

The background features a white grid on a green field. A large, white, multi-lined arch shape is centered in the upper half of the page. Below the arch, there are several horizontal bars of varying lengths and shades of green, creating a stepped effect.

Libro Branco do cooperativismo en Galicia

XUNTA DE GALICIA

Libro Branco do cooperativismo en Galicia

XUNTA DE GALICIA

Edita:

Xunta de Galicia
Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais,
Dirección Xeral de Relacións Laborais
Consello Galego de Cooperativas

ISBN: 84-453-3768-8

Depósito Legal: C-685-04

Imprime: Litoror

Equipa de traballo**Coordinadores:**

Coordinador xeral: Higinio Mougán Bouzón, xerente da Asociación Galega de Cooperativas Agrarias- AGACA

Coordinadora técnica: María Coutinho Villanueva, subdirectora xeral de Cooperativas e Economía Social (Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais)

Coordinador científico: Manuel Jordán Rodríguez, profesor titular de Economía Aplicada e membro do Consello Científico do Instituto de Estudos e Desenvolvemento de Galicia (IDEGA) da Universidade de Santiago de Compostela.

Grupo de traballo:

- Amelia Belmonte Espada, xefa de Benestar Social do Concello de Ourense.
- María José Cabaleiro Casal, profesora titular de Economía Financeira e Contabilidade da Universidade de Vigo.
- Daniel Ferreiro Otero, técnico da Asociación Galega de Cooperativas Agrarias- AGACA
- Constantino Gago Conde, consultor e membro da Federación de Empresas Cooperativas-SINERXIA.
- Jesús González Vázquez, xefe de servizo de Fomento Asociativo (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural).
- Lino José Lema Bouzas, xefe de servizo de Desenvolvemento Pesqueiro (Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos).
- Manuel Pérez Losada, xefe de servizo de Cooperativas e Economía Social (Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais).
- M^a del Mar Pernas Márquez, xerente da Unión de Cooperativas de Traballo Asociado- UGACOTA.
- Miguel Sáenz de Viteri Fernández, avogado.

Outros colaboradores:

- Miguel Filgueira Touriño, vicepresidente da Unión de Cooperativas de Ensino de traballo Asociado de Galicia- UCETAG.
- José María Pardo Montero, presidente de Caixa Rural Galega

- Rocío Carbón Sueiro, traballadora social, directora de AFORESS.
- Jesús Dopico Castro, profesor titular de Economía Aplicada, Universidade da Coruña.

Bolseiros de Investigación:

- Xesús do Río da Torre (IDEGA- Universidade de Santiago de Compostela)
- Laura Rodríguez Espasandín (IDEGA- Universidade de Santiago de Compostela)
- María Pose Méndez (IDEGA- Universidade de Santiago de Compostela)
- José Manuel Varela Ferreira (IDEGA- Universidade de Santiago de Compostela)
- Sílvia Gomez Cortés, Universidade de Vigo

Secretaría técnica:

María Luisa Núñez Rodríguez (Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais).

Asesoramento estatístico:

Juan Carlos Estévez Núñez, profesor de Métodos Cuantitativos para a Economía e a Empresa da Universidade de Santiago de Compostela

Asesoramento lingüístico:

Manuel Bermúdez Blanco

Enquisa de opinión aos socios das cooperativas:

Obradoiro de Socioloxía, S.L.

E máis de douscentos axentes cualificados e cooperativas: sen o seu concurso este Libro Branco non sería posíbel.

Tampouco sería posíbel sen a colaboración e a xenerosidade na cesión de información por parte da equipa de traballo que desenvolve o proxecto P.I.C. EQUAL-ESPADELADA ES-313: A xestión do cambio nas cooperativas de ámbito rural en Galicia e o seu contorno socioeconómico.

Libro Branco do cooperativismo en Galicia

Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais
Consello Galego de Cooperativas

Teño a satisfacción de presentar o resultado do intenso traballo que contén o informe raíz sobre a situación do conxunto do cooperativismo en Galicia e permitirá fixar as bases do seu impulso para o futuro.

As máis diversas correntes do pensamento social, económico e político consideran o cooperativismo como instrumento importante na solución dos problemas económicos e sociais, en canto que pola súa flexibilidade achega respostas diante de necesidades cambiantes da economía e da sociedade.

É de xustiza o recoñecemento á presenza do cooperativismo en Galicia, certamente significativa, que se pon de manifesto, entre outros datos, no número de máis de 83.000 socios, o que significa a existencia de cooperativistas nun de cada once fogares galegos.

Por outra parte, máis do 2% dos ocupados galegos están vinculados ao cooperativismo, cunha contribución cualitativa que se reflicte no maior nivel de estabilidade, de igualdade de xénero e na presenza en actividades vinculadas cos sectores primarios.

Ademais, o cooperativismo ofrece valor ao conxunto da economía xa que o seu volume de facturación total achégase aos 2.300 millóns de euros cun valor engadido bruto total próximo aos 362,1. Por referírmonos ao cooperativismo agrario, é salientábel que ten presenza en 120 concellos, a maior parte dos do medio rural, o que constitúe, sen dúbida, un factor beneficioso para o asentamento da poboación.

Amais disto, as cooperativas permiten unha racionalización de custos, a mellor compatibilización da vida profesional e familiar, a formación dos socios, o acceso a mecanismos de información e presenza nos foros de decisión sectorial que lles afectan.

Por outra parte, estamos diante dunha fórmula empresarial válida como calquera outra das máis usuais, que en moitos casos presenta vantaxes sobre outras modalidades, derivadas da adscrición

voluntaria, a comunidade de intereses e a unidade entre os socios. Isto carrega un nivel de compromiso coa empresa forte en comparación con outro tipo de sociedades. Así, o cooperativismo acredita unha importante capacidade de resistencia ás crises, con comportamentos anticíclicos e de mantemento do emprego en circunstancias adversas.

En definitiva, o cooperativismo galego intégrase, para todos os efectos, positivamente no seu contorno natural e ofrece influencias beneficiosas en factores como rendas e emprego, desenvolvemento local, permanencia dos proxectos, formación, educación e benestar.

Por canto antecede e polo que de maneira nida se identifica neste libro, esta fórmula de economía é merecente de posta en valor e de apoio.

O goberno que me honro en presidir vai considerar as liñas que marca este Libro como un referente de actuación; velaí o camiño das cooperativas galegas; velaí o futuro de moitos galegos e galegas, de Galicia.

Manuel Fraga Iribarne
Presidente da Xunta de Galicia

Presentación

A asunción da competencia exclusiva en materia de cooperativas e a promulgación da primeira Lei de cooperativas de Galicia, constituíron feitos de singular importancia para o movemento cooperativo galego. O desenvolvemento do marco normativo propio e, máis en concreto, a posta en marcha do Consello Galego de Cooperativas como máximo órgano de promoción e difusión do cooperativismo na comunidade autónoma e como órgano consultivo e asesor das administracións públicas galegas, supuxo culminar unha etapa dotando de marcos institucionais propios a un constante labor de apoio a esta fórmula empresarial, realizada en sintonía coas súas asociacións representativas.

Abriuse desde entón unha nova etapa que entronca cos principios xerais que a nosa lei define como orientadores da actuación da Xunta de Galicia. Deste xeito, considérase plenamente vixente o recoñecemento do interese social que ten a promoción e o desenvolvemento das sociedades cooperativas e cúmprese o mandato de realizar unha política de fomento que lles permita acadar os seus obxectivos económicos e sociais.

Con esta premisa o Consello Galego de Cooperativas abordou a necesidade de contar con ferramentas de impulso e promoción do cooperativismo. A primeira delas un estudo de diagnóstico do cooperativismo galego, dado que, metodoloxicamente, a técnica de planificación estratéxica implica a previa análise da realidade, dando participación aos colectivos e persoas máis cualificados do contorno, coa finalidade de que a diagnose resulte contextualizada e coherente.

A elección da metodoloxía non resultou indiferente, primouse a participación nun sistema de traballo cooperativo que permitise integrar as distintas sensibilidades, conformando un grupo de expertos procedentes do cooperativismo, da universidade e da propia administración. Contouse, ademais, co asesoramento dun amplo grupo de expertos procedentes dos máis diversos sectores, articulándose

unha máis ampla participación do conxunto do sector nun terceiro nivel, a través da celebración do III Congreso Galego de Cooperativas, que xirou baixo esta temática en exclusiva.

O resultado reflíctese neste LIBRO BRANCO no que se sintetizan as realidades do cooperativismo galego e se proxectan as súas potencialidades. Avánzanse tendencias e ofrécense análises que no futuro máis próximo contextualizarán, xunto coas conclusións achegadas no propio III Congreso, a planificación e desenvolvemento das actuacións da Xunta de Galicia e do Consello Galego de Cooperativas neste eido, singularmente na área de fomento. Ao mesmo tempo poderá servir como elemento orientador das distintas actuacións que poida realizar a administración local, no ámbito das súas competencias, así como outras entidades públicas ou privadas.

Cómpre, por último, agradecer o esforzo realizado polo equipo de traballo, así como a colaboración de todas as persoas e institucións que o fixeron posíbel. Noraboa a todos, non só polo resultado que temos á vista, senón tamén, e moi especialmente, por telo realizado cooperativamente.

María José Cimadevila Cea
Presidenta do Consello Galego de Cooperativas

Índice

PARTE PRIMEIRA: INTRODUCIÓN. PRESENZA GLOBAL DO COOPERATIVISMO EN GALICIA

Capítulo I: Obxectivos e Metodoloxía

1.- Obxectivos	21
2.- Metodoloxía	24

Capítulo II: A presenza global do cooperativismo en Galicia

1.- Raíces, visións e fitos na evolución do movemento cooperativo en Galicia	37
2.- Macromagnitudes do cooperativismo galego. A dinámica recente.....	39
3.- A importancia social do cooperativismo en Galicia	46
4.- A importancia económica do cooperativismo en Galicia. As cooperativas na economía de Galicia.....	51

PARTE SEGUNDA: ANÁLISE DAS DISTINTAS CLASES DE COOPERATIVAS

Capítulo III: Cooperativas agrarias

1.- Panorámica xeral	67
2.- Actividades económicas en relación co contorno	74
3.- Os socios	90
4.- A organización societaria	96
5.- Organización empresarial.....	108
6.- Aspectos económicos e financeiros das cooperativas agrarias	129
7.- Outros aspectos	145

Capítulo IV: Cooperativas de traballo asociado

1.- Panorámica xeral	157
2.- Actividades económicas en relación co contorno	166
3.- Os socios	169
4.- A organización societaria	174
5.- Organización empresarial.....	178
6.- Aspectos económicos e financeiros das cooperativas de traballo asociado	191
7.- Outros aspectos	202

Capítulo V: Cooperativas de vivendas

1.- Panorámica xeral	211
2.- Actividades económicas en relación co contorno	218
3.- Os socios	220
4.- Organización societaria	223
5.- Organización empresarial.....	224
6.- Aspectos económicos e financeiros das sociedades cooperativas de vivendas	226
7.- Outros aspectos	230

Capítulo VI: Cooperativas de ensino	
1.- Panorámica xeral	235
2.- Actividades económicas en relación co contorno	237
3.- Os socios	239
4.- A organización societaria	241
5.- Organización empresarial	245
6.- Aspectos económicos e financeiros das cooperativas de ensino	247
7.- Outros aspectos	256
Capítulo VII: Cooperativas de servizos	
1.- Panorámica xeral	261
2.- Actividades económicas en relación co contorno	264
3.- Os socios	267
4.- Organización societaria	270
5.- Organización empresarial	271
6.- Aspectos económicos e financeiros	274
7.- Outros aspectos	277
Capítulo VIII: Outras clases de cooperativas	
A.- Cooperativas do mar	285
1.- Panorámica xeral	285
2.- Actividades económicas en relación co contorno	286
3.- Os socios	289
4.- Organización societaria	290
5.- Organización empresarial	291
6.- Outros aspectos: A incidencia económica das cooperativas do mar e o seu papel institucional	292
B.- Cooperativas de explotación en común de terras	293
1.- Panorámica xeral	293
2.- Actividades económicas en relación co contorno	294
3.- Os socios	295
4.- Organización societaria	296
5.- Organización empresarial	297
6.- Resultados económicos	299
7.- Outros aspectos	301
C.- Cooperativas de consumidores e usuarios	302
1.- Panorámica xeral	302
2.- Actividades económicas e tendencias de futuro	303

3.- Os socios	304
4.- Organización societaria	305
5.- Organización empresarial.....	305
6.- A información, formación e organización para o consumo	306
D.- O crédito cooperativo en Galicia	307
1.- Introducción	307
2.- Marco legal	307
3.- Recensión histórica.....	308
4.- Momento presente	310
5.- Perspectivas de futuro	311
E.- As cooperativas con sección de crédito.....	313

PARTE TERCEIRA: INTEGRACIÓN E ASOCIACIONISMO

Capítulo IX: A integración empresarial

1.- Panorámica xeral da concentración e integración empresarial	319
2.- A intercooperación en Galicia.....	322
3.- O grao de integración empresarial no movemento cooperativo en Galicia	327
4.- Os resultados da concentración empresarial	329

Capítulo X: O asociacionismo

1.- Panorámica global do asociacionismo cooperativo	335
2.- Actividades e resultados.....	340
3.- Posibilidades de ampliación do movemento cooperativo	341

PARTE CUARTA: VALORES E POTENCIALIDADES

Capítulo XI: A dimensión empresarial do cooperativismo galego

1.- Obxectivos e condicións de viabilidade do proxecto empresarial cooperativo	349
2.- Sociedades cooperativas e racionalización e eficiencia nas estruturas e procesos produtivos	354
3.- As sociedades cooperativas como vehículos de competencia en mercados abertos	364
4.- O valor das cooperativas como empresas de participación	373

Capítulo XII: As sociedades cooperativas e o emprego

1.- O emprego nas cooperativas galegas	381
2.- O autoemprego	386
3.- Características singulares da prestación de traballo en réxime cooperativo	392
4.- Asalariados	393
5.- Mulleres e cooperativismo	394

6.- Desenvolvemento das capacidades laborais e empresariais	396
7.- A creación de emprego no contorno local	399
8.- Colectivos con dificultades de acceso ao mercado de traballo.....	400
9.- A regularización da economía informal	400
10.- Novos xacementos de emprego	402
 Capítulo XIII: A vertente máis social do cooperativismo	
1.- Os valores cooperativos	407
2.- Educación e formación integral	419
3.- Cooperativas e benestar social	422
 Capítulo XIV: Novos eidos e oportunidades	
A.- Novos eidos para o cooperativismo forestal	431
1.- O monte galego.....	431
2.- As alternativas forestais no eido cooperativo	436
3.- Diversificación de actividades no monte galego e contribución das cooperativas	441
4.- As comunidades de montes e as cooperativas	443
5.- A cooperación na transformación	445
6.- Propostas de dinamización cooperativa.....	445
 B.- Novos eidos para o cooperativismo no mar	447
1.- O contorno económico e social da pesca cara ao cooperativismo	447
2.- Os desafíos sectoriais cara ao futuro	450
3.- As cooperativas, unha ferramenta útil.....	452
4.- Algunhas vantaxes das cooperativas no sector pesqueiro	453
5.- Os novos eidos no mar	453
 C.- As cooperativas de servizos sociais e integración social	457
1.- Os servizos sociais	457
2.- Situación actual e perspectivas	459
3.- As cooperativas na prestación dos servizos sociais	460
4.- O mercado de traballo e a integración social	462
5.- As cooperativas de integración social	463
6.- O papel das administracións públicas	465
 Capítulo XV: Sociedades cooperativas e desenvolvemento	
1.- Cooperativas e organización, estruturación e integración dos sectores	469
produtivos nos procesos de cambio	
2.- Cooperativas e desenvolvemento local	474
3.- Sociedades cooperativas e desenvolvemento rural	480

4.- Cooperativas e sustentabilidade. Cooperativas e seguridade alimentaria.....	485
5.- Cooperativas e utilización integral dos recursos.....	489
Capítulo XVI: Poderes públicos e cooperativismo	
1.- O marco xurídico do cooperativismo en Galicia.....	493
2.- Políticas públicas e cooperativismo	499
3.- As cooperativas na interlocución e na articulación de consensos sociais	517
4.- O Consello Galego de Cooperativas	520
5.- Ferramentas de futuro	522
CONCLUSIÓNS E RECOMENDACIÓNS	527
BIBLIOGRAFÍA	559
ANEXOS	
Anexo 1: Listaxe dos axentes cualificados entrevistados.....	573
Anexo 2: Enquisas para as cooperativas.....	579
Anexo 3: Cuestionario para as entrevistas aos axentes cualificados	605
Anexo 4: Enquisas a socios cooperativistas	615

Parte primeira
Introdución

Presenza
global do
cooperativismo
en Galicia



Capítulo I: Objetivos e metodología

1.- Obxectivos

Diversas razóns fan necesario un esforzo, tanto de recolleita e síntese da información sobre a situación das cooperativas en Galicia, como de posta en común das ideas básicas de todos os implicados, respecto á problemática actual e ás alternativas posíbeis:

- A importancia crecente do cooperativismo na actividade económica e social de Galicia, con forte e diversificada presenza cuantitativa en sectores claves da nosa estrutura produtiva: agro, mar, industria e servizos.
- O seu transcendente significado cualitativo, polo seu valor social e pola súa incidencia en aspectos determinantes do crecemento e do benestar: procesos de transformación e incremento do valor engadido no sector primario, iniciativas de fomento do autoemprego e atención, con fórmulas innovadoras, a nacentes demandas sociais na industria e nos servizos.
- A relevante proxección e o potencial do cooperativismo para a cohesión e o desenvolvemento equilibrado en diferentes sectores de actividade en todo o territorio.
- A conveniencia e a oportunidade de difundir, no conxunto da sociedade galega e entre os eventuais beneficiarios, as maneiras coas que este xeito de organización achega un maior peso ao desenvolvemento social e empresarial.
- Os desafíos que para a subsistencia e o progreso das cooperativas e as pequenas e medianas empresas presentan os novos escenarios globalizados e a maior competencia, e a necesidade de termos ferramentas analíticas acaídas para elas.

- E, por último, o recente proceso de adaptación normativa e institucional, na procura de máis acaídos instrumentos de promoción e ordenación do sector, que reforza e potencia as posibilidades de actuación dos órganos da Administración con competencias na materia, ao tempo que crea novas organizacións que posibilitan a participación dos representantes do movemento no proceso de elaboración de propostas e toma de decisión das alternativas.

O Libro Branco que agora presentamos tenta ser un instrumento útil e básico para a correcta condución dese proceso.

En consecuencia o Libro Branco oriéntase cara a dous obxectivos fundamentais: elaborar –sobre bases científicas, e cun procedemento participativo que se beneficie dende o seu comezo da experiencia e coñecementos acumulados no contorno– un informe de raíz sobre a situación do conxunto do cooperativismo en Galicia, e achegar materiais ordenados de síntese que permitan sentar as bases para a elaboración participada dun plan estratéxico para o cooperativismo galego.

A consecución do primeiro dos obxectivos implica:

En primeiro termo, e por razóns de consistencia e operatividade do resto do traballo, a utilización e/ou recollida da información censal máis recente e actualizada. Tomando como base e aproveitando o esforzo de depuración rexistral realizado pola Administración, e complementándoo, alí onde cumpra, con datos obtidos noutras fontes secundarias de organismos ou asociacións relacionadas co movemento.

A achega relevante neste punto céntrase na subministración de información utilizábel para perfilar máis nitidamente o censo do cooperativismo realmente existente, o que contribuirá a fixar de vez a visión panorámica do alcance do movemento cooperativo en Galicia e servirá de base sólida para facer máis fácil e eficaz a actualización futura

Implica a aplicación de métodos estatístico-cuantitativos para a elaboración e identificación dunha mostra numerosa de casos representativos, tanto do conxunto do movemento como das súas distintas clases.

E implica a obtención, mediante entrevistas con exhaustivos cuestionarios elaborados coa participación dun amplo grupo de asesores, de información de base, in situ, a través dun amplo traballo de campo que se orienta en tres direccións: as propias cooperativas a través dos seus representantes; directamente, e sen intermediación, os seus socios; e aquelas organizacións e persoas relevantes polas súas relacións co movemento (cooperativas de segundo grao, organizacións de intercooperación, asociacións e federacións, expertos, promotores etc...).

O emprego do procedemento científico permite superar o fragmentario estadio actual das análises –ben sexan as contadas análises sectoriais ou ben as máis ou menos intuitivas, baseadas en impresións subxectivas, ou fundadas en experiencias singulares– para establecer fidedignamente cal é a compo-

ción interna real do movemente e identificar con precisión a súa diversas tipoloxías (características e peso de cada tipo). Adicionalmente o procedemento empregado garante a representatividade e fiabilidade do estudo, en tanto que extrapolábel ao conxunto de Galicia.

Achega, como valores máis destacados, a recollida de información obxectiva sobre a situación real da que hoxe non se pode dispoñer noutras fontes, e tamén permite coñecer as valoracións e opinións directas, dos actores.

Por outra banda o Libro quere ofrecer un conxunto de información abundante, apoiada na bibliografía e estudos previos, así como en proxectos similares realizados tanto para o conxunto do Estado como noutras comunidades autónomas. E reforzada tamén na medida en que a interacción, a experiencia, posición e coñecementos previos dos integrantes da equipa responsable, así como a representatividade e cualificación do grupo asesor, posibilita a elaboración de cuestionarios que interroguen sobre todos os aspectos relevantes.

Así mesmo información diversa, en tanto que contemplará os aspectos máis xerais e troncais para todas as cooperativas, considerando todo aquilo que as cooperativas, como xeito de organización sectorial e empresarial, teñen en común. Pero reservando un espazo propio para a análise das particularidades, sectoriais e de actividades, de cada clase, en tanto que operan condicionantes específicos e diferentes e arrancan de distintos puntos de partida. Adicionalmente abórdanse de maneira particular aqueles novos eidos, sectores ou actividades, nos que a pesar da súa incipiente implantación, o potencial achegamento do cooperativismo semella especialmente indicado para vertebrar o desenvolvemento. E, por último, tamén se identifican os valores e potencialidades da fórmula en relación con aspectos nucleares do devir económico-social: a organización empresarial, o desenvolvemento territorial, a sustentabilidade, o emprego, o benestar social, etc.

Información plural, pola variedade de situacións, posicións e perspectivas dos entrevistados; e información veraz, en canto que testada cos procedementos *ad hoc* habitualmente utilizados neste tipo de análise.

Ademais o procesamento, estudo e análise da información obtida para a elaboración do Libro Branco, permite fortalecer un pre-diagnóstico sobre o estado real do movemento, identificando as súas debilidades, ameazas, fortalezas e oportunidades e supón, como balance conxunto desta fase, a elaboración do primeiro documento destas características que se refira á globalidade das cooperativas en Galicia, avanzando no camiño aberto por estudos similares realizados para o conxunto do Estado ou noutras comunidades, e mellorando o nivel actual do coñecemento galego nesta materia.

Adicionalmente o nivel de participación e representatividade inherente á metodoloxía proposta afianza os resultados.

A consecución do segundo dos obxectivos, relacionado co proceso de elaboración dun Plan Estratégico, implica:

Contribuír á organización do debate no tocante á ordenación dos contidos do mesmo, achegando para iso non só textos que poidan servir como borradores para a discusión, senón tamén a proposta de distribución de temáticas que garantan, a un tempo, o tratamento polo miúdo dos asuntos máis relevantes e das situacións máis específicas, sen detrimento das necesarias conclusións de conxunto.

