción de unha unidade do ben i .

2. Inclusión dos prezos e as variables distributivas.

Os prezos deben asegurar, con carácter xeral, polo menos a recuperación do valor investido na produción¹:

$$\begin{aligned} B_t + A_{tt} \cdot p_t + A_{tf} \cdot p_f + L_t \cdot W &= T \cdot p_t \\ B_f + A_{ft} \cdot p_t + A_{ff} \cdot p_f + L_f \cdot W &= F \cdot p_f \\ \hline B + A_t \cdot p_t + A_f \cdot p_f + L \cdot W &= [p_t, p_f]' \cdot [T, F] \end{aligned}$$

Sendo B_t e B_f os beneficios en cada industria. Podemos, tamén, chamar b_t e b_f ós beneficios por unidade producida en cada unha das ramas da produción de trigo e ferro. Os beneficios por unidade producida son aquí a contía na que os prezos dos bens exceden ós custos directos unitarios.

Para que os prezos excedan ós custos directos de produción nunha contía positiva (isto é: para producir con beneficios) requirense tres condicións:

- 1 Que as ecuacións de produción cumpran as condicións de matriz productiva (isto é: que se produza unha cantidade superior ós inputs usados na produción)

$$A_t < T$$

$$A_f < F$$

Con, polo menos, algún $A_i < I$

- 2 Que os custos directos de produción sexan inferiores ós prezos dos produtos (isto é: que o valor dos salarios sexa inferior ó excedente dos outputs sobre os inputs):

$$L \cdot W < (T - a_t) \cdot p_t + (F - a_f) \cdot p_f$$

- 3 Que os gastos de todo o sistema (compras polas empresas e compras finais) nesa industria exceda ós pagamentos desa industria a todo o sistema na contía do beneficio da industria correspondente a ese beneficio unitario. Para tódalas industrias deberá cumprir que os gastos totais excedan á suma de custos de tódalas industrias.

3. Beneficios.

Para determinar a contía dos beneficios, definidos como o exceso dos ingresos sobre os custos, faise o seguinte: primeiro, determínase o gasto total do sis-

1.- Como veremos, este requisito pode ser vulnerado, e é perfectamente posible a produción con perdas. Esta estratexia na formación do prezo (a procura da revalorización da produción) é un punto de partida, un "valor de consigna"; e tamén unha condición de longo prazo. Pero o resultado do proceso pode non ser compatible coa realización dos beneficios.

tema na industria da que se trata (que son os ingresos por vendas da industria en cuestión); dispois, dedúcese dese gasto total os pagamentos desa industria ós inputs e ós salarios. Así quedan determinados os beneficios da industria. Pero neste cálculo temos que ter presentes as seguintes consideracións:

- 1 Os prezos do ben do que se trata poden ser determinados pola propia industria dentro de certos límites (límites dados pola reacción dos compradores, pola forma e poder de mercado, pola formación de prezos e salarios en tódalas demais industrias e outras consideracións).
- 2 As cantidades a producir tamén, dentro tamén de certos límites. Anque a industria non pode determinar as cantidades a vender, si pode saber, ata certo punto, as cantidades que vendería ós distintos prezos, o que inflúe nas súas decisións sobre os prezos e cantidades a producir. Ademais, pode formularse obxectivos sobre vendas e utilizar resortes para cumprilos, valéndose especialmente dos expedientes da mercadotecnia.
- 3 O beneficio total (a suma de beneficios en tódalas industrias) do sistema está determinado pola contía na que os ingresos totais exceden ós custos de produción. Este exceso dos ingresos sobre os custos só pode ter dúas² causas: o investimento (compras de bens e servicios para manter ou amplía-la capacidade productiva), e o exceso dos gastos en consumo sobre o valor dos salarios.
- 4 Para cada industria en particular, a relación entre os beneficios da industria e os beneficios totais son un problema de dinámica económica, de poder de mercado, de capacidade estratéxica e de sorte. Se partimos dun modelo matemático tenso e sinxelo (como partiremos aquí), estando dado o investimento e o exceso do consumo sobre o salario, o aumento dos beneficios nunha industria ou nunha empresa só se pode producir reducindo en idéntica contía os beneficios de tódalas demais industrias ou empresas. Unha industria ou unha empresa pode ter éxito en aumentalos seus beneficios, por exemplo, variando os seus prezos, ou reducindo os seus custos, a condición de reduci-los beneficios de tódalas demais. Anque agora relaxémo-la condición "estando dado o investimento e o exceso do consumo sobre o salario", xa que estas dúas grandezas poden variar coas variacións de prezos e custos, a proposición última mantense, anque algo debilitada.

A redución de custos presenta un problema de particular importancia na cuestión dos salarios: unha empresa pode intentar aumenta-los seus beneficios reducindo os salarios dos seus traballadores, e así reducindo custos: se a repercusión dos seus salarios sobre a demanda dos seus bens non é moi sensible, esa empresa poderá aumentar así os seus beneficios, pero as súas decisións repercutirán na redución dos beneficios de tódalas

2.- No modelo sinxelo do que partimos. As sucesivas complexidades do modelo introducen variacións na ecuación.

las demais empresas. O resultado final, nunha primeira aproximación³, é que a empresa que baixou os salarios aumenta os seus beneficios; pero tódalas demais verán os seus beneficios reducidos na mesma contía; e diminuirá a demanda agregada e o emprego. Se tódalas demais empresas reaccionan baixando os seus salarios, os beneficios agregados, nunha primeira aproximación, non variarán, como tampouco, en liñas groseiras, a distribución dos beneficios entre empresas, pero as condicións de vida dos traballadores, a demanda agregada e o emprego, se deteriorarán: o intento de cada empresa de aumenta-los seus beneficios reducindo os salarios ten por resultado que non consiguen aumenta-los beneficios, que se deterioran as condicións de vida dos traballadores, e que se deprime a demanda e o emprego: é unha clásica solución perder-perder, procíclica, causante de depresión e moi propia da libre competencia.

4. O modelo 1.

Partamos do caso dun modelo simplificado, pechado, sen goberno, onde a demanda de consumo prodúcese só polos asalariados (non hai consumo suxtuario, nin os perceptores de beneficios formulan demandas de consumo), con rendementos constantes, sen capital fixo; onde a demanda é unha función decrecente do prezo e crecente dos ingresos (salariais). O salario/xornada é constante e o investimento en bens tómase como dado.

Prodúcese trigo e ferro utilizado na produción de trigo e ferro, e as dúas ramas están monopolizadas. Existe un monopolio na produción de trigo e outro na produción de ferro.

Modelo 1:

* Tomamos como dado o investimento en bens: $I = [T_i, F_i]$

$$1 \quad B_t = T \cdot p_t - T \cdot (a_{tt} \cdot p_t + a_{ft} \cdot p_f + l_t \cdot w)$$

$$2 \quad B_f = F \cdot p_f - F \cdot (a_{tf} \cdot p_t + a_{ff} \cdot p_f + l_f \cdot w)$$

$$3 \quad L = l_t \cdot T + l_f \cdot F$$

$$4 \quad S = L \cdot w$$

$$5 \quad T = \tau \cdot S - \delta_t \cdot p_t + (a_{tt} \cdot T + a_{tf} \cdot F) + T_i$$

$$6 \quad F = \tau \cdot S - \delta_f \cdot p_f + (a_{ft} \cdot T + a_{ff} \cdot F) + F_i$$

3.- Nunha aproximación completa habería que ter en conta: a) as distintas elasticidades-renda da demanda de cada ben, que afectaría desigualmente á repercusión da caída salarial sobre a distribución intersectorial da demanda, e polo tanto dos ingresos e dos beneficios; b) os distintos requerimentos en custos laborais dos produtos, afectando ós custos dos sectores e empresas de distinta forma; c) as repercusións das reducións dos salarios sobre o aforro dos asalariados; e d) os efectos das variacións dos salarios sobre o investimento, xa que un aumento dos salarios pode relanza-lo investimento vía axuste do volume de capital ó aumento da demanda.

Tomando a condición simplificadora de considerarmos o investimento como dado en bens $[T_i, F_i]$, as ecuacións 1 e 2 reflexan os beneficios en cada unha das producións de trigo e ferro como diferenza entre os ingresos e os custos directos; a ecuación 3 reflexa o emprego como suma dos requirimentos de traballo nos dous sectores; a ecuación 4 define a masa salarial como produto do salario por empregado polo número de traballadores empregados, e as ecuacións 5 e 6 definen a demanda como suma dunha función de demanda de consumo crecente respecto das rendas e decrecente respecto dos prezos, acrecentada na demanda intermedia e mais na demanda de investimento, que se supón, por agora, dada $[T_i, F_i]$.

As ecuacións deben cumprir varias condicións: na solución, os prezos, salarios, emprego e cantidades de bens deben ser positivos; a matriz de produción debe cumpri-la condición de ser productiva, é dicir: o produto debe ser igual ou superior ós inputs, e estrictamente superior en algún dos casos; os parámetros son todos positivos.

Ademais, poremos outras dúas condicións: o salario unitario, en principio, consideráremolo constante, e faremos a suma de prezos igual a ún:

$$7 \quad w = \text{dado}$$

$$8 \quad p_t + p_f = 1$$

Temos entón 8 ecuacións e 9 variables, que nos permiten estudar as solucións do modelo para cada sistema de prezos relativos.

5. O dual: beneficio agregado e aforro.

No sistema está tamén definido o beneficio agregado e o aforro, que son "ecuacións implícitas", pero que pola súa importancia conceptual e non intuitiva, débemolas poñer de manifesto.

5.1. Beneficio agregado.

$$1+2: B_t + B_f = B = T \cdot p_t + F \cdot p_f - T \cdot (a_{tt} \cdot p_t + a_{tf} \cdot p_f + l_t \cdot w) - F \cdot (a_{ft} \cdot p_t + a_{ff} \cdot p_f + l_f \cdot w)$$

Substituíndo as ecuacións de demanda 5 e 6:

$$\begin{aligned} = & (\tau \cdot S - \delta a_t \cdot p_t) p_t + T \cdot a_{tt} \cdot p_t + F \cdot a_{tf} \cdot p_t + T_i \cdot p_t \\ & + (\tau \cdot S - \delta a_f \cdot p_f) \cdot p_f + T \cdot a_{ft} \cdot p_f + F \cdot a_{ff} \cdot p_f + F_i \cdot p_f \\ & - T \cdot a_{tt} \cdot p_t - T \cdot a_{tf} \cdot p_f - T \cdot l_t \cdot w - F \cdot a_{ft} \cdot p_t - F \cdot a_{ff} \cdot p_f - F \cdot l_f \cdot w \end{aligned}$$

As compras intermedias aparecen restando (xa que son un custo para as empresas) e sumando (xa que son vendas das empresas), e desaparecen da ecuación dos beneficios⁴:

$$= (\text{Tau} \cdot S - \text{delta}_t \cdot p_t) p_t + T_i \cdot p_t + (\text{Teta} \cdot S - \text{Delta}_f \cdot p_f) \cdot p_f + F_i \cdot p_f - T \cdot l_t \cdot w - F \cdot l_f \cdot w$$

Reordenado:

$$\begin{aligned} &= (\text{Tau} \cdot S - \text{delta}_t \cdot p_t) p_t + (\text{Teta} \cdot S - \text{delta}_f \cdot p_f) \cdot p_f && \text{(GASTO DOS TRABALLADORES)} \\ &- T \cdot l_t \cdot w - F \cdot l_f \cdot w && \text{(- SALARIOS)} \\ &+ T_i \cdot p_t + F_i \cdot p_f && \text{(+ INVESTIMENTO)} \end{aligned}$$

Quedando, polo tanto:

$$\text{BENEFICIO} = \text{INVESTIMENTO} - \text{AFORRO DOS TRABALLADORES}$$

é dicir: o beneficio agregado é idéntico ó investimento menos o aforro dos traballadores, nas condicións restrinxidas do noso modelo.

5.2. O aforro dos asalariados.

Na ecuación anterior temos tamén que o aforro dos traballadores é igual ó valor do investimento mermado nos beneficios. No noso modelo sinxelo, onde

4.- Elimínanse as compras intermedias da ecuación do beneficio xa que o que un sector (ou empresa) compra a outro é un gasto para o sector que compra, e consecuentemente, fai diminuí-lo beneficio nese sector; pero é un ingreso para o sector que vende, e por consecuencia fai aumentar os beneficios dese outro sector, permanecendo os beneficios totais incambiables.

Isto está perfectamente definido no modelo, e implica que as variacións nas compras intermedias non fan variar o valor agregado dos beneficios. Este resultado pode resultar contra-intuitivo, pero é fácil de razonar: se mantemos incambiado o volume total de produción, parecería que un volume maior de compras intermedias faría reduci-los beneficios do sistema, xa que unha maior proporción da produción debería entrar a formar parte dos custos. Pero na realidade económica acontece que o sector que "vende" aumenta a súa produción para abastar esa demanda intermedia adicional, permanecendo os beneficios agregados incambiables: aumentaron os custos (compras intermedias), pero tamén aumentou a produción en igual contía, o que non alterou os beneficios totais.

Tense argumentado que o sector que aumenta a produción para abastar esa variación da demanda intermedia deberá, polo seu turno, incorrer en custos de produción, polo que si variaría o beneficio agregado. Esta argumentación é precipitada: o aumento de custos podémolo descompoñer en dúas compoñentes: as compras de bens intermedios e os gastos salariais adicionais. Coa variación das compras de bens intermedios acontece de novo o xa dito: un sector compra, e aumenta custos polo mesmo valor que outro vende e aumenta ingresos. Os gastos salariais adicionais podémolos descompoñer de novo en dúas partes: o que os traballadores adicionais gastan en consumo, que se traduce en aumentos dos ingresos das empresas (ergo, o que se gasta por un lado en salarios ingrésase polo outro en vendas), e o aforro (ou endebedamento) dos novos traballadores, polo outro. Esta última posibilidade si que fai variar o beneficio agregado en idéntica contía. Pero non por ser debida ás variacións dos gastos intermedios.

tódolos beneficios son aforrados (os perceptores de beneficios non gastan en consumo), ista é a identidade entre aforro e investimento nun modelo pechado, sen sector público. Pero expresa algo máis: as decisións de aforro dos traballadores merman os beneficios. As condicións para a existencia de beneficios agregados positivos son que o aforro dos traballadores non sexa superior ó valor do investimento.

6. Determinantes dos beneficios.

Caso 1, maximización do beneficio en cada industria nos supostos: a) salario uniforme e dado en toda a economía; b) investimento en bens dado; c) un monopolista en cada industria; d) restricción á subida dos prezos.

Cada monopolista nas industrias t e f pode tomar decisións sobre os prezos e cantidades a producir. Suporemos información perfecta, é dicir: cada monopolista ten sobre a mesa o modelo 1 para face-los cálculos. En conxunto, os dous monopolistas terán que asumir, como beneficios dos dous, o beneficio agregado.

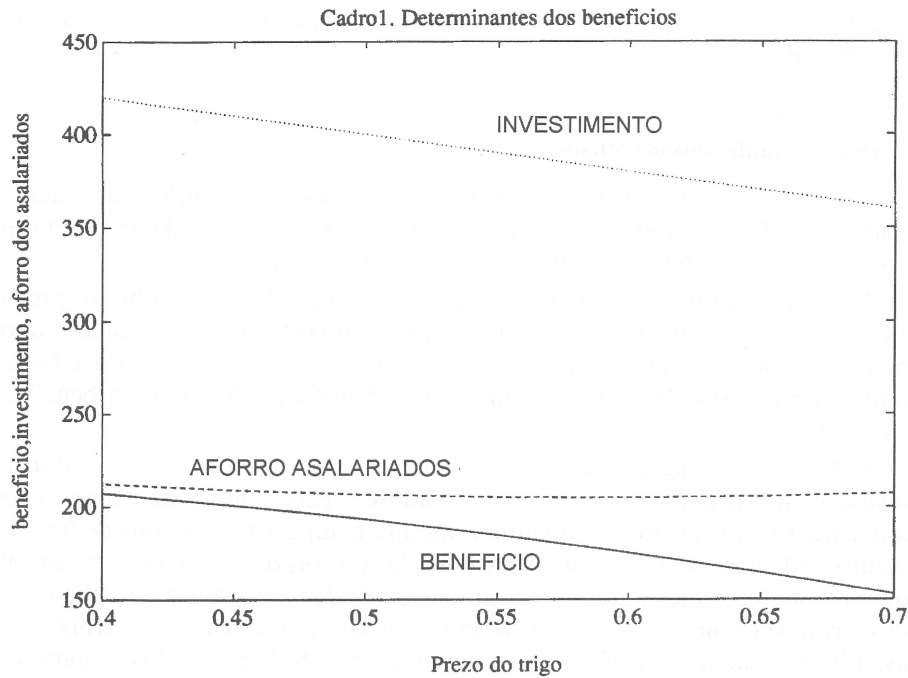
O beneficio agregado, no noso modelo simplificado, é idéntico ó valor do investimento menos o aforro dos traballadores⁵. Este valor pode variar a) cos movementos dos prezos, xa que unha mesma composición en bens de investimento pode varia-lo seu valor coas variacións dos prezos relativos. Isto, en calquera caso, ten pouca importancia (importancia de segunda orde) nunha abordaxe robusta como a que aquí facemos; b) cos movementos do aforro dos asalariados: unha variación do aforro ou do endebedamento dos asalariados fai variar en sentido oposto, e *ceteris paribus*, o valor dos beneficios (xa que o aforro dos asalariados son o equivalente de pagamentos polas empresas que non retornan a elas como ingresos por vendas). c) Cos movemento do volume de investimento: unha variación na demanda de investimento é unha variación dos gastos por riba dos gastos en consumo que son percibidos como ingresos polo conxunto das empresas e distribuídas en forma de beneficios.

Hai outras compoñentes que afectan ós beneficios e que consideraremos brevemente máis adiante.

O Cadro 1 mostra a variación do beneficio total ó variaren os prezos, para os datos do modelo. O valor do beneficio agregado varía considerablemente ó variaren os prezos relativos, debido ó resultado conxunto do valor dun vector de investimento incambiado en compoñentes [300,500] pero cun vector de prezos diferentes. O aforro dos asalariados tamén varía, debido ás diferentes elas-

5.- A ecuación xeral dos beneficios, tal como foi formulada por Kalecki, e $B = \text{Investimento} + \text{Consumo dos capitalistas} + \text{Déficit público} + [\text{EXP-IMP}] - \text{Aforro dos traballadores}$. Aquí estamos a considerar algunhas simplificacións (modelo pechado sen goberno, o consumo dependente do salario).

ticidades de demanda por un lado, e ós diferentes requirimentos en traballo na produción dos dous bens



CADRO 1
RESULTADOS NUMÉRICOS DO MODELO PARA OS DATOS QUE SE EXPRESAN, Ó
VARIAREN OS PREZOS RELATIVOS

Beneficio	207.4	200.9	193.4	184.2	175.2	164.6	152.9
Aforro asalariados	212.6	209.1	206.6	205.8	204.8	205.4	207.1
Investimento	420.0	410.0	400.0	390.0	380.0	370.0	360.0
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70

Datos do modelo: $pt=0.4:0.05:0.7$; $pf=1-pt$;
 $ti=300$; $fi=500$; $att=0.2$; $aft=0.1$; $lt=0.3$; $atf=0.05$; $aff=0.3$; $lf=0.2$;
 $w=1$; $\tau=0.8$; $\theta=0.55$; $\Delta t=150$; $\Delta f=30$;

6.1. *A relación prezos-beneficio en cada industria.*

Se facemos varia-los prezos relativos en tódalas súas posibilidades e conside-ramos que pasa cos beneficios en cada unha das industrias de trigo e de ferro, temos unha relación onde unha "case"⁶ mesma contía dos beneficios é distribuí-

da entre as dúas industrias, pero ó aumenta-lo beneficio dunha das industrias (no noso exemplo, e con bastante xeneralidade pero non sempre, da industria onde sube o prezo), diminúe o beneficio da outra. O beneficio total "case" non varía ó varia-lo sistema de prezos: simplemente se distribúe de forma diferente entre as empresas.

6.1.1. Xogo 1: *sobre estratexias de prezos: dous monopolios / dúas industrias.*

Se agora consideramos a estrutura empresarial como dous monopolios, teremos un problema de determinación dos prezos: a cada monopolista interesa-lle, dende a perspectiva da maximización do beneficio, o prezo máis alto posible para o seu produto, sempre que poida impoñelo. Pero para isto ten algúns límites: para prezos máis elevados dunha certa contía (no noso caso, para $p_f < p_f \cdot 0.4/0.6$, e $p_l < p_f \cdot 0.35/0.65$), o beneficio do outro monopolista faise recentemente negativo, polo que abandonará a produción: aquí temos un primeiro límite ós movementos dos prezos: o abandono da produción por un sector significaría a imposibilidade da produción para o outro, que necesita do outro produto para a súa produción, ademais de producir un derrube na demanda do propio produto, derrube que aquí non recollemos, pero que se pode incorporar con facilidade.

É certo que na vida económica este problema se presenta de forma máis "pastosa": pode seguir interesando producir con beneficios cero, ou mesmo con perdas, sempre e cando as compensacións salariais sigan a ser aceptadas para eses traballadores, e mesmo en variacións importantes. Ademais, poderíanse aceptar tendencias á apertura do abano interindustrial dos salarios, como veremos no epígrafe 7.2 e podemos incluír outras motivacións. Aquí limitareime a considerar o problema clave, e estes outros desenvolvementos deixareinos para outro momento. Reteñamos que existen certos límites á variación dos prezos relativos, e que aquí os poremos nas situacións de beneficios cero.