As vantaxes do proceso proposto derivan do método de participación escollido: permite a colaboración de todos os implicados (administración, representantes e expertos); garante a comunicación entre todos eles que posibilita a recollida e a síntese de todas as visións e demandas; lexítima, dende o consenso, as decisións; identifica as prioridades de actuación, así como as responsabilidades de cada axente; implica e compromete a todos, cada un dende a súa situación; e dá contido e norte fortalecedor ás actuacións de institucións e organismos, algúns de recente creación, como o Consello Galego de Cooperativas.

2.- Metodoloxía

A mencionada busca de rigor e participación na elaboración do Libro orienta a conformación da equipa encargada del, que integra a persoas procedentes de varios ámbitos: a administración, a través da Dirección Xeral de Relacións Laborais, que concentra a maior parte das competencias autonómicas en materia de promoción e rexistro cooperativo; expertos en áreas de especial relevancia no devir cooperativo, como a agricultura, o mar ou os servizos sociais; as propias cooperativas, a través de membros destacados das súas organizacións máis representativas, a Asociación Galega de Cooperativas Agrarias (AGACA), a Unión de Cooperativas de Traballo Asociado (UGACOTA), a Unión de Cooperativas de Ensino de Traballo Asociado de Galicia (UCETAG) e a Federación de Empresas Cooperativas (SINERXÍA); ademais da Universidade. O acceso fluído a información, a experiencia, os contactos co sector, a representatividade e o método de traballo colexiado identifican as sinerxías pretendidas.

Por outra parte a intención de facer do Libro Branco un Informe de raíz sobre a situación do cooperativismo en Galicia obriga a afianzar as análises cun forte soporte empírico. Por isto a obtención de información debía ser a primeira tarefa a abordar.¹

1 A elaboración de cuestionarios, toma de datos e gran parte do contido dos capítulos III, IV, IX e X foron elaborados a partir dos traballos do P.I.C. EQUAL-ESPADELADA ES-313 que trata de desenvolver o proxecto "*EQUAL-ESPADELADA: A xestión do cambio nas cooperativas do ámbito rural de Galicia e o seu contorno socioeconómico*", conxuntamente entre a Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais (Dirección Xeral de Relacións Laborais), Consellería de Innovación, Industria e Comercio (Dirección Xeral de Comercio e Consumo), Unión de Cooperativas Asociación Galega de Cooperativas Agrarias (AGACA), Unión Galega de Cooperativas de Traballo Asociado (UGACOTA), Sociedade Galega de Prevención de Riscos Laborais (SGPRL) e Fundación Instituto Tecnolóxico de Galicia (ITG).

2.1.- A depuración censal: o mapa do cooperativismo activo en Galicia

O universo de referencia é, en primeira instancia, o conxunto de empresas oficialmente rexistradas, en tanto que a consecución dos trámites rexistrados é requisito indispensable para o acceso á condición de cooperativas. Pero con independencia do valor que para os efectos de análises diacrónicas teñan os datos históricos acumulados, era preciso depurar tanto as cooperativas inscritas e que non chegaron a ter actividade como as que deixaron de ter actividade, para identificar o cooperativismo activo, o realmente existente na actualidade en Galicia.

O mapa do cooperativismo activo de Galicia (en adiante MAPA) elaborouse a partir do Directorio de Sociedades Cooperativas publicado pola Xunta de Galicia, dentro do Plan Galego de Estatística, co obxecto de dar a coñecer a estrutura e localización das sociedades cooperativas dentro do ámbito territorial da comunidade autónoma. A súa elaboración tomou como fonte os datos do Rexistro de Cooperativas de Galicia pechados en marzo do 2000 (Consellería de Xustiza, Interior e Relacións Laborais, 2000).

Este directorio foi actualizado, con referencia ao mes de outubro de 2002, mediante anexo elaborado polo mesmo procedemento e publicado no presente ano (Consellería de Xustiza, Interior e Relacións Laborais, 2002). Os datos necesarios para complementar estas publicacións ata a data de peche do MAPA foron proporcionados polas mesmas fontes indicadas anteriormente.

Co universo de referencia actualizado, os obxectivos centráronse basicamente en identificar aquelas cooperativas activas, desbotando aquelas nas que non puidera constatarse a súa actividade, aínda que figurasen inscritas nos rexistros de cooperativas. As actuacións realizáronse no marco do Proxecto Espadelada (PIC.EQUAL.ES313. "Espadelada") no que participa activamente a Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, competente en materia de rexistro de cooperativas, así como asociacións de cooperativas representativas do sector.

Definidos os obxectivos aplicouse unha metodoloxía que combinou varios criterios ou filtros baixo o denominador común de garantir a fiabilidade da información acadada e un tratamento unificado. Así, mediante axentes externos realizouse unha revisión en profundidade dos libros e expedientes existentes nos rexistros de cooperativas, tanto provinciais como centrais, dirixida a formar unha base de datos coas entidades que inscribiran algún acordo social que denotara a súa actividade nos últimos tres anos. A duración deste período, considerouse en base ao período máximo de renovación de órganos sociais (catro anos) de acordo cos estatutos sociais destas sociedades que toman como referente o máximo establecido na derogada Lei 3/1987, xeral de cooperativas, tendo en conta que as cooperativas que adaptasen os estatutos con posterioridade á entrada en vigor da Lei de cooperativas de Galicia, xa figuran con inscrición realizada nos últimos tres anos.

Este criterio, complementouse coa exclusión do cómputo de cooperativas activas daquelas cooperativas que non adaptaron os seus estatutos no calendario de carácter obrigatorio establecido na referida Lei galega, e que implicou a disolución de pleno dereito destas entidades, entrando en período de liqui-

dación. Excluídas as cooperativas en liquidación, e por suposto as extinguidas, rematouse o baleirado dos datos contidos nos libros de inscrición e incorporouse un novo criterio de constatación de actividade no ámbito rexistral, consistente na incorporación como activas daquelas cooperativas que legalizasen libros ou depositasen as contas anuais desde a entrada en vigor desta obriga no Rexistro de Cooperativas de Galicia (Decreto 430/2001, de 18 de decembro, polo que se aproba o Regulamento do R.C.G.).

Rematada a depuración no ámbito rexistral, procedeuse a identificar cales das cooperativas inscritas dende a publicación da última actualización do directorio contaban con actividade, polo mesmo procedemento que o utilizado no citado anexo e validando os datos obtidos nel dada a súa recente publicación. Deste xeito contouse cunha base de datos inicial do MAPA que agrupaba como activas aquelas cooperativas identificadas nos procesos de depuración no ámbito dos rexistros e aquelas identificadas mediante o traballo de campo do anexo do directorio complementado cos obtidos para o período máis actual pola equipa de traballo seguindo o mesmo método.

O MAPA provisorio foi obxecto de dous novos filtros, o primeiro deles no ámbito interno da administración a través dos encargados do Rexistro e o segundo a través das asociacións de cooperativas. Estes filtros tiñan como obxectivo identificar a concordancia dos datos obtidos coa situación real das cooperativas incorporadas na base de datos nun dobre sentido, por unha parte identificar aquelas entidades que figurando no MAPA existía constancia da súa inactividade e polo tanto, unha vez comprobado, debían descartarse, e pola outra a incorporación daquelas que mediante o procedemento utilizado non figurasen incluídas a pesar de ter actividade, sempre e cando se comprobase este último extremo.

Coa aplicación dos filtros validáronse os resultados obtidos e pechouse a data 20 de marzo de 2003 o MAPA. Ben entendido que esta ferramenta non ten carácter estático. Pola contra, o dinamismo dos

CADRO 1: Ficha resumo do MAPA de Cooperativas Activas en Galicia.

Denominación da cooperativa:
Enderezo:
Concello:
Provincia:
Código Postal:
Clase:
C.N.A.E.:
Capital social mínimo:
Número inicial de socios:
Rexistro no que figura inscrita:
Número de rexistro:
Data primeira inscrición:
Situación:
Observacións:

proxectos empresariais cooperativos obriga a mantelo actualizado permanentemente so pena da súa obsolescencia, e nese aspecto estase a traballar actualmente no marco do citado proxecto Equal.

O resultado e o MAPA do Cooperativismo activo en Galicia, un esforzo de depuración e de establecemento da base censal, que afianza as actualizacións futuras e que constitúe un referente sólido para calquera análise. Contén, para cada cooperativa, os datos singulares de recoñecemento, algunhas circunstancias da súa etapa constituínte e a identificación da súa clase e actividade. (CADRO 1).

2.2.- A definición da mostra de cooperativas

A partir da informatización dos datos censais básicos do Mapa procedeuse á clasificación do universo cooperativo en función de variábeis cardinais entre as que se incluíron: clase, tamaño (atendendo ao número de socios fundadores), localización no territorio (atendendo nas clases en que proceda tanto a distribución provincial como a localización no ámbito urbano, dalgunha das sete cidades, ou rural) e obxecto de actividade (naquelas clases –agrarias e cooperativas de traballo asociado– de forte peso no conxunto). Tal agrupación fixo posíbel definir unha mostra de 102 cooperativas representativa da globalidade do movemento que debe permitir que as conclusións alcanzadas sexan extrapolábeis ao conxunto poboacional. (CADRO 2).

CADRO 2: Mostra de cooperativas empregada.

	A Coruña	Lugo	Ourense	Pontevedra	Galicia
Nº de cooperativas	39	17	20	26	102
C. Traballo asociado	16	6	13	14	49
3 socios	3	3	4	3	13
4≤10	10	3	8	7	28
>10	3	–	1	4	8
C. Agrarias	11	11	5	3	30
<45 socios	1	1	2	1	5
46-120	3	1	–	–	4
121-300	1	6	2	1	10
>300	6	3	1	1	11
Vivenda	4	-	-	3	7
Ensino	2	-	1	2	5
Transportes	2	-	-	1	3
Servizos	1	-	-	1	2
Consumo	1	-	-	1	2
CEC	1	-	1	-	2
Mar	1	-	-	1	2

Nota: Cooperativas de explotación en común da terra (CEC).

Fonte: Elaboración propia.

A mostra xerada supón un erro mostral do 7,81% para un nivel de confianza do 90% e para o caso máis desfavorábel de $p=q=0,5$, o que significa un resultado razoábel dadas as restricións temporais e orzamentais que concorreron e atópase dentro dos límites aceptábeis neste tipo de estudos. Por outra banda, tal e como se deriva da comparanza entre a distribución mostral e a distribución da poboación, resulta significativamente representativa da poboación obxecto de análise, se ben diminúe en particular para algunhas clases (servizos, mar, explotación en común da terra) que dado o seu cativo peso no conxunto e o seu reducido número absoluto requirirían un incremento excesivo da mostra final, que desbordaría as posibilidades do estudo. Por iso as súas análises, en canto se apoiem en datos mostrais, deben tomarse, máis que no seu estrito significado cuantitativo, na súa dimensión cualitativa, como indicadores de tendencias. (CADRO 3).

CADRO 3: Ficha Técnica resumo. Mostra de cooperativas.

Universo poboación	Cooperativas de Galicia
Ámbito	Comunidade Autónoma de Galicia
Método recollida de información	Entrevista presencial
Unidade mostral	Responsábel de cada cooperativa
Censo poboacional	1.004 cooperativas
Tamaño mostral	102 cooperativas
Erro mostral	7,81%
Nivel de confianza	90%
Procedemento de mostraxe	Entrevista Presencial
Data traballo de campo	10-Xuño / 20 Xullo 2003
Data traballo de campo espadelada	Outubro 2002 / Abril 2003

Fonte: Elaboración propia.

2.3.- O grupo de axentes cualificados

Paralelamente procedeuse á constitución do grupo asesor de axentes cualificados. Conformado seguindo criterios de capacitación, representatividade, e non exclusión, invitouse a achegar as súas opinións a destacados axentes das diversas instancias relacionadas co mundo cooperativo. Conformaron o grupo inicial 108 persoas dos distintos niveis –técnicos e políticos– da Administración con competencias na vida das cooperativas, do mundo científico-universitario con investigacións realizadas na materia, das diferentes asociacións cooperativas, do colectivo de asesores e profesionais independentes implicados, así como destacados líderes –presidentes, outros membros dos consellos reitores, xerentes– de sinaladas experiencias cooperativas. Incorporáronse tamén as opinións das institucións representativas dos axentes económicos e sociais –asociacións empresariais e sindicais– e daquelas fórmulas asociativas integradas no universo da economía social con actividades próximas as do cooperativismo. Por último, ademais de recoller xuízos respecto de todas as clases de cooperativas tense prestado especial atención a recollida de opinións naqueles sectores que poden significar novos eidos de actuación das cooperativas. (ANEXO 1).

2.4.- A definición da mostra de socios

A selección dos máis de 900 socios das cooperativas para entrevistar estivo orientada por dous criterios: a representatividade, que se garante polo procedemento mostral elixido; e a busca de informacións reveladoras do estado de opinión do común da base social das cooperativas. Este segundo criterio aconsellaba excluír da mostra, onde fora posíbel, aos presidentes ou persoas responsábeis, en tanto que xa se expresaran na entrevista as cooperativas; *mutatis mutandis* aplicouse o mesmo criterio para excluír os membros dos Consellos Reitores². Adicionalmente tal sistema evita reiteracións e permite utilizar as opinións dos socios como contraste/referendo das opinións dos dirixentes. De aí tamén que a poboación de referencia estea constituída polos socios das 102 cooperativas entrevistadas previamente.

En calquera caso, a mostra deseñouse procurando unha afixación convencional que combinase, a máis daqueles sinalados, unha suma de criterios: diferenzar as cooperativas agrarias das de traballo asociado e das “outras” clases; adecuar o anterior a un tamaño mostral global determinado de 900 unidades; dotar á mostra de proporcionalidade interna por sexo; restrinxila aos socios individuais ordinarios, prescindindo pois de persoas xurídicas e de socios excedentes, a proba, etc., como modalidades de vinculación menos frecuentes; así como abordar a todas as cooperativas que definen o universo convencional, cun peso proporcional ao dos seus asociados en cada estrato de clase, na medida do posíbel, pero procurando evitar a saturación submostral en cada unha.

Partindo do anterior, a relación entre o universo e a mostra, globalmente e nos tres segmentos que se aludiron, con expresión dos niveis de erro estatístico resultantes, é a que consigna a táboa adxunta. En relación cos datos dela cómpre sinalar que reflicten uns cálculos do erro en mostraxe aleatoria simple, para unha variábel de proporcións, na hipótese dunha variabilidade máxima $-p=q=0,5-$ e para un nivel de confianza do 95,5%. Ademais, as incidencias acaecidas na mostraxe, levando ao final as mínimas modificacións nesos tamaños –o tamaño mostral real foi de 907 unidades–, non repercutiron nos niveis de erro previstos.

CADRO 4: Universo e mostra de socios por clase agregada de cooperativa. Valores absolutos e erro estatístico estimado

Clase	Universo	Mostra	e= ±%
Agrarias	9.063	309	5,6
Traballo asociado	418	294	3,2
Outras	2.614	297	5,5
Total	12.095	900	3,2

Fonte: Elaboración propia.

² A excepción son as Cooperativas de Traballo Asociado, cunha media de socios moi pequena e onde, por tanto, hai poucas variacións entre o conxunto de socios e o Consello Reitor.

Para darlle operatividade á mostraxe, demandouse a cada cooperativa un número de referencias telefónicas, distribuídas en razón do sexo dos socios, correspondente ao triple de unidades submostrais imputadas á mesma, para poder practicar as eventuais reposicións por ausencia, ilocalización, negativa, etc. Do marco de mostra así constituído, extraéronse aleatoriamente, dentro de cada cooperativa e respectando a proporcionalidade por sexo, ás unidades que conforman a mostra. De todas as formas, a ficha técnica que se ofrece resume as principais características da enquisa.

CADRO 5: Mostra de socios. Ficha técnica resumo

Universo poboación	Socios Ordinarios das 102 cooperativas consideradas na mostra da enquisa nelas.
Ámbito	Comunidade Autónoma de Galicia.
Metodo recollida de informacion	Enquisa telefónica asistida por ordenador.
Unidade mostral	Socio
Censo poboacional	12.095
Tamaño mostral	907 –real–
Erro mostral	3,2% –para datos globais–
Nivel de confianza	95,5%
Procedemento de mostraxe	Extracción aleatoria a partir dun marco constituído, tamén aleatoriamente, polas propias cooperativas, con extratificación proporcional por sexo.
Data traballo de campo	14/22 outubro 2003

Fonte: Elaboración propia.

2.5.- A elaboración dos cuestionarios

Simultaneamente a equipa de traballo procedeu á elaboración dos cuestionarios destinados aos representantes das cooperativas. É froito da revisión bibliográfica, da experiencia da equipa de traballo e, en boa medida no caso das cooperativas agrarias e das cooperativas de traballo asociado de ámbito rural, da adaptación de cuestionarios previos de recente elaboración realizados e utilizados por parte dos membros da equipa noutra investigación que se está a desenvolver en paralelo, o mencionado proxecto PIC.Equal ES313 “Espadelada”.

O cuestionario presenta variedade de formatos, en tanto que contén unha parte xeral, centrada nos aspectos comúns para todas elas –como os datos básicos de identificación e tamaño, orixe, composición e características sociais, os sistemas de toma de decisións, participación en entidades asociativas e de intercooperación, relacións coa administración, formación etc...– pero tamén partes específicas que semellan obrigadas para recoller as obvias diferenzas nas características da actividade das cooperativas de cada clase (actividades, mercado, estrutura produtiva, inserción no tecido produtivo, produción e emprego, financiamento, resultados económicos, incidencia das políticas públicas, etc...). A resultante son cinco formatos diferentes: para as cooperativas agrarias, de traballo asociado, vivenda,

outras clases (que inclúe servizos, transporte, consumidores e usuarios e mar), e explotación en común da terra. Por outra banda, na formulación das cuestións tendeu á obtención de información obxectiva e procesábel, a través de preguntas preformadas ou pechadas, sen detrimento de incluír outro tipo de cuestións, semiestruturadas e abertas, para recoller aqueles aspectos máis valorativos e de opinión. (ANEXO 2).

No que atinxe aos cuestionarios dirixidos aos axentes cualificados tiñan como obxectivo coñecer a opinión sobre o presente, a realidade actual, e o futuro do cooperativismo: o posíbel –considerando as debilidades, ameazas, fortalezas e oportunidades– e o desexábel, considerando tamén as alternativas de mellora. Interesaba abordar o máximo de temas tópicos, pero ao mesmo tempo evitando unha entrevista en exceso “dirixida” que obrigara ao entrevistado a dar múltiples respostas concretas e breves en detrimento da expresión das súas opinións en aspectos non contemplados. A opción escollida pretendeu resumir os principais tópicos e conciliar a necesidade de limitar en número as preguntas para garantir unha resposta tan suficientemente ampla como desexara o entrevistado pero, ao mesmo tempo, tentando concibir un número mínimo de cuestións o suficientemente evocadoras como para “levar” ao entrevistado a tratar os temas *a priori* considerados importantes, o que había de permitir unha entrevista máis ordenada e posibilitar a obtención de respostas de máis fácil homoxeneización *a posteriori*. No seu formato son preguntas abertas, mais indicadas para o tipo de información buscada. Ademais, a necesidade de recoller os xuízos específicos sobre cada clase, incluídos os sectores emerxentes, sen detrimento das consideracións máis xerais comúns ao conxunto do cooperativismo, determinou a elaboración dun cuestionario xeral e seis cuestionarios específicos (cooperativas agrarias, traballo asociado, servizos-consumo-transporte, mar, forestais, servizos sociais e integración social). (ANEXO 3).

No que respecta ao cuestionario dirixido aos socios a dimensión da mostra elixida condiciona o seu contido: obriga á formulación de preguntas pechadas e limita o número de preguntas que se realizan, por mor de converter en irrealizábel o posterior tratamento e análise dos datos obtidos. Nesa tesitura a selección das limitadas cuestións sobre as que interrogar debían centrarse nos principais aspectos que definen a percepción do socio acerca da cooperativa: as súas motivacións iniciais, o seu nivel e grao de compromiso, a súa valoración sobre a vida cooperativa en materias esenciais empresariais e participativas, a súa identificación de debilidades e fortalezas, as perspectivas de futuro ou o seu grao de satisfacción global. (ANEXO 4).

2.6.- O traballo de campo

O traballo de campo para a realización das entrevistas ás cooperativas realizouse, previo contacto telefónico para seleccionar o responsábel organizativo con maior grao de coñecemento e acceso aos datos, nos meses de xuño e xullo de 2003, mediante entrevistas presenciais no domicilio da cooperativa. A colaboración das asociacións e institucións representadas na equipa de traballo para a realización dos contactos permitiu alcanzar unha taxa de respostas do 100% das pretendidas, cun alto nivel de

resposta aos diferentes ítems do cuestionario, o que posibilitou a validez de todos os cuestionarios para os efectos da análise de datos.³

A realización de entrevistas aos axentes cualificados realizouse tamén, previo contacto telefónico e envío dos cuestionarios, nos meses de xuño e xullo do 2003 e, salvo excepcións⁴, mediante entrevistas presenciais no domicilio do entrevistado. Dos 108 seleccionados cubriron a entrevista 95, o que implica un nivel de respostas moi satisfactorio.

A realización de entrevistas aos socios para a enquisa correspondente verificouse por procedemento telefónico. Fíxose entre o 14 e o 22 de outubro; con reiteración de ata tres intentos, en días e horas diferentes, para cada fase da abordaxe de cada unidade, isto é: tres de contacto telefónico co domicilio, tres de comunicación directa co potencial informante, tres citas en aprazamento, antes de descartar unha unidade. Debe terse en conta que, no marco dunha cooperación altamente satisfactoria por parte das cooperativas, á hora de facilitar o marco de mostra, e dos socios para responder, as incidencias acaecidas non minguan en absoluto a validez e representatividade dos datos obtidos. Unha relativa excepción a isto constitúea, en sentido negativo, o segmento correspondente a cooperativas de vivenda, o que repercutiu no estrato que se denominou “outras”. Estas dificultades ocasionáronse polo rexeitamento de catro dos sete entes considerados a facilitar o referido marco.

2.7.- A información económico-financeira

Para levar a cabo a análise económica financeira utilízase a información contábel pública, relativa ao balance e conta de resultados do exercicio 2001, das sociedades cooperativas. Esta información mantén a estrutura xeral das contas anuais para calquera empresa e, polo tanto, non dispón de datos específicos relativos a estas empresas.

A mostra empregada neste caso non coincide coa do resto do estudo, aínda que abrangue a unha grande parte das cooperativas que a compoñen, agás no caso das sociedades cooperativas agrarias, das que si se dispón da información de todas elas. Deste xeito, a mostra redúcese a 75 empresas, das que 30 son sociedades cooperativas agrarias, 30 sociedades cooperativas de traballo asociado, 5 sociedades cooperativas de ensino, 3 sociedades cooperativas de vivenda, 1 sociedade cooperativa de explotación comunitaria, 1 sociedade cooperativa de mar e 5 doutras clases.