No resto do intervalo de variación de prezos non parece que haxa unha situación máis "de equilibrio" ca outra: a cada un dos monopolistas interesaríalle o prezo máis elevado posible.

Pode haber, en algúns casos particulares, algunha razón especial que sente outros límites: sería o caso dunha industria con produtos de elevada elasticidade-prezo da demanda, que polo tanto ten limitado o aumento dos beneficios pola vía do aumento dos prezos. Pero esta situación nun sistema económico é máis ben excepcional: non poden ser a maior parte dos produtos moi elásticos respecto dos prezos, non sendo ó considerarmos niveis altísimos de desagregación.

6.- Para evitar repeticións tediosas, a "case" inalteración dos beneficios será usada para sinalar as variacións que os movementos dos prezos causan sobre o valor do investimento e sobre o aforro dos traballadores, e polo tanto sobre os beneficios, que son variacións de importancia teórica menor para o problema que agora nos formulamos.

Polo tanto, deberemos introducir outros elementos para explicar que sistema de prezos prevalecerá. Parece que "quen teña máis poder" poderá poñer-lo prezo máis alto, e redistribuír no seu favor os beneficios e o disfrute do produto social. Creo que en ningún caso se podería defender "a priori" (é dicir: na teoría ausente de elementos institucionais, de actores en situación e de contidos real-concretos) a prevalencia de un certo sistema de prezos sobre outro.

Deberemos considerar entón as capacidades estratéxicas e as motivacións dos actores, así como as prácticas tradicionais dos negocios e as institucións e contexto histórico, acaso moi especialmente as normas de clase e estatuto social establecidas e "aceptadas" socialmente⁷. En calquera caso, é posible que o monopolista "prexudicado" poidera organizar a produción do outro ben e así bulra-la coacción do monopolista "forte"; pero resultaría difícil que entón non asumira os intereses do "monopolista forte". Inda así, esta atracción de capitais ás industrias de maiores rendimentos debería facer baixa-los prezos ata a equiparación dos lucros en toda a actividade económica. Pero isto, sendo importante en termos potenciais, non ten por que acontecer. Non é necesaria nin tan sequera a existencia de monopolios.

Así, no caso do "problema clásico" inglés, a capacidade dos terratenentes para impoñer rendas da terra pola súa utilización productiva, tiña por resultado os prezos altos do grau. Isto causaba un deterioro dos lucros e da capacidade de acumulación nas manufacturas, pero a industria non tiña mecanismos para "cobrar rendas" e mesmo un burgués que quixera baixa-lo prezo do grau, dende o momento que mercara terras non tería demasiado interese en renunciar ás súas rendas. Penso que estes elementos da conformación dos prezos poden ser identificados nas nosas sociedades presentes, anque non é iste o momento de contrastar empíricamente unhas hipóteses, senón só de mostra-la súa posibilidade teórica.

Pero retornemos ó problema "clásico inglés": Cando, avanzado o XIX a fracción terratenente foi perdendo o seu dominio social, as rendas da terra caíron e os prezos agrícolas descenderon en termos relativos: a agricultura foi debalando a súa capacidade de captación de ingresos pola súa actividade conforme o poder da propiedade da terra foi declinando. Certo que se pode face-la argumentación inversa: o declinio da propiedade da terra débese a unha perda de valor estratéxico da terra na conformación social, pero non creo que o sentido da interpretación afecte demasiado ó discurso que aquí facemos.

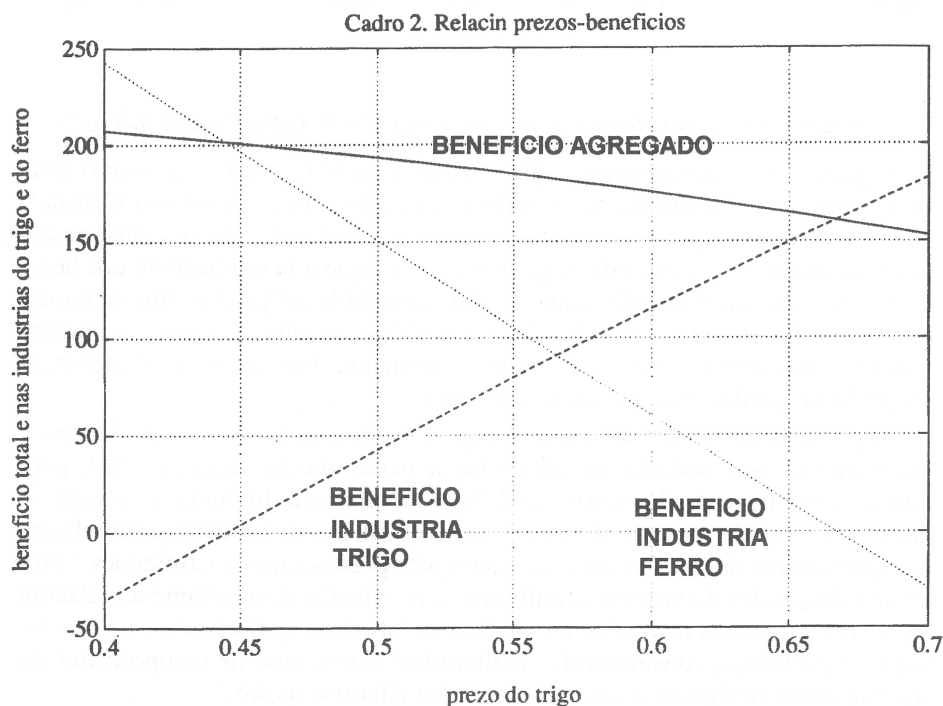
Aquí caibe unha reflexión sobre a visión teórica do problema: David Ricardo censurou a Smith pola súa teoría da renda da terra como tautolóxica e que deixaba o problema irresolto⁸, anque esta censura é discutible. E Ricardo, polo

7.- Solow propuxo recentemente puntos de vista para unha teoría do mercado de traballo que tomara en consideración estes elementos. Robert Solow, *El mercado de trabajo como institución social*, Alianza, Madrid, 1992.

8.- León Walras parte dunha censura á teoría clásica dos prezos porque "con unha ecuación pretende resolver dúas incógnitas" para postular a primacía dos servomecanismos walrasianos da

seu turno, propón unha estratexia para debilita-las rendas da terra: a importación de graú. As discusións a favor e en contra das importacións, abandeiradas por Malthus e Ricardo, son tamén elaboracións estratéxicas sobre a determinación de prezos relativos: para explica-los prezos necesitamos tamén os elementos conformadores dunha sociedade. Soamente cando a burguesía manufacturera cobrou peso social foi capaz de impoñe-lo seu proxecto, incluíndo os prezos relativos.

O problema do benestar pode ser formulado desta forma: o monopolista que eleva os seus prezos está decidindo sobre a capacidade adquisitiva dos salarios, e sobre o consumo. Pero dunha forma máis complexa: máis ca aumentalos seus beneficios a costa do "excedente do consumidor", o que fai é redistribuír no seu favor "beneficio agregado". Anotemos que os perceptores de beneficios son tamén consumidores (aunque non no noso modelo, agás na sección 6.3.2).



oferta e da demanda. Aínda que xa Vladimir Dmitriev —e despois Piero Sraffa— demostrou que esta censura de Walras era inxusta, polo que a primacía da teoría do equilibrio xeral quedaba afectada, penso que a teoría da renda de Adam Smith, aunque un pouco confusa, é probablemente máis atinada cá de Ricardo, polo menos en certos aspectos. Anque algo confusa e ambiguamente, Smith concebiu a renda da terra como, en certo modo, unha renda de monopolio, ou, se se prefire, unha "institución social", que, por suposto, debe ser explicada.

Os beneficios non se crean nin aumentan pola variación de prezos (polo "aumento de prezos"), senon polas decisións de investir. Polo tanto, máis ca "gañar excedente do monopolista a costa do excedente do consumidor", o que fai é "aumenta-lo seu beneficio diminuíndo os beneficios de tódalas demais industrias", como se mostra no modelo aquí proposto que ten, cando menos, valor completo como contraexemplo. Os resultados móstranse nos cadros 2, para os mesmos valores do cadro 1.

CADRO 2
BENEFICIOS AGREGADOS E NAS INDUSTRIAS DO TRIGO E DO FERRO CANDO
VARÍAN OS PREZOS RELATIVOS.

Beneficio agregado	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficio industria trigo	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Beneficio industria ferro	242.8	196.6	150.7	105.1	59.8	14.9	-29.7
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

6.1.2. Xogo 2: *Sobre estratexias de prezos: variación da estrutura de mercado.*

Segundo algunhas análises, unha variación na estrutura de mercado faría variar tamén, por si propia, os beneficios. A razón, tanto na versión Cournot-Dmitriev como en aproximacións neoclásicas como a través de modelos presentados co soporte de teorías de xogos, consiste en que a maximización dos beneficios de cada firma (e polo tanto, a súa "cantidade de produción de equilibrio") prodúcese para cantidades producidas-ofrecidas maiores e prezos menores conforme o número de empresas aumenta. Por fin, para a competencia perfecta, produciríase con beneficio cero.

Segundo a nosa análise, sen embargo, isto non podería ocorrer. Ou máis exactamente: isto podería ser aceptable a penas nunha teoría parcial, pero nunca no contexto dunha teoría xeral. Inda no contexto dunha teoría parcial -é dicir: nunha teoría que examinara o que ocorrería nunha industria insignificante e que perdera de vista as interrelacións entre prezos, custos, cantidades a producir e demandas do sistema económico- a aceptación deste exame da relación entre estrutura dos mercados e beneficios é limitado, e só atende a un posible lado do problema, considerando "inalterados" outra serie de compoñentes do sistema que si se alteran, e que mesmo poden alterarse moito.

Así, resulta insostible que "outras cousas" sexan iguais cando ó aumenta-la produción nun sector, parece que deberá aumenta-lo emprego, as rendas e o investimento; e polo tanto a demanda. A retroalimentación só pode ser desprezada no caso dun sector insignificante, que non é o caso forte da análise económica. Se consideramos apreciable esa retroalimentación, as variacións afectarán ó consumo e ós beneficios.

Pero retornemos ó modelo exposto: se temos dado o exceso dos gastos sobre os custos para todo o sistema económico, entón os beneficios totais no sistema estarán "case" dados, e son invariantes ante cambios na estrutura de mercado. Pero, segundo as teorías que comentamos, se nas condicións anteriores variáramos as formas de mercado, os beneficios deberían variar tamén. Como vimos, esta conclusión é necesariamente falsa: o volume de beneficios está "case" determinado polo valor do investimento, e non por outras consideracións.

Se consideramos o caso de variación da estrutura de mercado dende dous monopolios ata a libre competencia, teríamos o seguinte resultado: os prezos, na tendencia, tenderían a ser tales que as taxas de beneficios en tódalas industrias se aproximasen; e se non fose así os capitais fluirían dende as actividades de menor rendimento, reducindo alí a oferta e elevando alí os prezos e os beneficios, cara ás actividades máis rendibles, facendo baixar alí os lucros.

Neste caso os prezos tenderían a aquel tipo de "solución competitiva" que describen as ecuacións $(A \cdot P + I \cdot w)(1 + r) = P$. Estas ecuacións merecen dous comentarios. O primeiro, que parece que a taxa de beneficio está dada pola tecnoloxía e os salarios antes ca polo volume de investimento. Debemos considerar que aquelas ecuacións son moi tensas, e sendo unha referencia central á teoría económica, sen embargo a realidade dun sistema dado é máis complexa, existindo moita máis diversidade da que pode captar unha teoría determinista, habendo moitos elementos de elasticidade e amortecemento dos impulsos e existindo distintas poboacións con comportamentos multiformes. Isto non resta valor ás ecuacións senon que a penas as relativiza e moldea. O segundo comentario é se esas ecuacións son consistentes co noso modelo e coa identidade entre o investimento e o beneficio. A resposta é decididamente afirmativa: ante unha variación no investimento os beneficios deberían variar, pero o beneficio por unidade producida non, polo que o aumento dos beneficios produciríase a través dunha expansión na produción e o emprego ata facer que a suma das marxes unitarias fose igual á grandeza dos beneficios agregados.

A identidade entre o investimento e os beneficios se establecería a través da variación no nivel de actividade. O modelo sería reformulado así:

1. $(a_{tt} \cdot P_t + a_{tf} \cdot p_f + I_t \cdot w) \cdot (1 + r) = p_t$
2. $(a_{ft} \cdot P_t + a_{ff} \cdot p_f + I_f \cdot w) \cdot (1 + r) = p_f$
3. $L = I_t \cdot T + I_f \cdot F$
4. $S = L \cdot w$
5. $T = \tau \cdot S - \delta a_t \cdot p_t + (a_{tt} \cdot T + a_{tf} \cdot F) + T_i$
6. $F = \tau \cdot S - \delta a_f \cdot p_f + (a_{ft} \cdot T + a_{ff} \cdot F) + F_i$

Onde só se modificaron as ecuacións 1 e 2, o modelo está totalmente determinado e temos só un par de prezos de equilibrio.

Neste sistema as decisións de investimento [Ti,Fi] menos o aforro dos asalariados, que son "o exceso de demanda sobre a demanda intermedia e os salarios" fanse iguais ós beneficios para certo volume de actividade. Sobre o modelo máis xeral a única novidade é a forma concreta na que se distribúen os beneficios.

Esta solución do problema é moi determinista e debemos considerala a penas como unha referencia de valor teórico: a realidade da vida económica é moito menos tensa e ó variar a actividade o aproveitamento dos equipos, dos materiais e sobre todo dos cadros de persoal varían considerablemente.

Recapitulando, entón, sobre a relación entre estrutura do mercado e beneficios, chegamos ó resultado de que unha variación na estrutura de mercado non fai varia-lo beneficio agregado, senón só a súa distribución entre industrias; que as variacións na estrutura de mercado non crean nin destrúen beneficios, e por fin, que non está xustificada a hipótese de "marxe de beneficios cero na libre competencia". É posible que unha industria que aumente o número de empresas ou a súa capacidade productiva diminúa tamén o seu prezo relativo e os seus beneficios. Pero entón os beneficiarios serían, non só, nin no caso forte máis, os consumidores, senón moito máis as demais industrias, que verán aumenta-los seus beneficios conforme diminúen os do sector que aumenta o número de empresas.

Este argumento me parece de moita importancia a efectos da análise, a política e os resultados na aproximación ó problema do monopolio.

Máis alá do modelo que presentamos, poderíase dicir que se aumenta a oferta de un produto debido ó aumento do número de empresas en esa industria, o investimento deberá aumentar conforme esa industria aumenta a súa capacidade productiva, e entón os beneficios globais da economía aumentarán. Ou ben aceptamos que esa "variación na estrutura" resólvese cando os aforros dos traballadores se fan iguais ó investimento -o que sería dar categoría de solución a un caso fortuíto-, ou ben aceptamos que no caso xeral esa construción de beneficios cero en tódalas industrias é froito dun erro teórico de concepción do comportamento económico. O erro teórico consiste en pretender que o comportamento dunha instancia do sistema pode ser extensible ó comportamento dotodo.

6.2. *Evocación do "beneficio cero" na literatura económica.*

O estado dun sistema económico capitalista onde se producira con beneficios cero é un motivo de reflexión recorrente no pensamento económico; fecundo nas posibilidades de concepción que implica, e curioso nas formas de exposición que tomou. Adam Smith concebiu o estado estacionario como tamén de beneficios "case" cero, debido á abundancia da oferta de capitais. Basicamente, da mesma forma que nunha industria ó expandirse a afluencia de capitais o mecanismo oferta-prezo-beneficio funciona cara a caída do prezo e do beneficio,

tamén para toda a economía a abundancia de capitais faría baixar o beneficio ata aquel estado estacionario de beneficio cero. Temos visto xa que este "translado dun acontecemento parcial para un resultado global" é froito dun erro teórico.

David Ricardo fundamentou o estado estacionario sobre outras bases, e é moi consistente dentro do seu constructo teórico: a dificultade crecente na produción de alimentos reclama unha maior fracción da forza de traballo destinada á produción de bens salariais, quedando menos "exceso de produción sobre a produción para os traballadores e sobre as rendas da terra" ó dispor da acumulación. O argumento é correcto, e tivo ocasión de manifestarse algunhas veces na historia. Pero as máis das veces a historia seguiu un curso diferente, e a potencia da mundialización da produción agraria e do desenvolvemento das tecnoloxías dos alimentos foi moi superior á dos rendementos decrecentes.

En Marx a tendencia á caída da taxa dos gaños é postulada por unha medranza tendencial no peso do capital sobre o traballo directo ata o punto de que calquera grandeza dos beneficios dividida por un xigantesco capital tería que ser crecentemente insignificante. O erro de perspectiva consiste en considerar que unha variación na composición técnica do capital conduciría necesariamente a un aumento do valor dos medios de produción sobre o traballo directo (a unha tendencia ó aumento da composición orgánica): tamén na produción dos medios de produción se producen variacións técnicas, e dun aumento do número e complexidade de máquinas por persoas non se sigue un aumento da ratio capital/traballo.

Pero aquí interesa especialmente a pose da cuestión en Walras e Keynes. Xa discutín o tratamento da cuestión en Keynes noutro lado⁹, pero o tratamento que fixen da cuestión en Walras era menos correcta, e por iso farei aquí un novo tratamento da cuestión.

6.2.1. *O beneficio cero no equilibrio en Walras.*

León Walras postula que no equilibrio os beneficios empresariais son cero, non na tendencia longa, senón en calquera resultado de equilibrio do intercambio. Este resultado é consecuencia do seguinte constructo:

- 1 O empresario é un actor distinto do capitalista e do traballador: meramente é un "contratador de servizos productivos". Non é, tampouco, un "traballador que teña a tarefa de organiza-lo proceso productivo, ou de dirixi-la empresa". Polo tanto, o beneficio empresarial é un ingreso de natureza diferente ós ingresos polos servizos productivos e ó traballo de organización e dirección.

9.- Iago SANTOS, *Un modelo teórico dinámico de comportamento do capitalismo*, Unipro, Vigo, 1992; páxs. 108-111.

- 2 No equilibrio os prezos dos servicios productivos usados na produción deberán ser iguais ós custos de produción e ós prezos dos produtos finais, non quedando, para os empresarios, beneficios nin perdas.
- 3 Se nun sector da produción se producira con perdas, os capitais fuxirían dese sector, ata restablecer o prezo = custo; e se nun sector se obtivesen beneficios, entón os capitais afluirían ata expandi-la oferta e facer baixalos prezos ata cubri-los custos a beneficios cero.

Queda así o empresario como

"unha cuarta figura, totalmente distinta das precedentes, que ten por papel tomar en arrendo a terra do terratenente, as facultades persoais do traballador e os bens de capital do capitalista para combina-los tres servicios productivos (...). Dende o punto de vista científico debemos polo tanto diferenciar estas funcións e evitar tanto o erro dos economistas ingleses que identifican ó empresario co capitalista, como o de certo número de economistas franceses que fan do empresario un traballador especializado na tarefa de dirección da empresa"¹⁰.

Walras engade que este "equilibrio con beneficio cero" é un estado ideal: aquel ó que tende o sistema competitivo. Pero mesmo neste "estado ideal" podemos discutir se está correctamente formulado. Citemos a pasaxe fundamental:

"O estado de equilibrio na produción, que esixe implicitamente o equilibrio do intercambio, pode agora definirse con facilidade. En primeiro lugar, é un estado no que a oferta e a demanda efectivas dos servicios productivos son iguais, e no que existe un prezo corrente estacionario no mercado deses servicios. Ademais, é un estado no que a oferta e a demanda efectivas de produtos son iguais, e no que existe un prezo corrente estacionario no mercado dos ditos produtos. Por último, é un estado no que o prezo de venda dos produtos é igual ó custo dos servicios productivos utilizados na súa fabricación. As dúas primeiras condicións refírense ó equilibrio do intercambio; a terceira refírese ó equilibrio da produción.

O estado de equilibrio na produción é, como o estado do equilibrio no intercambio, un estado ideal e non real. Nunca se chega á igualdade absoluta entre o prezo de venda dos produtos e o custo dos servicios utilizados na súa fabricación, nin tampouco á igualdade absoluta entre as ofertas e demandas efectivas de servicios productivos ou de produtos. Pero é o estado normal, no sentido de ser o estado cara ó que tenden as cousas por si propias baixo o réxime de libre competencia no intercambio e a produción. Baixo este réxime, en efecto, se en certas empresas o

10.- León WALRAS, *Elementos de economía política pura*, Alianza, Madrid, 1987; páx. 382.

prezo de venda do produto é superior ó custo dos servicios productivos utilizados na súa fabricación, obterase un beneficio, os empresarios afluirán cara esa rama da produción ou expandirán a súa produción, o que aumentará a cantidade de produto (no mercado), fará baixa-lo prezo e reducirá a diferenza entre este e o custo; e se, en certas empresas, o custo dos servicios productivos é superior ó prezo de venda, sufrirase unha perda, os empresarios abandonarán esa rama da produción ou restrinxirán a súa produción, o que diminuírá a cantidade de produto (no mercado), fará subi-lo prezo e reducirá a diferenza entre iste e o custo (...). Observemos ademais que temos atopado, no desexo de evita-las perdas e obter beneficios, a razón determinante da demanda de servicios productivos e da oferta de produtos por parte dos empresarios" (Walras, cit, páx. 384-385).