A metodoloxía empregada consiste na elaboración das contas anuais agregadas, tanto por clase de sociedade cooperativa coma por sector de actividade, cando isto é posíbel. Renunciouse ao traballo con valores medios xerais ao existiren importantes problemas de incoherencia ao pasar de valores individuais a medios e xerais, tras traballar con información relativa e non absoluta, o que conducía á exis-

³ As limitacions de tempo e a experiencia previa de realización de entrevistas con cuestionarios similares permitiron prescindir de enquisas piloto.

⁴ Seis entrevistados optaron por dar resposta a través do correo electrónico.

tencia de problemas de interpretación dos resultados acadados. Tendo en conta que calquera método empregado de forma illada ofrece unha información nesgada, recórrase á explicación de datos parciais cando a información presentada non sexa representativa dos datos individuais.

Ademais, os datos extraídos deben interpretarse coa cautela precisa, tendo en conta que unicamente se está a empregar a información correspondente ao exercicio económico 2001.

No estudo das diferentes clases, os criterios empregados para a subclasificación, realízanse tendo en conta a actividade, e están detallados na introdución correspondente a cada unha delas.

2.8.- O debate e a redacción do Libro Branco

Tras o procesamento, codificación e tratamento de datos e en consonancia co carácter participativo que orienta a elaboración do Libro Branco o esforzo do grupo de traballo dirixiuse á organización das Xornadas de discusión cos axentes cualificados. Concibidas como un instrumento de posta en común das opinións do colectivo, requiriron da previa síntese e ordenación das valoracións emitidas nas entrevistas individuais para os efectos de facilitar o desenvolvemento das discusións. Estruturadas en diversas sesións temáticas para cada clase de cooperativas, celebráronse en Santiago de Compostela nos días 14 e 16 de outubro do 2003, con asistencia da gran maioría dos entrevistados na fase previa. Obviamente as súas conclusións inspiran boa parte das reflexións contidas no Libro.

Da análise dos datos e a partir do traballo en equipa para a súa discusión, derivou a redacción dunha primeira proposta de Libro Branco. Da toma en consideración e da deliberación sobre a mesma no III Congreso Galego de Cooperativas, celebrado en Santiago de Compostela nos días 13 e 14 de decembro do 2003 xorde o texto que agora se presenta, un produto autónomo, un informe de base sobre a situación e a problemática do cooperativismo en Galicia, pero tamén unha materia prima, na medida en que os seus resultados, debidamente ordenados, poden constituír un soporte básico para o necesario e obrigado traballo consecuente: o da fase planificadora.



Capítulo II: A presenza global do cooperativismo en Galicia

1.- Raíces, visións e fitos na evolución do movemento cooperativo en Galicia

Moi diversas correntes do pensamento social, económico e político consideran o cooperativismo como instrumento importante na solución dos problemas económicos sociais. Entre elas moitas cuxa herdanza configura decisivamente bastantes aspectos do noso pensamento actual. Ao tempo as experiencias concretas foron deixando, e seguen a deixar, fortes pegadas na historia do noso desenvolvemento:

Así, na Galicia entre dous séculos, os precursores: Díaz de Rábago, en Compostela e dende a Real Sociedade Económica de Amigos del País, que introduce e discute as correntes cooperativas naquel tempo. O crédito cooperativo, Raiffeisen, a doutrina social católica, o cooperativismo socialista, as experiencias precooperativas que representan as confrarías no mundo do mar. Entusiasta, nada escapa ao seu interese. Detrás, Alfredo Brañas, que alenta e prologa ao seu amigo (Díaz de Rabago, J., 1899).

Veñen despois os sindicatos agrarios de comezos do século XX, marcados pola impronta do catolicismo e abeiros das primeiras experiencias cooperativas no mundo agrario protagonizadas polos “labregos con ciencia”, preocupados pola redención foral, mais tamén por abrir a agricultura aos novos mundos (Fernández Prieto, L., 1992).¹

Tamén as pioneiras iniciativas no mundo obreiro e urbano, Vigo e A Coruña, cooperativas, ateneos e asociacións obreiras ata os anos 20. Experiencias onde se atopan ecos de voces cruzadas: doutra volta a doutrina social da Igrexa; o utopismo de Owen e Fourier; o plácet con condicións de Marx a promoción de experiencias cooperativas por parte da Primeira Internacional (Cole, G.D.H., 1974). A constru-

1 Un catolicismo que marcará posteriormente a aparición da Confederación Nacional Católica Agraria, promotora de abundantes prácticas cooperativas. O Cooperativismo vai formar parte substancial da doutrina social da Igrexa Católica, con referencias explícitas na “Rerum Novarum” de León XIII e na “Mater et Magistra” de Xoán XXIII.

ción cooperativa da cidade-xardín da Coruña, 1921, experiencia alternativa á cidade conxestionada (Soraluce Blond, J.R., 1999).

As propostas programáticas dos Congresos de Economía Galega deses anos, entre as que as cooperativas xogan destacado papel. A reivindicación do cooperativismo como solución en Peña Novo, Rof Codina, Castela (González Beramendi, X., 1987). Ata confluír nun eixe básico do ideario galeguista a partir da aparición dos puntos programáticos do Partido Galeguista que consagran a idea “Galicia comunidade cooperativa” (A Nosa Terra, 1931, nº1).

Despois da Guerra Civil, a Lei de cooperativas de 1942 e o seu Regulamento de 1943, caracterizados, labores de control de legalidade á marxe, pola integración obrigatoria na “Organización Sindical” e a inxerencia da Administración en asuntos internos das cooperativas (poder de veto sobre os nomeamentos de membros da Xunta Reitora ou o dereito de asistencia ás reunións da Xunta Reitora e da Xunta Xeral, con voz e voto en caso de estimaren improcedentes os acordos adoptados)². Anos de refluxo no movemento, limitado á creación dalgunhas cooperativas agrarias, poucas e con pouca actividade para un tempo en que a agricultura retrocede a niveis elevados de produción para o autoconsumo, con escaso grao de mercantilización e cuns mercados polo demais, en boa parte do período, fortemente intervidos.

É o tempo, para as cooperativas agrarias, da integración, tamén obrigatoria, nas respectivas “Uniones Territoriales de Cooperativas del Campo” (UTECA). Desenvólvense as UTECA provinciais a partir dunha posición intermediaria e relativamente privilexiada no abastecemento de inputs, sempre problemático nunha España autárquica.

Anos sesenta e primeiros setenta, relativa apertura da economía, máis liberalización dos mercados, plans de desenvolvemento, forte crecemento. Permeabilización a novas ideas, ánimo transformador. Expansión cooperativa: a vivacidade controlada dos debates e propostas —as cooperativas lugar común— dos Consellos Económico Sociais/Sindicais de Galicia/Noroeste (CESGA;CESINO); a Revista de Economía de Galicia que retoma e mantén acceso ao facho do galeguismo: Dinamarca cooperativa como exemplo (Revista de Economía de Galicia, 1959); os cambios esixidos na agricultura, o novo modelo, a progresiva mercantilización das explotacións: o papel das UTECA provinciais como intermediarias no abastecemento, comercialización, exportacións e importacións e, dende aí e con mercados reservados, o salto ás primeiras experiencias de transformación cooperativa que son soporte de consolidación de grupos cooperativos de raíz galega (COREN, LEYMA); o soporte financeiro do crédito cooperativo, as Caixas Rurais, protexidas e beneficiarias do *status quo* bancario (Fernández, G., 1976); a promoción no marco dos programas de reestruturación agraria e o papel dos servizos da Administración: Extensión Agraria, Acción Concertada, Servicio Nacional de Concentración Parcelaria e Ordenación Rural (máis tarde IRYDA); a presenza do catolicismo de base potenciado no Concilio Vaticano II; os liderados (Ourense, Negreira); a creación de novos grupos industriais no sector gandeiro (FEIRACO); a diversificación de actividades no mundo agrario: o cooperativismo vitivinícola e as cooperativas de explotación en común da terra.

² (Art. 26 da Lei e 39 e 77do Regulamento).

Setenta e primeiros dos oitenta. Reforma política e normalidade institucional, Lei de cooperativas de 1974, Regulamento de 1978. Máis autonomía para as cooperativas e estímulo do novo marco de liberdade asociativa. Acentuación dos cambios no mundo rural e comezo da marcha cara á madurez no cooperativismo agrario: desenvolvemento das cooperativas de base, extensión de actividades e servizos. A crise económica, a reestruturación industrial e as necesidades de mantemento do emprego: as espontáneas iniciativas de traballo asociado, autoxestión para conservar o traballo en empresas en crise. O cooperativismo transformando a necesidade en virtude e as situacións cooperativas de feito adiantándose e impulsando o seu recoñecemento legal.

Integración en Europa, apertura da economía, competencia na globalización. Lei de cooperativas de 1987, consolidación do Estado das Autonomías coa transferencia de competencias, Lei galega de cooperativas de 1998. Abandonos, concentración, diversificación e cambios nas explotacións agrarias: as cooperativas como referente para o mantemento da actividade, a creación de valor e a modernización, atentas a novos sectores –horta, flor– e incorporando novas estratexias de adaptación aos escenarios de desenvolvemento no espazo rural que prefigura a reforma da PAC (calidade alimentaria, sustentabilidade medioambiental e actividades de diversificación de producións –mesmo non agrarias– en espazos rurais). Externalización e subcontratación: as cooperativas de traballo asociado como complementarias das grandes empresas e a flexibilidade como valor en mercados áxiles e cambiantes. A economía terciarizada, comercio, tecnoloxía, formación, transportes e comunicacións, e as novas demandas sociais –non exclusión, servizos sociais, vivenda, lecer– na cidadanía do século XXI: o cooperativismo e as súas potencialidades no emprego de mulleres e mozos, o traballo asociado na prestación de servizos cualificados, as cooperativas de servizos sociais de benestar, as de integración, de consumidores, de transportistas, de vivenda nas cidades, etc.

É o cooperativismo galego. Escurecido unhas veces, con brillo outras, descoñecido con frecuencia, vizooso ou murcho, pero sempre presente, capaz de anovarse con novas formas, actuando e tentando achegar as súas respostas diante de necesidades cambiantes da economía e da sociedade galega, sempre presente de par das necesidades e iniciativas de desenvolvemento de Galicia.

2.- Macromagnitudes do cooperativismo galego. A dinámica recente

Do reconto das cooperativas formalmente constituídas que figuran no Rexistro Galego de Cooperativas –inclúese a información transferida polos organismos da administración central con competencias no seu día nesta materia– obtense unha cifra de 3.522 cooperativas. Tras a pertinente depuración censal para excluír tanto aquelas constituídas formalmente que non chegaron a comezar a súa actividade como as inactivas de feito, fican 1.004 cooperativas con actividade regular na actualidade, o 28,5% do total rexistral³.

3 Sobre o procedemento de depuración rexistral cfr.: Capítulo 1.

Representan o 4,1% das cooperativas do conxunto do Estado, unha proporción inferior tanto a participación galega no PIB do conxunto (o PIB galego no 2001 foi o 5,3% do español) como ao peso relativo na poboación (que segundo o último Censo alcanzaba o 6,6%). No conxunto das 18 comunidades autónomas Galicia ocupa o oitavo lugar en número de cooperativas⁴. Xa que logo, con independencia de análises máis matizadas –tendo en conta a importancia en número de socios– que realizaremos posteriormente, a “intensidade” de cooperativas en Galicia é media-baixa en termos comparados. (CADRO 1).

CADRO 1: Cooperativas Activas en Galicia.

Comunidade Autónoma	Cooperativas Activas a 30/06/2003
Andalucía	5.118
Aragón	749
Asturias	294
Baleares	178
Canarias	412
Cantabria	92
Castela a Mancha	1.389
Castela e León	1.366
Cataluña	6.155
Comunidade Valenciana	2.841
Estremadura	732
Galicia	1.004
Madrid	919
Murcia	1.392
Navarra	259
País Vasco	1.375
Rioxa (A)	145
Ceuta e Melilla	57
España	24.447

Fonte: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e MAPA de cooperativas de Galicia.

A distribución no territorio é desigual: as provincias atlánticas, A Coruña e Pontevedra, as de maior dinamismo económico e demográfico, que concentran o 74% da poboación e o 73% da renda galega (INE, 2003), son as que acollen case dous terzos do total das cooperativas activas en Galicia; mentres que Lugo e Ourense, con cifras similares, teñen un peso relativo na totalidade de cooperativas superior ao que por dinamismo económico e demográfico lles correspondería. (CADRO 2).

Unha análise máis polo miúdo da distribución espacial (MAPA 1) revela certas particularidades:

⁴ De ponderarmos o número de cooperativas en relación coa poboación a posición relativa descende ata o lugar 13.

CADRO 2: Distribución territorial das cooperativas galegas por provincias.

	Nº cooperativas	% cooperativas respecto ao total	% PIB respecto ao total	% poboación respecto ao total
A Coruña	361	35,96%	43,36%	40,65%
Lugo	188	18,72%	12,04%	13,26%
Ourense	175	17,43%	11,60%	12,55%
Pontevedra	280	27,89%	32,98%	33,52%
Galicia	1.004	100%	100%	100%

Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE) e MAPA de cooperativas de Galicia.

- a) Os concellos das sete grandes cidades, que representan o 36% da poboación acollen unha proporción similar de cooperativas, un terzo das totais: a maior parte (96 cooperativas) radican na cidade de Vigo; cunha importante concentración no núcleo urbano de Ourense (62); e, a continuación, e por esta orde, as restantes: Santiago (52), A Coruña (50), Ferrol (36), Lugo (29) e, por último, Pontevedra con tan só nove cooperativas. En termos comparados, a presenza relativa de cooperativas nas cidades de Vigo, Ourense, Santiago e Ferrol é lixeiramente superior ao peso da súa poboación nas respectivas provincias e, pola contra, é claramente inferior ao que correspondería por peso demográfico na Coruña, Lugo e Pontevedra.
- b) Por conseguinte cun criterio de delimitación estrito que considere rural todo o espacio galego non incluído no territorio municipal das sete cidades, o cooperativismo galego localizaríase maioritariamente –66,73% das cooperativas– no medio rural.
- c) Non obstante de considerarmos as áreas metropolitanas das grandes cidades, incluíndo por tanto os concellos limítrofes, a conclusión anterior debe matizarse: a proporción de cooperativas no conxunto desas áreas representa o 45% do cooperativismo galego. E o peso relativo de cada área axuda a matizar as conclusións tiradas no punto a) anterior: mantense a importancia relativa na área de Vigo, incrementa a importancia das áreas de Lugo e Santiago, diminúe lixeiramente Ourense e Ferrol e continúa a significativa pouca importancia da Coruña e Pontevedra.
- d) Atendendo ao seu domicilio social e de excluírmos os datos das sete cidades a presenza das cooperativas no resto do territorio abrangue a maioría dos concellos da comunidade, pois está domiciliada e activa algunha das cooperativa no 70% deles. De termos en conta, adicionalmente, que o ámbito de actuación das cooperativas agrarias adoita ser supramunicipal, podemos concluír que son excepcións os recantos do territorio galego onde non hai presenza cooperativa. Por outra banda a intensidade é desigual: no 58% dos concellos non urbanos con presenza de cooperativas domicílianse unha ou dúas cooperativas; no outro extremo existe un 9% deste tipo de concellos con máis de sete cooperativas. Por conseguinte, forte presenza en termos de distribución territorial mais, ao tempo, quizais unha salientábel dispersión que pon de manifesto a necesidade de maior concentración e integración (MAPA 1).

CADRO 3: Distribución territorial das cooperativas galegas. Medio urbano e rural.

	Urbanos		Rurais	
	Nº de cooperativas	%	Nº de cooperativas	%
A Coruña	138	38,23%	223	61,77%
Lugo	29	15,43%	159	84,57%
Ourense	62	35,43%	113	64,57%
Pontevedra	105	37,50%	175	62,50%
Galicia	334	33,27%	670	66,73%

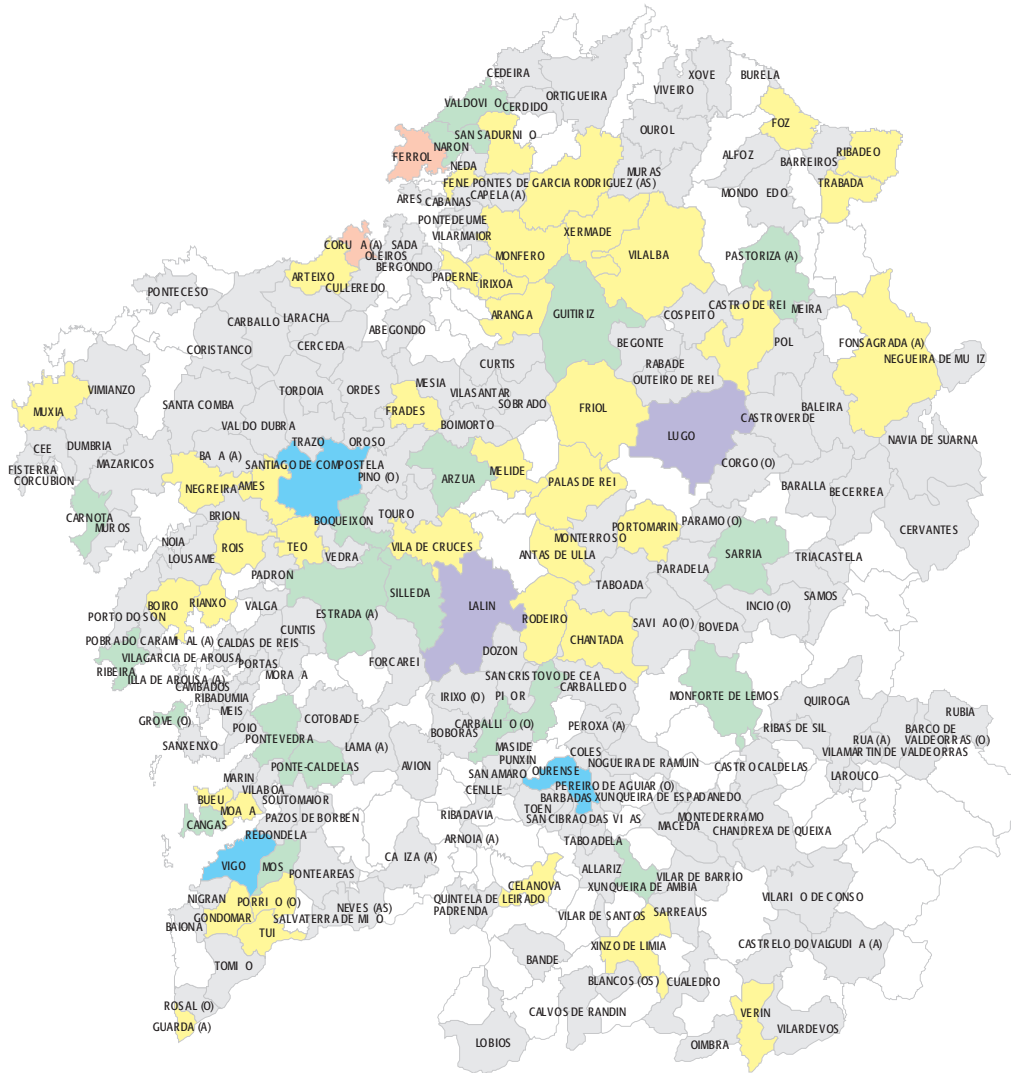
Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE), MAPA de cooperativas de Galicia.

No que atinxe á dinámica da evolución do cooperativismo en Galicia na época recente temos analizado os datos rexistrados que recollen a data de constitución das 3.522 cooperativas creadas dende a promulgación da Lei de cooperativas de 2 de xaneiro de 1942, diferenciando cinco grandes períodos significativos de diferentes momentos na evolución político-legal, económica e social: a posguerra e a época autárquica, en razón das peculiaridades do modelo autárquico de crecemento, das difíciles condicións económicas de partida e da, por lei, forte intervención do estado nas cooperativas; a época que transita polos anos sesenta e primeiros setenta, de apertura da economía ao exterior, de forte crecemento en boa parte do período e de relativa liberalización, de integración da agricultura no mercado etc...; o período de normalización institucional, coa aprobación da constitución e a elaboración de leis de cooperativas acordes co novo marco de Reforma Política, que é tamén un período, en boa parte, de crise económica; a entrada na Unión Europea, con mercados máis abertos, e a consolidación do estado das autonomías, coa transferencia de competencias na materia á Xunta de Galicia; e, por último, os anos recentes marcados pola aprobación da Lei galega de cooperativas de 1998.

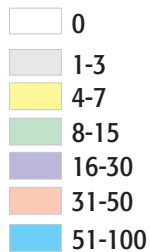
A taxa anual media de creación de cooperativas nos cinco períodos recóllese nos **Gráficos 1 e 2**, nos que destacan:

- a) O baixo ritmo de creación no período autárquico, como temos adiantado influído polo exceso de control por parte da administración, os poucos medios dunha administración moi intervencionista e, en particular, as dificultades de constitución dun movemento asociativo autónomo na industria e nos servizos xunto coa relativa autosuficiencia dunhas explotacións agrarias con niveis de autoconsumo elevados.
- b) O comezo dunha tendencia ascendente a partir dos anos sesenta, marcada pola diminución da intervención nos mercados, maiores posibilidades de abastecemento, o proceso de industrialización e urbanización que establece novas necesidades na industria e nos servizos e, sobre todo, co comezo do proceso de apertura ao mercado e modernización das explotacións agrarias que agora necesitan medios para comercializar os seus produtos ou para abastecérense das materias primas necesarias.

MAPA 1: Distribución territorial das cooperativas activas por concello.