Este problema así exposto pódese descompoñer en tres problemas: a) Se a afluencia de capitais a unha industria con beneficios fai efectivamente reducir ata anular os beneficios en todo o sistema económico; b) o problema de se "os prezos de equilibrio dos servicios productivos" son aqueles que permiten absorber todo o valor da produción; c) se os pagamentos ó capital en concepto de beneficios ou dividendos permiten concluír que "o empresario deixa a súa conta a cero".

6.2.1.A. *Se a afluencia de capitais a unha industria con beneficios fai efectivamente reducir ata anular os beneficios en todo o sistema económico.*

Walras propón como equilibrio competitivo os beneficios cero. Isto preséntao como un resultado do estudio do equilibrio walrasiano e non como unha hipótese.

Ofrécese como un resultado coa seguinte argumentación: Se, en algún sector da actividade existisen beneficios positivos, entón os capitais afluirían a ese sector, expandindo a oferta e baixando os prezos ata que os beneficios fosen cero. E o que acontecerá nun sector debería acontecer, un por un, en todos. Así, no equilibrio, os beneficios en tódolos sectores deberían ser cero.

Pero hai algo mal construído neste argumento. Poñamos un exemplo: enchemos uns vasos comunicantes de auga e dispois engadimos a cada un dos vasos unhas certas cantidades de aceite. Se agora empezamos a tirar aceite de algún dos vasos ata deixar só auga, poderemos ir deixando o aceite a cero en cada un dos vasos. Pero ¿que fixemos co aceite? se estamos nun sistema pechado, o aceite que tiramos de cada vaso terémolo que ir botando noutro ou noutros vasos, xa que o aceite non desaparece. Entón só podemos merma-lo aceite de un dos vasos aumentando o aceite de tódolos demais, pero non podemos facer desaparece-lo aceite. Algo parecido pasa cos beneficios nunha industria: podemos facer baixa-los beneficios nunha industria só a condición de aumentalos beneficios en tódalas demais. Pero esta situación de taxas de beneficio desi-

guais non é de equilibrio competitivo: os capitais fuxirían dende as industrias menos rendibles para as máis lucrativas ata igualar as taxas de lucro, pero esta "taxa de lucro de equilibrio" non ten por que ser cero. Neste momento do discurso pode ter calquera valor.

O valor exacto desa taxa de beneficios de equilibrio será o do valor agregado do beneficio dividido polo volume de capital. Permítaseme que me desentenda agora do problema da medición do capital. O valor agregado do beneficio é a contía na que a demanda agregada excede ós custos de produción. Nun modelo pechado e sen goberno, os custos de produción serán a demanda intermedia, os salarios e os pagos por xuros ó capital pedido en préstamo polas empresas. A demanda intermedia son gastos dunhas empresas e ingresos das outras, e polo tanto non afectan ó beneficio agregado anque si á distribución dos beneficios entre empresas. Para a determinación do beneficio agregado podemos prescindir dela. Quedamos polo tanto cos salarios e os xuros do capital pedido en préstamo. Teríamos así os beneficios como:

$$B = \text{Gasto final agregado} - \text{salarios} - \text{xuros}$$

No modelo sinxelo podemos considerar o gasto final agregado como o gasto para consumo e o gasto para investimento, e como o gasto é idéntico ó ingreso, deberá tamén ser igual ó ingresado e gastado en consumo e máis o ingresado e non gastado en consumo, por definición, aforrado,

$$\text{Gasto final agregado} = C + I = C + AF$$

Os beneficios só poderán ser cero cando o gasto agregado sexa igual a (Salarios + Xuros), e isto só poderá acontecer cando o investimento máis os excesos do consumo sobre a renda dos uns fosen iguais ó aforro dos perceptores de salarios e de xuros. Só neste caso (salarios máis xuros) = $C + I$, e os beneficios son cero. Se salarios + xuros son maiores ou menores có gasto agregado (que $C + I$), os beneficios agregados serían positivos ou negativos, exactamente na contía dese exceso.

Examinemos agora estas dúas situacións. En primeiro lugar, o "beneficios cero" en Walras. A concepción de Walras é que os perceptores de salarios e de xuros aforran segundo tres datos: os seus ingresos, as súas preferencias preordenadas e os xuros, os primeiros e os últimos determinados ó mesmo tempo: para cada valor "vociferado" dos xuros tomarán un valor de aforro, por consecuencia, terán un valor dos seus ingresos, esta última retroalimentación algo borrosa en Walras, e reconstruída con bastante artificio e circunloquio. Se para este valor dos xuros os aforros son distintos das decisións de investimento, continuarase o tanteo ata conseguir que o aforro dos perceptores de salarios e xuros sexa igual á demanda de investimento.

Esta situación de equilibrio en Walras é unha situación onde os ingresos salariais máis os ingresos por xuros ó capital prestado son iguais ó gasto agrega-

do, e polo tanto, o beneficio agregado é cero. Pero entón o beneficio cero está posto nas hipóteses; é un suposto de partida do equilibrio walrasiano e non un resultado. As tres proposicións: "o investimento finánciase só co aforro dos perceptores de ingresos polo arrendamento dos servizos productivos"; "Só os perceptores de ingresos polo arrendamento dos servizos productivos poden aforrar" e "os beneficios son cero en toda a economía" están contidas todas en cada unha delas, e ata aquí movémonos nunha tautoloxía, considerando ademais que esas hipóteses son arbitrarias e non foron, que eu saiba, comprobadas.

Kalecki e Keynes propuxeron, sen embargo, outra situación: as decisións de investir xeran aforro por contía idéntica e necesariamente. Non é necesario ningún aforro previo para decidir investir, e ademais, o gasto en investimento (gasto por riba do gasto en consumo) é idéntico ó aforro (ingresos por riba do gasto en consumo). A identidade entre aforro e investimento non é pois unha situación de equilibrio, senón unha identidade: unha situación diferente á da identidade non é de desequilibrio, senón que é imposible.

Consideremos esta situación: Se partimos dunha situación de equilibrio xeral walrasiano, e os empresarios decidiran aumenta-lo seu gasto en bens de investimento sen que os perceptores de ingresos por "arrendamento dos servizos productivos" variaran a contía do seu aforro, entón este "exceso de gasto" se traduciría inmediatamente nun aumento dos beneficios, e por suposto do aforro (beneficios non distribuídos, aínda que caiben outros seguimentos do proceso de formación de aforro) que non é un aforro dos "perceptores de ingresos polo arrendamento dos servizos productivos" como presupón o equilibrio walrasiano. Ista situación pode ser tan de equilibrio dos mercados baleirados como a anterior, pero con beneficios positivos. E así poderemos atopar situacións de beneficios agregados de calquera contía sen que teña por que sentirse ofendido o punto de vista dos "equilibrios dos mercados baleirados".

Aclaremos que ese relanzamento do investimento mantén o incremento dos beneficios coa única condición de que "os aforros dos perceptores de ingresos por arrendamento dos servizos productivos" sexan inferiores ó investimento; non afecta ós beneficios en absoluto o aumento dos salarios ou por xuros que deberán ser contratados para expandir a produción, sempre que este incremento en ingresos non se traduza en aumento de aforros. Pero este último proceso xa non é o enxergado por walras, nin ten nada que ver coa solución de "beneficios cero" máis ca nun momento fortuíto, tan de equilibrio como outro calquera de beneficios positivos.

Agora podemos ampliar máis a situación: se partindo dunha situación de equilibrio walrasiano con beneficios cero, calquera participante no intercambio decidira aumenta-lo seu consumo (por exemplo, quedando a deber, ou mediante outra forma de financiación ó consumo, ou reducindo o seu aforro anterior ou do período), entón os beneficios aumentarían na mesma contía. Etc.

Vexamos un último problema: os beneficios percíbense como resultado da actividade empresarial nun estado determinado do sistema económico. Distribúese, en principio, en proporción ó capital propio das empresas¹¹, ou ben non se distribúe, permanecendo na empresa como un fondo. Poderíase agora re-elabora-la situación dicindo que o capital propio deberíase retribuír con xuros equivalentes ós fondos alleos, e entón a contía do beneficios sería outra, e acaso que a retribución do capital propio debería ser equivalente funcionalmente ó capital alleo, etc. Ou que uns mesmos ingresos "por riba dos custos salariais" darían lugar a beneficios diferentes segundo a estrutura do capital en propio e alleo. Non me proponho aquí resolver este problema nin o considero demasiado importante para calquera finalidade excepto cando o problema formulado sexa unha tipificación de empresas -o exame das poboacións de empresas nun sistema dado-. Pero creo que, calquera que sexa o artificio co que se aborde, os pagamentos por xuros ós fondos alleos, ou aínda se se quere os "custos de oportunidade por xuros ós capitais propios" son un problema de natureza por completo diferente ó problema dos beneficios. A solución correcta, segundo o meu punto de vista, consistiría en diferenciar os dous tipos de pagamentos como tendo orixes, xestación, obxectivos e forma funcional diferentes. Pero calquera artificio que quixera confundir, en detrimento do desenvolvemento analítico, capital alleo e propio e xuros e beneficios toparíase ó final co problema de que a determinación de beneficios depende de factores diferentes cá determinación dos xuros, e non se pode -máis ca en supostos moi artificiosos e pouco interesantes- determinar os xuros por un lado sen deixar un problema central irresolto para o que só a categoría beneficio está equipada para resolver.

6.2.1.B. *Se os prezos de equilibrio dos servizos productivos son aqueles que permiten absorber todo o valor da produción.*

En canto ó segundo problema, se os prezos de equilibrio dos servizos productivos son tales que absorben todo o valor da produción, isto sería posible, ó contrastalo co noso modelo: no modelo que presentamos non está incorporado o capital. Poderíamos incluílo e facer que o seu rendimento (as "cargas por intereses" no constructo walrasiano) fosen iguais ó valor dos beneficios: neste caso, non habería ningunha imposibilidade lóxica dun sistema capitalista con "beneficio cero". Destaquemos que, mesmo sendo pensado para un marco oligopolístico, non hai ningún problema en considerar o modelo como de libre competencia, ademais de Walras considerar que baixo certas regras de comportamento non hai diferenza, en asunto de beneficios cero, entre un sistema competitivo e un monopolista:

11.- Deixemos aquí, anque é moi substancioso e vén ó caso, os desenvolvementos sobre outras formas de distribución dos beneficios.

"Debe de se destacar, sen embargo, que se ben a multiplicidade de empresas induce ó equilibrio da produción, non é teoricamente o único modo de acadalo, xa que un empresario único que demandara os seus servizos e ofrecera os seus produtos por medio dun mecanismo de subhasta e que ademais sempre restrinxira a súa produción en caso de perda e a expandira en caso de beneficio obtería o mesmo resultado" (id, páx. 385).

Pero que non exista imposibilidade lóxica non quere dicir que sexa "a solución de equilibrio", nin o "sistema ideal" ó que tende todo equilibrio competitivo. Fagamos un exercicio mental:

Partamos dunha situación de equilibrio con "beneficio cero" onde os "servizos productivos" absorben todo o valor da produción como propón Walras. Consideremos agora o efecto sobre o sistema de un aumento do consumo, do investimento, do déficit público ou dunha mellora da balanza comercial: os beneficios aumentarían na mesma contía e aparecen, polo tanto, beneficios positivos. Se as empresas aumentan a produción, deberán tamén aumentalos pagos ós novos servizos productivos contratados. E, se os propietarios dos novos servizos productivos contratados gastan este aumento dos ingresos, os beneficios permanecen invariados: certo que aumentaron os pagamentos das empresas polos novos (ou máis caros) servizos productivos, pero tamén aumentaron os seus ingresos en igual contía debido ó gasto que estas "percepcións adicionais de ingresos" formularon ás empresas: en tanto gasten todo ese incremento, os beneficios agregados permanecerán incambiables. Anotemos só que hai certos límites para a solución do sistema no ortante positivo: un salario máximo e unhas "cargas por intereses máximas". Entendemos que nos movemos dentro deses límites.

Aquí cabería estudar outras tres solucións: primeira, que o proceso de "aumento dos pagos ós servizos productivos" e "aumento da produción" continuara ata que se producira un aforro adicional dos perceptores de ingresos polo "arrendamento de servizos productivos" igual ós beneficios dos que partimos. Neste punto os beneficios se anularían. Pero ¿por que postular que esta última é unha solución de equilibrio e a de beneficios positivos non?. A solución "beneficios cero" é bastante artificiosa, e non é máis de equilibrio cá de beneficios positivos. Reteñamos o resultado seguinte: un incremento do gasto produce un aumento dos beneficios pola mesma contía, e o restablecemento dos beneficios cero só se producirá cando o proceso retroalimentado de incremento de rendas e gastos produza un incremento do aforro por parte dos "arrendadores de servizos productivos" por contía idéntica ó aumento orixinario do gasto. A situación de beneficios positivos permite restablecer inmediatamente esa identidade.

Unha segunda solución a estudar sería aquela na que os empresarios instalados, ante un aumento dos beneficios, decidiran ampliala súa capacidade productiva e estaren prontos a ampliala súa demanda de "servizos de capital", pensando cada empresario en particular que se aumenta a súa produción non

variando a dos outros, poderán tamén aumenta-los seus beneficios. A solución de "equilibrio con beneficios cero" produciríase cando os aforros dos propietarios dos servizos productivos restauraran os "beneficios cero" para uns prezos (xuros, salarios) dos "servizos productivos" consistentes con ese volume de aforro dados os mapas de satisfacción. Estamos ante o primeiro caso, para un intento de chegar a "beneficios cero" dende aumentos na capacidade productiva, anque o razonamento de partida era que ós empresarios instalados, ante un aumento dos beneficios, lles interesaría aumenta-la produción.

Esta segunda solución é tamén artificiosa, mesmo no sistema de Walras. En primeiro lugar, porque Walras fundamenta a expansión do capital (o investimento) nun aforro previo, coas súas implicacións na variacións dos xuros, cousa que nunha economía monetaria de produción é inexacta; en segundo lugar, porque ó aumentaren a capacidade productiva os empresarios instalados, aumenta tamén o volume de investimento, causando un ulterior aumento dos beneficios, polo que esa expansión da capacidade productiva tendería a afortalar antes cá debilitar os beneficios positivos, e só se podería defender a caída dos beneficios se pretendemos que esta expansión do investimento se producira afastando o consumo, pretensión que non se corresponde co comportamento económico. En terceiro lugar, porque dado un estado de beneficios positivos, estes beneficios só se poderían anular cando se producira un aumento do aforro dos perceptores de outras rendas distintas do beneficio por contía igual a eses beneficios positivos. É natural que Walras propoña que os beneficios son cero no equilibrio competitivo, cando postula, sen base adecuada, que o investimento está, por hipótese, financiado polo aforro dos perceptores das rendas distintas dos beneficios. En cuarto lugar, porque supón unha situación de elasticidade de transmisión nula, de forza de inercia nula e de gran maleabilidade do sistema, características difíciles de aceptar. Sobre estes tres conceptos retornaremos máis adiante. É dicir: a ampliación da produción e das vendas non lle é dada a un empresario facilmente nun momento dado, e require esforzos organizativos, en coñecementos, en estratexia que non se realizan con facilidade, nin están doadamente ó seu alcance -por veces, nin tan siquera ó alcance da tecnoloxía ó dispor-, nin son carentes de risco e posibilidades de fracaso, e por veces imposibles, como o principio de realidade se encarga de impoñer cada vez que nos deixamos escorregar pola ilusión de omnipotencia.

Unha terceira solución a estudar sería que se os beneficios son positivos, os posuidores dos servizos productivos, en vez de vender o seu uso ós empresarios xa instalados optaran por organizaren eles propios a produción, pasando así de traballadores, terratenentes ou capitalistas para empresarios, conseguindo así un valor adicional polos seus "servizos productivos", e tendo por resultado a anulación dos beneficios, non dando topado, por consecuencia, no sistema, servizos productivos a prezos tais que permitan que os prezos superen ós custos.

De novo, os beneficios anularíanse porque a diferenza entre o incremento no valor dos servizos productivos sobre o incremento nos gastos en consumo

dos perceptores de ingresos por arrendamento dos servicios productivos se fai igual á contía dos beneficios anteriores; non por un aumento dos prezos dos servicios. Pero esta "pronta e maleable" adaptación do sistema económico a unha variación no contorno suporía de novo elasticidade de transmisión nula, forza de inercia nula e unha maleabilidade do sistema económico moi alta. Ademais, supón que a empresa é unha mera contratación de ingredientes sen estrutura orgánica nin xerarquía na integración das partes.

Se incorporamos agora as tres propiedades anteriores, toparémonos cun comportamento moi diferente:

Definamos *Elasticidade de transmisión dun impulso* dende unha variable V_1 para outra variable V_2 ó tempo que tarda en mostrar os seus efectos un valor de V_1 sobre V_2 .

Esta elasticidade de transmisión pode tamén manifestarse en formas causais moi diversas: é posible que a elasticidade sexa tamaño que un movemento nunha variable non se manifeste sobre outra ligada causalmente senon a partir de certa intensidade, xa que a elasticidade pode soportar ela propia ata certo nivel de carga causal que non transmite; ademais, a secuencia causal pode manifestarse nun sentido e non noutro (non é igual turrar ca empuxar, e aquí a elasticidade é importante); ou ben manifestarse "a saltos" (cando a variación pasa por riba ou por baixo de certos valores), etc.

Definamos *Inercia* como o estímulo que é preciso engadir a un sistema económico para modifica-lo seu estado.

Definamos *Maleabilidade* dun sistema económico como facilidade de reconversión de funcións entre as súas instancias.

Estes tres conceptos tomados da física permítennos modificar aínda a visión do problema do "beneficio cero". A elasticidade de transmisión pode expresarse así: se ó tirar auga dun pozo cunha corda, o caldeiro subira ó mesmo tempo que se tira da corda, a velocidade a través da corda sería infinita, cousa imposible no mundo físico onde a velocidade máxima é a da luz. O tempo que media entre o turrón da corda e a subida do caldeiro depende da elasticidade da corda. Podemos utilizar este concepto en economía, onde a elasticidade de transmisión é por veces moi alta. Así, un impulso polo lado do gasto tardará en transmitirse ós ingresos das empresas, e estas en facer os seus pagamentos ós "servicios productivos". A soa tomada en consideración da "elasticidade de transmisión" transforma un mundo walrasiano nun mundo "case" keynesiano, é dicir: se unha decisión de aforro é transformada inmediatamente en aumento do investimento, entón o aforro (negativa ó consumo) non reducirá o gasto nin os beneficios, só varía a composición do gasto entre consumo e investimento. Pero se existe certa elasticidade de transmisión entón as empresas percibirán o

aumento do aforro como unha redución das vendas e dos beneficios, e non terán ningún estímulo a investir: reducirán a actividade e o investimento, xerarán desemprego, etc.

O concepto de inercia significa que é necesaria unha certa densidade de estímulos para variar unha rutina. Así ante unha certa variación dos beneficios, as empresas con certa inercia non reaccionarán, empezando a reaccionar cando esa variación (ou conxunto de variacións) adquire unha determinada proporción. Esta inercia é importante no mundo económico, e de novo choca cun mundo walrasiano onde a reacción parece inmediata. A maleabilidade significa que un traballador cunha sabencia particular e limitada do proceso productivo podería con facilidade transformarse en empresario na produción de outra cousa, tan bo como outro empresario, mesmo do sector, con experiencia, relacións e coñecementos, e o faría sen pensalo moito. Os sistemas económicos son tamén pouco maleables. Por fin, a xerarquización orgánica dinos que existen supremacías nas instancias dun sistema; por exemplo, unha poboación de empresas nas que o capitalismo é densa é a empresa onde o capital contrata ó empresario e ó traballo, cando walras nos presenta un empresario que "arrenda" capital. O capital "arrendado" e o capital "aportado polos socios" cumpre funcións, motivacións e lugar na xerarquía diferentes na empresa, e.... compromisos de rendemento diferentes...

Estas consideracións sobre o comportamento dos sistemas económicos "mitigaría" a tendencia ó beneficio cero en libre competencia, pero acaso non a anularía. Así, poderíamos manter aínda o "beneficio cero" como un "estado ideal" ou "estado ó que tende a libre competencia, anque nunca estivera estritamente nese estado". Anque a visión walrasiana do sistema económico como un sistema de poxas non sexa convincente, mesmo aceptando esa visión, os beneficios cero aparecerían máis ben como visión artificiosa, e caberían moitos outros "equilibrios"; e as fortes resistencias dun sistema elástico, inercial, pouco maleable e xerarquizado, permitirían explicar a existencia de beneficios positivos.

Stigler resolve estas obxeccións postulando que a entrada é unha cuestión de ritmo, e así aquelas resistencias operarían, pero o tempo e a intensidade de estímulos acabarían por vencer as resistencias. É unha cuestión de crenzas, por suposto. Non se trata de negar certa mobilidade económica, pero a fé no ritmo de entrada non é un argumento moi convincente. O argumento non é tanto de barreiras á entrada como de cómo se presentan as cousas na realidade. Nunha sociedade haberá algúns empresarios xeniais, algúns máis empresarios bos, bastantes empresarios medianos; moitos malos... a creación dunha empresa é un proceso custoso e difícil, a parte de arriscado. A súa expansión tamén. A xente capaz de poñela en funcionamento, moi pouca; a conformación dun cadro de persoal é lenta e non sempre funciona... En algúns sectores é fácil, noutros case imposible, e así, aquilo "estado ideal" pode quedar moi lonxe, case imperceptible.

6.2.1.C. Inconsistencia da proposta de existencia de un "beneficio normal".

Antes de deixar a discusión sobre o "beneficio cero" en Walras, considere-mos unha formulación habitual do problema do "beneficio cero", representada na nota da edición dos *Elementos*... que manexei. É a nota de W. Jaffe que dí:

"Arestora esta concepción é un lugar común na teoría da empresa individual tal e como a desenvolveron Joan Robinson e Edward Chamberlin e moitos outros, afirmando que *en equilibrio, baixo condicións de competencia pura e perfecta* (con seguranza nas condicións de walras), o empresario non gaña nada por riba ou por baixo dos seus "beneficios normais", que se atopan implícitos na función de Walras de custos de produción, nin tampouco perde. Isto en ningún modo exclúe a doutrina de que a obtención de beneficios e a evitación de perdas constitúe o obxectivo principal de toda actividade empresarial"¹²

Non teño topado, na lectura dos *Elementos*..., nada que permita soste que os "beneficios normais" están implícitos na función de Walras de custos de produción. Aceptalos significa entón que existiría un nivel de "beneficio normal" consistente co equilibrio. Como se segue do exposto ata agora, a existencia dun "beneficio normal" non é tampouco aceptable, e podemos repetir igual toda a argumentación anterior para calquera valor que se pretenda para o "beneficio normal". Unicamente tería certa posibilidade de ser aceptado se consideramos que o beneficio normal é o negativo fotográfico das propiedades de elasticidade, inercia e maleabilidade do sistema, é dicir: o beneficio como contía do estímulo necesario para vencer as resistencias para a mobilidade máis completa dos "arrendadores de servizos produtivos" ou para a emerxencia de calquera potencial "empresario contratador". Inda incorporando esta xustificación para a existencia dun "beneficio normal", teríamos dous problemas: a) o "beneficio normal" sería moi desigual nas distintas industrias, en proporción a aquelas desiguais resistencias; b) necesitaríamos outro concepto de "beneficio anormal" para explicar as oscilacións nos beneficios que teñen as súas causas no estado do sistema. De novo, non resultaría sostible teoricamente "que a economía tende a un sistema de prezos tal que as taxas de lucro son o beneficio normal".

Outra cousa é un concepto de "beneficio normal" do estilo do concepto cibernético de "valor de consigna" dos beneficios, é dicir: un valor tal que se os beneficios son máis altos, o sistema relanza o investimento e entra nunha fase expansiva, e se son máis baixos o investimento colápsase e o sistema entra en recesión. Pero iste concepto de "valor de consigna dos beneficios" xa non é walrasiano, só é incorporable a unha análise económica que concebira a economía como un sistema complexo e aberto, e a súa dinámica é non-walrasiana, nunha macroeconomía consistente co modelo de formación de prezos e beneficios que

12.- Leon WALRAS, *Elementos*., Alianza, Madrid, 1987, pág. 433. Nota de Jaffe á edición.

propoñemos neste artigo¹³. Ademais, o punto de vista de un valor de consigna da taxa de lucros non é consistente co punto de vista do "beneficio normal".

6.2.1.D. *Recapitulación.*

Déronse dous argumentos en contra dos "beneficios cero no equilibrio competitivo": Unha, que é unha situación onde o investimento se forma a partir dun aforro previo feito polos perceptores de ingresos distintos dos beneficios (dos "arrendadores de servicios productivos"), por hipótese de Walras, inxustificada. Nesta situación, os beneficios cero son, por hipótese, unha identidade contable e non unha solución de equilibrio, non como resultado. O segundo tipo de argumento reférese ó comportamento demorado, inercial, pouco maleable e xerarquizado dos sistemas económicos, que pode facer de aquel "estado ideal dos beneficios cero" un estado a penas enxergable. En calquera caso, de calquera postulado que se faga do comportamento dos beneficios nunha industria determinada (como do mecanismo prezo-beneficio) non se segue unha demostración sobre o comportamento dos beneficios na totalidade do sistema.

6.3. *Maximización do beneficio agregado.*

Unha regra de comportamento moi aceptada na teoría económica é a regra do máximo beneficio: as empresas buscan, nas súas decisións, obter o maior beneficio posible. Esta regra presenta dous problemas: o primeiro, como se formula o problema. O segundo, se realmente é ista a única regra relevante.

En canto a como se formula o problema da maximización dos gaños, a forma "convencional" de presentalo é nas decisións sobre prezos e cantidades a ofrecer, dada a demanda e á vista dos custos. Adicionalmente, tomando en consideración as posibilidades de manipulación da demanda a través da publicidade comercial e das posibilidades de "mellora" tecnolóxica a través de actuacións en I+D. O certo é que o problema tal como se lle formula á empresa é moito máis complexo, moito menos determinista, moito máis azaroso, moito máis desinformado e moito máis "decidido fóra da empresa" do que polo regular se formula. Así, Michal Kalecki, ó introducir consideracións de poder de mercado e de decisións macroeconómicas (ó darlle unha fundamentación macroeconómica á súa microeconomía) sinala sen ambaxes eidos nos que esta redución no tratamento da maximización do beneficio non é teoricamente consistente, e postula que "suporemos que as empresas non maximizan os seus beneficios de ningunha maneira particular". Keynes insistiu en que

13.- Un tratamento teórico do beneficio como categoría de valor de consigna, e un estudio sumario da súa dinámica, fixeno en *Un modelo teórico dinámico de comportamento do capitalismo*, Unipro, Vigo, 1992, páx. 47-54.

o futuro é incerto, descoñecido, non reducible á probabilización, e a construción do futuro é guiada por unha serie de consideracións e cálculos de natureza psicolóxica, non determinista. Reducir o problema da maximización do beneficio a un problema de custos e prezos sustentados en funcións existentes e coñecidas é, para alén dunha simplificación e un empobrecimento da capacidade da teoría económica para construír representacións do mundo, teóricamente insatisfactorio -para o estudio dunha realidade complexa as ferramentas demasiado simples non son as axeitadas-, como temos xa visto e retornaremos sobre o problema. Veremos que a minimización de custos non leva a un aumento dos beneficios agregados e que a maximización dos beneficios pódese producir de maneira moito máis eficaz por outras vías diferentes da minimización dos custos ou da busca dun (prezo, cantidade) máis viciño ó beneficio máximo.

Neste artigo, sen embargo, non nos proporemos outros desenvolvementos, como as estratexias, as capacidades intrínsecas desiguais e difíciles de valorar por cada empresa; a incerteza e o descoñecemento, así como as características evolutivas das organizacións relativamente a uns criterios decisionais.

O segundo problema relativo á maximización dos beneficios consiste en discutir ata que punto a maximización dos beneficios é a única meta real ou outras metas son tamén relevantes e en que grao, e se isto é de relevo ou non. Desenvolvéronse compridamente abordaxes onde o volume de vendas, os ingresos ou o prestixio dos xerentes, o tamaño e medrío da empresa, o emprego... son metas relevantes, e mesmo de maior xerarquía cá maximización dos beneficios: Simons, Baumol, Williamson e outros. Non se desenvolveron tanto situacións nas que a negativa a aproveitar ocasións de expansión dos beneficios son causadas polo medo á perda de control persoal ou familiar da empresa, negociación de obxectivos importante nas poboacións de empresas familiares, numéricamente moi importantes nas máis das economías oestíñas, etc. Anque dende algúns sitios se intenta traer estas outras metas ó regueiro do beneficio máximo, a natureza do problema varía considerablemente. Por outro lado, a teoría evolutiva, que se vén desenvolvendo dende o problema do cambio técnico e a pobreza de axendas e respostas á cuestión pola teoría convencional, e que parte dos aportes da Teoría Xeral de Sistemas, concibe o sistema económico como un sistema complexo e aberto. Nelson, Winter, Clark, Saviotti... fixeron desenvolvementos importantes neste eido. As disciplinas da prospectiva e da estratexia teñen tamén moito que dicir sobre as regras de comportamento, e poñen de manifesto a irreducibilidade dos comportamentos empresariais a regras tan simples como decisións sobre prezos, custos e cantidades: un banco que maximiza os seus beneficios hoxe en detrimento de variables estratéxicas como a captación de pasivo, a solvencia ou a preservación dos seus cadros de persoal non sería representativo do mundo empresarial actual. E o seu comportamento e as súas prioridades estarían máis ben definidas por unha estratexia onde os beneficios terían un papel, pero moito menos destacado có seu lugar habitual

na teoría convencional. Por fin, o desenvolvemento da decisión multicriterio¹⁴ senta unha base firme -aunque non pode esgota-la cuestión- para a incorporación analítica de varios obxectivos.

Todos estes desenvolvementos veñen confluír no postulado de que o sistema económico é polimorfo e multimotivado, é dicir, está constituído por poboacións con diferentes características nas súas motivacións, comportamentos, obxectivos, logros, capacidade de acción...

Pero retornando ó noso problema trataremos agora de ver como as empresas, en conxunto e de maneira máis difusa, pero robusta, individualmente, poden maximiza-los seus beneficios.

6.3.1. ¿Maximización do investimento?

Se agora os dous monopolistas, que teñen información perfecta nos seus despachos, decidiran maximiza-los seus beneficios, unha primeira solución sería aumenta-lo volume de investimento: como os gastos en investimento son percibidos como beneficios, maximizar beneficios é un problema "case" equivalente a maximiza-lo investimento. Nos cadros 3 refléxase o efecto dun aumento no volume de investimento. Formulado así o problema, os dous monopolistas investirían infinito, obtendo beneficios infinitos. Como a forza de traballo existente nun sistema económico dado ten un límite, o racional sería acaso formular unha demanda de investimento tal que a actividade estivera no pleno emprego.

CADRO3
VARIACIÓN NO BENEFICIO AGREGADO E NOS BENEFICIOS DE CADA INDUSTRIA
O VARIA-LO VOLUME DE INVESTIMENTO PARA OS DISTINTOS PREZOS
RELATIVOS.

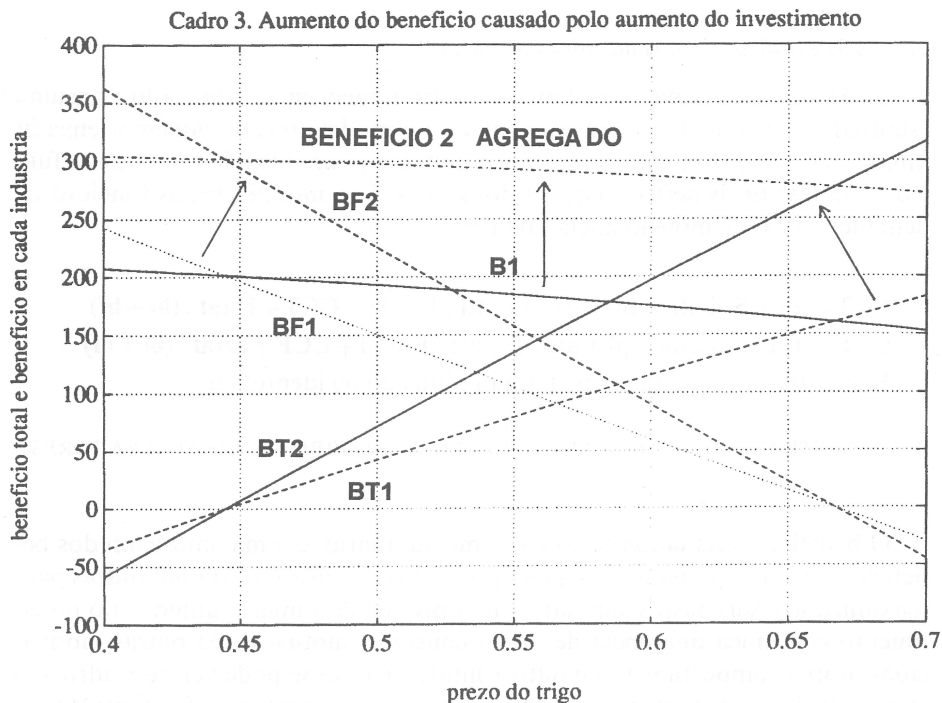
Caso 1: para un investimento en [trigo, ferro]=[300,500]

Beneficio1agregado	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficio1 no trigo	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Beneficio1 no ferro	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7

Caso 2: para un investimento en [trigo, ferro]=[700,700]

Beneficio2agregado	304.2	301.4	297.6	292.7	286.8	279.8	271.8
Beneficio2 no trigo	-58.6	7.2	71.8	135.0	196.9	257.4	316.6
Beneficio2 no ferro	362.9	294.2	225.8	157.7	89.9	22.4	-44.73
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

14.- Vexase, entre nós, Carlos ROMERO, *Teoría de la decisión multicriterio: conceptos, técnicas y aplicaciones*, Alianza, Madrid, 1993.



Habería un problema: as decisións de investimento de un monopolista causarían un aumento dos beneficios de todos, pero non necesariamente do mesmo que formulou o gasto. Isto implica que a cada un deles interésalle investir, polo menos a partir dun certo punto, sempre e cando o outro tamén o faga. Para isto, terían que poñerse de acordo e tamén negociar seguramente outras cousas, como prezos e acaso salarios no noso modelo.

Se agora variamos a estrutura de mercado, ou aumentamos o número de industrias, topámonos con que o problema cambia de perspectiva: para moi poucos monopolistas, poñérense de acordo en aumenta-lo investimento é máis doado, e os froitos do acordo identificables. Sen embargo, para moitos actores é máis difícil, mesmo imposible, e ademais, unha vez postos de acordo en relanzar todos o investimento, cada ún estaría tentado en non investir máis alá do que lle convén, por considerar que o aumento no seu beneficio individual causado polo aumento do seu propio gasto é minúsculo.

Isto mesmo pode ter outras solucións, como é a creación dunha terceira instancia que tivera por misión regular, conforme ós intereses dispostos, o volume de investimento correspondente ó beneficio máximo. É o caso da misión encomendada por Keynes ó goberno, e non entraremos aquí nas moitas implicacións sobre o comportamento do sistema, en número e intereses de actores, alianzas e conflitos entre eles, etc. que isto incorpora.

En calquera caso, temos aquí un primeiro fundamento da maximización do beneficio.

6.3.2. ¿Maximización do consumo suntuuario?

Maximiza-lo beneficio podería consistir tamén en maximiza-lo consumo "suntuuario". Anque non o temos recollido no modelo inicial, podemos engadir unha ecuación que recolla o consumo suntuuario, por exemplo como unha función crecente do beneficio para os dous bens. Isto modificaría as funcións de demanda (5 e 6 no modelo inicial) da forma:

$$5. \quad T = \text{Tau} \cdot S\text{-deltat} \cdot pt + \text{att} \cdot T + \text{atf} \cdot F + Ti + \text{CCT} + \text{betat} \cdot (bt + bf)$$

$$6. \quad F = \text{Teta} \cdot s\text{-deltaf} \cdot pf + \text{afs} \cdot T + \text{aff} \cdot F + Fi + \text{CCF} + \text{betaf} \cdot (bt + bf)$$

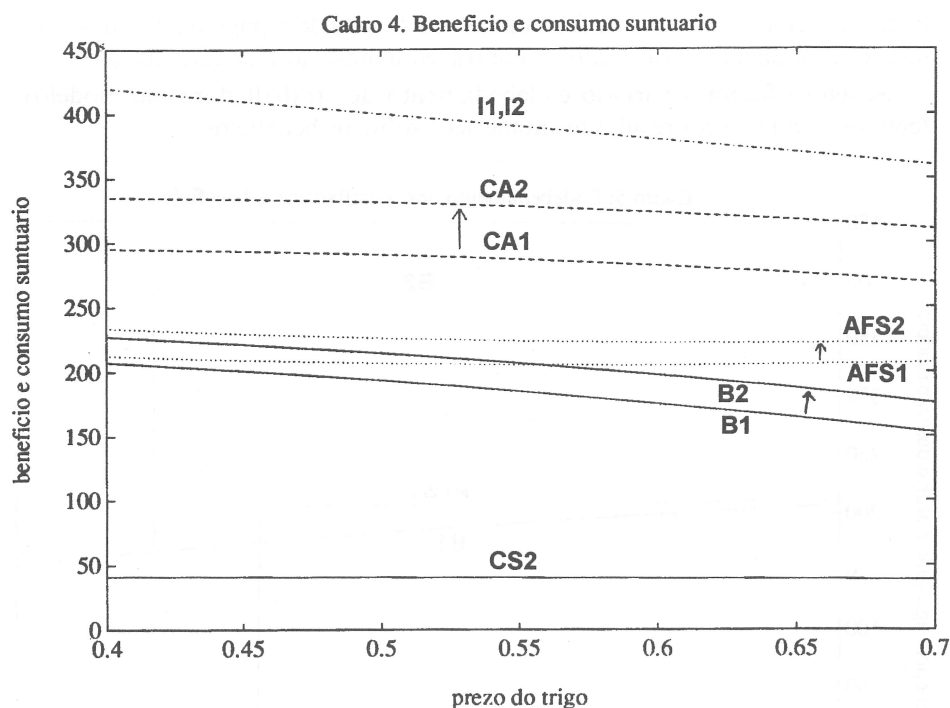
E, no "dual", o beneficio quedaría modificado na identidade:

$$B = \text{INVESTIMENTO} + \text{CONSUMO Suntuuario} - \text{Aforro dos traballadores}$$

O beneficio sería crecente co consumo suntuuario, e a maximización dos beneficios tamén se podería conseguir "poñendo de acordo" ós monopolistas para maximiza-los seus gastos suntuuarios nun problema similar ó anterior do investimento coa única diferenza de que o consumo suntuuario ten outras motivacións, outro comportamento e outros límites. Como se pode ver no Cadro 4, a incorporación á demanda de consumo do consumo suntuuario fai aumenta-los beneficios en "case" a mesma contía. Podemos aquí repetir a posibilidade á que nos referimos no caso do investimento, de crear unha terceira instancia que tiuese a misión de formular un gasto en consumo suntuuario pola contía conveniente ós intereses en presenza. O gasto improductivo dos gobernos cumpre tamén esta misión.

CADRO 4
VARIACIÓN DOS BENEFICIOS E NO CONSUMO DEBIDA A UNHA EXPANSIÓN DO CONSUMO Suntuuario

Caso 1: sen consumo suntuuario							
Beneficio agregado 1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Consumo asalariados 1	295.3	293.5	290.6	286.8	281.8	275.9	268.9
Aforro asalariados 1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
Investimento 1	420.0	410.0	400.0	390.0	380.0	370.0	360.0
Caso 2 incluíndo o consumo suntuuario (valores cct = 30, CCF = 30, Betat = 0.1; Betaf = 0.1)							
Beneficios agregado 2	227.4	221.6	214.6	206.5	197.4	187.2	176.0
Consumo asalariados 2	335.0	333.6	331.1	327.6	323.0	317.2	310.3
Aforro asalariados 2	233.9	229.5	226.1	223.7	222.4	222.1	222.8
Investimento 2	420.0	410.0	400.0	390.0	380.0	370.0	360.0
Consumo suntuuario 2	41.4	41.1	40.7	40.3	39.9	39.4	38.8

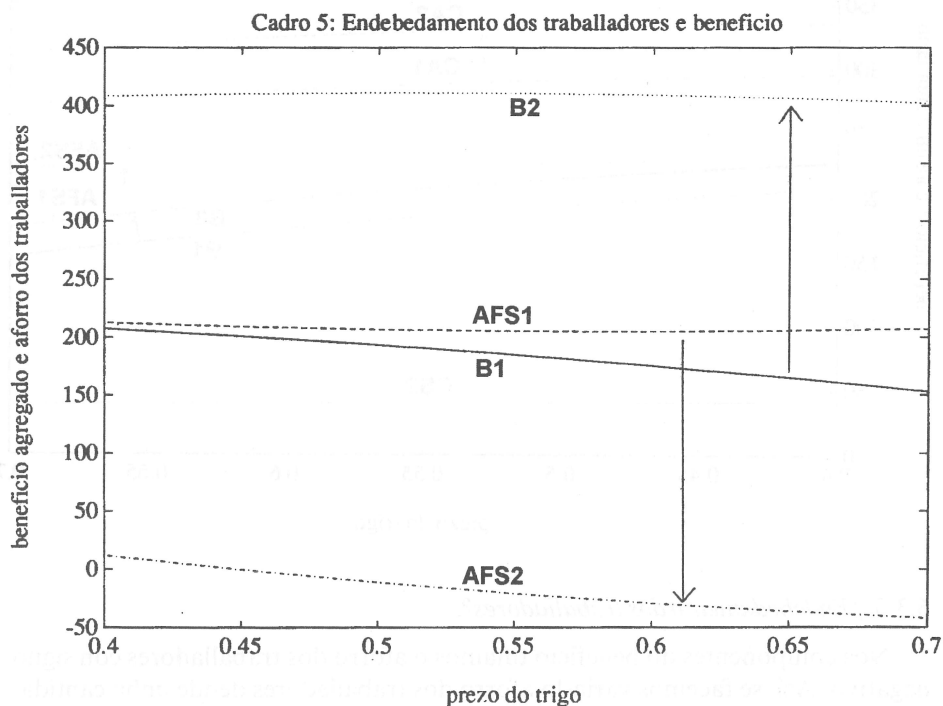


6.3.3. ¿Endebedamento dos traballadores?