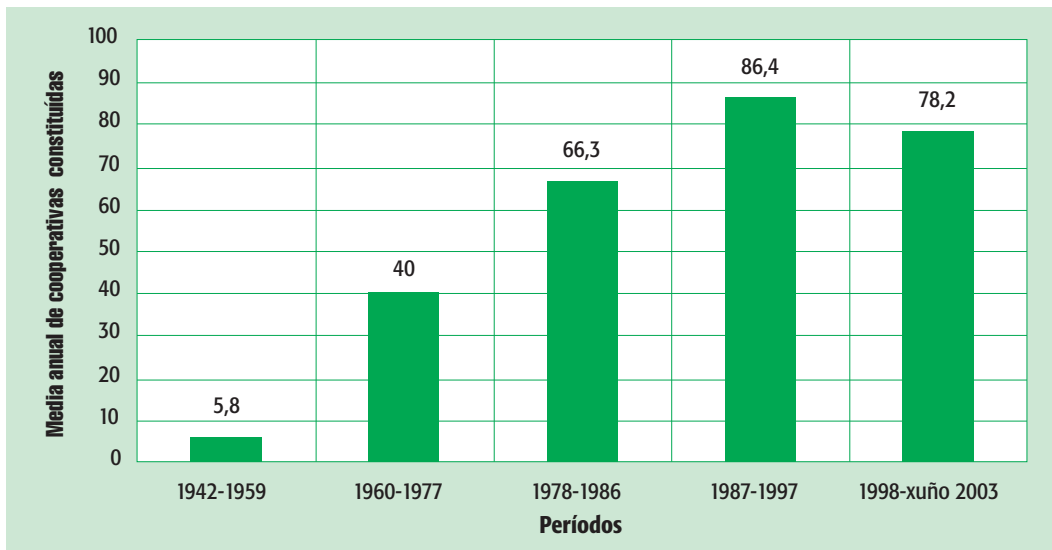


Nº cooperativas por concello



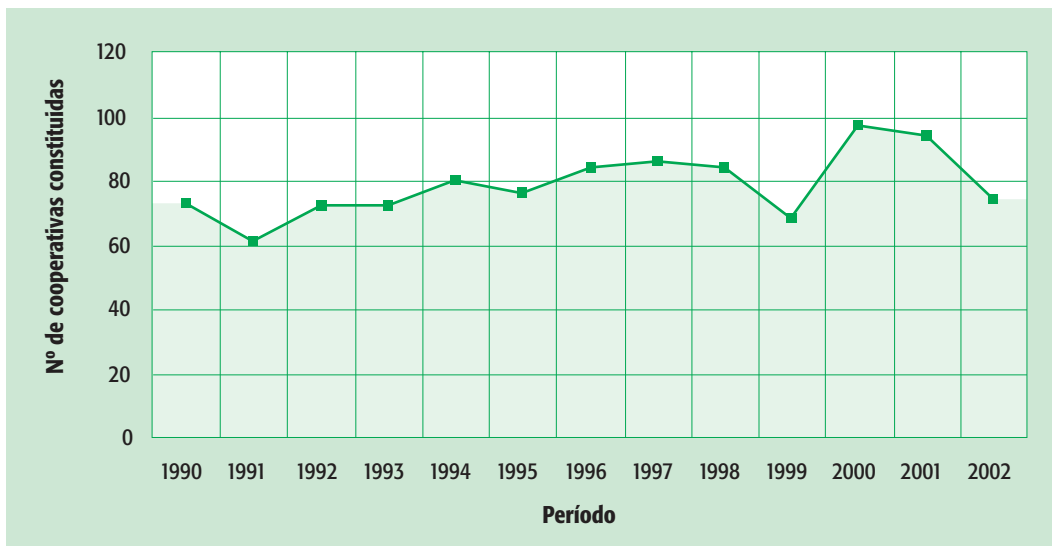
Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICO 1: Creación de cooperativas por períodos.



Fonte: MAPA de cooperativas de Galicia, elaboración propia.

GRÁFICO 2: Creación de cooperativas nos últimos anos (1990-2002).



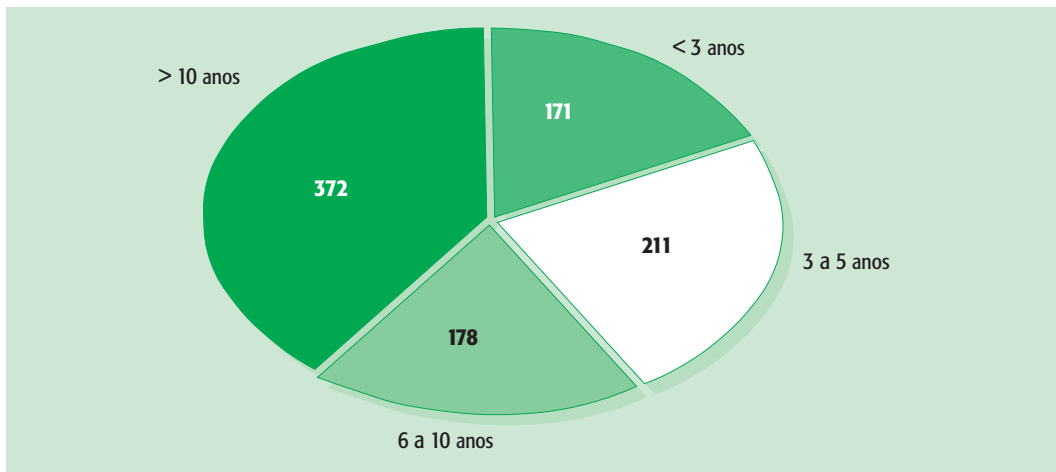
Fonte: Elaboración propia.

- c) A tendencia ascendente consolídase coa liberdade de asociación e o novo marco institucional; refórzase nos anos de crise económica que impulsan a creación de novas solucións cooperativas; e poténciase coa necesidade, despois da entrada na Unión Europea de acentuar o proceso de cambio agrario. A isto non foi allea a asunción de competencias pola autonomía.

d) As tendencias mantéñense, con tendencia lixeiramente alcista, a partir do ano 1990 (GRÁFICO 2).

Por outra banda a antigüidade ou, se se prefire, a idade ou vida media das cooperativas galegas é de dez anos, o que indica un movemento relativamente anovado. A distribución concreta vén reflectida no Gráfico 3 que indica a existencia dun 40% de cooperativas activas con máis de dez anos de funcionamento normalizado e que, por tanto, teñen superada esa etapa critica que, por analogía coa terminoloxía demográfica, se pode cualificar de “alta mortalidade nos primeiros anos de vida” das cooperativas. Débese destacar, así mesmo, un 40% de cooperativas de recente creación, tanto máis en canto que a data de comezo da actividade real (coa realización dos investimentos necesarios e a dotación completa de factores necesarios) pode adiarse respecto da data de constitución para os efectos rexistrados.

GRÁFICO 3: Distribución das cooperativas por antigüidade.



Nota: Non consta ano de constitución en 72 cooperativas activas. **Fonte:** Elaboración propia.

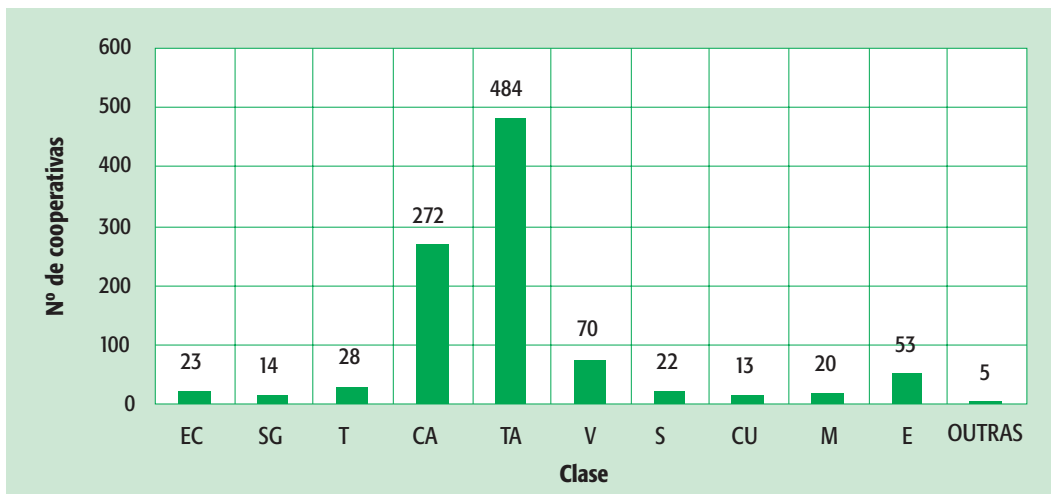
A distribución por clases recollida no Gráfico 4 revela que máis de catro de cada cinco cooperativas son de traballo asociado ou de comercialización, abastecemento e/ou servizos agrarios; e o peso numérico das primeiras (54% do total incluíndo as cooperativas de ensino de traballo asociado) duplica ao das segundas (27% do total).

Resulta tamén significativo, a gran distancia das anteriores, o pulo recente das cooperativas de vivenda –como veremos localizadas particularmente nalgúns, non en todos, dos contornos urbanos– co 7% do total, e máis matizadamente en servizos e transportes.

Así mesmo, e a pesar das potencialidades que, como veremos, revelan algunhas experiencias pioneiras, e con independencia de que a presenza real destas clases incrementase debido á actividade

en Galicia de cooperativas domiciliadas noutros territorios, é reveladora a parca presenza do cooperativismo de consumo en disonancia co grao de terciarización da sociedade.

GRÁFICO 4: Distribución das cooperativas por clases.



Nota: EC: Explotación comunitaria da terra; SG: Segundo Grao; T: Transportes; CA: Agrarias; TA: Traballo Asociado (incluídas as de transportes, servizos sociais e integración social de traballo asociado e excluídas as cooperativas de ensino de traballo asociado); V: Vivendas; S: Servizos; CU: Consumidores e Usuarios; M: Mar; E: Ensino.

Fonte: MAPA de cooperativas de Galicia. Elaboración propia.

Contrasta tamén coas súas potencialidades e coa importancia do sector no conxunto da economía galega o pequeno número de cooperativas do mar.

Pola súa parte os datos do cooperativismo de segundo grao marcan os desafíos nos procesos de integración cooperativa: teñen certo camiño andado, que deberá completarse, no eido agrario, que concentra a práctica totalidade das experiencias, e deberán recibir un forte impulso entre as outras clases.

En termos comparados, respecto da situación no conxunto do Estado, no movemento cooperativo galego teñen proporcionalmente máis peso as cooperativas agrarias (para o conxunto do Estado representan o 16,7% do total) e menos importancia as cooperativas de traballo asociado (que en España significan o 63% das cooperativas) e as cooperativas de vivenda (o 14% do total en España). O peso do resto das clases é, nos dous ámbitos, moi reducido e, por tanto, en termos relativos pouco significativo. (CIRIEC, 2002).

3.- A importancia social do cooperativismo en Galicia

Non dispoñemos, para a totalidade das cooperativas, de datos actualizados acerca da súa composición social. En troques temos reunido as cifras de socios fundadores da totalidade delas, así como os datos reais sobre o número de socios actuais do conxunto de cooperativas representativas que integran

a nosa mostra –que, lembramos, significa o 10% do total– o que, xunto cos datos achegados polas diversas asociacións de cooperativas, permite estimar a cifra global⁵. De resultas de tal estimación o movemento cooperativo en Galicia agrupa a máis de 83.000 socios, unha cantidade apreciable en relación coa poboación total, e máis significativa aínda se realizamos a comparanza apropiada para medir a verdadeira relevancia numérica, cos fogares existentes: nun de cada once fogares en Galicia hai socios dalgunha cooperativa (CADRO 4). Por outra parte, a poboación cooperativa en Galicia representa o 1,49% do total de socios das cooperativas de España (CIRIEC, 2002).

No tocante á distribución de socios entre as distintas clases⁶, (GRÁFICO 5), destaca a importancia decisiva das cooperativas agrarias, que agrupan o 53,75% da poboación cooperativa galega, unha proporción moi superior á media española⁷. As seguintes en importancia, a moita distancia das anteriores, son as cooperativas de vivenda, o 14,69%, e as cooperativas de consumo e de servizos, con, respectivamente, o 5,96% e o 4,31% dos socios totais⁸. Veñen a continuación as cooperativas de traballo asociado, cuxos socios representan o 4,04% dos cooperativistas galegos, unha cifra que contrasta fortemente co número de cooperativas constituídas desa clase –como temos visto, representan máis do 50% das cooperativas totais–, o que adianta o cativo tamaño medio delas e que, non obstante, significa unha proporción superior á existente no conxunto español⁹. Finalmente as cooperativas do mar, que non alcanzan o 1,2% do total.

CADRO 4: Socios das cooperativas e poboación de Galicia.

Socios, poboación e fogares	
A- Socios das cooperativas en Galicia	83.812
B- Poboación de Galicia	2.695.880
C- Fogares de Galicia	926.419%
A/B	3,10%
A/C	9,05%

Fonte: Elaboración Propia; INE., Censo de Poboación 2001; IGE. Enquisa de condicións de vida das familias.

O tamaño social medio é de 83,47 socios¹⁰, con notábeis graos de desviación que revelan a alta heteroxeneidade do colectivo. Nun extremo minifundio cooperativo: máis da metade das cooperativas con menos de 20 socios e máis dun terzo con menos de sete socios, entre as que máis da metade quedan no mínimo legal; sen dúbida, para boa parte desas cooperativas, o redimensionamento, a concentración

5 A estimación realízase coa hipótese de que o comportamento do conxunto de cooperativas no que se refire ao grao de variabilidade no número de socios (os socios actuais respecto dos socios iniciais) e similar ao comportamento das cooperativas da mostra. Ademais introducimos, como elementos de cálculo complementario, os datos procedentes das diversas asociacións.

6 Debe terse en conta o nesgo que introducen os datos da única cooperativa de crédito existente en Galicia, que agrupa a máis de 12.000 socios, o 14,31% do total.

7 Para o conxunto de España os socios das cooperativas agrarias só representan o 20% dos socios totais (CIRIEC,2002).

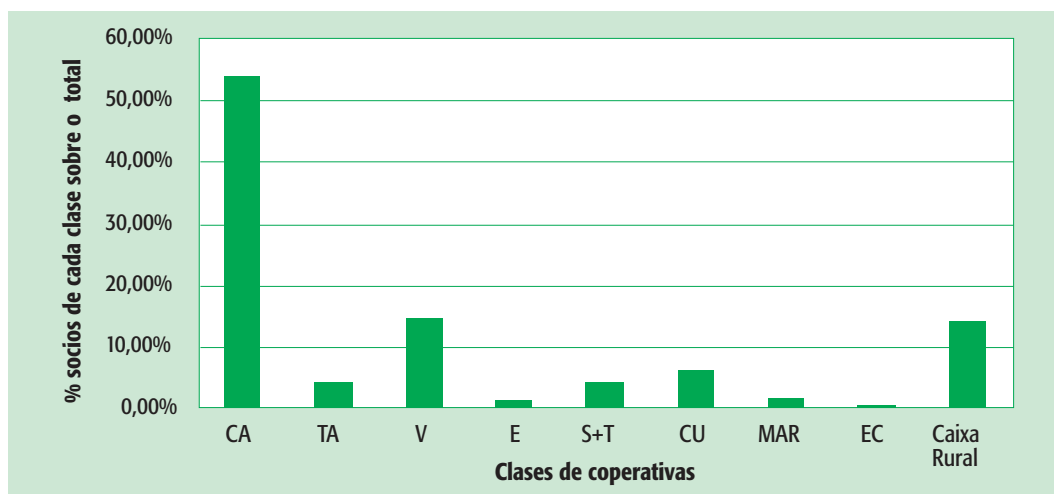
8 En España as primeiras agrupan a máis do 22% dos socios de cooperativas. Ibid.

9 Significan o 2,2% do total.Ibid.

10 61,7 se excluímos do cómputo a única cooperativa de crédito.Cfr.: nota 6.

ou a integración cooperativa, terán no futuro un importante papel que cumprir para a consecución de parte dos obxectivos buscados coa asociación: o aproveitamento das economías de escala nos custos, na comercialización, no abastecemento ou na prestación de servizos. No outro extremo, un 31% con máis de cen socios, nas que, *a priori*, se concentran máis posibilidades, por tamaño mínimo-crítico, de acometer actividades de transformación xeradoras de máis valor.

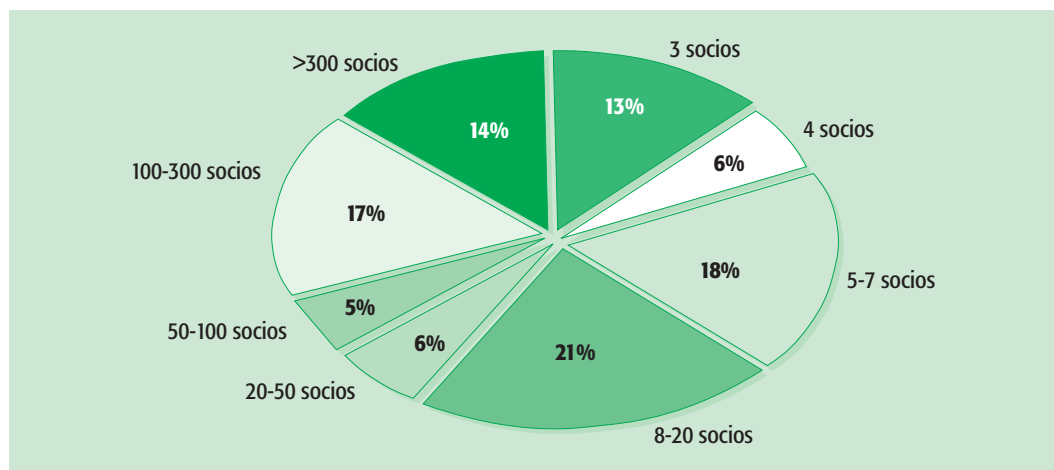
GRÁFICO 5: Distribución porcentual dos socios por clases.



Clave: CA: Agrarias; TA: Trabajo Asociado (incluidas as de transportes, servizos sociais e integración social de traballo asociado e excluídas as cooperativas de ensino de traballo asociado); V: Vivendas; E: Ensino; S+T: Servizos e Transportes; CU: Consumidores e Usuarios; EC: Explotación Comunitaria da Terra.

Fonte: Elaboración propia.

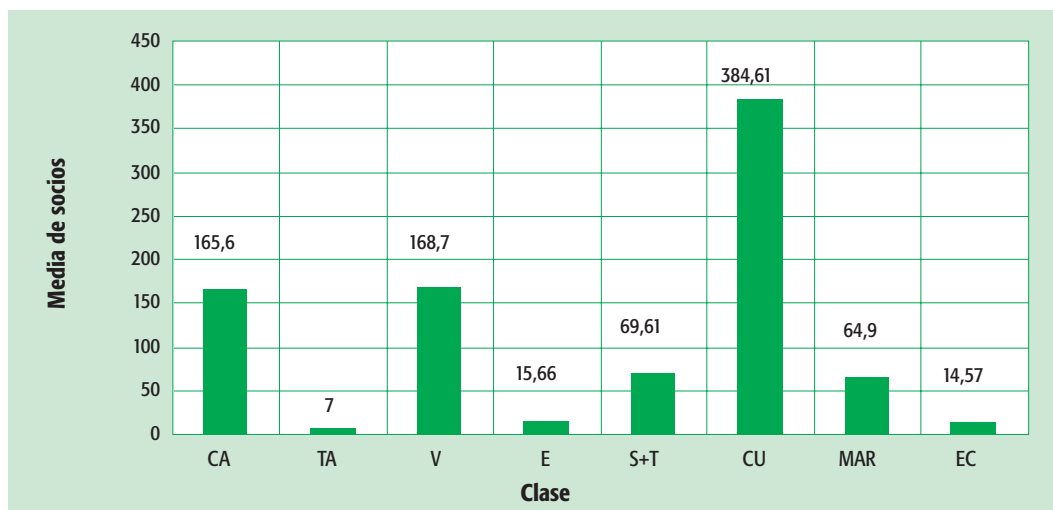
GRÁFICO 6: Distribución das cooperativas por número de socios.



Fonte: Elaboración propia.

As conclusións anteriores poden matizarse confrontando, (GRÁFICO 7), o tamaño social medio nas distintas clases: a gran parte das cooperativas de pequeno tamaño concéntranse en traballo asociado (unha media de 7 socios, cifra non moi distante da media española de 8,2 socios) nun colectivo que excede o 50% do total de cooperativas. Pola contra é máis elevado o tamaño en agrarias, de menos dimensión media cás do conxunto español¹¹, así como en consumo e vivenda, con notábeis diferenzas respecto das medias estatais¹².

GRÁFICO 7: Tamaño social medio por clases.



Clave: CA: Agrarias; TA: Trabajo Asociado; V: Viviendas; E: Ensino; S+T: Servizos e Transporte; CU: Consumidores e Usuarios; EC: Explotación comunitaria da terra.

Fonte: Elaboración propia.

No que respecta á dinámica na composición social temos cotexado, para a mostra das 102 cooperativas analizadas, a variación de socios resultante de comparar os socios reais na actualidade respecto dos socios iniciais. Os resultados indican unha taxa de incremento do 126,42%, o que indica unha dinámica global de fortalecemento das cooperativas, que no desenvolvemento da súa actividade máis que duplican os socios iniciais. Non obstante, a tendencia non é homoxénea: presentan incrementos superiores á media as cooperativas agrarias e, particularmente, as de consumo, servizos e mar; teñen incrementos apreciables, pero inferiores á media, ensino vivenda e transportes; mentres que, pola súa banda, perden en torno a un cuarto dos socios iniciais, as cooperativas de traballo asociado.

Os primeiros datos referidos á tipoloxía de socios das cooperativas galegas recollen a distribución por sexos (GRÁFICO 8) e deles despréndese unha forte presenza da muller —o 46% do total de socios— superior á presenza feminina no mercado de traballo (a proporción de activos femininos en

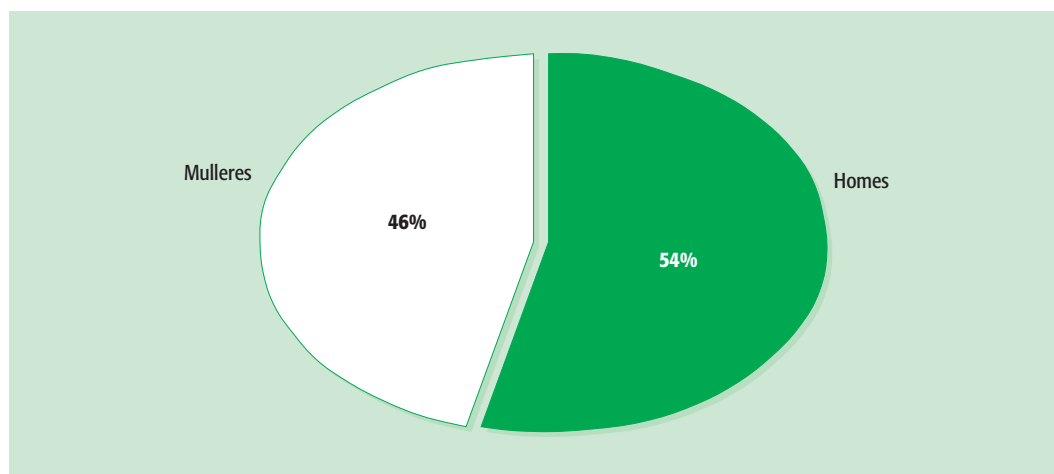
¹¹ A media de socios en España alcanza os 280 (CIRIEC, 2002).

¹² As cooperativas de consumo teñen como media 3166 socios e as de vivenda 419. Ibid.

Galicia representa o 42,6% dos totais) (EPA, 2003). É de subliñar, ademais, que o peso numérico relativo da muller segue unha tendencia crecente: entre os socios iniciais as mulleres representaban o 27,7% do total.

Como veremos noutros capítulos, nas análises particularizadas para cada clase, as potencialidades do cooperativismo no empeño por evitar a discriminación de xénero son xa unha realidade en boa parte das nosas cooperativas, con independencia das precisións que, a este respecto, resulten da análise das actividades ou cometidos concretos da muller dentro das cooperativas.

GRÁFICO 8: Porcentaxe de socios homes e mulleres.



Fonte: Elaboración propia.

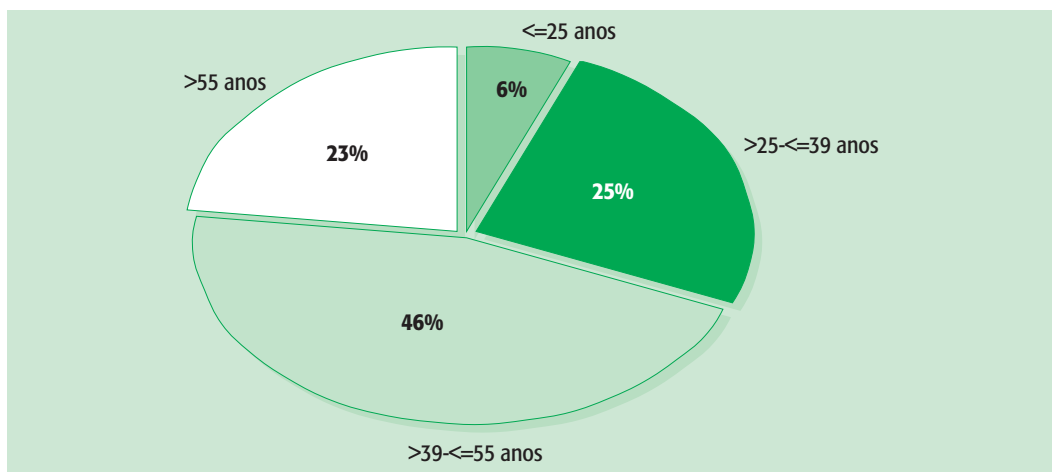
Por outra banda a distribución por xénero entre as diferentes cooperativas é desigual: un 65% son cooperativas con presenza dos dous sexos, mentres que as constituídas unicamente por homes ou por mulleres representan, respectivamente, o 21% e o 13%.

No que respecta á distribución por idade (**GRÁFICO 9**) a poboación integrada nas cooperativas presenta unha proporción de socios de idade avanzada inferior ao peso demográfico dese intervalo poboacional en Galicia: un 23% nas cooperativas fronte a máis dun 32% no conxunto (INE, 2003). Ao tempo, é apreciable o conxunto de socios novos/adultos que representan case un terzo do total.

Igualmente significativo resulta que a práctica totalidade dos socios de máis idade das cooperativas galegas se concentren nas cooperativas agrarias: pertencen a elas o 98% dos socios de máis de 55 anos, o que traduce a inevitábel permeabilidade desta clase de cooperativas ao particular envellecemento da nosa poboación rural e, así mesmo, evidencia, con carácter xeral e con independencia das análises máis matizadas que se realizarán nos seguintes capítulos, a pouca relevancia nas outras clases de problemas derivados do envellecemento dos socios.

Adicionalmente, a teor dos nosos datos, a idade avanzada dos socios semella ser máis preocupante unicamente no 9% das cooperativas: aquelas nas que os socios de máis de 55 anos son maioría.

GRÁFICO 9: Distribución dos socios por idade.



Fonte: Elaboración propia.

Por último, a vixente lei 5/1998 de cooperativas de Galicia distingue entre as diversas categorías de socios, ademais dos que realizan plenamente o obxecto social da cooperativa, outros tipos: os socios a proba (Art. 27); os socios excedentes (Art.28); os socios colaboradores (Art.29). Así mesmo, aínda que non en todas as clases, poden integrarse como socios das cooperativas as persoas xurídicas. Interesa, por conseguinte diferenciar a presenza real dos socios dos distintos tipos. Neste sentido os datos revelan a importancia das persoas xurídicas entre os socios –nas 102 cooperativas que integran a nosa mostra contabilízanse un total de 331, están presentes en máis do 50% das cooperativas en que poden ter cabida– así como un peso menor dos socios colaboradores, non alcanzan o 1% dos socios totais no 4% das cooperativas en que se contan. Máis marxinal e o alcance dos socios a proba e socios excedentes, con cifras testemuñais¹³: están presentes, respectivamente, no 4% e 6% das cooperativas.

4.- A importancia económica do cooperativismo en Galicia. As cooperativas na economía de Galicia

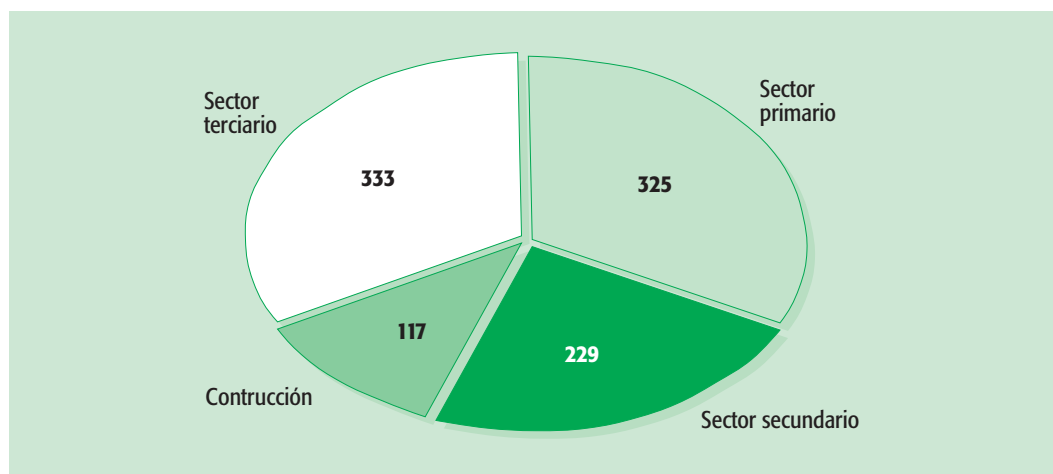
As empresas cooperativas distribúense, en termos de número de sociedades, de forma relativamente homoxénea entre os distintos sectores da economía galega (GRÁFICO 10). No sector primario as 325 cooperativas existentes, que representan case un terzo do total das galegas, indican unha

13 Contabilizamos unicamente 13 socios a proba e 3 excedentes entre unha poboación de case 13.000 socios.

presenza relativa apreciabelmente maior a que correspondería se a creación de empresas cooperativas fora proporcional ao peso económico do sector no conxunto galego¹⁴. Alternativamente, o peso numérico das cooperativas no sector servizos, un terzo do total de cooperativas de Galicia, é significativamente menor ao peso do sector na economía¹⁵. Por outra banda as cooperativas da industria e construción teñen un peso relativo –o 22,7% e o 11,7%– similar á importancia dos respectivos sectores¹⁶.

Adicionalmente os datos comparados corroboran a especial presenza do cooperativismo galego no sector primario e a menor presenza relativa nos servizos: para o conxunto do Estado, o 19,83% das cooperativas pertencen ao sector primario e unha cifra significativamente superior, o 41,45%, ao sector servizos (MTAS, 2001).¹⁷

GRÁFICO 10: Cooperativas por sector.



Fonte: Elaboración propia, MAPA das cooperativas de Galicia.

Non obstante a conclusión anterior pode matizarse se analizamos as tendencias recentes na creación de cooperativas: a puxanza do sector servizos e a emerxencia de novas actividades nel non debe ser allea ao feito de que dous terzos das cooperativas de servizos foron creadas a partir de 1990, o que representa o 42% das cooperativas creadas no período. Pode falarse, en consecuencia, dunha certa inflexión na tendencia. Tamén as cooperativas no sector da construción agroman con forza no período: igualmente foron creadas nel os dous terzos das existentes.

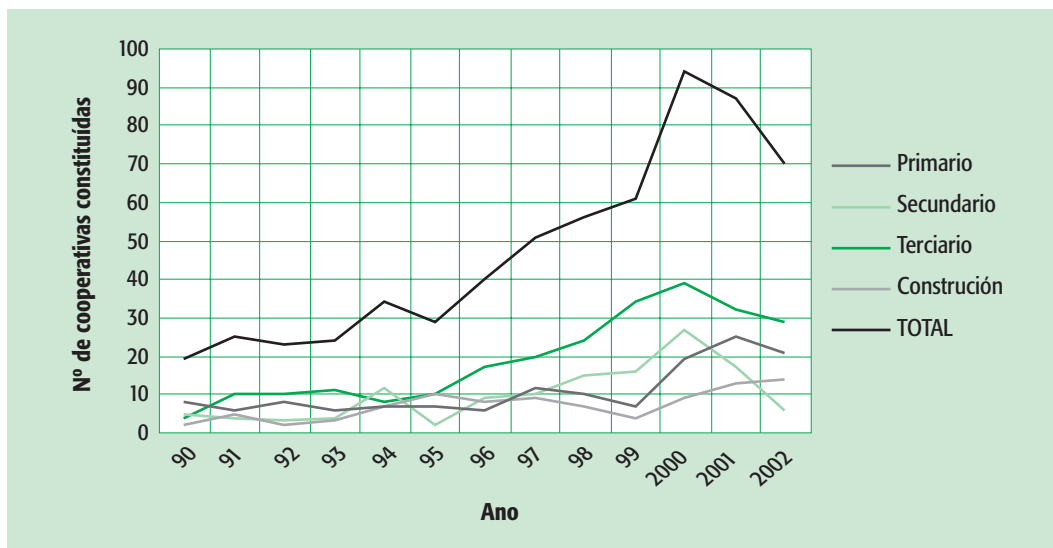
14 O sector primario significa o 12,2% dos activos galegos e o 5,12% do VEB total. (INE, 2002) (IGE, 2002).

15 O 56,8% dos activos e o 60,87% do VEB.Ibid.

16 A industria representa o 19,7% dos activos e o 21,47% do VEB. A construción o 11,2% e o 12,46%.Ibid.

17 O peso das cooperativas da Industria e a Construción é semellante ao de Galicia: o 23,26% e o 11,39%. (MTAS, 2001).

GRÁFICO 11: Tendencias de creación de cooperativas (1990 - 2002).



Fonte: Elaboración propia.

No relativo ao obxecto das actividades do cooperativismo galego (CADRO 5) destacan, en orde de importancia decrecente:

- Os dous terzos das cooperativas concentradas en cinco actividades: agricultura e gandería, industria téxtil, construción, comercio e ensino.
- O peso determinante das cooperativas agrarias dentro do sector primario, como temos visto basicamente dedicadas á comercialización e/ou abastecemento e servizos das explotacións, en detrimento da pouca presenza cuantitativa, dada a importancia do sector na economía galega, das cooperativas no mundo do mar.
- A importancia das cooperativas téxtiles e de confección, que concentran máis da metade do cooperativismo industrial galego. Son, como veremos, basicamente cooperativas de traballo asociado con remarcadas particularidades.
- O auxe recente, como temos comprobado, das cooperativas da construción, centradas basicamente en actividades auxiliares.
- A presenza no sector da distribución comercial, case o 20% das cooperativas do sector servizos, basicamente pequenos comercios
- O significativo número das actividades no sector educativo en diferentes niveis dentro del.

CADRO 5: Distribución das cooperativas por actividades.

Nº coop.	% sobre total cooperativas	% sobre total cooperativas do Sector	nº CNAE	Denominación CNAE
288	28,69%	88,62%	01	Agricultura, gandería, caza e actividades dos servizos relacionados con elas
10	1,00%	3,08%	02	Silvicultura, explotación forestal e actividades dos servizos relacionados con elas
27	2,69%	8,31%	05	Pesca acuicultura e actividades dos servizos relacionados con elas
3	0,30%	1,32%	12-14	Extracción de minerais
24	2,39%	10,57%	15	Industria de produtos alimenticios e bebidas
130	12,95%	57,26%	17-18-19	Industria téxtil, coiro e confección
20	1,99%	8,80%	20-36	Industria da madeira e da cortiza e móbeis
6	0,60%	2,64%	22	Edición, artes gráficas e reprodución de soportes gravados
7	0,70%	3,08%	24-25-26	Industria química, caucho, plásticos e minerais non metálicos
36	3,59%	15,84%	28-29-31-35	Fabricación de produtos metálicos, maquinaria e equipo, mecánico, eléctrico e outros
117	11,65%	100%	45	Construción
23	2,29%	6,9%	50	Venda, mantemento e reparación de vehículos de motor
65	6,48%	19,51%	51-52	Comercio
12	1,20%	3,6%	55	Hostalería
42	4,19%	12,60%	60-65	Transporte terrestre e anexas axencias de viaxes. Correos e telecomunicacións
17	1,69%	5,10%	64-70	Intermediación financeira agás seguros e plans de pensión e inmobiliarias
49	4,88%	14,71%	71-72-73-74	Informáticas, I+D, alugueiro maquinaria. Outras actividades empresariais
52	5,18%	15,61%	80	Educación
42	4,18%	12,61%	85	Actividades sanitarias e veterinarias, servizos sociais
17	1,69%	5,10%	91-92	Actividades asociativas, recreativas, culturais e deportivas
11	1,10%	3,30%	93	Actividades diversas de servizos persoais
6	0,60%		37-90-95-100	Outras e Descoñecido
1004	100,00%			

Fonte: MAPA de cooperativas de Galicia.

- g) Certa emerxencia en actividades de forte desenvolvemento potencial ligadas a crecentes demandas sociais no eido dos servizos sociais ou na esfera do ocio.
- h) Tamén no sector servizos a relevancia, relativa, das cooperativas de transportes e de distribución (neste último con especial significación na distribución farmacéutica e de produtos de ferraxería)
- i) E, por último, a parca presenza numérica no resto das actividades industriais, con cifras salientábeis en transformados metálicos que agrupan tanto a pequenos talleres como algunhas das experiencias de traballo asociado orixinadas a partir da asunción de empresas en crise por parte dos traballadores.

En conxunto a caracterización das principais actividades do mundo cooperativo galego pode sintetizarse, a grandes trazos, en torno a tres grandes vectores: a intermediación nos mercados (cerne constitutivo non só das cooperativas agrarias senón dunha parte das do sector servizos); a concentración en actividades intensivas en traballo –característica común na construción e en moitos servizos persoais– que, ás veces, requiren de particular cualificación da man de obra (ensino, servizos sociais); e, consecuentemente, pouco intensivas en capital físico, con baixos investimentos e, no seu caso, en tecnoloxías maduras ou fortemente estandarizadas (têxtil, empresas en crise no sector de transformados metálicos, etc...). Por conseguinte é subliñábel a ausencia de cooperativas, en número significativo, nalgunhas das actividades claves dende a perspectiva da vertebración dun tecido produtivo articulado e sólido (enerxía, químico, material electrónico, transformados metálicos, de seguros, sectores de novas tecnoloxías, etc...). Se ben existen experiencias singulares no campo dos servizos financeiros (Caixa Rural) e nas telecomunicacións (Montelnor). (CADRO 5).

Da estimación dos datos de emprego, realizada a partir dos datos mostrais, dos subministrados polas asociacións de cooperativas e do confronto dos datos Rexistrados, obtense unha cifra total –incluíndo socios traballadores, asalariados non socios e o emprego temporal– de 10.714 traballadores nas cooperativas de Galicia¹⁸, cunha media de 10,67 traballadores por cooperativa. O emprego cooperativo directo representa pois o 0,96% dos 1.106.200 ocupados galegos contabilizados na última Enquisa de Poboación Activa (INE, 2003).

Non obstante a anterior proporción, por baixa, non fai xustiza ao impacto real do cooperativismo no emprego, en tanto que para medir este último sería preciso termos en conta, ademais dos empregos xerados directamente no interior das empresas, o emprego inducido, entendido como o emprego xerado/mantido naquelas empresas e actividades que teñen unha gran dependencia funcional –para a súa supervivencia– das actividades ou servizos cooperativos (V. gr: os traballadores autónomos do mundo agrario, os transportes ou o comercio); igualmente debería incluírse no computo o emprego indirecto xerado/mantido en empresas auxiliares ou dependentes da demanda e oferta cooperativa. Ao respecto, como se desprende da análise polo miúdo efectuada no capítulo XII, temos estimado o efecto conxunto das cooperativas no emprego, incluíndo o sinalado anteriormente, que alcanzaría as 22.433 persoas, o 2,02% dos ocupados.

¹⁸ A cifra estimada é superior aos 8.976 traballadores contabilizados, no segundo trimestre do 2003, polo Ministerio de Traballo e Asuntos Sociais a partir dos datos de cotización a Seguridade Social. (MTAS, 2003).

Por outra banda, en relación co conxunto do emprego das cooperativas españolas o peso dos empregos directos xerados nas galegas, o 3,57% do total español, é algo inferior ao peso numérico das segundas no conxunto, o 4,1%, o que obviamente implica unha media de traballadores por cooperativa un pouco máis baixo. (CADRO 6).

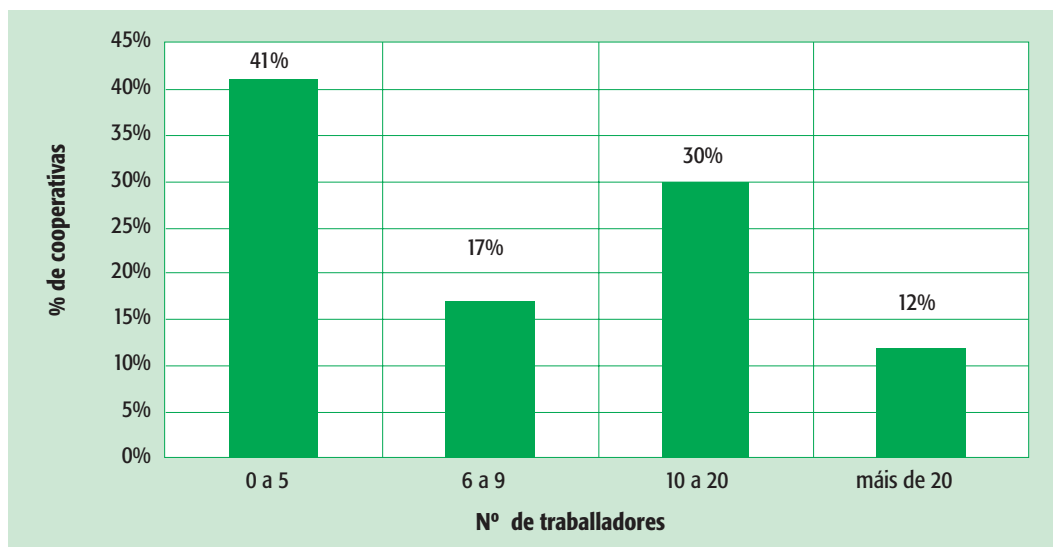
CADRO 6: Cooperativas e emprego.

	ESPAÑA 2003 (II Trimestre)	GALICIA 2003 (III Trimestre)	% GALICIA /ESPAÑA
Traballadores	295.740	10.714	3,57%
nº de cooperativas	24.415	1.004	4,1%
Media traballadores por cooperativa	12,11	10,67	—

Fonte: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociais (MTAS) e elaboración propia.

De atendermos á distribución por tamaño neste aspecto (GRÁFICO 12) unha boa parte do emprego cooperativo concéntrase en moi pequenas empresas, o 58% das cooperativas teñen menos de 10 traballadores e só o 12% superan os 20. Ao respecto, o conxunto das empresas galegas con asalariados presenta unha situación apreciablemente máis acentuada en torno ás microempresas cá das propias cooperativas: o 78% das empresas galegas con asalariados teñen entre 1 e 5 traballadores, o 87,2% teñen menos de 10, e unicamente o 5,7% pasan dos 20 traballadores. (IGE, 2002).

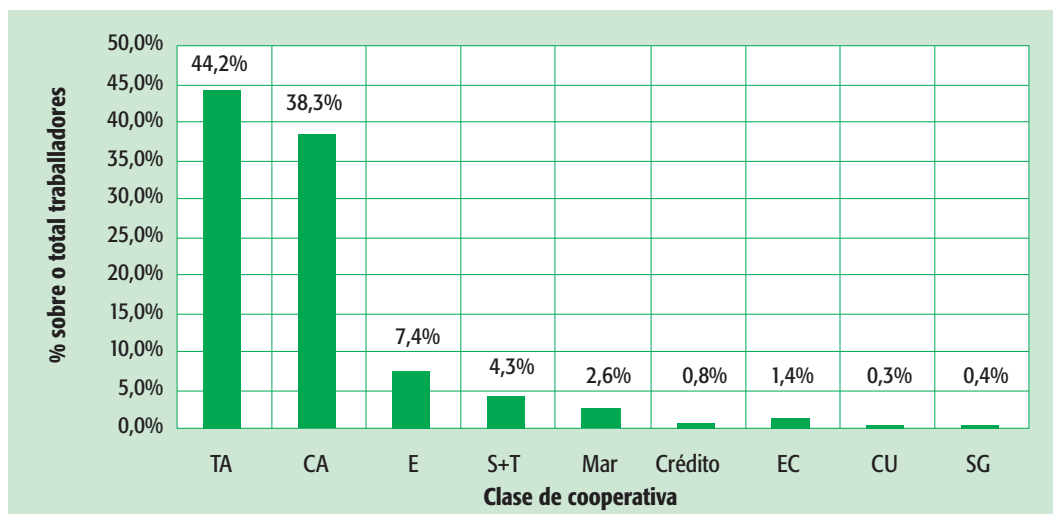
GRÁFICO 12: Distribución das cooperativas por nº de traballadores.



Fonte: Elaboración propia.

No que se refire ao emprego xerado polas distintas clases (GRÁFICO 13) destaca a lóxica importancia das cooperativas de traballo asociado, pola súa natureza directamente concibidas e orixinadas para a creación ou mantemento do emprego, e resalta o importante peso relativo do emprego nas cooperativas agrarias, debido quizais, como veremos con amplitude nos capítulos correspondentes, ao maior tamaño medio destas últimas e á influencia dentro deste grupo dalgunhas grandes cooperativas moi relevantes dentro da industria agroalimentaria.

GRÁFICO 13: % sobre o total de traballadores por clase de cooperativas.



Clave: CA: Agrarias; TA: Trabajo Asociado; V: Vivendas; E: Ensino; S+T: Servizos e Transporte; CU: Consumidores e Usuarios; EC: Explotación comunitaria da terra.

Fonte: Elaboración propia.

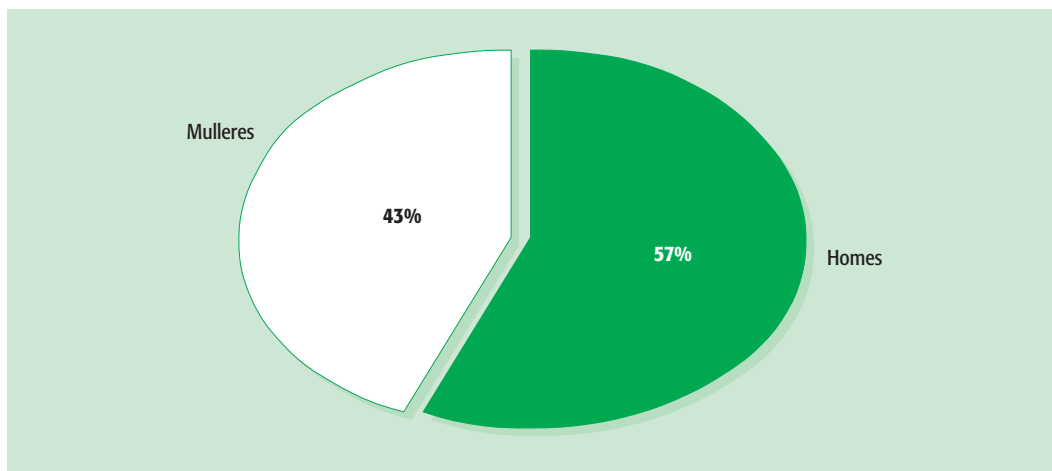
Por último na distribución por sexos do emprego nas cooperativas (GRÁFICO 14) apréciase unha presenza da muller un pouco máis baixa que a que se correspondería polo seu peso na composición social: representan o 43% dos traballadores e o 46% dos socios, unha presenza similar ao peso dos activos femininos no conxunto da poboación activa galega, onde significan, como temos visto, o 42,6% dos activos totais. (EPA, 2003). Con independencia, como veremos no capítulo correspondente, do importante peso do traballo feminino nas cooperativas máis xeradoras de emprego, as de traballo asociado.