Nos compoñentes do beneficio tiñamos o aforro dos traballadores con signo negativo. Así, se facemos varia-lo aforro dos traballadores dende unha cantidade dada ata cero, e continuamos con valores negativos (endebedamento) cada vez maiores en valor absoluto, *ceteris paribus* os beneficios aumentarán en "case" a mesma contía. Maximiza-los beneficios para as empresas consistiría entón en conseguir aumenta-lo gasto dos asalariados en relación ó salario no posible. En principio isto non tería uns límites concretos, anque o endebedamento dos traballadores presenta, en certo modo, o problema do seu repagamento, que é o proceso inverso: a) en certo modo, xa que o repagamento dunha débeda ten unhas posibilidades diferentes dos da súa elevación, e as facilidades de repago dependen da situación monetaria e crediticia, do momento expansivo ou contractivo e de outros factores como as estratexias das alianzas dominantes de actores, etc; b) o repagamento do crédito é o proceso inverso, xa que se endebedarse consiste en aumenta-lo gasto recorrendo ó crédito, para o repago do crédito é preciso diminuí-lo gasto relativo ó ingreso. Anque as posibilidades de repagar un crédito para unha persoa dada depende do comportamento en gastos de tódolos demais, se se quere facilita-la "expansión do gasto afincada en facilidades crediticias", haberá que resolve-lo problema das "dificultades de repago", e para isto as condicións crediticias son decisivas: a inflación, os xuros

baixos e o crédito abundante facilitan as condicións de repago de débedas; a estabilidade monetaria, xuros altos e contracción monetaria endurecéenas.

Se agora facemos varia-lo endebedamento dos traballadores no modelo1, teremos o cadro 5 cos resultados numéricos sobre os beneficios.



CADRO 5
VARIACIÓN NOS BENEFICIOS ANTE UNHA DIMINUCIÓN DO AFORRO DOS
TRABALLADORES

Variación para o caso 2 en $\tau = 1.2$, $\theta = 0.9$ (Caso1, 0.8 e 0.55).

Beneficios1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficios2	408.2	410.3	411.2	410.9	409.2	406.3	402.2
Aforro dos traball1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
Aforro dos traball2	11.8	-0.3	-11.2	-20.8	-29.2	-36.3	-42.2
Beneficio1 no trigo	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Beneficio2 no trigo	-87.1	10.7	106.0	198.7	288.9	376.5	461.5
Beneficio1 no ferro	242.8	196.0	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
Beneficio2 no ferro	495.3	399.6	305.2	212.1	120.3	29.9	-59.3
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

6.3.4. ¿Publicidade?

A publicidade sería un resorte ó dispor das empresas para actuar sobre o mundo significativo das poboacións destinatarias das mensaxes e actividades publicitarias para incidir nas súas disposicións cara o mundo. En relación ó consumo en xeral e ó gasto, tamén nas representacións dos elementos concretos que se anuncian. Poderíamos dicir que o seu efecto sería aumenta-lo gasto e dirixilo cara ós anunciantes. En este sentido, nas condicións estreitas do noso modelo, os seus efectos serían varia-los valores dos parámetros das funcións do gasto, que xa foron examinadas noutra sección.

Sobre a publicidade tense discutido se é unha actividade informativa ou persuasiva. Probablemente habería que diferenciar estes dous contidos da publicidade.

Definamos *Publicidade informativa* a todo proceso de emisión, transmisión e destino de conxuntos de sinais que conteñen información sobre características e posibilidades de utilización dun produto, proceso ou institución.

Definamos *Publicidade persuasiva* a todo proceso de emisión, transmisión e destino de conxuntos de sinais dirixidos a engadir valencias a un produto, proceso ou institución.

Definamos *Valencia engadida* Dicimos que un produto ten unha valencia engadida ou unha impropiedade para un consumidor cando adquire para ese consumidor unha propiedade que non lle é propia.

Así, un comprador informado adquiriría un alimento polas súas propiedades nutritivas, organolépticas, de tradicións, prezo, etc; un comprador persuadido o adquiriría, mesmo en detrimento das características anteriores, porque deu asociado ese alimento a valencias engadidas como "representación de identidade", "pertenza a un grupo", "representación de alivio de angustias"...

Estamos máis en condicións de valora-la importancia e o papel da publicidade sobre os comportamentos económicos, pero non entraremos aquí neses desenvolvementos. Limitémonos a postula-la existencia de cando menos estas dúas poboacións de publicidade¹⁵.

6.3.5. ¿Maximización do poder de mercado?

No párrafo sobre a relación prezos-beneficio consideramos a relación entre beneficio e prezos como definida por catro propiedades: **primeira**, que os benefi-

15.- Teño desenvolvido algo a cuestión da publicidade persuasiva en "Necesidade e satisfacción", *Análise Empresarial* de Vigo (Unipro), n.º 14 e 15 (1992) e 16 (1993).

cios agregados son "case" inalterables ante as variacións dos prezos; **segunda**, os beneficios de cada empresa ou industria son moi sensibles ós prezos relativos. **Terceira**, a elevación do poder de mercado nunha soa industria ou empresa permite aumenta-los beneficios desa industria ou empresa en detrimento das outras. **Cuarta**, limitar as posibilidades de acción do poder de mercado ós prezos é unha simplificación inxustificada. A existencia de poder de mercado permite e sempre foi vinculada a posibilidades máis amplias de actuación estratéxica, entendendo por actuación estratéxica aquela que é guiada por unha situación final perfilada como unha opción entre varias situacións finais posibles e previsibles.

O poder de mercado pode ser descomposto en dous problemas: **primeiro** o poder relativo de mercado. Un problema de poder relativo de mercado que poida incidir sobre os prezos e só sobre os prezos podería como máximo redistribuír beneficio en favor de actores poderosos a través do control da formación de prezos, pero non podería "xerar" beneficios. Se agora incluímos no "poder relativo" de mercado a posibilidade de actores poderosos valérense de outros resortes (como influéncia sobre o gasto, regulación de certas grandezas, do investimento, o salario, etc.) entón o poder "relativo" de mercado pode influír sobre os determinantes globais dos beneficios. **Segundo**, o poder absoluto de mercado podería formularse problemas máis amplos e resolvelos máis satisfactoriamente, como regula-lo nivel global de actividade, os salarios, a masa agregada de beneficios e outras moitas relativas ó comportamento xeral do sistema, a cultura, as institucións, a súa inserción na economía internacional...

A construción das instancias axeitadas para un comportamento estratéxico son problemas resolubles en certo grao, e consistirían en forma-las asociacións e alianzas de actores, erguer ou modificar institucións, dotalas de programas e contidos favorables a esas estratexias e finalidades... esta nova perspectiva do poder de mercado levanta retos teóricos no dominio da disciplina da estratexia que non consideraremos aquí, pero que son dunha importancia primordial no estudio do oligopolio.

7. Minimización dos custos.

A outra gran liña da "teoría convencional" relativamente á maximización de beneficios é a minimización dos custos. Así, propón que calquera minimización de custos acarretaría, *ceteris paribus*, un aumento dos beneficios. Pero como xa temos visto, nun sistema complexo (e tamén no modelo simple que examinamos) non se pode ignora-la retroalimentación dos custos sobre os beneficios. Con efecto: unha redución dos custos propios é o mesmo ca unha diminución dos pagamentos a tódolos demais, polo tanto, tódolos demais ven reducidos os seus ingresos; por consecuencia tódolos demais deberán reduci-los seus gastos e polo tanto, reduciranse tamén os ingresos propios. Se unha industria ou empresa diminúe as compras dos bens intermedios, as consecuencias serán que toda-

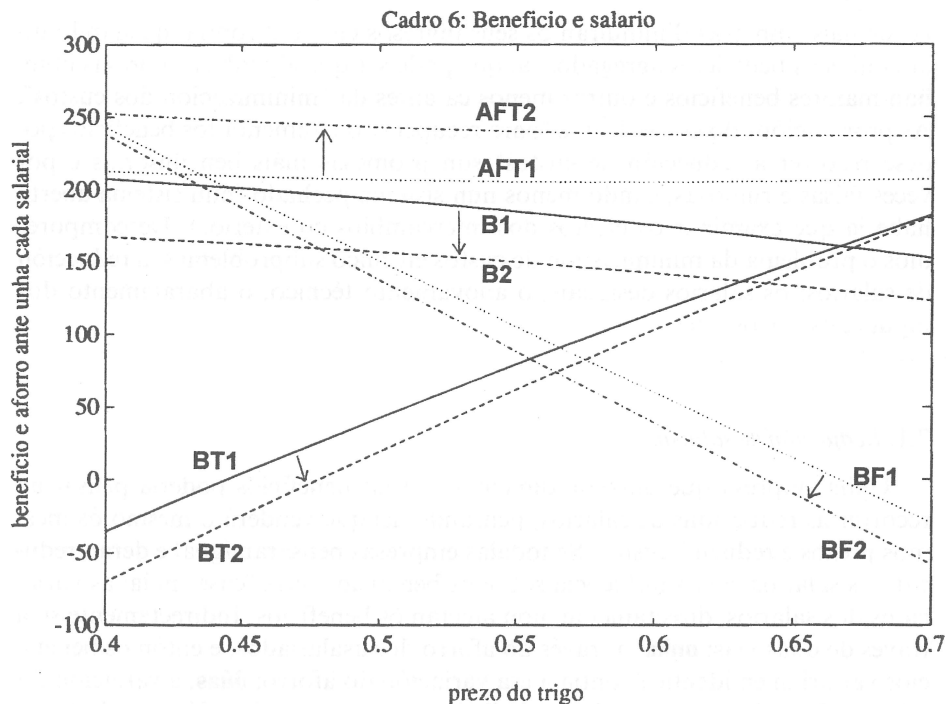
las demais empresas diminuirán os seus ingresos en igual contía, quedando inalterados os beneficios agregados, anque pode ser que algunhas empresas obteñan maiores beneficios e outras menos ca antes da "minimización dos custos". As proposicións do estilo de que "para recuperar ou aumenta-los beneficios pódese recorrer á redución de custos" son promesas máis ben ilusorias e por veces falsas e ruinosas, cando menos nun sistema pechado (nun sistema aberto habería que examinar os efectos dos intercambios co exterior). Descomporemos o problema da minimización de custos en cinco subproblemas: a redución de salarios; os salarios desiguais, o anovamento técnico, o abaratamento dos inputs e os custos fixos.

7.1. *Reducción de salarios.*

Unha empresa que quixera aumenta-los seus beneficios podería pensar en recorrer ás reducións de salarios, pensando así que venderá o mesmo ós mesmos prezos e reducirá custos. Se tódalas empresas pensaran igual e deran reducido os salarios, a súa influencia sobre os beneficios sería "case" nula: as variacións dos salarios, directamente, non afectan ós beneficios. Indirectamente si, a través de dúas vías: **unha**, a través do aforro dos asalariados, e entón os beneficios variarían en idéntica contía a esa variación do aforro; **dúas**, a variación do salario afectará ó consumo dos traballadores na mesma dirección, e polo tanto ó nivel de actividade, produción e emprego. Se esta variación afecta ó volume de investimento -vía principio de axuste do volume de capital-, entón os beneficios variarán na contía do investimento: podemos dicir que a relación salario-beneficio é de retroalimentación positiva (vía demanda de investimento), acaso -pero incertamente- de retroalimentación negativa vía relación salario-aforro. E non hai unha relación causal directa.

As variacións dos salarios si poden afectar ós beneficio por dúas vías: no caso dun sistema aberto, pode afectar ós "custos relativos" e polo tanto ós determinantes do dominio dos mercados internacionais por un lado; e en situacións de pleno emprego, poderíase sempre aumenta-los beneficios se asomade se baixan os salarios e se aumenta o investimento -ou outras partidas do gasto-. Pero esta última situación é máis ben excepcional nas nosas economías e ó final o beneficio aumenta pola expansión do investimento, non pola caída do salario. A primeira é incerta, e depende dun conxunto de factores dos que o salario é só unha parte.

Se agora facemos diminuí-los salarios no modelo 1 e anotamos os seus efectos sobre os beneficios, teremos os cadros 6. Como vemos, a subida de salarios produciu, no exemplo, un aumento do volume do aforro dos traballadores e por iso caíu o beneficio agregado. Pero a subida de salarios, directamente, non produciu ningún efecto sobre os beneficios.



CADRO 6
EFFECTOS SOBRE OS BENEFICIOS DUNHA SUBIDA DO SALARIO DENTE $W = 1$
PARA $W = 1.1$

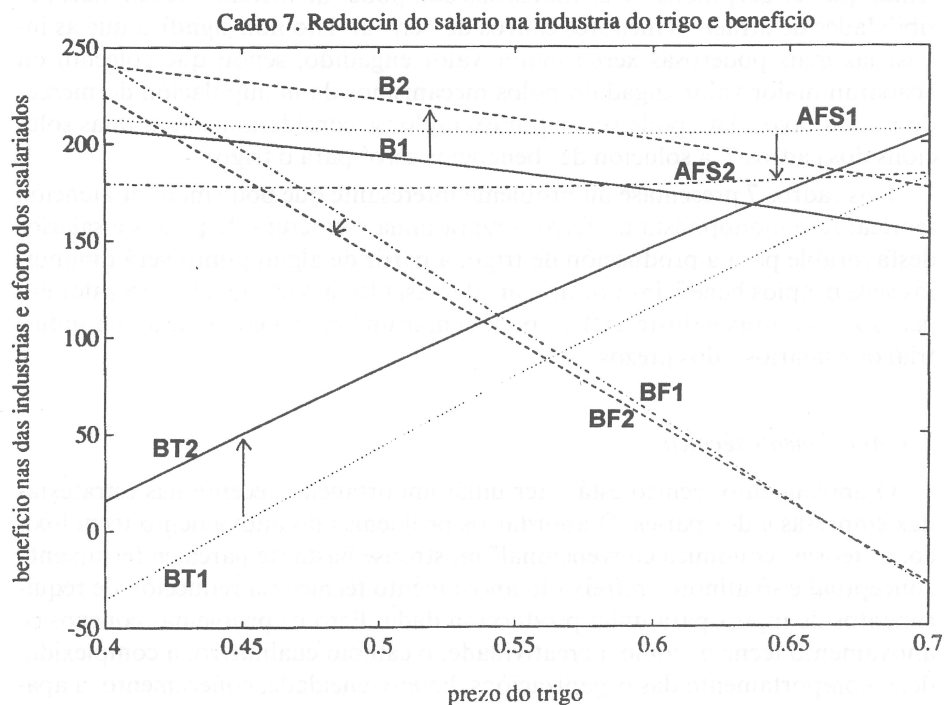
BT1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
BT2	-70.3	-24.7	19.4	62.1	103.4	143.2	181.5
BF1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
BF2	237.8	187.5	137.6	88.1	39.0	-9.7	-58.0
B1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
B2	167.4	162.8	157.0	150.2	142.4	133.4	123.5
AFT1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
AFT2	252.5	247.2	243.0	239.8	237.6	236.5	236.5
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

7.2. Abri-las diferencias salariais.

Temos dous problemas conxectos con salarios desiguais entre empresas, industrias e natureza dos postos de traballo: o primeiro é relativo ós efectos que a caída salarial nunha empresa ou industria individual teñen sobre os beneficios desa industria ou empresa por un lado e sobre o comportamento do sistema en conxunto polo outro. O segundo problema é relativo á manuableidade do

poder de mercado para forzar unha estrutura de prezos relativos e de "estructura interindustrial do salario e do valor engadido".

O primeiro caso pode ser examinado numericamente para o noso exemplo, baixando de 1 a 0.75 o salario na industria do trigo como se mostra nos cadros 7. O beneficio agregado aumenta a causa dunha caída do aforro dos asalariados. O beneficio no trigo (onde se baixaron os salarios) aumentou e o beneficio do ferro diminuíu.



CADRO 7
REPERCUSIÓNS SOBRE OS BENEFICIOS DUNHA VARIACIÓN DAS DIFERENCIAS
SALARIAIS ENTRE INDUSTRIAS (DE $W = 1$ PARA $W_T = 0.75$ E $W_F = 1$)

B1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
B2	240.7	232.4	223.2	213.0	201.8	189.6	176.4
BT1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
BF1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
BT2	15.7	50.0	832.4	115.2	146.0	175.7	204.1
BF2	225.0	182.4	139.9	97.7	55.7	13.9	-27.7
AFT1	212.6	209.0	206.6	205.2	204.	205.4	207.1
AFT2	179.3	177.6	176.8	177.0	178.2	180.4	183.6
Prezo t	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo f	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.3

O segundo caso presenta un problema máis complexo: se unha industria con poder de mercado pode redistribuír o valor engadido xerado socialmente no seu favor, poderá tamén aumenta-los seus beneficios e salarios en detrimento de outras industrias de menor poder de mercado. A tendencia resultante será a caída dos salarios nunhas industrias e a subida noutras, o que permite aumentalas marxes de manobra das industrias poderosas: o "límite do beneficio cero ou negativo" para os prezos pódese ampliar ata "salarios tan baixos canto teñan que ser aceptados"; e as industrias con poder de mercado teñen máis posibilidades de atraer ós mellores cadros de persoal. Isto non significa que as industrias máis poderosas xeren maior valor engadido, senón que colectan ou acaparan maior valor engadido polos mecanismos da manipulación do mercado no seu favor. Isto pode verse, por exemplo, se consideramos, nas dúas solucións dos cadros 7, a solución de "beneficios cero" para o trigo.

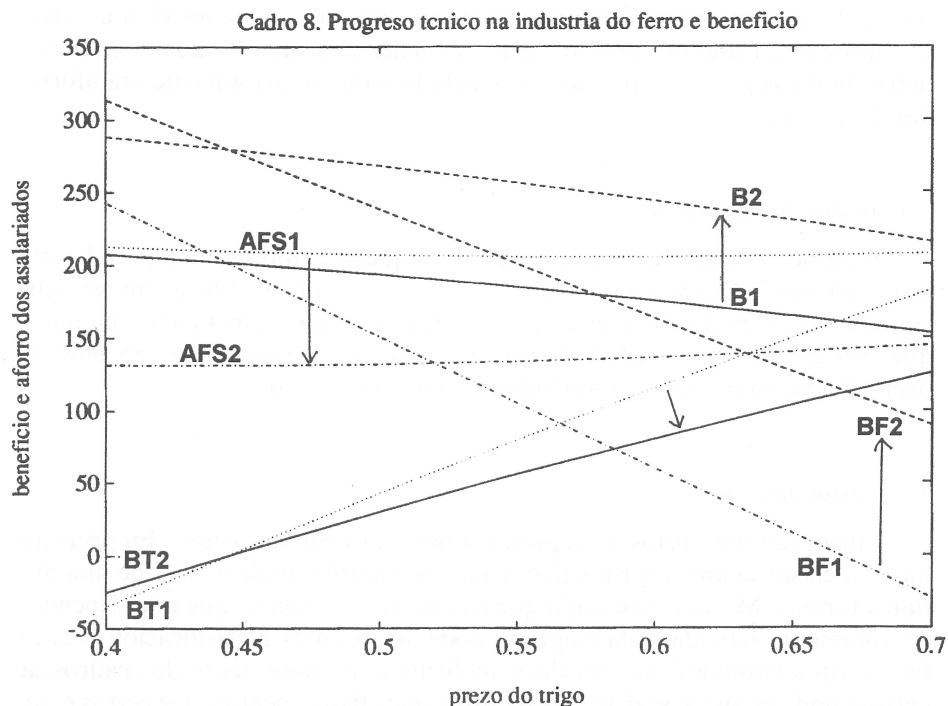
Nos cadros 7 preséntase un problema interesante que pode merecer atención teórica: se o monopolista do ferro forzara unha estrutura de prezos e salarios desfavorable para a produción de trigo, a partir de algún punto verá diminuílos seus propios beneficios por drenar "demasiado" a participación no valor engadido das outras industrias. Isto pode sentar un límite á estrutura interindustrial dos salarios e dos prezos.

7.3. *Anovamento técnico.*

O anovamento técnico está a ter unha importancia crecente nas estratexias das empresas e dos países. Ó abordar os problemas do anovamento tecnolóxico, a "teoría económica convencional" mostrouse bastante parca en ferramenta conceptual e só atinou a refreixa-lo anovamento técnico na redución de requirimentos de inputs para unha produción dada. Pero os problemas conexos co anovamento técnico, como a creatividade, o cambio cualitativo, a complexidade, o comportamento das organizacións, heteroxeneidade, coñecemento, a aparición da variación, adaptación, selección e rutina... non encaixan nunha teoría determinista e onde o problema económico é reducido á asignación prezo-cantidades. En relación con isto, os estudosos que abordaron o problema do cambio tecnolóxico topáronse con que a "teoría económica convencional" era un obstáculo para a cabal comprensión do problema, e están a desenvolver unha síntese que se ven chamando "teoría económica evolutiva".

A abordaxe nos termos do noso modelo é a redución dos requirimentos en inputs. Presentamos unha solución numérica nos cadros 8 para unha redución nos requirimentos dun input e de traballo. Os resultados numéricos sobre os beneficios e o emprego mostran un aumento no beneficio no ferro, unha diminución do beneficio no trigo e un aumento do beneficio agregado. O aumento dos beneficios débese, non ó progreso técnico, senón ó colapso do aforro dos traballadores causado pola redución dos pagos salariais que produciu o aforro en traballo e o aumento do desemprego. Debo aclarar que aínda que sinto a

tentación de preparar resultados numéricos máis aparentes para a exposición que fago, resistínme a iso dende o principio.