O volume de facturación, como indicador do tamaño económico das cooperativas, foi proporcionado polo 83% das empresas entrevistadas, un número certamente significativo e que permite realizar estimacións para o conxunto (GRÁFICO 15). Pode observarse a heteroxeneidade do colectivo, fortemente concentrado en torno a dous extremos: o das cooperativas cunha media inferior aos 150.000 euros, o 28%, e no extremo superior o 42% das empresas que facturan máis de 600.000 euros.

A facturación media por cooperativa, máis de 6,5 millóns de euros, debe tomarse con cautela debido á gran desviación típica respecto do valor nunha boa parte das empresas. De eliminarmos os datos máis

extremos, que introducen os nesgos máis significativos¹⁹ a facturación media nas cooperativas restantes redúcese a 2,34 millóns de euros. Igualmente, de realizarmos o mesmo procedemento para estimar o volume de facturación total do cooperativismo galego obtéñense dous valores extremos: máis de 6.500 millóns de euros na hipótese máis forte e 2.300 na hipótese máis depurada.

GRÁFICO 14: Distribución por sexos do emprego nas cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

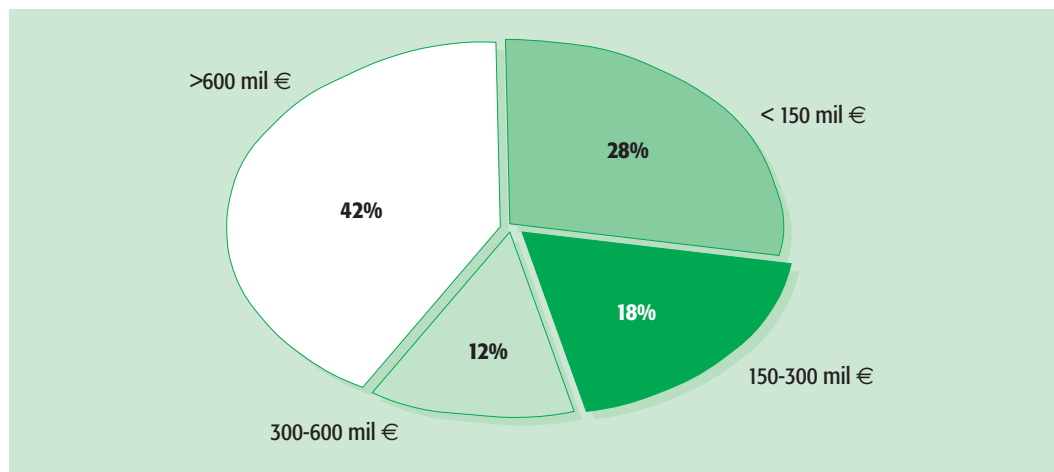
Igualmente, a concentración dos casos extremos en cooperativas pertencentes a unha das clases impide unha comparación xeral sobre a proporción na contribución á facturación cooperativa galega de cada unha das diferentes clases, con independencia das análises máis matizadas que se realizarán nos capítulos correspondentes. Ao respecto, e non obstante, os datos das dúas clases de cooperativas con máis presenza, as agrarias e as de traballo asociado, son dabondo reveladores: a facturación media das primeiras multiplica por 18 a das segundas.

Por outra parte, á hora de facer unha valoración global sobre a achega en termos de valor do movemento cooperativo ao conxunto da economía cómpre ter en conta que as cooperativas pola súa especial configuración, e a diferenza doutras empresas, teñen obxectivos adicionais á maximización do valor xerado na propia empresa. Así, distínguense varios tipos de cooperativas onde a finalidade esencial, non incompatible coa anterior, é a maximización do valor nos proxectos empresariais dos socios o que, nos casos límite, provoca a existencia de cooperativas que poden cumprir satisfactoriamente cos seus obxectivos, mesmo sen obter un valor engadido estimábel, sempre que acheguen melloras nos prezos dos produtos, abastecementos ou servizos aos socios. Son cooperativas que, ademais da súa contribución noutros ámbitos, están centradas en actividades de intermediación, son esenciais para facilitar a

¹⁹ Na nosa mostra os datos de dúas grandes empresas de intermediación, do sector mitícola e do farmacéutico, que concentran entre as dúas o 65% da facturación total introducen importantes nesgos.

integración mercantil das actividades dos socios e, xa que logo, contribúen decisivamente ao mantemento das actividades deles.

GRÁFICO 15: % de cooperativas por intervalos de facturación. Ano 2001.



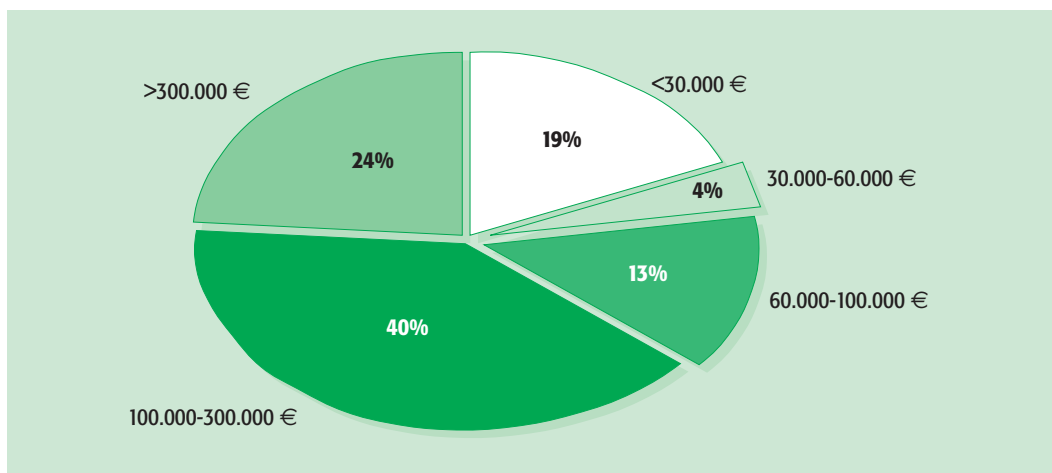
Fonte: Elaboración propia.

Por tanto o socio en moitas cooperativas defínese con base á súa participación como provedor dela ou como demandante de produtos ou servizos dela e en función da súa individual rendibilidade económica como partícipe da empresa (García Gutiérrez, 2002). Ademais para a contabilización dos resultados formais, tendo en conta a fonte de datos utilizada, inflúen nas cooperativas decisións sobre a política de retribución dos socios vía prezos pagados polos produtos que entregan ou vía abaratamento dos percibidos polos produtos ou servizos subministrados, ou diversas opcións sobre a retribución vía salarios ou mediante reparto de beneficios, influídas todas elas por condicionantes non só sociais senón tamén fiscais ou derivados da existencia de fondos obrigatorios, que modifican os resultados finais. Por conseguinte, a contribución real das cooperativas á creación de valor na economía galega deberá estimarse a partir da utilización de parámetros máis adecuados para cada clase, o que se realizará en capítulos posteriores.

Non obstante, e con esas salvidades, a partir dos resultados de explotación das cooperativas entrevistadas na nosa mostra pódese estimar en 362,1 millóns de euros o valor engadido bruto total das cooperativas galegas, o que significa o 1,1% dos 32.240 millóns de euros do valor engadido bruto galego, unha cifra superior á proporción de ocupados nas cooperativas sobre o total galego que é de 0,96%.(IGE, 2002).

En termos comparados o cooperativismo galego achega o 4,55% dos 7.158,8 millóns de euros de VEB do cooperativismo español, unha proporción superior ao que representan tanto no emprego –como temos visto son o 3,57% do conxunto español– como no número de empresas, que alcanzan o 4,1% do total (CIRIEC, 2002).

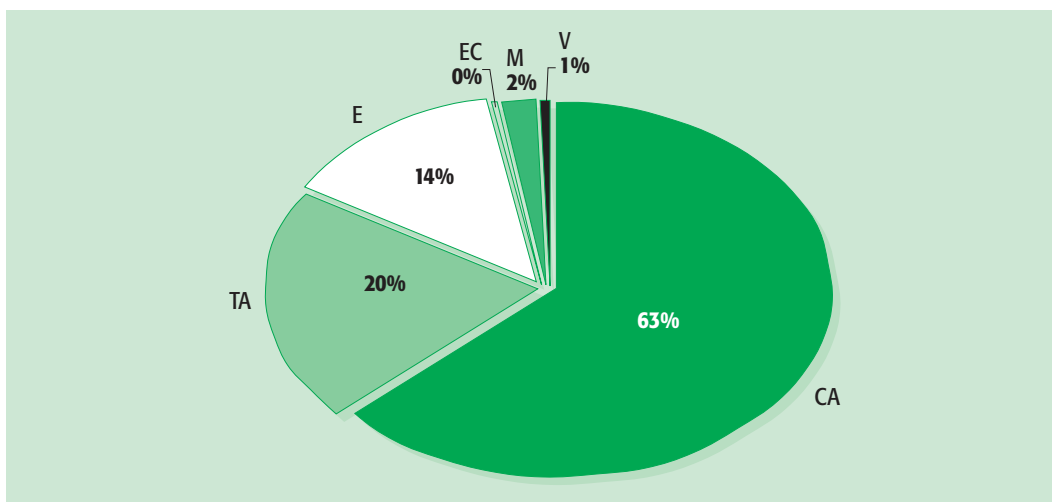
GRÁFICO 16: % de cooperativas por intervalos de VEB. Ano 2001.



Fonte: Elaboración propia.

En termos de distribución das cooperativas por volume de valor engadido xerado (GRÁFICO 16) os datos reflicten, unha vez máis, a diversidade de empresas existentes no movemento: certa concentración nos intervalos de tamaño intermedio, o 40% con valor engadido entre 100.000 e 300.000 euros, e proporcións significativas, en torno ao 20%, tanto nas máis grandes, con máis de 300.000, como nas máis pequenas, cun valor engadido dez veces inferior ás anteriores.

GRÁFICO 17: Peso das distintas clases de cooperativas no VEB total. Ano 2001.



Clave: CA: Agrarias; TA: Trabajo Asociado; V: Viviendas; E: Ensino; S+T: Servizos e Transporte; CU: Consumidores e Usuarios; EC: Explotación comunitaria da terra.

Fonte: Elaboración propia.

Por último, respecto ao peso das distintas clases no VEB total das cooperativas (GRÁFICO 17) destacan os dous tipos de cooperativas máis numerosas: en primeiro termo as cooperativas agrarias, que máis que triplican o VEB das cooperativas de traballo asociado, as segundas en importancia, a pesar de que, como temos visto, numericamente aquelas representan a metade destas. O dato tamén contrasta cos existentes para o conxunto español, onde as cooperativas agrarias representan, no ano 2000, unicamente o 14% do valor engadido cooperativo, mentres que as cooperativas de traballo asociado significan o 63% do total (CIRIEC, 2002).



Parte segunda

**Análise das
distintas
clases de
cooperativas**



Capítulo III: Cooperativas agrarias

1.- Panorámica xeral

1.1.- Orixe e evolución do cooperativismo agrario

No medio rural galego hai multitude de actividades agrarias tradicionais onde os traballos se desenvolven mediante unha actuación colectiva da comunidade rural polo sistema de axuda mutua. Hoxe, nos inicios do século XXI, e onte, dende remotos tempos pasados, xorde a resposta cooperativa, colectiva e comunitaria ás dificultades da actividade e da vida no medio rural.

A Lei de asociación de 1887 provoca a formación das primeiras sociedades agrarias en Galicia. As influencias modernizadoras europeas, as influencias dos emigrantes e a influencia da Lei de sindicatos agrarios de 1906 inspirada na Doutrina Social da Igrexa foron o xerme dun incipiente movemento cooperativo no medio rural de Galicia, e foi o Matadoiro Cooperativo de Porriño unha das súas grandes accións impulsoras.

En 1931 publícase a primeira lei de cooperativas coincidindo co período democrático da II República. A Guerra Civil supuxo unha paralización e un freo para o movemento cooperativo. Xa no réxime do xeneral Franco publicouse en 1942 a Lei de cooperativas que consagraba a tutela dos órganos reitores por diferentes órganos políticos do *Movimiento Nacional*. Esta norma foi desenvolvida polo Regulamento de 1971 que reduce a tutela política das cooperativas polo Estado. Segundo datos do Rexistro de Cooperativas da Xunta de Galicia, aínda subsisten bastantes cooperativas agrarias constituídas durante este período político de España.

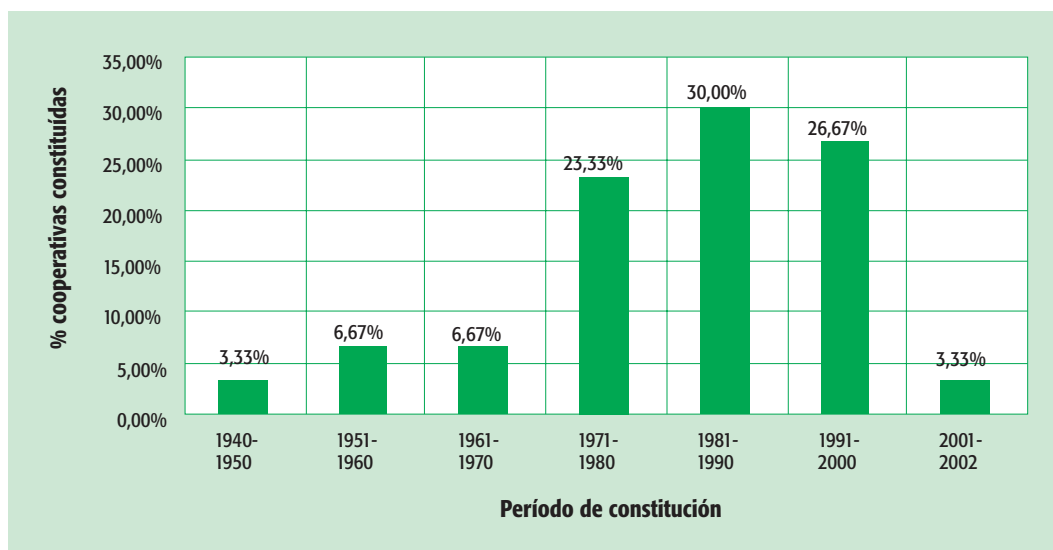
Entre 1940-1950 chegaron a crear 240 cooperativas agrarias en Galicia. A posta en marcha da Lei de cooperativas de 1942, xunto coa integración das cooperativas no movemento político do Réxime, deu un forte pulo á creación dunhas cooperativas privilexiadas no abastecemento de materias primas, sempre escasas nas condicións autárquicas da época, e discriminadas positivamente por unha admi-

nistración fortemente intervencionista na actividade económica e, en particular, na actividade agraria. A maioría teñen unha dimensión parroquial, serven para abastecementos das explotacións dos agricultores socios, e a capacidade de xestión empresarial é mínima.

Tras o esmorecemento e perda de actividade da maioría destas sociedades creadas nas décadas dos corenta, cincuenta e sesenta e diante dos novos desafíos que supón o acelerado proceso de integración mercantil das explotacións agrarias e a apertura á competencia que implica a incorporación á Unión Europea, xorde a nova resposta duns agricultores que senten a necesidade de agrupárense en cooperativas xa decididamente orientadas cara aos mercados.

Os anos setenta, oitenta e noventa son anos en que, en comparación cos outros países do norte da Unión Europea¹, o ritmo de creación de cooperativas agrarias experimenta un forte incremento. Son tamén os tempos nos que a necesidade de concentración de cooperativas agrarias se plasma no incremento de cooperativas de segundo grao: o mundo agrario concentra, cunha única excepción, todas as existentes en Galicia. Por último nos anos máis recentes a tendencia de creación de cooperativas dá, aínda, un novo salto (GRÁFICO 1).

GRÁFICO 1: Creación de cooperativas agrarias por períodos I.



Fonte: Elaboración propia.

A constitución das novas cooperativas está estreitamente relacionada con importantes fitos do noso agro. A xeito de resumo, podemos afirmar que as cooperativas creadas no período 1940-1975 están moi vinculadas ás Irmandades de Labradores, e coa salvidade das Unións Territoriais de Cooperativas do

1 Onde o proceso, nese tempo, é de concentración das cooperativas creadas aos inicios do século vinte.

Campo (UTECOs) que xorden nesta época, teñen unha dimensión moi pequena e carácter parroquial, con actividades relacionadas cos abastecementos de sementes e fertilizantes para os agricultores.

Pola súa banda as UTECOs realizaban unha tarefa política e representativa o mesmo tempo que centralizaban as compras das pequenas cooperativas parroquiais. A finais dos anos sesenta e principios dos setenta, xorden as primeiras centrais leiteiras de carácter cooperativo² e pónense en marcha as adegas cooperativas en Galicia. Nesta época, COREN independízase da multinacional norteamericana coa que puxera³ en marcha as primeiras granxas avícolas en Ourense.

A partir de 1975 e ata os anos 1980, hai un grande impulso do cooperativismo empurrado polas novas demandas para a produción de leite e animado polo Servizo de Extensión Agraria, en moitos casos mediante os chamados “planteles”. Neste período a principal preocupación era a subministración de alimentos para o gando das explotacións, o que anima á creación de moitas das actuais cooperativas para a fabricación de pensos. Tamén, coa aparición das primeiras crises na comercialización de leite, e impulsadas por sacerdotes, axentes de extensión agraria e mestres do medio rural, xorden multitude de cooperativas e asociacións gandeiras para aproveitar as vantaxes da negociación en común dos prezos pactados coa industria leiteira. Por outra banda, co aproveitamento comercial da uva albariña e coa creación da Denominación de Orixe Rías Baixas, xorden nos oitenta as adegas cooperativas máis novas de Galicia, mentres que nestes anos COREN implanta novas actividades e producións entre os seus socios: porcino, coellos, cebo de xatos,...

Case a finais dos anos oitenta, comezan a desenvolverse novas actividades de interese económico para os agricultores, xorden así as cooperativas de horta, de flor, de mel,... Así mesmo a finais dos oitenta e principios dos noventa a preocupación por acadar máis dimensión e maior tamaño para dar resposta ás esixencias dos mercados determina que moitas das pequenas asociacións de gandeiros tendan a integrárense en cooperativas de leite ou, as máis grandes, a transformárense en cooperativas leiteiras; nacen varias unións de cooperativas de carácter representativo cun importante papel dinamizador; as cooperativas de viño realizan grandes esforzos de investimento en modernización das adegas e en promoción comercial, e consolídase a expansión de COREN no mercado peninsular e noutros mercados internacionais.

A inicios dos noventa, as cooperativas de leite, asumen a xestión empresarial do leite e case en todos os sectores iníciáanse procesos de concentración empresarial mediante a creación de cooperativas de segundo grao. Co pulo da Indicación Xeográfica Protexida (IXP) “Ternera Gallega”, a mediados dos noventa créanse cooperativas de vacún de carne para comercializar reses de gandeiros individuais. Por outra banda, xorden máis cooperativas de horta nos vales máis produtivos de Galicia, e algunhas cooperativas deste sector comezan a acadar certa importancia económica e social.

As crises do sector leiteiro polas limitacións de cotas, a redución de agricultores activos, aínda que non de socios, xunto coa saída das cooperativas do Grupo Lácteo Galego, provoca unha reacción favo-

2 FEIRACO, co impulso de D. Jesús García Calvo, LEYMA, COREN.

3 Sendo presidente D. Euloxio Gómez Franqueira.

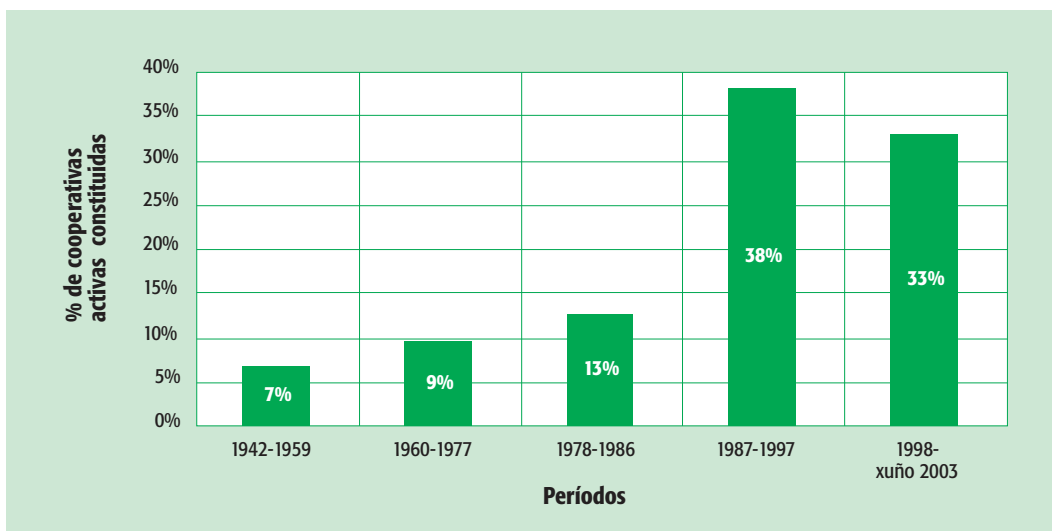
rábel a fusións de cooperativas que nos inicios do novo século van camiño de consolidárense como un proceso necesario para competir nos mercados máis abertos e globais.

1.2.- Situación actual

Segundo datos do Mapa de cooperativas, Galicia conta con 272 cooperativas agrarias activas, o que supón o 6,8% do conxunto das perto de 4000 cooperativas agrarias do Estado contabilizadas pola Confederación de Cooperativas Agrarias de España. Segundo estimacións do Servizo de Fomento Asociativo da Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural e da Unión de Cooperativas Asociación Galega de Cooperativas Agrarias AGACA, estas 272 cooperativas facturan mil douscentos dezaoitto millóns de euros e, como vimos no capítulo anterior, teñen 45.050 socios.

O 16% das cooperativas agrarias activas na actualidade teñen máis de vintecinco anos. Por outra banda, o 71% das cooperativas agrarias activas non superan os quince anos de vida, o que amosa a importancia destes últimos anos na creación de cooperativas. Se ben, algunhas das últimas creacións de cooperativas son resultado dun proceso previo de disolución doutras anteriores, polo que o equipo de xestión e a experiencia cooperativa dos socios xa non é tan nova (GRÁFICO 2).

GRÁFICO 2: Constitución de cooperativas agrarias activas por períodos II.



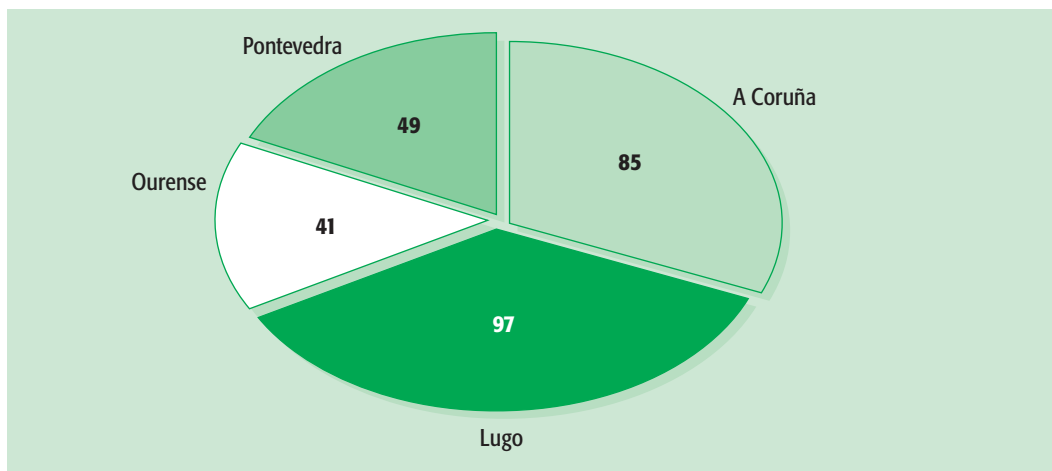
Fonte: Elaboración propia.

1.3.- Distribución territorial

Galicia conta na actualidade con cooperativas agrarias activas espalladas por todo o seu territorio. As cooperativas agrarias teñen unha gran presenza nos concellos do medio rural galego, aínda que pola dimensión acadada moitas sitúan a sede social nas capitais de provincia.

En termos de distribución provincial destacan as provincias de Lugo e A Coruña, que concentran máis dos 2/3 das cooperativas activas, cunha maior presenza numérica na primeira: o 35,66% do total fronte ao 31% de A Coruña. Ourense e Pontevedra acollen, respectivamente o 15,07% e o 18,01% (GRÁFICO 3).

GRÁFICO 3: Número de cooperativas agrarias activas por provincias.



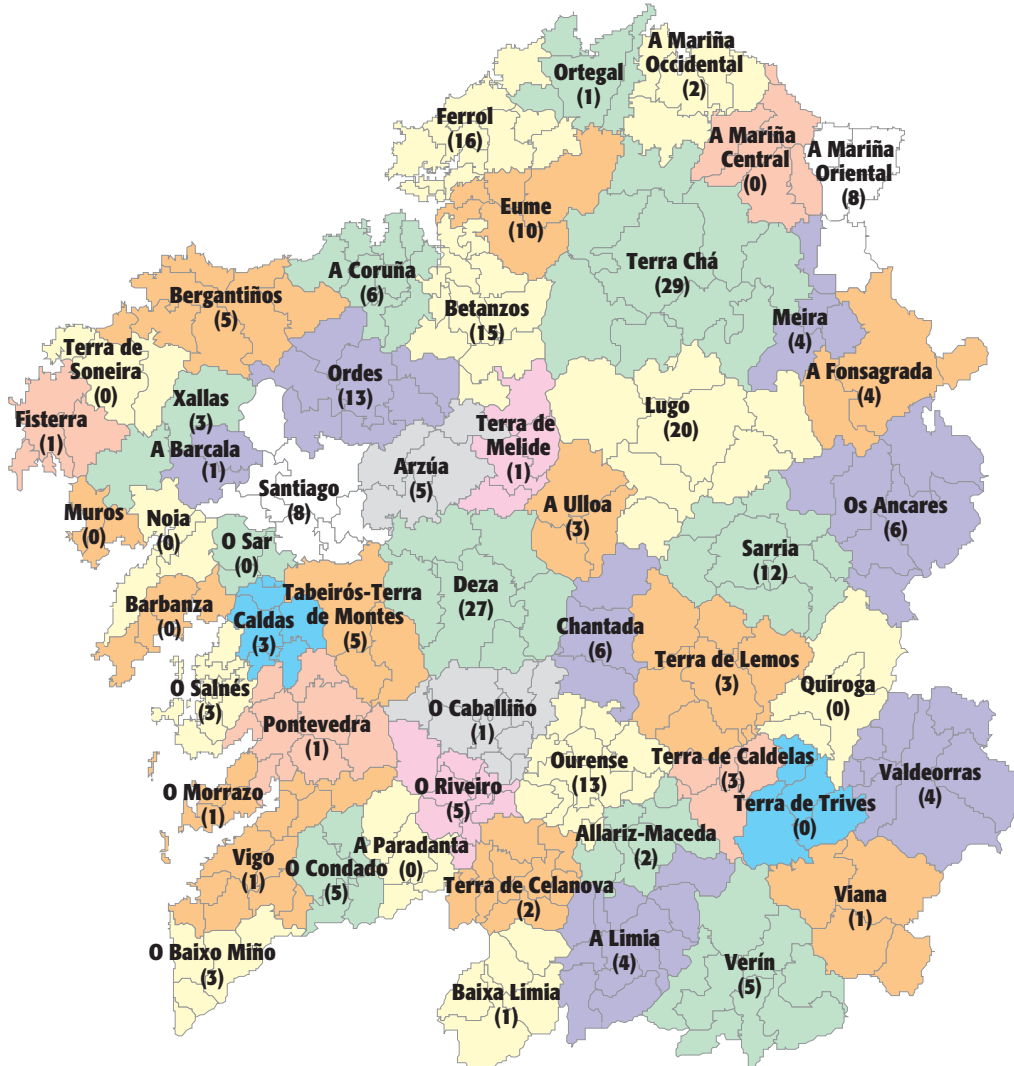
Fonte: Elaboración propia.

Se avaliamos a presenza das cooperativas agrarias galegas desde unha perspectiva comarcal (MAPA 1) os datos son concluentes: o maior número de sociedades activas sitúase naquelas comarcas nas que a agricultura e a gandería teñen un peso importante na economía local. Exemplo disto son o número de cooperativas activas nas comarcas de Terra Chá ou do Deza. Aínda que tamén existen comarcas agrarias con escaso número de cooperativas activas que, pola contra, debe ponderarse en función do seu amaño e da súa dimensión empresarial, xa que na maioría dos casos trátase de cooperativas con elevado número de socios.⁴

No tocante á presenza nos concellos evidénciase a importancia das cooperativas en canto redes organizativas de moi significativo valor social: hai cooperativas domiciliadas en 120 concellos, practicamente en todos os concellos do medio rural de Galicia. Destaca o elevado número de cooperativas do concello de Lalín (11) e case o mesmo número no concello de Silleda (10), o que nos dá unha idea da gran fragmentación empresarial das cooperativas en determinadas comarcas, dado que non se coñecen volumes de facturación destacábeis destas mesmas cooperativas. Pola contra, o alto número de cooperativas con sede en Ourense está estreitamente relacionado co Grupo COREN de elevada dimensión empresarial e social (MAPA 2).

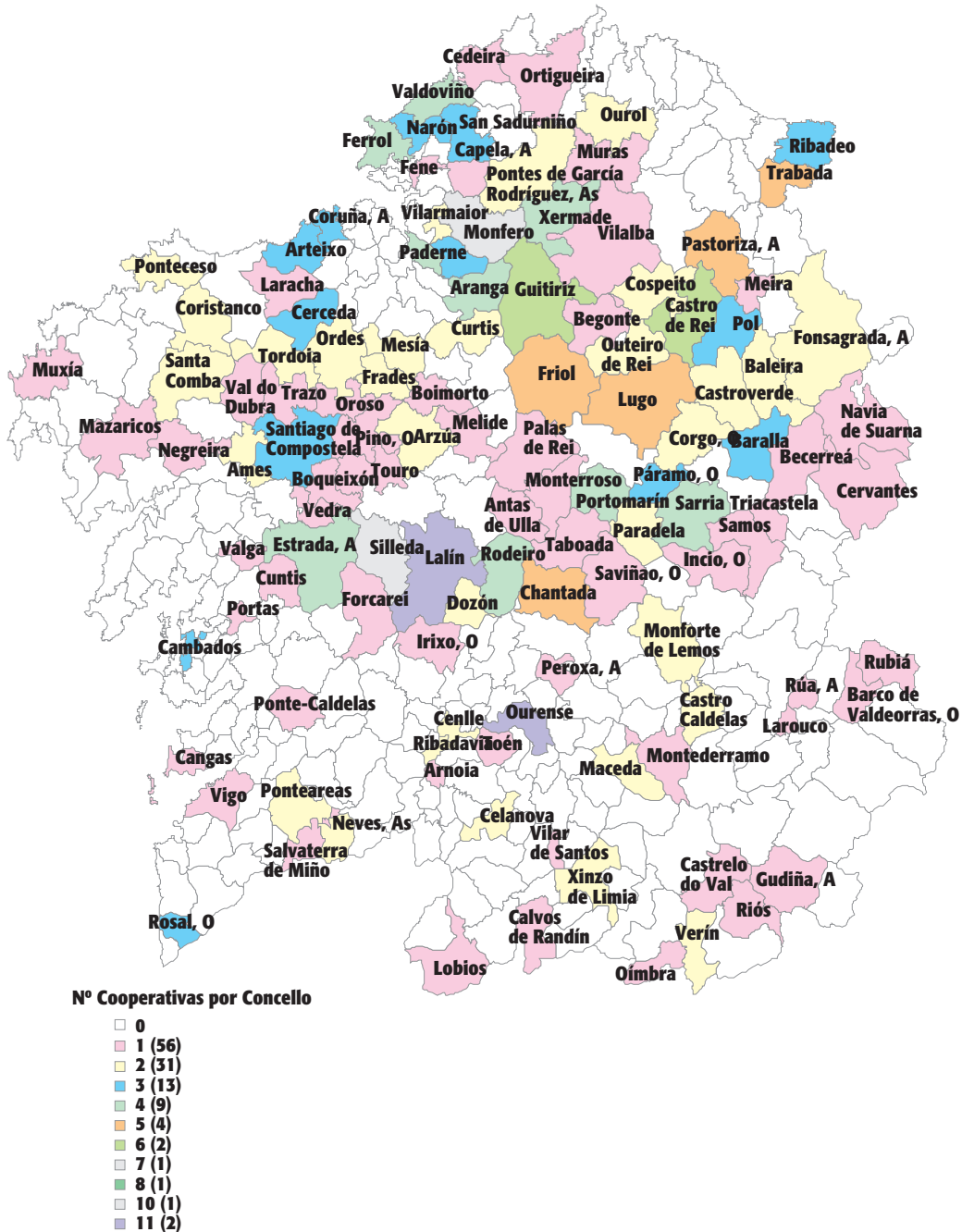
⁴ A título de exemplo pode destacarse a comarca de Xallas, moi agraria, onde só existen tres cooperativas, pero unha delas con socios activos en varias comarcas galegas.

**MAPA 1: Distribución das cooperativas agrarias por comarcas.
Número de cooperativas.**



Fonte: Elaboración propia

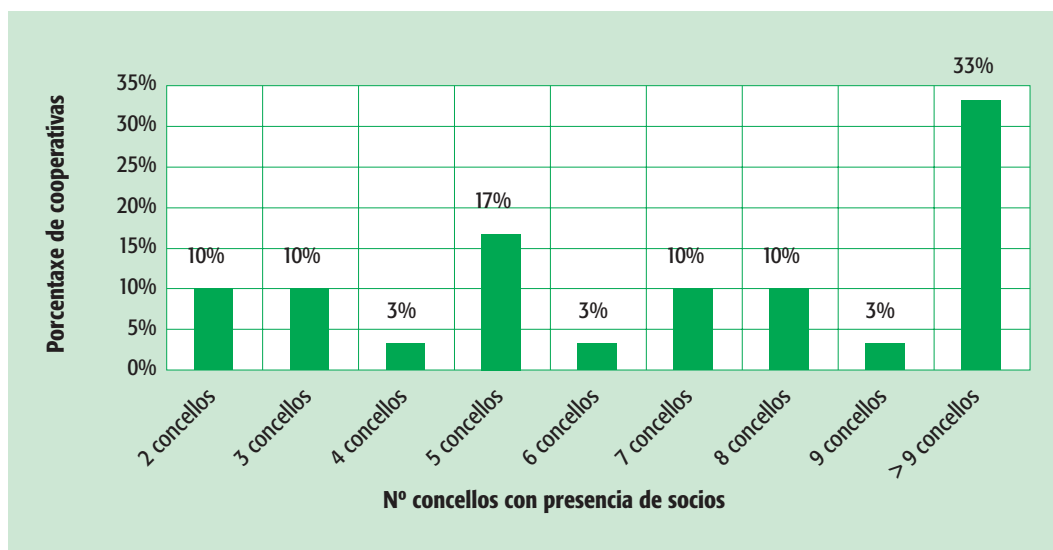
MAPA 2: Distribución das cooperativas agrarias activas por concellos.



Fonte: Elaboración propia

Non obstante, os datos da domiciliación non reflicten a presenza real das cooperativas no territorio, na medida en que o ámbito de actuación de moitas soborda os límites municipais. Ao respecto, os datos da mostra semellan altamente significativos: o 60% das cooperativas teñen socios en máis de 5 concellos –bastantes superan a comarca e mesmo algunha ten socios noutras comunidades autónomas– polo que podemos concluír que son escasos os concellos de Galicia onde non opere algunha cooperativa agraria (GRÁFICO 4).

GRÁFICO 4: Ámbito de actuación das cooperativas agrarias.



Fonte: Elaboración propia.

Adicionalmente, referidas a unha mostra de cooperativas agrarias utilizadas no Informe Anual de Agaca, o 34% das cooperativas son a primeira empresa no concello onde están situadas, e o 47% son a primeira ou a segunda (AGACA, 2003), o que demostra a grande importancia empresarial das cooperativas agrarias no medio rural.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

O cooperativismo agrario foi e segue sendo un factor fundamental na vertebración do sector agroalimentario e do desenvolvemento rural, tanto no ámbito territorial, como no social e económico. A súa fortaleza reside na súa capacidade para converterse en vector de cohesión social e económica –actuando en beneficio dos seus socios (agricultores e gandeiros) e indirectamente dos seus empregados, xerando emprego de calidade directo e indirecto, e mellorando a calidade de vida da poboación– e en resorte de defensa e adaptación aos cambios no sector agrario e no contorno xeral.

En termos xerais o sistema agroalimentario está composto por complexos sistemas económicos que interrelacionan a produtores, industria transformadora, comercializadores e consumidores finais. As posibilidades de confrontarse con éxito a esta estrutura medran para aqueles produtores que, organizados nun proxecto colectivo, participan activamente na cooperativa, como socios, clientes e provedores, e deciden directamente o funcionamento da súa empresa. Para abordar o reto do afianzamento da cooperativa dentro desa rede, o cooperativismo agrario conta con especificidades intrínsecas e vantaxes que se poderían resumir en catro grandes liñas:

En primeiro lugar, as cooperativas manteñen unha posición estratéxica dentro da cadea agroalimentaria (mercado). Actúan como ponte entre a produción e a industria e o comercio, fomentando que agricultores e gandeiros participen na transformación e comercialización.

Así mesmo, as cooperativas son operadores do mercado especialmente ben posicionados para facer un seguimento total aos produtos e cumprir coas esixencias de trazabilidade e seguridade alimentaria. As cooperativas agrarias, na medida en que participan en toda a cadea de elaboración dos alimentos, poden decidir, coñecer e garantir cada un dos procesos aos que foron sometidos antes de chegar ao consumidor.

As cooperativas ofrecen a posibilidade de aglutinar os intereses dos produtores aumentando a súa capacidade negociadora. Por un lado, concentrando a oferta as cooperativas melloran as condicións de acceso ao mercado evitando que os agricultores e gandeiros queden relegados a simples subministradores de materias primas, ante unha demanda cada vez máis unida. Por outra parte, a prestación de servizos e a demanda concentrada de inputs pola cooperativa contén os prezos, beneficiando aos seus socios e ao resto de agricultores. En suma, contribúen á estabilidade e á regulación dos mercados, o que as converte no principal elemento de concentración da produción agraria, e xogan un papel determinante na configuración dos prezos percibidos e pagados aos agricultores socios e non socios.

E, por último, é de salientar a grande importancia que as cooperativas teñen na introdución de prácticas agronómicas modernas. O importante labor de asesoría técnica, a capacidade de afrontar novos investimentos e diminuír os seus riscos ao asumilos colectivamente, e o propio efecto de espello que ten a cooperativa para co seu contorno, son factores destacábeis neste eido.

A evolución e crecemento do cooperativismo agrario, tanto no seu número de asociados coma na súa cifra de negocio desenvolveuse, case paralelamente, ao propio proceso de transformación e de modernización da agricultura e gandería galega. A resposta cooperativa á evolución dos sectores agro-gandeiros resultou ser e segue sendo un factor imprescindible de equilibrio e de transparencia dos mercados. Achegou activos significativos para un mellor funcionamento do sistema económico no seu conxunto que se poden resumir en dous ámbitos:

- a) no da produción, coa mellora e abaratamento das condicións de produción para os seus asociados a través da xestión en común de factores de produción, da incorporación de avances técnicos; coa diversificación das producións e coa introdución de estándares de calidade e normalización⁵.
- b) no do crecemento e estabilidade do consumo e no funcionamento do mercado de bens e servizos agrarios, introducindo un cambio cualitativo importante na correlación de forza de negociación; coa eliminación de canles intermedias na comercialización; co desenvolvemento de mecanismos de defensa fronte á volatilidade de prezos; coa clarificación do mercado que se produce a partir da mellora do proceso de formación dos prezos e, en suma, creando mecanismos máis transparentes e xustos para o achegamento conseguinte entre a produción e o consumidor ou utilizador de materias primas.

2.1.- Análise sectorial

O cooperativismo agrario está presente na práctica totalidade dos subsectores agrogandeiros, se ben con notábeis diferenzas en canto á súa importancia económica e ao seu grao de desenvolvemento. Para podermos realizar unha análise máis operativa distinguimos oito sectores, definidos en función das actividades e/ou produtos principais cos que operan, aínda asumindo a existencia de moitas cooperativas que desenvolven actividades en varios sectores.

Como se desprende dos datos (**CADRO 1**), na gran maioría das cooperativas agrarias activas a principal actividade económica está relacionada coa produción e comercialización de leite e todas as operacións conectadas con ela.

2.1.1.- Sector lácteo

Este subsector agrupa a máis do cincuenta por cento (52%) das cooperativa agrarias de Galicia, das cales máis do 90% desenvolven esta actividade compartida con outras da cooperativa, a maioría de abastecementos e servizos á produción (mellora da calidade, sanidade animal, veterinarios, agrónomos, etc.). Caracterízanse por comercializar o leite dos socios, algunhas simplemente negociando todos os gandeiros conxuntamente coa industria láctea, e o 22%⁶ operando ademais como primeiras compradoras autorizados; xestionando a recollida, a tipificación e o pagamento do leite; unhas poucas actúan como transformadoras e comercializadoras.

5 Nos que foi vangarda do mercado, loitando con frecuencia coa competencia desleal que significou a falta de control do cumprimento de ditas normas de comercialización.

6 AGACA, segundo datos das cooperativas.

Non se dispón de datos exactos sobre o volume de leite que negocian coas industrias transformadoras as cooperativas non primeiro compradoras (estímase un volume ao redor do 20%⁷). En troques, para as cooperativas primeiro compradoras, tense estimado que asocian o 19% dos gandeiros galegos, o que supón o 39% da cota de leite de Galicia. En conxunto as cooperativas controlan o 59% do leite producido en Galicia (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2003).

CADRO 1: Distribución sectorial das cooperativas agrarias

SECTOR	Nº COOP.
Leite	142
Abastecementos e servizos	25
Servizo de maquinaria	22
Horta, flor e froitos	20
Vacún de carne, ovino e caprino	16
Producións intensivas	15
Víño	12
Outros	20
TOTAL	272

Fonte: Elaboración propia

Non obstante, en relación á transformación e comercialización do leite o peso das cooperativas transformadoras descende ata unha estimación do 12%⁸, sendo Feiraco a única central leiteira cooperativa de certo peso no sector. Existen varias cooperativas que están a transformar leite en queixo que van camiño de acadar bos niveis de transformación⁹.

Pero ademais do seu papel intermediario na venda de leite, a gran maioría das cooperativas do sector presta servizos e mantén un elevado número de actividades cos gandeiros socios, de gran transcendencia para a viabilidade futura das explotacións profesionais no sector. E así, dos datos da mostra despréndese que o 100% das entidades dispoñen dunha tenda agraria a través da cal poñen á disposición dos socios unha ampla gama de produtos: adubos, sementes, fitosanitarios, zosanitarios, etc.; o 100% contan con diversos servizos veterinarios: sanidade animal, reprodución, clínica, inseminación, cirurxía, podoloxía, etc.¹⁰; preto do 62% elaboran e producen os pensos e mesturas empregados na alimentación do gando das explotacións, poñendo ademais á súa disposición un servizo técnico de alimentación do gando; un 21% prestan servizos de maquinaria e substitución, contribuíndo con isto á mellora da renda e da calidade de vida dos seus socios; e, por último, o 14% desenvolven todas as actividades e servizos enumerados.

7 Ibid.

8 Ibid.

9 Principalmente La Arzuana, Hoxe e Arquega.

Adicionalmente, algunhas cooperativas tratan de actuar contra a reducida superficie das explotacións mediante unhas seccións de cultivo de forraxes. E están a participar na xestión e explotación directa das terras de agricultores que cesaron na actividade, o que abre un novo camiño fundamental de ordenación do sector.

Por outra banda, as cooperativas da mostra, trece delas primeiro compradoras, comercializan 179.440.460 kg de cota de leite, cunha media por cooperativa de 14.953.372 kg, que producen en 1.745 explotacións cunha media por explotación de 102.831 kg de cota, moi superior á media das explotacións de leite galegas. Con estes datos, podemos afirmar que os socios tipos dunha cooperativa de leite son gandeiros con explotacións modernizadas e profesionalizados aínda que de tipo familiar. Neste intre, varias cooperativas de leite están a axudar a mercar cota láctea aos socios mediante o financiamento de préstamos.

A facturación acada os 89,88 millóns de euros, cunha media por cooperativa de 6,91 millóns de euros, o que xera un emprego directo e estábel de 205 postos de traballo.

2.1.2.- Vacún de carne

Neste subsector están agrupadas o 6% das cooperativas agrarias de Galicia, compartindo no 100% delas esta actividade con outras da cooperativa, a maioría de abastecementos e servizos. Estas cooperativas maioritariamente comercializan conxuntamente os xatos cebados aos matadoiros, algunhas as vacas de desvelle, e outras tamén comercializan os xatos de recría. Na maioría dos casos a comercialización dos xatos de recría é feito mediante o sistema de poxa da Lonxa Agropecuaria de Silleda.

No subsector de vacún de carne, e no apartado de cebadeiros, COREN representa o 40% do total de xatos cebados e comercializados pola marca IXP "Terneira Gallega", Proterga representa un 10%, e Carnes de Lalín outro 10%. No seu conxunto, as cooperativas supoñen un 60% do xatos de cebadeiros acollidos á IXP "Terneira Gallega". En relación aos xatos cebados de xeito tradicional, Artesáns Gandeiros supón o 20% dos xatos marcados, Feiraco o 6%, Proalmo o 2%, Gandeiros da Chaira o 2% e o resto de cooperativas ata un 5% máis. No seu conxunto, as cooperativas teñen un peso ao redor do 50% dos xatos comercializados pola maior denominación de carne de España, a IXP "Terneira Gallega"¹¹.

As cooperativas tamén comercializan vacas de desvelle e xatos para recría, intentando dar un servizo completo a todos os socios. Nalgún caso, é a cooperativa a encargada de abastecer ás explotacións dos socios con xatos para o cebo comprados no mercado¹².

10 Se consideramos os datos do conxunto de cooperativas do subsector, descende ao 50% do total a proporción das que prestan servizos técnicos aos socios (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2003).