CADRO8
VARIACIÓN NOS BENEFICIOS CAUSADO POR UN PROGRESO TÉCNICO AFORRA-
DOR DE INPUTS (DENDE aff = 0.3 PARA 0.2; lf = 0.2 PARA 0.1)

Beneficio1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
Beneficio2	288.5	278.8	268.1	256.4	243.7	230.0	215.3
Benef.no trigo1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
Benef.no ferro1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.8	14.9	-29.7
Benef.notrigo2	-25.2	3.1	30.1	55.9	80.4	103.7	125.6
Benef.no ferro2	313.7	275.7	238.0	200.5	163.3	126.3	89.6
Aforro traball1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
Aforro traball2	131.5	131.2	131.9	133.6	136.3	140.0	144.7
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	3.00

Hai unha cuestión adicional sobre o cambio técnico: se fai aumenta-los beneficios na empresa que innova, pero en detrimento das outras empresas, non resolve o problema do beneficio agregado. Sen embargo, encadea un proceso

de lanzamento do investimento en toda a economía para adaptarse a ese anovamento tecnolóxico. Parecería que esa expansión do investimento provocaría polo seu turno un movemento expansivo dos beneficios, o emprego e o gasto. Sen embargo, o aumento do investimento ten amosado unha relación negativa co emprego en algúns períodos, especialmente nos últimos dous decenios e tamén noutros períodos, precisamente debido a que o investimento era aforrador de traballo.

7.4. *Abaratamento de inputs.*

Outra posibilidade de minimizar custos é que as empresas "compren barato e vendan caro". O resultado é similar a outros xa comentados: a empresa que compra barato poderá aumenta-los seus beneficios na mesma contía na que a que "vende barato" os reduce. "Case" non fai variar o beneficio agregado. O problema xa foi tratado ó considera-la variación de prezos.

7.5. *Custos fixos.*¹⁶

A inclusión dos custos fixos presenta bastantes complicacións. En primeiro lugar, a clasificación en custos fixos e custos variables pódese facer de moi distintas formas. Mesmo aceptando que os custos fixos son os que non dependen do volume de actividade da empresa, podemos resolver a clasificación "custos fixos/custos variables" de moi diversas formas. 1º, unha parte dos cadros de persoal pode clasificarse dentro dos custos máis fixos, mentres que certos equipos e instalacións poderían non selo; 2º, A política da empresa pode adaptarse á situación mediante variacións bastante rápidas, cando menos en algunhas compoñentes dos custos fixos, non servindo moi ben o equivalente custos fixos=longo prazo, custos variables =curto prazo; 3º, A política da empresa pode resolver de formas moi diferentes un problema típico de "custos fixos": pode optar por alugar ou adquirir; por subcontratar ou contratar externamente tanto equipos e instalacións como fraccións do proceso productivo e tarefas, dando distinta estrutura de pagamentos e implicando distintos comportamentos, etc. 4º, Os custos fixos poden supoñer un desembolso para a empresa nun momento dado e dispois unha serie de períodos sen efectuar pagamentos (por exemplo, se a empresa adquire nun período instalacións e equipos de duración plurianual), ou poden representar pagamentos periódicos (por exemplo, os alugueres); e segundo a política financeira da empresa poden aparecer certos custos fixos (como xuros) ou non. Algúns deses custos son desembolsos da empresa que representan ingresos no período para outros actores do sistema

16.- Debo a Xurxo González Gurriarán moi valiosas explicacións sobre esta cuestión.

económico (como os alugueres, algúns subcontratos e certos pagos de persoal) e outros son anotacións contables ou tamén fondos que non se traducen en pagos e non son polo tanto nin desembolsos reais para a empresa nin ingresos para os outros actores; 5º, Se ben os pagamentos acordados son pagamentos obrigados, as amortizacións, dotadas a un fondo, seguen criterios máis maleables, dependen en certo modo das políticas empresariais, das necesidades do momento e das presións que a empresa teña nas súas decisións por parte dos donos, dos cadros de persoal, da banca, etc. Pero ademais, para o que aquí nos interesa, importante, as amortizacións non son ingresos para os outros actores (tampouco son exactamente custos), en canto que unha presión ó reparto de dividendos que fixera variar as amortizacións tería repercusións sobre os ingresos dos actores sen que variara o nivel de actividade da empresa. Por outro lado, se os criterios de amortización están en función da intensidade de uso da maquinaria, poderíase considerar, en certo modo, un concepto próximo a custo variable. 6º, Os custos fixos son valorados de forma moi dificilmente reducible a un tratamento teórico, e aínda que o fisco obrigue a unha valoración histórica dos activos, o valor para o empresario ou para outros empresarios pode ser moi diferente, por usar criterios que pouco teñen que ver co seu valor histórico. Certo que sempre se poden facer revalorizacións de activos, pero será diferente segundo os obxectivos. Tampouco podemos tomar tan doadamente os custos de reposición como referencia, xa que certas características non son reproducibles. 7º, Certos activos inmateriais que necesitan recursos e ás veces comprometen actividades da empresa presentan outro problema de tratamento de custos fixos...

Os tratamentos dos custos fixos máis habituais en teoría económica son dous: considéralos un número dado dentro da función de custos independente do volume de produción e sen maiores repercusións, ou ben considérala actividade productiva periódica como unha actividade de produtos múltiples que inclúe nos inputs os equipos e instalacións do período anterior e como outputs os factores fixos ó final do período. Tendo as dúas formas un valor explicativo parcial interesante, creo que están moi lonxe de constituir un tratamento teórico satisfactorio do problema, sobre todo a efectos de concebir a natureza do comportamento económico.

Aquí limitareime a propoñer este calendario de problemas sobre o capital fixo e abordalo, por agora de maneira provisional e moi sucinta, da seguinte forma: a) incluímos o capital fixo como un volume de compra de bens no período dunha dada contía que se resolve en ingresos da industria productora; b) Considerar, en consecuencia, que os beneficios son positivos para cada industria a partir dun dado nivel de actividade.

$$1 \quad B_t = T \cdot p_t - T \cdot (a_{tt} \cdot p_t + a_{ft} \cdot p_f + l_t \cdot w) - TCFT \cdot p_t - FCFT \cdot p_f$$

$$2 \quad B_f = F \cdot p_f - F \cdot (a_{tf} \cdot p_t + a_{ff} \cdot p_f + l_f \cdot w) - TCFF \cdot p_t - FCFF \cdot p_f$$

$$3 \quad L = l_t \cdot T + l_f \cdot F$$

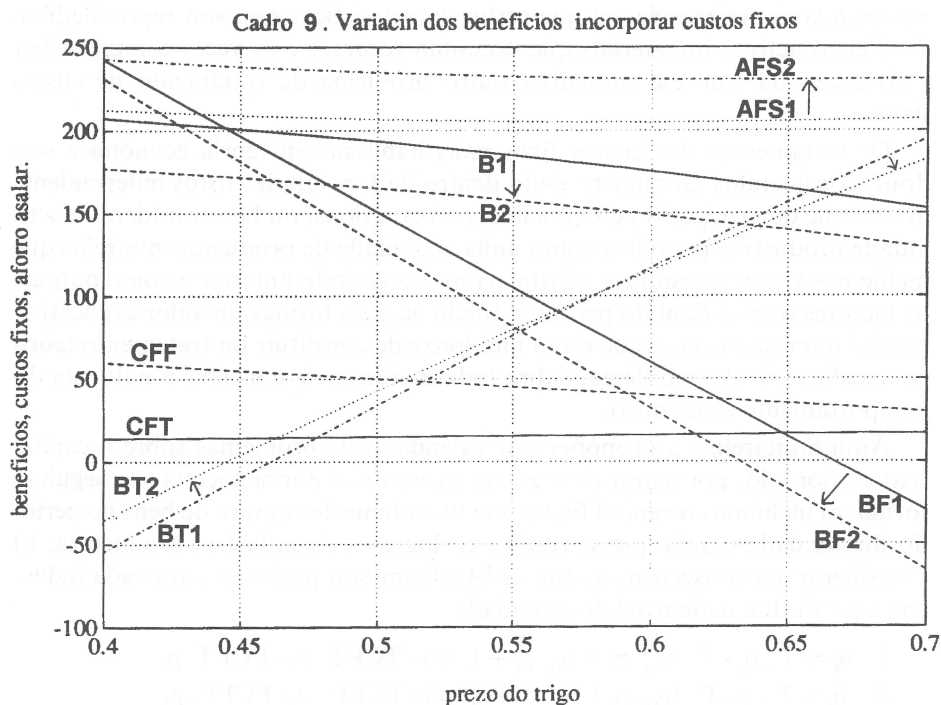
$$4 \quad S = L \cdot w$$

$$5 \quad T = \tau \cdot S - \delta_{\tau} \cdot p_t + (a_{\tau t} \cdot T + a_{\tau f} \cdot F) + T_i + TCFT + TCFF$$

$$6 \quad F = \tau \cdot S - \delta_f \cdot p_f + (a_{ft} \cdot T + A_{ff} \cdot F) + F_i + FCFT + FCFF$$

O resultado será que ó incluírmos os custos fixos da maneira indicada no modelo, aumentará a demanda e o nivel de actividade; o beneficio agregado non variará por esta causa, e as empresas só producirán con beneficios a partir de certos volumes de actividade maiores ca antes. O exemplo numérico pódese expresar nos cadros 9, onde caiben face-las observacións: o beneficio agregado variou, non pola inclusión dos custos fixos (que fixeron aumenta-la demanda e a produción ó mesmo tempo cos custos, anque esta conclusión non teña un alcance tan xeral no caso dos custos fixos), senón porque aumentou o aforro dos traballadores. A segunda observación é que o intervalo de variación dos prezos correspondente a beneficios non negativos das dúas industrias angostouse. Isto si que parece unha suxerencia de alcance máis xeral: ó incluírmos os custos fixos, o modelo pode facerse máis "determinista", por dicilo así.

En calquera un caso, o tratamento do capital fixo déixame bastante insatisfeito e moi receptivo a outras posibilidades de tratamento teórico.



CADRO 9
VARIACIÓN DOS BENEFICIOS Ó VARIA-LOS CUSTOS. PARA TCFT = 20; FCFT = 10;
TCFF = 0; FCFF = 100

B1	207.4	200.9	193.4	184.8	175.2	164.6	152.9
B2	177.0	171.6	165.2	157.7	149.2	139.6	129.0
BT1	-35.3	4.3	42.7	79.7	115.3	149.7	182.6
BT2	-54.4	-9.5	34.0	76.3	117.1	156.7	194.8
BF1	242.8	196.6	150.7	105.1	59.9	14.9	-29.7
BF2	231.5	181.1	131.1	81.4	32.0	-17.0	-65.8
AFL1	212.6	209.1	206.6	205.2	204.8	205.4	207.1
AFL2	242.9	238.4	234.8	232.3	230.8	230.4	231.0
CFT	14.0	14.5	15.0	15.5	16.0	16.5	17.0
CFE	60.0	55.0	50.0	45.0	40.0	35.0	30.0

8. *A demanda: a presunción de inclinación negativa da curva de demanda está inxustificada, mesmo no caso de bens normais.*

"Para min, a cousa máis extraordinaria, desde un punto de vista histórico, é a desaparición completa da teoría da demanda e da oferta pola produción total, é dicir, da teoría do emprego, dispois de ter sido a cousa máis discutida en economía durante un cuarto de século". J.M. Keynes, *Carta a Harrod*, 30.VIII.1936,

Como se pode ver nos cadros 10 e 11, para os datos orixinais do modelo as demandas de cada unha das dúas mercancías varían ó varia-los prezos. No caso do trigo a función de demanda (a relación prezo do trigo, cantidade demandada de trigo) ten pendente negativa, é dicir: a cantidade demandada de trigo aumenta cando o prezo do trigo baixa. Pero a demanda de ferro ten pendente positiva, é dicir: a demanda de ferro aumenta ó aumenta-lo seu prezo.

CADRO10
VARIACIÓN DA DEMANDA Ó VARIA-LOS PREZOS (FUNCIÓNS DE DEMANDA)

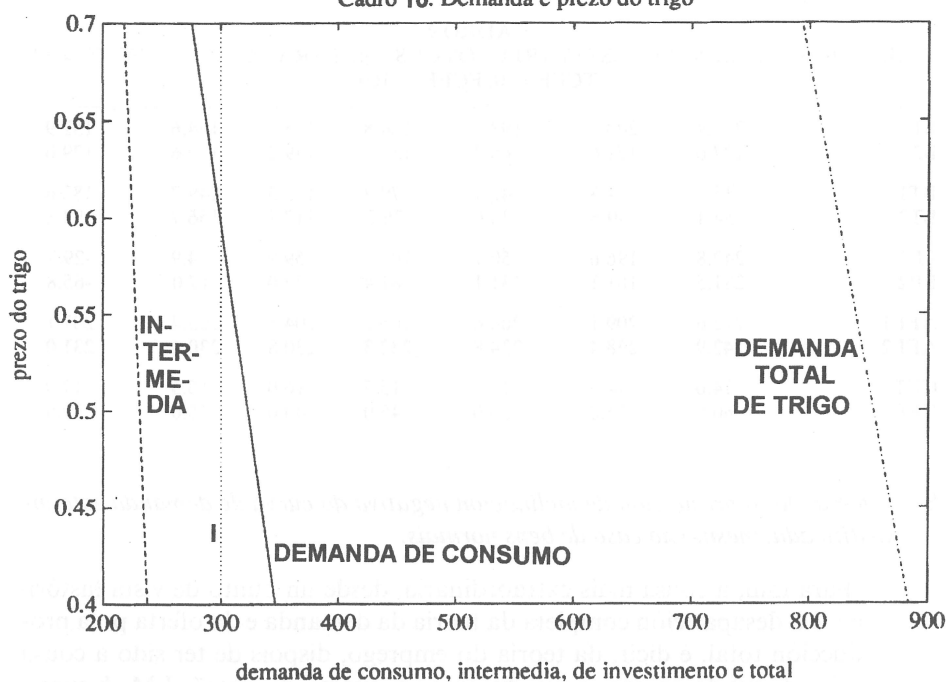
Función de demanda de trigo:

Demanda de trigo para consumo	346.3	334.6	322.8	311.0	299.3	287.5	275.8
Demanda interindustrial de trigo	237.4	234.2	231.0	227.8	224.6	221.4	218.2
Demanda de trigo para investimento	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0	300.0
Demanda de trigo	883.8	868.8	853.9	838.9	823.9	809.0	794.0
Prezo do trigo	0.40	0.45	0.50	0.55	0.60	0.65	0.70

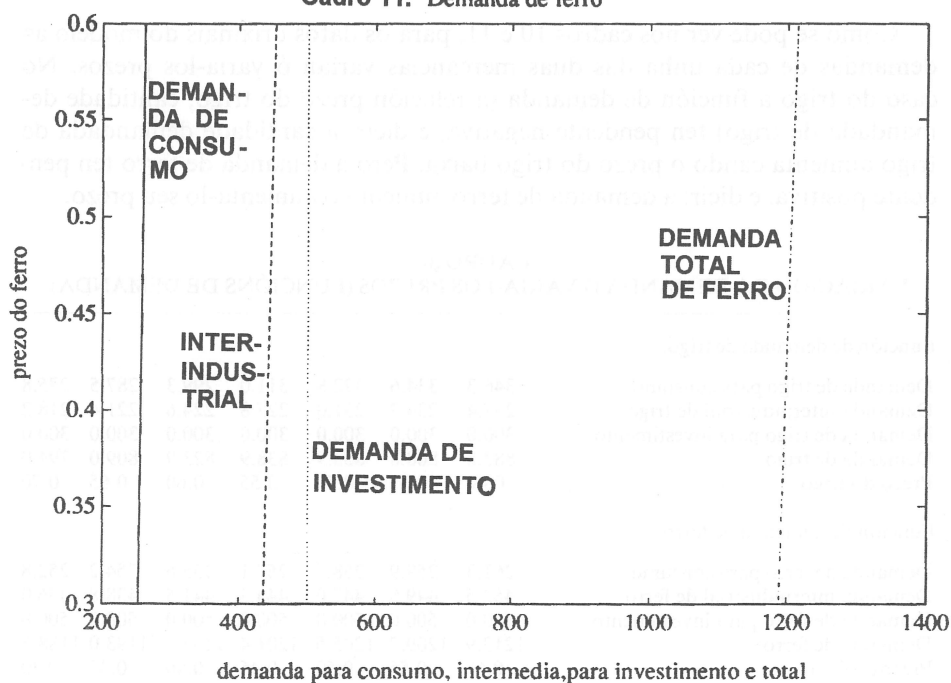
Función de demanda de ferro

Demanda de ferro para consumo	261.3	259.9	258.5	257.1	255.6	254.2	252.8
Demanda interindustrial de ferro	452.5	449.8	447.0	444.3	441.5	438.8	436.0
Demanda de ferro para investimento	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0
Demanda de ferro	1213.9	1209.7	1205.5	1201.4	1197.2	1193.0	1188.8
Prezo do ferro	0.60	0.55	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30

Cadro 10: Demanda e preço do trigo



Cadro 11. Demanda de ferro



Nas dúas funcións de consumo as demandas de consumo eran de inclinación negativa respecto ós prezos (eran "bens normais"). Sen embargo, aparece como ben posible que habendo unha inclinación negativa da demanda de consumo respecto ó prezo, a función de demanda sexa crecente.

Hai tres razóns para iso: *Unha*, a existencia de distintos mercados -ou distintas poboacións de demanda¹⁷- para os bens, con diferentes lóxicas no seu comportamento. No noso exemplo, tres: a demanda de consumo, a demanda intermedia e a demanda de investimento. *Dúas*, unha subida do prezo do ferro en relación ó prezo do trigo é en si propia unha caída do prezo relativo do trigo. A caída do prezo do trigo fixo aumenta-la demanda de trigo que en consecuencia tivo dous efectos sobre a demanda de ferro: por un lado aumentou a demanda intermedia de ferro para a produción do trigo; por outro lado aumentaron o emprego e os pagamentos salariais na produción de trigo, polo que aumentou a demanda de ferro polos asalariados. Así pois, ó subi-lo prezo do ferro a demanda -tanto intermedia como de consumo- do ferro pode perfectamente subir, polo que non está xustificado supoñer-la inclinación negativa da demanda dun ben, mesmo aceptando, como temos aceptado de entrada no noso modelo, que a demanda de consumo ten unha compoñente negativa para o prezo. *Tres*, a existencia dunha retroalimentación entre prezos e rendas: unha subida do prezo do ferro pode facer aumenta-los ingresos para as empresas productoras de ferro, polo tanto, as rendas correntes nesa industria, polo que ó subi-lo prezo do ferro a demanda de ferro pode perfectamente aumentar por efecto da retroalimentación positiva entre prezos e rendas.

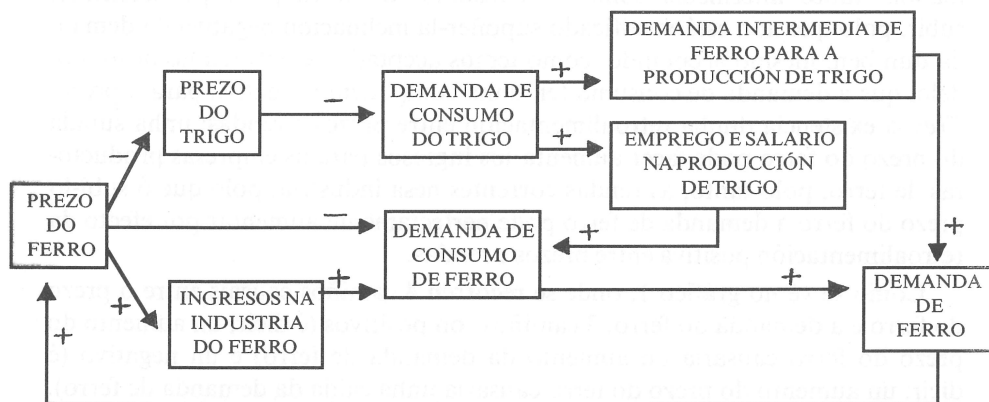
Como se vé no gráfico 1, onde se recorren 4 camiños causais entre o prezo do ferro e a demanda do ferro, 3 camiños son positivos (é dicir, un aumento do prezo do ferro causaría un aumento da demanda de ferro) e un negativo (é dicir: un aumento do prezo do ferro causaría unha caída da demanda de ferro). O efecto global (a función de demanda de ferro) dependería da potencia relativa dos tres camiños positivos sobre o camiño negativo. Non existe nungunha razón para presupoñer na teoría (é dicir, antes do exame concreto da intensidade destas causalidades) que a función de demanda ten inclinación negativa.

Notemos que este resultado -que a inclinación negativa da curva de demanda non ten xustificación teórica suficiente- conseguímo-lo a pesar de termos partido de supoñer unha relación negativa entre o prezo e a demanda de consumo. Esta suposición fixémosla arbitrariamente, para poñérmonos no caso máis favorable á "teoría económica convencional", aínda que, nesta mesma teoría convencional tampouco a inclinación negativa da curva de demanda está fundamentada. Os bens Giffen mostraron que tan tranquilamente a demanda de

17.- A existencia de distintas poboacións de demandas ten un alcance e unha aplicación moito máis xeral, e ocupa un lugar bastante irrelevante relativamente á súa importancia na teoría convencional, anque teña un destaque apreciable nas teorías evolutivas. As diferencias nos comportamentos dos distintos mercados son demasiado palpables para admitir certos reduccionismos.

consumo pode ser positiva con respecto ó prezo, e a descomposición en efecto renda e efecto substitución non acaba de ser moi convincente, e para máis, tampouco pode concluír esa inclinación. Isto non obstante, mantense o coso da inclinación negativa en case tódolos seus desenvolvementos, porque é un postulado central para a teoría económica convencional, e dificilmente podería saír indemne da proba. Milton Friedman¹⁸ examinou este problema, que resolveu propoñendo que a curva de demanda marshalliana acaso podería funcionar en moi pequenas variacións do prezo e en bens que representen unha moi pequena fracción do gasto total. Pero iso non lle impidiu seguir postulando curvas de demanda de inclinación negativa.

GRÁFICO 1
SOBRE AS LIÑAS CAUSAIS ENTRE VARIACIÓN DO PREZO E A DEMANDA:



O sentido da flecha sinala a dirección causal, o signo menos unha relación inversa e o signo máis unha relación crecente.

9. Forma de mercado e regulación.

9.1. Regulación pola taxa de beneficios.

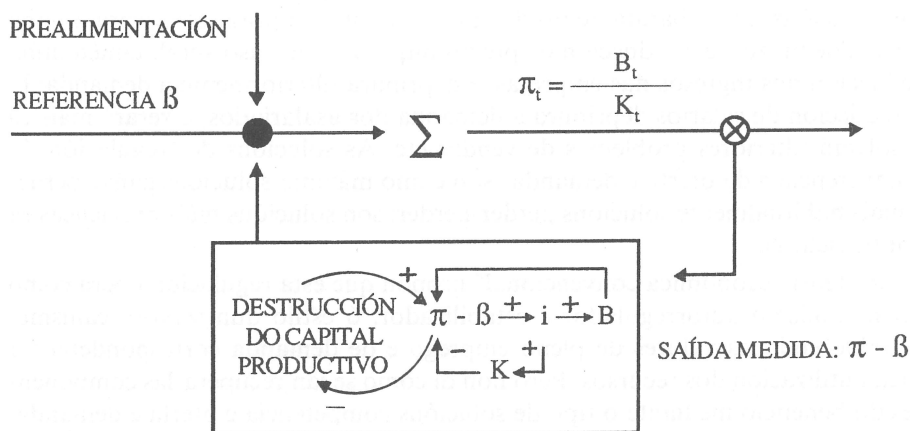
A forma de regulación dominante prodúcese no capitalismo a través da taxa de beneficios. Isto pode ser explicado, axudándonos do gráfico, do seguinte modo: Sexa Σ o sistema económico (un sistema complexo). Para un valor de consigna da taxa de beneficios (β). Aceptemos este "valor de consigna promedio" para esta descrición introductoria). A prealimentación e as ecuacións en diferencias do sistema determinan un "valor real da taxa de beneficios, π ". Se

18.- "La curva de demanda marshalliana", en *Ensayos sobre economía positiva*, Gredos, Madrid, 1967.

o valor real da taxa de lucros é superior ó valor de consigna, entón relanzarase o investimento, o relanzamento do investimento fará aumenta-los beneficios agregados, o que fará aumentar ulteriormente a taxa de beneficios, afortalando a tendencia á alta. Por outra parte, o relanzamento do investimento fará aumenta-lo capital instalado, denominador en $\pi_t = B_t / K_t$, o que terá un efecto amortecedor (regulador) sobre o aumento da taxa de beneficios. Ademais, un aumento da taxa de beneficios real retardará os procesos de destrución do capital productivo, e mesmo poderá activar capital productivo antes desactivado. Esta "activación" de capital productivo antes desbotado fará, polas mesmas razóns, diminuí-la taxa de beneficios "real". Este comportamento da taxa de beneficios realimenta o sistema económico.

GRÁFICO 2

REGULACIÓN DUN SISTEMA ECONÓMICO COMPLEXO POLA TAXA DE LUCROS



Inversamente, un movemento depresivo do investimento (ou dos outros compoñentes do beneficio) colapsará o beneficio agregado e con el a taxa de beneficio. Ó caí-la taxa de beneficio por baixo do seu valor de consigna, o investimento colapsarase arrastrando con il a taxa de beneficio e reforzándose tódalas variables no movemento depresivo. O capital productivo decimarase, pecharanse empresas, etc, o que terá un efecto "regulador" sobre os beneficios.

Pero esta forma de "regulación capitalista" parécese máis a un incendio cá un termostato: cando a temperatura ambiente aumenta o incendio expándese aumentando o calor ata, acaso, cando non queda xa monte que queimar. Cando a temperatura ambiente descende, o incendio contráese afortalando o descenso das temperaturas.

9.2. Competencia e oferta e demanda.

Esa regulación pola taxa de beneficio é percibida, no capitalismo competitivo onde a empresa controla só o interior da súa organización¹⁹, e o mundo exterior -o mercado- preséntaselle como un mundo obxectivo ó que se debe adaptar, como unha variación da demanda ou unha variación dos custos, ou unha variación do cociente salarios/prezos. Como o marco de decisións é unha empresa atomística que só pode tomar decisións no marco interior da empresa, a regulación pola competencia e a oferta e a demanda conduce ás seguintes solucións: ante unha contracción na demanda -ou no beneficio agregado- o empresario tende a baixa-los prezos, ou baixa-los salarios, ou reduci-los custos, ou aumenta-la calidade dos produtos... pensando cada empresario en particular que pode resolver-lo seu problema "abaratando máis" os seus produtos cós outros empresarios, ou "pagando menos polos seus salarios e inputs" cós outros, ou "prolongando máis a duración da xornada" etc.

Pero como o problema non ten a súa orixe no interior da empresa senón fóra, as solucións que se lle dean no interior da empresa son, globalmente, falsas solucións: a) o abaratamento dos prezos nunha empresa conducirá a unha guerra de prezos, e a redución de prezos implicará, no caso xeral, tamén unha redución nos ingresos das empresas, e deprimirá ulteriormente a demanda; b) a redución de salarios deprimirá a demanda dos asalariados, e xerará máis ca resolverá posteriores problemas de vendas etc. As solucións de "regulación da competencia e da oferta e demanda" son como máximo solucións gañar-perder e máis habitualmente solucións perder-perder: son solucións máis procíclicas ca contracíclicas.

A "teoría económica convencional" propón que esta regulación opera como un mecanismo autorregulador e estabilizador, ó estilo dun servomecanismo, restablecendo os valores de pleno emprego e de demanda correspondentes á plena utilización dos recursos. Pero non dí como se ían recupera-las compoñentes do beneficio mediante o tipo de solucións competencia e oferta e demanda. É dicir: deixa un tanto ladeado o estudo da operatividade dos lazos de retroalimentación positiva entre prezos, ingresos e demanda. Sinalemos que unha autorregulación estabilizadora require dúas condicións: a) Que haxa lazos negativos potentes regulando os valores de consigna das variables reguladas (é dicir, que se produza un dominio dos lazos negativos sobre os positivos), b) que o estilo de regulación deses lazos negativos sexa estabilizadora. O estudo da regulación do sistema económico debería ser un capítulo destacado da teoría económica, antes ca un expediente que, dende Adam Smith, non parece que tivera evolucionado moito.

19. Mesmo no capitalismo de libre competencia a empresa controlou parcelas importantes do mercado. Sexa porque ten un dominio de certas parcelas —mercados locais, nun sentido non só xeográfico, estratos da vida social...—, sexa a través de acordos e formas de relación tácitas ou expresas, sexa mediante a creación de institucións que teñen a misión de resolver de determinada maneira certas necesidades de regulación.

9.3. *Poder de mercado e control da oferta.*

A competencia non ten mecanismos para regula-la oferta, e esta regulación só se pode producir se se rebase o marco de decisións da empresa individual. De aí que as empresas, ante un "xogo repetido" de solucións perder-perder busquen outro espazo dos comportamentos e outro xogo de actores. Os xogos de actores son os acordos oligopolísticos e os espazos dos comportamentos son o control dos prezos, dos mercados, da formación de empresas e de investimento. Tamén dos sindicatos, poñendo límites ó recurso á caída dos salarios, ás xornadas e do poder da dirección da empresa, especialmente alí onde os traballadores son quen teñen a sabencia do proceso productivo. Parecería que así se soluciona o problema de regulación procíclica da libre competencia; pero o control dos prezos, dos mercados e da oferta, aínda que pode resolver algúns problemas parciais, tampouco pode resolve-lo problema orixinario que consistía nun colapso do investimento, ou do comercio exterior, ou dos gastos gobernamentais, etc.

9.4. *Poder social e control do comportamento do sistema.*

Entón evita-las depresións consiste en regula-lo volume do investimento, dos gastos e déficits estadauais, dos niveis de consumo da poboación, do funcionamento do comercio exterior... Isto necesita un marco moito máis amplo cá empresa, ou có conxunto de empresas. Só dende un marco de actuación exterior ó mundo empresarial -exterior, non independente do control- pode abordarse este problema de regulación: é a asunción polos gobernos e outras institucións das funcións reguladoras da demanda, das compoñentes do gasto, e da vixianza global do comportamento.

9.5. *A "institución social" e a regulación dos valores económicos.*

Recentemente Solow propuxo a incorporación de certos elementos "exteriores" á economía, propios dos criterios sociais, na teoría económica, especialmente na regulación salarial. Se tomamos en conta que a xente ten certas "aspiracións no consumo", por exemplo, dados pola súa vida social, o sistema económico tería un comportamento máis regulado. Por exemplo, se nós partimos de "niveis de aspiración" dun atributo (por exemplo, no consumo), teremos que o valor do atributo nun momento dado terá un certo "nivel de desviación" respecto do nivel de aspiración (digamos que o consumo, ou o salario, etc sexan distintos dos seus niveis de aspiración). Entón desenvolveranse comportamentos relacionados co cumprimento dese nivel de aspiración. Isto significa, en cuestión de regulación, que existen "reguladores sociais" órredor dos "valores de consigna" deses niveis de aspiración. As implicacións destes "reguladores sociais" sobre a dinámica económica son importantísimos, anque case ningunha teoría económica os teña desenvolvido suficientemente.

Sinalemos apenas que unha sociedade onde os niveis de aspiración no consumo sexan superiores ós niveis de consumo real terá unha tensión ó gasto e á actividade que se traducirá en impulsos á medranza económica. E se os niveis de aspiración se ven cumpridos, tenderá ó estancamento, que, nas condicións de dinámica do sistema capitalista serían tendencias depresivas. O dinamismo dunha sociedade non depende só desta "tensión das desviacións dos niveis de aspiración", e a capacidade estrutural dunha sociedade para facilitar ou impedir o cumprimento de aspiracións no seu seo é un capítulo central do benestar e do seu dinamismo. Pero aquí non vou desenvolver máis este problema.

9.6. *¿Necesidade doutra forma de regulación?*

O marco dos gobernos nacionais é un marco inadecuado para a regulación de economías abertas e con importantes intercambios e interdependencias exteriores. Ademais, actores moi motrices -as empresas transnacionais- manteñen unhas relacións de interese e de forza complexas cos gobernos. A insuficiencia das formas de regulación e a formulación dunha resolútica parecen hoxe tarefas pendentes: o marco regulador, en concordancia coa realidade obxectiva, coa tecnoloxía de control do contorno e coas necesidades e a experiencia, pasou dende o interior da empresa para o control dos mercados, e logo para o goberno. Hoxe necesita máis.

10. *Recapitulación.*

Partindo dun modelo simple, de dúas industrias, para o estudo de relacións entre beneficios, prezos e cantidades, chegamos a resultados, con certo valor xeral, e outros con valor de contraexemplo:

- 1 Unha variación da forma de mercado nunha economía "case" non fai variar, por si soa, os beneficios agregados.
- 2 Unha variación da forma de mercado nunha industria pode facer variar os beneficios nesa industria sempre e cando varíen en sentido oposto os beneficios en tódalas demais industrias.
- 3 No exame dos efectos sobre o benestar dunha variación na forma de mercado debemos considerar, ademais dos efectos débiles sobre algún criterio de benestar do consumidor, os efectos fortes sobre a formación de rendas das demais industrias e na propia industria que varía a forma de mercado. Propónse, sen embargo, unha teoría do benestar que teña o seu referente máis no cumprimento das aspiracións sociais antes ca na maximización do consumo.
- 4 Marxes positivos nas relacións prezo/custo non son un criterio definitivo para a medición do poder de mercado. Diferencias interindustriais ou interempresariais dos salarios, control sobre a formación de prezos e funcionamento do mercado, capacidade de elaboración estratéxica e outros referentes poden ter tamén capacidade explicativa.

- 5 A maximización dos beneficios pódese conseguir por decisións internas á empresa (prezos, custos) ou por decisións sobre instancias exteriores á empresa (regulación da demanda agregada, vixianza sobre o funcionamento global do sistema...). Podemos propoñer unha "lei débil da maximización dos beneficios": a maximización dos beneficios dentro do marco das decisións internas á empresa (minimización de custos, prezos...) Débil, porque ten efectos limitados, porque a súa influencia sobre os beneficios agregados é pequena e polo tanto non se pode propoñer con carácter xeral, e por fin, porque pode, como máximo, dar solucións gañar-perder e mesmo perder-perder a tódolos actores sociais: pola vía da minimización de custos unha empresa pode aumenta-los seus beneficios reducindo os seus pagamentos ás outras empresas ou ós asalariados con posibles efectos retroalimentadores contractivos. E unha "lei forte da maximización dos beneficios" consistente en incidir nos determinantes dos beneficios agregados. Ista últimas solucións teñen efectos seguros sobre os beneficios, e permiten, en xeral, solucións gañar-gañar.
- 6 As variacións dos salarios (variacións nos niveis salariais ou variacións no abano interindustrial dos salarios) non teñen efectos directos sobre os beneficios, aínda que si pode ter efectos indirectos a través da influencia sobre o consumo e o aforro. Estes efectos indirectos son inseguros e seguen cadeas causais de distinto signo. Podemos tamén propoñer unha "lei débil das relacións salario/beneficio", a relación inversa salario/beneficio a través do cociente salario/consumo e unha "lei forte da relación salario/beneficio" a través dos efectos sobre o beneficio da expansión económica. De maneira moito máis precisa poderíamos propoñer unha "lei débil da relación salario/emprego" (un aumento do salario reduciría o emprego vía cociente salario/consumo) e unha "lei forte da relación salario/emprego" (un aumento do salario expandiría o emprego a través da expansión da demanda absoluta de consumo), que podería ser complementada coa "lei excepcional da relación inversa salario/emprego" (en economías de pleno emprego con rendementos decrecentes operando en tódalas súas industrias un aumento do salario podería producir unha redución da demanda de traballo).
- 7 Non existen razóns teóricas suficientes para postular unha curva de demanda microeconómica de inclinación negativa, mesmo no caso no que a demanda de consumo teña unha compoñente fortemente negativa respecto ó prezo. A razón está nos importantes lazos de retroalimentación positiva entre prezos e demanda a través da formación de rendas e a través das variacións do prezo dun ben sobre a demanda de outros bens e en consecuencia sobre a demanda intermedia e sobre a formación de salarios nos demais sectores.

SUMMARY

A simple closed economy model is used to propose a calender of theoretical problems concerning the relations between prices, profits and market forms. The theoretical inconsistency of the proposition of zero profits in walrasian competitiveness is argued.

**BOLETÍN DE SUBSCRICIÓN
À REVISTA COOPERATIVISMO E ECONOMÍA SOCIAL**

Para enviar a:
EDITORIAL GALAXIA, S.A.
Reconquista, 1
36201 VIGO (Pontevedra)

Desexo que me envíen a revista Cooperativismo e Economía Social a partir do

n.º e ata novo aviso

Nome comercial

Razón social

N.I.F.: Recargo de equivalencia: SI NON (tache o que non proceda)

Profesión Enderezo

Poboación C. Postal Provincia

Teléfono Data

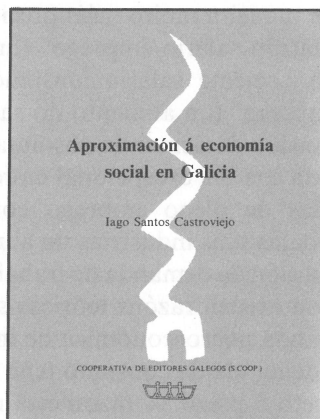
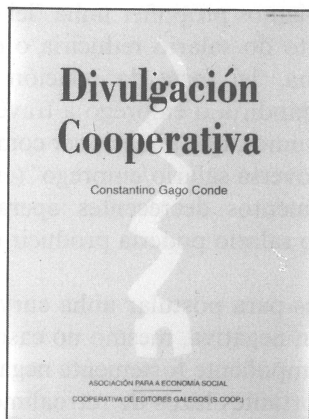
Tarifa 1992	Subscripción anual (2 números)	N.º Solto
* España	1.000 pts.	500 pts + 200 pts. gastos envío
* Estranxeiro	1.200 pts.	500 pts + 200 pts. gastos envío

FORMA DE PAGO

Debido ó reducido prezo da subscripción as únicas formas posibles de pago son:

- ☐ Transferencia bancaria á conta 1368/9 da CAIXAVIGO, O.P. - García Barbón, 1 - 36201 VIGO
- ☐ Contrarreembolso
- ☐ Xiro postal

**COOPERATIVA DE EDITORES
GALEGOS, S. COOP.**



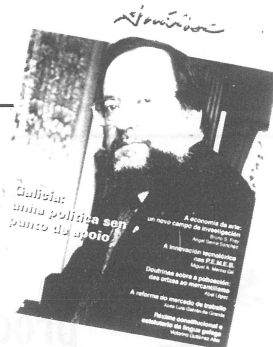
Rúa San Xulián, 14 - Telf. e Fax: (986) 86 23 70 • 36002 PONTEVEDRA

ANÁLISE EMPRESARIAL

REVISTA DE
INFORMACIÓN
ECONÓMICA

Prezo da subscrición: 1.200 pts. Catro números ó ano.
O pagamento débese realizar mediante cheque ou reembolso ó
nome de: ANÁLISE EMPRESARIAL, Pi i Margal, 72 baixo.
VIGO 36202. Apdo. Correos 1331 VIGO.

SUBSCRICIÓN E INFORMACIÓN: Telf. (986) 29 94 48



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

FOLLA DE SUBSCRICIÓN

Empresa..... Actividade..... N.I.F.
A atención de
Rúa..... Poboación..... C.P.
Telf. Télex Fax

FORMA DE PAGAMENTO

☐ Acompaño cheque Nominativo n.º Banco / Caixa
☐ Contra reembolso do primeiro exemplar recibido. ☐ Domiciliación bancaria

Moi Sres. Nossos:

Rógoles a Vds. que con cargo á miña conta n.º, fagan efectivos os recibos que lles presente anualmente UNIPRO EDITORIAL, S.A., na miña calidade de subscritor de ANÁLISE EMPRESARIAL

Banco / Caixa Axencia N.º
Poboación Provincia

Nome do titular Sinatura

Data: de de 19.....

ASOCIACIÓN PARA A ECONOMÍA SOCIAL

Campaña de afiliación

Se sintes a responsabilidade de promove-lo cooperativismo,
o desenvolvemento e a prospectiva en Galicia,
Necesitamos a túa presenza e colaboración

FAITE SOCIO

Cotas (segundo o teu desexo):

* Para persoas físicas: entre 500 e 2.000 pts. trimestrais.

* Para entidades: entre 1.000 e 10.000 pts. trimestrais

Asociación para a Economía Social

Apdo. 5172 de Vigo Telf. 986-81 37 07

Meus señores:

Desexo facerme socio da Asociación para a Economía Social, cun aporte trimestral de pts.

Nome..... DNI.....

Enderezo..... Teléfono.....

Razóns:

Atentamente Asdo.

Asociarse da dereito a participar nas actividades da Asociación, a estar informado do seu acontecer, a recibi-las súas publicacións e a beneficiarse da súa biblioteca, coñecementos, asesoramento e servizos.



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

auditoría / 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

NOTICIAS DE ACTOS

INFORME DO PRESIDENTE DA ASOCIACIÓN PARA A ECONOMÍA SOCIAL Á ASEMBLEA ORDINARIA DO 10 DE XUÑO DE 1994.

Chegamos ó quinto ano de vida da Asociación, e o máis importante a destacar é que constituíu unha infraestrutura mínima, pero útil; editou regularmente *Coesga*, que está a desenvolver un traballo de cultura e proxectos cooperativos moi aceptable, desenvolveu un programa de formación que está a cumprir a súa misión, e neste último ano tivo algunhas solicitudes de afiliación e houbo unha discreta ampliación de socios. Neste ano 1995 deberemos abordar dúas tarefas, a parte de mantermos as liñas de anos anteriores: a) a arquitectura do cooperativismo; b) os medios.

1. Sobre arquitectura do cooperativismo.

O máis importante agora é a edificación dunha arquitectura intercooperativa que permita levanta-las restriccións á expansión da vida cooperativa e da democracia laboral. Sobre o informe do ano pasado, podemos dicir que entramos máis na maquinaria cooperativa do país, especialmente por virtude do acerto do programa de formación. Hai xa unha participación alta de cooperativistas na mesa de redacción de *Coesga*, e este último número xa reflexa no seu contido esta participación. Demos pasos en apoio da constitución da Federación Sinerxia, que xa está practicamente constituída e examinou as súas posibilidades inmediatas, que hoxe son altas por dous motivos fundamentais: a) polo compromiso dos grupos cooperativos que a forman; b) porque parte dunha situación moi consolidada de proxectos en marcha e de actividades en desenvolvemento. Desde Sinerxia estanse a considera-los pasos para o lanzamento de Unións, programas e consorcios sectoriais, que a Asociación deberá impulsar asumindo riscos de maneira calculada. A realización destes programas permitiría unha gran expansión do cooperativismo. Son:

- 1 A insistencia na reestructuración do cooperativismo no textil-confección.
- 2 O lanzamento do Consorcio de Cooperativas de Mariscadores, negociando coa Consellería de Pesca un programa de colaboración para o anova-

mento das prácticas de marisqueo, dotándoas de base empresarial e asumiendo os métodos da acuicultura.

- 3 A posibilidade de lanzar un ambicioso programa de formación ocupacional para o próximo ano 1995.
- 4 O desenvolvemento dunha enxeñería financeira para mellora-las prácticas e institucións financeiras das cooperativas e da creación de empresas.
- 5 Unha liña de apoio á creación de novas empresas e de elaboración de proxectos de empresa.
- 6 Programas de colaboración coas Administracións Públicas para o fomento da Economía Social.
- 7 Proxectos de estudos prospectivos para orientar as nosas prácticas. Temos en axenda:
 - a. Un estudio sobre formación ocupacional en Galicia.
 - b. Un estudio de prospectiva sobre o marisqueo.
 - c. Un estudio para actualización da base de datos.

Sen embargo, algunhas liñas de estudio intentadas o ano pasado non prosperaron: o equipo de prospectiva disolveuse, aínda que fixo unha primeira aproximación. Reconstruíuse noutro lugar. As liñas de internacionalización da empresa galega, tampouco se deu artellado, e houbo que postergalo despois de varios intentos; aínda que debemos insistir na importancia da internacionalización e dos mercados exteriores para o cooperativismo. Por fin, o estudio sobre "comparti-lo traballo e novos modelos de relacións económicas consistente cunha resolútica mundial" non se desenvolveu.

O Instituto Universitario para a Economía Social ladeouse tamén por agora, e a incorporación da Asociación na Cooperativa de Editores non puido ser porque as cooperativas culturais non admiten a posibilidade de as persoas xurídicas seren socias.

No caso de irmos resolvendo estes obstáculos, o sector cooperativo podería experimentar unha nova expansión e nós teremos cumprido os obxectivos fundacionais propostos que consistían en dotar ó cooperativismo dunhas condicións reproductivas máis favorables e de que contara cunha densidade de estudos maior en termos relativos ás do sector capitalista da economía.

Outra das propostas que podemos chegar a encarar como proxecto concreto e viable é a da divulgación da economía social como alternativa de emprego, en particular entre a xente nova. Trataríase de abrir debates, por exemplo nos centros de Formación Profesional, sobre o significado e a viabilidade dos proxectos empresariais cooperativos. Para iso, as aportacións pola banda da asociación terían que ser: de algunha persoa ou persoas que introducisen o que é o cooperativismo e puidesen dar unha orientación sobre aqueles sectores da economía galega con máis posibilidades; e doutra ou doutras que puideran levar e comenta-la súa experiencia concreta nun proxecto cooperativo.

2. Os medios.

Os medios financeiros non son insuficientes nestes momentos e prevemos cadra-las contas a final de ano, mesmo se non obtemos financiamento adicional ó que xa contamos. Ademais, temos solicitadas axudas que nos permitirían acometer con desafío a nosa misión.

Pero continuamos cunha gran dependencia financeira das subvencións, o que constitúe un punto fraco, e que non abordamos axeitadamente neste ano pasado. Deberíamos poñer como unha prioridade financeira a obtención de fondos doutras fontes.

En medios humanos temos xa unha situación máis folgada. Aínda que segue habendo un recargo de traballo, o número e a especialización das persoas da Asociación é xa máis amplo, permitindo un reparto de tarefas e unha colaboración máis eficaz e descansada. Temos necesidade aínda, sen embargo, de persoas que se especialicen en financiamento, marisqueo, en programas para a muller e en redes relacionais. Temos necesidade tamén de cadros xerenciais para as cooperativas e para a intercooperación, problema que intentamos resolver pola campaña de afiliación de socios e por algúns contratos pendentes.

Asdo.: Iago Santos Castroviejo.

Presidente da Asociación para A Economía Social.

Vigo, 10 de Xuño de 1994.

PRESENTACIÓN DA COOPERATIVA DE SEGUNDO GRAO DO TEXTIL "DESCOVI"

O 18 de Xuño a Asociación Para a Economía Social organiza unha Xornada de Presentación de DESCOVI S.Coop, en Vigo nos locais da Biblioteca Penzol.

Os temas que aquí se iban desenvolver eran os seguintes;

1º. Presentación estrutural e loxística da Cooperativa de 2º Grado, ante as representantes das demais cooperativas galegas que estivesen interesadas nunha posible entrada ou colaboración. Isto facíano as representantes das Cooperativas integrantes; **Dna. Estrella Gonzalez Rodríguez (Coop. DESCOR); e Dna Rosario Costas Iglesias (Coop. COTEVI).**

2º. Discusión sobre o tema de Intercooperación, cales son as solucións que este artellamento pode traer ó Cooperativismo Textil/Confección Galego.

3º. Directrices para un Programa de Reestruturación do Sector, a cargo de **D. Arcadi Vilert** (Director de promoción empresarial da Federación de

Cooperativas de Traballo Asociado de Cataluña (FTAC), e Xerente de Eccogrupo).

- 4º. Intercooperación; SINERXIA, (Federación de Cooperativas de Galicia), estratexias de apoio ó Sector Textil. A cargo de **D. Iago Santos Castro-viejo** (presidente de Sinerxía).

.- Logo da presentación dos asistentes, ábrese tema coa historia de DESCOVI S. Coop. 2º Grao. Un nacemento que xurde a raíz duns Cursos de Formación desenvolvidos pola Asociación Para A Economía Social e promovidos pola Xunta, onde se asume con total claridade que o Cooperativismo Textil carece de futuro se non busca solucións na Intercooperación (na unión de forzas). Despois de varias reunións periódicas con Cooperativas de Confección do contorno Pontevedrés, chégase a xuntar unha media de oito cooperativas, pero, que por distintas causas, algunhas veces medos ocultos a incerteza, outras veces por falla de liderato nas cooperativas e noutros casos sen motivo explícito, as cooperativas íbanse rotando e eran poucas as que tomaban decisións claras, esta situación deu lugar a que en 1993 se constituíse esta Cooperativa de 2º Grao con tan só dúas cooperativas como pioneiras, porque en realidade eran as únicas que tiñan unha total convicción na intercooperación como subministradora de condicións para saíren ó mercado como Empresas do Textil, asegurando así a súa supervivencia.

Os primeiros obxectivos que se marcou DESCOVI S. Coop., foron prestar un servizo ás cooperativas socias no que eran as fases de *Deseño* e *Comercialización* de prendas de vestir, podendo desta forma lanzar produto propio ó mercado, e conseguir con isto independencia e poder de decisión no Sector.

Esta Cooperativa de 2º Grao, coa porta aberta a tódalas cooperativas que converxan en obxectivos, e que teñan unha disposición a loitar para que o Cooperativismo Textil Galego acade unha nova consideración Social e no Mercado, conseguindo un equilibrio coherente entre esforzo e resultados.

As discusións desenvólvense nun ambiente participativo, onde as cooperativas asistentes teñen interese por coñecer desde: qué significa unha cooperativa de 2º Grao; que significaría para elas formar parte; que se esixe para ser socio; que vantaxes adquirirían con esta nova situación; e que desvantaxes ou riscos que se corre na Cooperativa de 2º Grao.

.- A disertación de **Arcadí Vilert**, con experiencia do Sector dende o 1985-1988 no Consorcio do Textil en Cataluña, alega que "él non poderá dicir como debe facerse, pero si ten suficiente experiencia para dicir cómo non debe facerse". Describindo a realidade do Sector, expón que baixo unha Lóxica Empresarial, a Confección estase subcontractando en puntos fora de España, onde a man de obra é máis barata e existe unha maior indefensión pola pouca organización sindical, falase neste caso de Marrocos, Portugal, etc...

Puntualiza os obxectivos clave onde deben incidir as Cooperativas, que serían:

A/ Rapidez de resposta, pronto-moda.

B/ Calidade.

C/ Servicio, que significa prestacións engadidas, profesionalidade no servizo.

E os inconvenientes, que frean este proceso:

—Sendo o primeiro problema, a autoestima nas cooperativistas sobre o seu propio traballo.

—Saber situarse no sector con obxectividade, nos distintos niveis, tentando acadalo terceiro nivel. Estes niveis eran definidos da seguintes forma:

1°. CADEA; persoa-máquina, onde se vende minuto máquina.

2°. TALLERES DE CONFECCIÓN; cunha ou varias cadeas de produción, teñen unidade de repaso, unidade de planchado, administración, etc. Pero non controlan o proceso, están dentro dun engraxe no que non teñen poder de decisión.

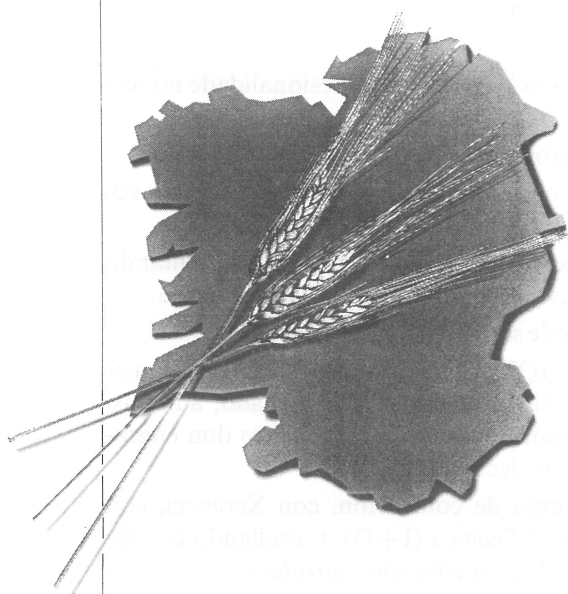
3°. MARQUISTAS; Unha empresa de confección, con Xerencia, con Oficina Administrativa, Oficina Técnica (I+D), traballando con deseño e produto propio, e *canal de distribución controlado*.

.- A Federación de Cooperativas Galega (SINERXIA), faise receptiva a tódolos problemas que o Cooperativismo da Confección está a sufrir, expondo o seu carácter representativo e de apoio a estratexias que mellorarán a situación.

.- Pero ante todas estas disertacións, as Cooperativas asistentes aprazan as decisións para novos encontros, por crer que a maduración do tema debe ser tratado máis pormenorizado e coa colaboración dos demais membros da Cooperativa.

Os problemas que se detectan dende a Asociación Para A Economía Social, é que se segue dando acubillo a certos males cancerixenos do Cooperativismo da Confección; medo á incerteza, exceso de conformismo co fracaso laboral, autoexplotación, falla de información e formación, dependencia dunha monopolización da clientela, e falla dun liderato fortalecido nas representantes das Cooperativas, onde non se acaba de asumir o rol de empresario/traballador no Cooperativismo de traballo asociado. Aínda que por enriba desta néboa, DESCOVI S.Coop. está disposta a responder a todos aqueles retos que o Mercado esixa.

Maximina Pereira Rodríguez.



Traballamos nun Campo Común: Galicia



CAIXA RURAL DE LUGO

Domicilio social: Rúa Montero Ríos, 24-26

Telf. (982) 22 12 35

27002 LUGO



INVESTIGACIÓN E TRABALLOS SUBMARINOS

SERVICIOS ESPECIALIZADOS PARA ENTIDADES
RELACIONADAS CO SECTOR PESQUEIRO E MARISQUEIRO:

- Proxectos de explotación pesqueira.
- Estudios e seguimento de bancos naturais e novos recursos marisqueiros.
- Informes submarinos.
- Análise e control de augas.
- Estudios de impacto ambiental.
- Fotografías e reportaxes submarinos.

r/. Paio Gómez, 1-3, 2.º E
Teléfono e Fax: (981) 22 74 89

15004 - A CORUÑA

***XEDEGA ten un só reto, satisfacer tódalas
necesidades da súa empresa:***

- ✓ ***Asesoramento Laboral, Fiscal e Contable.***
- ✓ ***Plans de Formación a medida.***
- ✓ ***Plans de Xestión.***
- ✓ ***Proxectos de Creación de empresas.***



XESTIÓN
E
DESENVOLVEMENTO
EMPRESARIAL DE
GALICIA

Oporto, 13A - Oficina 3.
36201. Vigo (Pontevedra)
Telf.: (986) 430404

Apartado 8268.
36280. Vigo (Pontevedra)
Fax: (986) 228822

SARGADELOS: TRADICION E MODERNIDADE

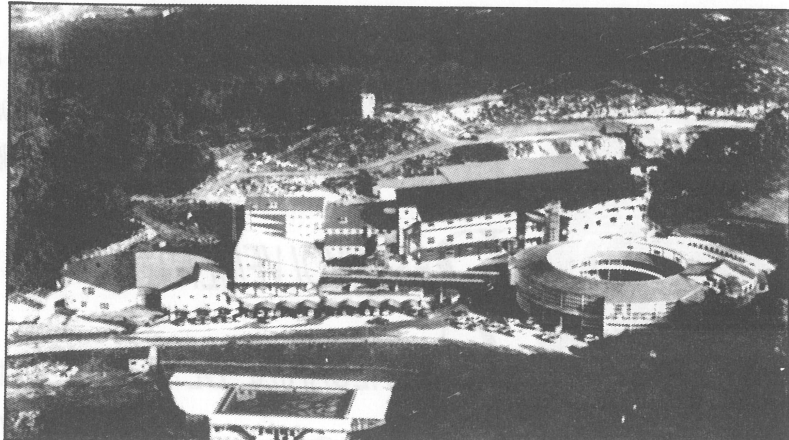
A Sargadelos venlle a tradición cerámica dende comezos do século XIX, cando o ilustrado Antonio Raimundo Ibáñez nado no occidente asturiano, ergue no 1804 as Reais Fábricas de SARGADELOS, no concello lucense de Cervo, aproveitando materias primas da bisbarra. Esta factoría, planificada con senso moderno, fabrica a célebre louza até o 1875, no que pecha definitivamente as suas portas dimpois de catro distintas administracións.

Cando no 1970 inaugúrase a nova planta cerámica, se aborda o plantexamento deseñístico dende unha perspectiva rigurosamente

actual: crear unha cerámica do noso tempo que partindo da tradición se incorpore formalmente a nosa época. Pra levar adiante estes plantexamentos SARGADELOS puxo en marcha diversos centros de investigación e comunicación que lle asesoraron e difundiron o seu labor.

Hoxe SARGADELOS constitúe un intento fundamental no panorama ceramístico da nosa época: investigando recursos naturais propios da comarca onde radica, a técnica, a historia e o deseño, ofrece un produto auténtico que olla ó pasado mais que camiña cara o futuro.

Vista aérea do Complexo de Sargadelos (Cervo, Lugo)



LIBROS, PUBLICACIÓNS E DOCUMENTOS RECIBIDOS NA NOSA BIBLIOTECA.

Libros

- Tulio Rosembul, *Examen critic sobre el vigent Régim Fiscal de les Cooperatives*, Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives, Generalitat de Catalunya, Departament de Treball, Barcelona, 1991.
- Joan Berney - Jordi Estivill, *Les Cooperatives Socials D'Itàlia*, Ed. Hacer, 1993.
- Emili Torrente i Riqué, *Empreses Amb Participació Dels Treballadors: Cooperatives i S.A.L.*, Generalitat de Catalunya Departament de Treball, Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives, Col·lecció "Documents" Barcelona, 1994.
- Manual per a Cooperatives de Treball Associat*, Generalitat de Catalunya Departament de Treball. Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives. Barcelona 1994.
- Manual per a Cooperatives d'integració i d'atenció social*, Generalitat de Catalunya Departament de Treball. Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives. Barcelona 1994
- Joao Maria de Freitas Branco, Jean Louis Moynot, José Barros Moura, Luís Joice-Moniz, Francisco Louça, António Reis, Frieder Wolff, Gnozden Flego, Lode Van Outrine, Xulio Rios; *Pensar a Democracia á esquerda*. Ed.Inquérito, Portugal, 1994.
- Manuel Castells, Ramón Flecha, Paulo Freire, Henry Giroux, Donaldo Macedo, Paul Willis, *Nuevas Perspectivas Críticas en Educación*, Ed.Paidós, 1994.
- Educació Per a la Cooperació a L'escola*, Generalitat de Catalunya Departament d'Ensenyament, Departament d'Agricultura, Ramadeira i Pesca, Departament de Treball, Barcelona, 1994.
- Dr. Alberto Silva Castro, Kyōdo Kumiai, *una visió socio-económica de les cooperatives de les zones urbanes al Japó*. Institut Per a la Promoció i la Formació Cooperatives. Barcelona, 1994.

Publicacións periódicas

Agaca, nº18 (Febreiro 1994), nº19 (Maio 1994), nº20 (Setembro 1994); R/ To-
miño, 22 Entrechán, Santiago de Compostela. Telf. 981-584783.

Boletín Apícola, nº 48 (Xaneiro 94), nº 49 (Abril 94), nº 50 (Xullo 94); R/ Cota-
redo, 6, Santiago. Telf. 981-589534.

Est. Estudios Empresariales, nº84, San Sebastián. Telf. 273100. Universidad de
Deusto.

Xóvenes Agricultores, nº107, 108, 109. Avda de Lugo, 217, Santiago. Telf. 981-
652100.

Fouce, nº126 (Setembro 94), R/ Touro, 21, 2º. Santiago. Telf. 981 588532.

Vez&Voz, follas nº 11, 12, 13, da rede animar. Associação Portuguesa para o Des-
envolvimento Local em Meio Rural.

Ecología Política, nº7 (Maio 94).

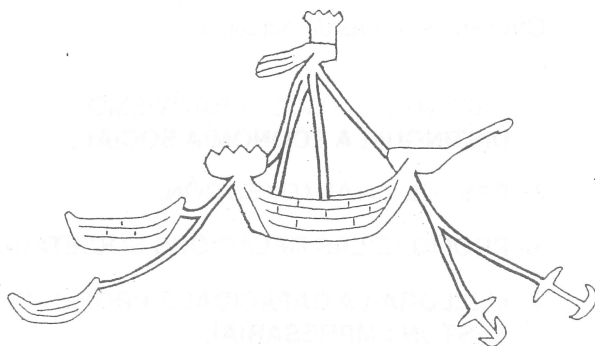
Trabajo y unión. Mondragón corporación cooperativa. nº 380 (Maio 94), nº 381
(Xuño 94), nº382 (xullo 94).

Comercio Exterior, sumario. Nº25 (Maio 94), nº 26 (Xuño 94).

Razóns-Inzar, nº9 Xullo 94.

A Peneira, Periódico Galego de Información Xeral.

FEDERACIÓN DE EMPRESAS COOPERATIVAS SINERXIA



"A Federación de Cooperativas terá por misión a consolidación dunha economía cooperativa, democrática, participativa, solidaria e autoxestionada dentro dunha sociedade galega pluralista".

A INTERCOOPERACIÓN É O CERNE E A GRAN POTENCIALIDADE DAS COOPERATIVAS

A túa presenza activa permite sumar moitas potencialidades para a consecución dos obxectivos comúns.

ASOCIATE:

Rúa San Xulián, 14 - Telf. e Fax: (986) 86 23 70 • 36002 PONTEVEDRA



PROGRAMA DE FORMACION DE CADROS DE XESTIÓN DA ECONOMÍA SOCIAL

Ofrecemos 7 liñas de actuación:

- 1.- DISTINGUI-LO COOPERATIVISMO.
DISTINGUI-LA ECONOMÍA SOCIAL.**
- 2.- EXERCE-LA AUTOXESTIÓN.**
- 3.- PROMOVE-LAS RELACIÓNS SOCIETARIAS.**
- 4.- MELLORA-LA CAPACIDADE PROFESIONAL E DE
XESTÓN EMPRESARIAL.**
- 5.- EXERCE-LA INTERCOOPERACIÓN.**
- 6.- ANALIZA-LA ORGANIZACIÓN E FUNCIONAMIENTO
DA COOPERATIVA FORMULACIÓN ESTRATÉXICA.**
- 7.- CURSO AVANZADO DE FORMACIÓN DE CADROS
DE XESTIÓN DE EMPRESAS DA ECONOMÍA
SOCIAL**

Cada programa poderá ser desenvolvido na EUEE de Vigo ou ben en calquera outro local axeitado que aporten os interesados.

Tódolos cursos serán valorados segundo un cuestionario de seguimento. Sobre as bases destes cuestionarios levarase a cabo unha readaptación do programa formativo.

O seguimento do curso será recoñecido mediante o oportuno Diploma acreditativo.

ASOCIACIÓN PARA A ECONOMÍA SOCIAL

EUEE - Universidade de Vigo

Consellería de Traballo

Apdo. 5.172 de Vigo - Teléf. (986) 81 37 07 - (986) Fax 81 37 46

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 tradución 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 RECENSIÓNS

En tódolos números se apresentará 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.

Tereixa Dores Estévez Abeleira é Avogada. r/ Gran Vía, 5, 5°. 36204. Vigo.

Ignacio Xabier López-Chaves é avogado. r/ Laxe, 11, 6° D. 36202. Vigo.

Xosé Antonio Rodríguez Sánchez é profesor de Economía Financeira e Contabilidade da Universidade de Vigo. Facultade de Económicas, As Lagoas, Marcosende. Vigo. Teléfono 986-813636.

Iago Santos Castroviejo é profesor de Teoría Económica da EUEE de Vigo, r/ Torrecedeira, 105. 36208. Vigo.

Antonio Vaamonde Liste é catedrático de Estatística da EUEE de Vigo e director do departamento de Estatística e Investigación Operativa da Universidade de Vigo. r/ Torrecedeira, 105, 36208. Vigo. Teléfono 986-813748.