11 Datos facilitados pola I.X.P. "Terneira Gallega".

12 Caso de COREN.

As perspectivas de mellora e incremento de actividade neste sector son elevadas, así están a crear unidade para cebar os xatos dos socios conxuntamente¹³, e outras actividades complementarias dentro deste sector. O seu peso é inferior no mercado de xatos que non está acollido á IXP “Ternera Gallega”, que na súa maioría son xatos mercados directamente polos carniceiros e outros intermediarios do sector da carne.

Coa excepción de COREN, a actividade cooperativa neste sector é recente, comezou hai menos dunha década. Foi a necesidade dos gandeiros de dotar de transparencia e de equidade ao mercado, a que abriu decididamente a porta ás cooperativas agrarias. O éxito das cooperativas neste sector vén precedido por un importante labor de formación técnica da IXP “Ternera Gallega”, de xeito que os gandeiros abandonaran o sistema de venda de xatos ao chou sen ter en conta a clasificación de canais establecida legalmente.

A adaptación das cooperativas aos criterios de valoración das industrias cárnicas, permitiu evitar a discriminación nun mercado ata entón moi influído polos intermediarios, o que amosa o seu importante papel para a obtención de mercados transparentes, onde apenas existe a economía somerxida e as transaccións comerciais se fan por criterios coñecidos e de acceso a todos.

2.1.3.- Sector de Horta, flor e froitos

Nos sectores agrícolas de horta, flor e froitos, tamén teñen presenza as cooperativas agrarias. Neste sector son 20 as cooperativas activas (7,35% das cooperativas agraria de Galicia) que desenvolven a súa actividade orientada a apoiar a produción mediante pequenos abastecementos e servizos técnicos de horta, flor e froitos, xunto coa comercialización dos produtos dos socios.

Neste sector existe unha gran produción agraria para autoconsumo. Nas producións destinadas ao mercado, as cooperativas volven ter un importante peso económico. Neste senso, en horta e flor, son as maiores empresas do sector comercial en Galicia.

Segundo os datos derivados da mostra realizada nas 6 cooperativas agrarias (30% das cooperativas de horta), obteñen uns ingresos totais de 5.074.611,94 €, a unha media por cooperativa de 845.768,66 €. Estas mesmas cooperativas agrupan 471 socios e xeran 31 empregos directos.

En base a datos da mostra, e só considerando aquelas producións que saen ao mercado clasificadas, tipificadas e totalmente controladas e normalizadas, estímase que as cooperativas representan o 40%¹⁴ na comercialización de horta e o 85%¹⁵ na de flor.

¹³ Feiraco e Melisanto.

¹⁴ AGACA, segundo datos facilitados polas cooperativas.

¹⁵ Ibid.

Tal vez, o máis destacábel destes sectores é o feito de que son as cooperativas as que agrupan á gran maioría dos agricultores que se dedican con profesionalidade ou exclusividade a eles, prestándolle servizos técnicos de asesoramento e comercializando as súas producións¹⁶. Varias cooperativas comercializan kiwis e castaña, aínda que a presenza no sector da mazá é moi escasa.

2.1.4.- Sector de viño

O viño e a vitivinicultura é un sector tipicamente cooperativo. En Galicia as cooperativas de viño teñen unha gran presenza comercial nos mercados. Neste sector agrúpanse doce cooperativas, 4,4% das cooperativas agrarias. Todas teñen adegas, ou están en proceso de construción, para a transformación das uvas dos socios e embotellado do viño.

As cooperativas comercializan viños en case que todas as denominacións de orixe, sendo a súa presenza moi elevada nas denominacións de Valdeorras, Ribeiro e Rías Baixas. Nestas tres denominacións as cooperativas teñen un peso comercial medio superior ao 40%¹⁷ dos viños comercializados baixo o seu amparo (máis alto nas D.O Valdeorras e Ribeiro, e máis baixo na D.O Rías Baixas). Ademais varias cooperativas están a comercializar viños fóra da nosa Comunidade Autónoma e incluso de España.

Segundo os datos da mostra, as catro cooperativas entrevistadas obteñen uns ingresos totais de 21.870.651,78 €, a unha media de 5.467.662,95 €, que obteñen da elaboración e comercialización de 79.047 HI de viño. Estas mesmas cooperativas agrupan 1.618 socios e xeran 79 empregos directos.

Outra das facetas importantes a salientar das cooperativas de viño é o papel fundamental desenvolvido por elas na reestruturación varietal e a propia ordenación de viñedos. Probabelmente o sector do viño en Galicia sería moi diferente se as cooperativas non iniciaran os esforzos por reestruturar os viñedos valorizando as castes autóctonas, experimentando con novos sistemas de plantación e abrindo o mercado nacional e internacional aos viños galegos¹⁸. Os sistemas de coexploración de viñedos van evitar o abandono da produción de uva, a pouco que se apoie ás cooperativas nesta importante tarefa de ordenación dos cultivos.

2.1.5.- Sector de abastecementos

Case a totalidade das cooperativas agrarias realiza procesos de abastecemento e a gran maioría servizos ligados aos abastecementos e ás producións dos socios. Fundamentalmente son as 25 cooperativas gandeiras activas (leite, vacún de carne e producións intensivas) as que realizan a actividade de abastecemento como actividade principal. Os principais produtos de abastecemento son os pensos para

¹⁶ As cooperativas máis destacábeis destes sectores son Hortoflor Dos, Horta de Galicia, Hortal, Agroflor e Frutagal.

¹⁷ AGACA, segundo datos facilitados polas cooperativas.

¹⁸ Neste intre a cooperativa Vitivinícola do Ribeiro puxo en marcha a reordenación dos viñedos do Ribeiro con grandes explotacións formadas entre os socios. A cooperativa Martín Códax está a poñer en marcha unha explotación de viña para a experimentación e mellora do viñedo de Rías Baixas.

a alimentación animal e os fertilizantes para a produción de forraxes e demais cultivos. Un grupo importante de cooperativas teñen fábrica de pensos propia. Os servizos que prestan máis destacábeis son os veterinarios e os agronómicos.

En relación aos abastecementos, as cooperativas destacan na transformación e comercialización do penso para consumo animal e na comercialización de fertilizantes. En relación á fabricación e comercialización de pensos, as cooperativas comercializan 101.050 Tm/mes e as empresas privadas 94.708 Tm/mes, é dicir as cooperativas supoñen máis do 50% do mercado de pensos de Galicia, destacando especialmente Coren (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2002).

En relación á comercialización de fertilizantes tamén é destacábel o peso das cooperativas. As cooperativas galegas suman o 44%¹⁹ dos fertilizantes comercializados en Galicia. As cooperativas galegas son líderes a nivel de Estado no abastecemento de inputs especializados na gandería de leite: fío de empacar, plástico de silos, e xabón de limpeza de equipos de muxido, entre outros²⁰.

Finalmente, un dos principais problemas que se atopan as cooperativas de abastecemento son as pequenas fraudes de cantidades, calidades, pesos e medidas que periodicamente asoman na subministración de fertilizantes, pensos, sementes, materiais de limpeza, etc. Combater as pequenas fraudes habituais no medio rural e formar debidamente aos agricultores e gandeiros nas calidades máis axeitadas para as súas producións, axudará a un desenvolvemento racional das cooperativas.

2.1.6.- Maquinaria en común

Consideramos de interese analizar separadamente este grupo de cooperativas polo gran crecemento que están a ter nestes últimos anos. O seu obxecto é a prestación de servizos de maquinaria, para a súa utilización en común e conforman cooperativas separadas ou ben, noutros casos, constitúense como unha sección específica de maquinaria para prestar este servizo no seo de cooperativas lácteas e de abastecementos e servizos.

A utilización da maquinaria agrícola en réxime asociativo permite aforrar custos nas explotacións agrarias, mellorando os índices de amortización e reducindo o volume de investimento. Así mesmo, tamén permite ter máis servizos, adquirindo maquinaria de maiores prestacións e tecnoloxía avanzada, máis segura e con mellores condicións de traballo para os agricultores.

En Galicia hai actualmente 45 cooperativas agrarias que teñen como obxecto social a explotación dun parque de maquinaria de forma conxunta por todos os socios, denominadas popularmente cooperativas de utilización de maquinaria agrícola ou CUMAS; 43 cooperativas agrarias que prestan o servizo

¹⁹ AGACA, segundo datos facilitados polas cooperativas.

²⁰ Sendo CECOOP a central de compras máis representativa do sector.

de maquinaria aos seus socios; e tamén 8 sociedades agrarias de transformación (SAT) de explotación de maquinaria en común.

O número de cooperativas agrarias con servizo de maquinaria duplicouse no período 2000-2003, pero o crecemento máis espectacular estase producindo no caso das cooperativas de utilización de maquinaria agrícola ou CUMAS, que se multiplicaron por nove nese mesmo período.

Este crecemento coincide coa posta en marcha dunha liña de axudas específica para o fomento do asociacionismo na utilización de maquinaria agrícola en Galicia, por parte da Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural (CADRO 2).

CADRO 2: Número de entidades asociativas agrarias con servizo de maquinaria e a súa evolución no período 2000-2003.

Entidades Asociativas	2000	2001	2002	2003
CUMAS	5	14	26	45
Cooperativas Agrarias	21	28	34	43
SAT de maquinaria	2	4	7	8
Total	28	46	67	96

Fonte: Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2003

Se se fai unha breve análise por provincias, hai que resaltar que as entidades asociativas que teñen maquinaria agrícola abundan máis nas provincias de Lugo, 38, e A Coruña, 35, mentres que en Ourense non se ten constancia de ningunha. No caso da provincia da Coruña predominan as CUMAS e en Pontevedra destacan as cooperativas agrarias con servizo de maquinaria, mentres que en Lugo a distribución está máis equilibrada entrambas as dúas fórmulas.

Durante o período 2000-2003, practicamente a totalidade das entidades asociativas agrarias que teñen servizo de maquinaria agrícola solicitaron axudas para sufragar os investimentos en maquinaria posibilitando que aproximadamente 4.500 explotacións agrarias galegas, a maioría delas cualificadas como prioritarias, utilicen a maquinaria en réxime asociativo (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2002).

As 45 CUMAS que existen actualmente en Galicia están formadas por 438 socios, cunha media de case 10 socios por CUMA, que se benefician nas súas explotacións do uso conxunto do parque de maquinaria. Tamén é necesario resaltar que aproximadamente o 95% deses socios son agricultores a título principal (ATP).

No caso das 43 cooperativas agrarias que prestan servizos de maquinaria, estímase que o número de socios que demandan regularmente este servizo supera os 1.600, e que son máis de 2.200 os que o demandan ocasionalmente.

A utilización conxunta dos parques de maquinaria agrícola e a prestación deste servizo aos agricultores, permite a creación de novos postos de traballo nas cooperativas: tractoristas, mecánicos, peóns de maquinaria, coordinadores, etc.

O seu número mantén unha tendencia crecente, estimándose actualmente en 140 empregos directos, dos cales 64 corresponden ás CUMAS. Hai que sinalar que moitas máquinas son utilizadas directamente polos socios.

No caso das CUMAS, practicamente a totalidade dos seus socios son gandeiros, e predomina a orientación produtiva leiteira.

As 45 CUMAS existentes en Galicia teñen un capital social ao redor de 350.000 €, traballan 12.000 Has, atenden 33.000 cabezas de gando vacún e os seus socios suman cerca de 120 millóns de kg de cota leiteira, cunha media de aproximadamente 270.000 kg de cota/explotación, datos moi significativos da súa potencialidade.

Así mesmo, a máquina por excelencia na maioría das CUMAS é o carro mesturador autopulsado. En segundo lugar está a adquisición de maquinaria forraxeira: tractor, segadora, angazo fileirador, autocargador, colleitadoras, etc. Tamén adquiren apeiros e máquinas de uso xeral: arados, grada, estercedora, sulfatadora, etc. Finalmente hai que resaltar a adquisición de maquinaria para o tratamento de residuos e outros usos medioambientais: cisterna portaxurros, rozadoras, etc.

No caso das cooperativas agrarias que prestan o servizo de maquinaria, aproximadamente o 90% delas teñen como socios a gandeiros, predominando claramente as explotacións de vacún de leite. A maquinaria agrícola que adquiren é similar á das CUMAS, coa excepción do carro mesturador autopulsado e cun maior predominio da maquinaria forraxeira. As 43 cooperativas con parque de maquinaria teñen aproximadamente 8.000 socios, dos cales case a metade utilizan a maquinaria da cooperativa, xa sexa con regularidade ou ocasionalmente.

As CUMAS e as cooperativas agrarias estanse posicionando como a principal alternativa para aforrar custos en maquinaria nas explotacións e introducir avances tecnolóxicos, así como para mellorar a seguridade e a calidade de vida dos agricultores.

En todo caso, as entidades asociativas agrarias deberán ser competitivas en canto a custos, xa que no sector deberán convivir con empresas privadas que tamén ofertan o servizo de maquinaria. Non cabe a menor dúbida que, se a súa dimensión e organización son as axeitadas, van ter continuidade a longo prazo. Polo tanto, os estudos económicos e de viabilidade previos son fundamentais, sen deixarse arrastrar polas tendencias e presións comerciais.

Así mesmo, no caso das CUMAS, é fundamental que non se constitúan só para adquirir unha única máquina, senón que deben ter como obxectivo dispoñer dun parque de maquinaria o suficientemente amplo para atender a maior parte das necesidades de mecanización das explotacións dos seus socios.

No caso daquelas máquinas e equipos que pola súa dimensión ou avanzada tecnoloxía teñan un custo elevado, é necesario que se establezan iniciativas de intercooperación entre varias CUMAS dunha mesma zona e similar orientación produtiva, que permitan afrontar o investimento e a súa amortización racionalmente.

Por outra banda, as cooperativas agrarias con servizo de maquinaria é necesario que apliquen as amortizacións técnicas e os custos financeiros ás máquinas, equipos e apeiros adquiridos, para poder calcular correctamente o seu custo horario, de forma que non se produza unha desviación de retornos cooperativos doutras actividades (leite, penso, almacén) con destino á maquinaria, co que se evita así agravios económicos e malestar entre os socios.

CADRO 3: Evolución do servizo de substitución no período 2000-2003

Servizo de substitución	2000	2001	2002	2003
Cooperativas agrarias	2	7	9	15
Axentes de substitución	2	9	14	22

Fonte: Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2003

Así mesmo, tanto nas CUMAS como nas cooperativas agrarias, é fundamental que existan compromisos económicos e formais entre os socios beneficiarios que garantan a continuidade da entidade asociativa e do servizo de maquinaria. Estes compromisos deben complementarse con acordos e normas internas que regulen a utilización da maquinaria, así como cunha detallada xestión e control do seu uso.

O servizo de maquinaria tamén debe carrexar a contratación de persoal específico para o seu manexo, a construción dun almacén e dun taller para o mantemento básico das máquinas, equipos e apeiros, e incluso o abastecemento de carburantes para o seu uso exclusivo.

2.1.7.- Axentes de substitución

Nos derradeiros anos estase producindo a implantación progresiva dun novo servizo no sector agrario galego, que se canaliza a través das cooperativas agrarias. Trátase do servizo de substitución nas explotacións, que ten como obxectivo principal mellorar a calidade de vida dos agricultores e gandeiros galegos.

A figura clave deste servizo é o axente de substitución, traballador que debe ter un bo coñecemento práctico da actividade agraria e un alto grao de responsabilidade, xa que vai substituír aos titulares das explotacións, permitindo que estes poidan gozar de tempo libre coas súas familias.

Aínda que nos seus inicios este novo servizo tivo un arranque lento e con experiencias erradas, a súa implantación no período 2000-2003 mantén unha tendencia crecente e cada vez está máis consolidado. Actualmente xa son 15 as cooperativas agrarias que prestan o servizo de substitución aos socios interesados, con 22 postos de traballo creados (CADRO 3).

Por termo medio, un axente de substitución atende no conxunto do ano as explotacións de 12-18 socios, aínda que a carga de traballo varía ao longo do ano. Fundamentalmente cobren períodos de vacacións, fins de semana e tamén baixas por enfermidade. As explotacións que máis demandan este servizo son as gandeiras, sobre todo as de vacún de leite. É fundamental que as cooperativas, cada vez máis, participen na xestión e na coordinación da contratación de man de obra que necesitan os agricultores. Neste terreo, as cooperativas poden dar grandes servizos ao sector.

2.1.8.- Producción intensiva

Agrupamos neste sector ás cooperativas que non necesitan de moita superficie de terra para desenvolver a actividade, xa que se realiza en instalacións pechadas. Son 15 as cooperativas que teñen esta actividade como principal aínda que todas teñen actividades relacionadas cos abastecementos e servizos. Son producións moi vinculadas co sector cárnico, entre as máis destacábeis o porcino, polos, pavos, coellos, ovos, cebo de xatos, e outras de menor importancia²¹. Neste subsector comercializan a maioría das producións mediante matadoiros propios con algunhas tendas de distribución propias. De acordo con estimacións de AGACA, neste sector a presenza das cooperativas na comercialización é moi importante: significa o 33% da comercialización do porcino de Galicia; o 85% da comercialización dos coellos; o 70% da comercialización de polos e o 25% dos ovos comercializados.

2.1.9.- Outros sectores

As cooperativas créanse para a prestación de servizos aos agricultores alí onde se require a súa presenza e organización. Neste senso, agrúpanse 20 cooperativas que pertencen a sectores agrarios dispares, ou teñen características salientábeis diferentes aos grupos anteriores.

Algunhas destas cooperativas son líderes indiscutíbeis da súa actividade²². Tamén están presentes as cooperativas na comercialización de produtos ecolóxicos trasladando ao mercado estes novos produtos saídos do campo.

21 Tanto en Galicia coma en España, a cooperativa máis destacábel neste sector é COREN. Por outra banda, COGAL ten unha elevadísima presenza no sector da cunicultura en Galicia e, xunto con outras entidades, contribúen a que o peso das cooperativas neste sector sexa importante.

22 Neste senso, COGAPROCA é unha cooperativa que está a introducir en Galicia a produción en granxas de caracois, e é a única iniciativa de interese nesta nova produción. A cooperativa Erica Mel é unha das principais empresas comercializadoras de mel galego totalmente normalizado e tipificado.

A produción ecolóxica de carne²³ estase a organizar en torno ás cooperativas, e no día de hoxe son estas case as únicas entidades que poden ofrecer este produto ao mercado.

Debemos destacar o importantísimo papel que teñen para os agricultores socios as cooperativas que dispoñen de seccións de crédito, onde destacan varias da comarca de Ferrolterra. En definitiva, en todos os sectores novos están presentes as cooperativas como coordinadoras da información, articulando a organización económica do sector, e fomentando as vías de formación dos agricultores e gandeiros.

2.1.10.- As sociedades agrarias de transformación (SATs)

2.1.10.1.- Marco xurídico e características

As sociedades agrarias de transformación son sociedades civís de finalidade económico-social, en orde á produción, transformación e comercialización de produtos agrícolas, gandeiros e forestais, á realización de melloras no medio rural, á promoción e desenvolvemento agrario e á prestación de servizos comúns con estes fins.

Actualmente, na Comunidade Autónoma de Galicia, o marco xurídico básico que lle afecta é o Real decreto 1776/1981, do 3 de agosto, (BOE nº 194, do 14/08/81), do Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación, polo que se aproba o estatuto que regula as sociedades agrarias de transformación; a Orde da Consellería de Agricultura, do 29 de abril de 1988, (DOG nº 87, do 09/05/88), sobre tramitación de sociedades agrarias de transformación; e a Lei 20/1990, do 19 de decembro, (BOE nº 304, do 20/12/90), sobre o réxime fiscal das cooperativas. A súa disposición adicional primeira establece o réxime fiscal das SAT, aínda que no imposto de sociedades non están protexidas como as cooperativas.

As SAT son entidades tipicamente españolas e de carácter simplemente agrario, que teñen os seus antecedentes nos antigos Grupos Sindicais de Colonización. Adquiren personalidade xurídica unha vez que son cualificadas e inscritas no Rexistro de Sociedades Agrarias de Transformación de Galicia. E para a súa constitución son necesarios un mínimo de 3 socios, que sexan titulares de explotacións ou bens agrarios, ou traballadores do sector, sempre que ningún deles teña máis dun terzo do capital social.

Os órganos de goberno son a asemblea xeral, a xunta reitora e o presidente. Salvo para cuestións específicas que se recollan nos estatutos, os acordos tómanse por maioría simple, tendo cada socio un voto. Por outra banda os beneficios repártense entre os socios en proporción ao capital social de cada un deles. A documentación social, duración, responsabilidade, obxecto social, ámbito xeográfico, dereitos e obrigas dos socios, capital social, toma de acordos, disolución, liquidación, cancelación e demais cuestións formais que afectan ás SAT regúlanse nos seus estatutos, de acordo coa normativa vixente.

23 BICOOP é unha das referencias.

2.1.10.2.- Obxectivos e finalidades das SAT

A maioría das SAT existentes en Galicia teñen como obxectivo principal a explotación en común de terras e gando. Polo tanto, a súa orientación é eminentemente produtiva, aínda que parte delas tamén transforman e comercializan os seus produtos. Noutros casos, os motivos polos que se constitúen son cuestións de ámbito familiar relacionadas co interese por manter unida a explotación, co que se evita a súa partición entre os herdeiros garantindo a súa continuidade. Tamén se valoran positivamente certas vantaxes, tanto de carácter fiscal como á hora de acollerse a determinados plans e liñas de axuda establecidos pola Administración en relación co sector agrario.

Finalmente, hai que resaltar que poden ter outras finalidades, como a prestación de servizos ás explotacións agrarias, a compra de maquinaria para o seu uso en común, a realización de obras para o desenvolvemento e mellora do medio rural ou a explotación forestal.

En resumo, os principais obxectivos das SAT son: explotar en común os medios de produción; producir e comercializar produtos agrarios; conservar a unidade da explotación familiar; realizar accións de desenvolvemento rural; e prestar servizos de carácter agrario.

2.1.10.3.- Situación actual

Actualmente hai en Galicia 1.219 SAT constituídas. Estímase que un 30% delas apenas teñen actividade. As solicitudes de constitución creceron nos últimos anos. No período 2000-2003 inscribíronse no Rexistro de SAT de Galicia 192 novas entidades, a razón dunha media próxima ás 50 por ano.

Na súa distribución xeográfica a análise provincial pon de manifesto que na Coruña teñen a súa sede social o 50% das existentes en Galicia, de seguido está Lugo cun 27%, e finalmente Pontevedra e Ourense cun 13% e 10%, respectivamente. Se consideramos as SAT que se constituíron no período 2000-2003, hai equilibrio entre Lugo (41%) e A Coruña (39%), provincias que destacan claramente con respecto a Pontevedra (11%) e Ourense (9%). Respecto ao conxunto de España, A Coruña ocupa o terceiro lugar en número de SAT, despois de Valencia e Navarra.

No que atinxe á súa distribución por actividades produtivas un 74% teñen como actividades principais as producións gandeiras, sobre todo a produción de leite con carácter exclusivo e a produción de leite e carne conxuntamente. A bastante distancia están as producións agrícolas (horta, flor, viticultura, cereais, pataca, etc.), que suman cerca dun 12%. Finalmente, as SAT con actividades relacionadas co desenvolvemento rural e as SAT de orientación forestal representan un 6% cada unha. A nivel de España diminúe a importancia relativa do número de SAT de carácter gandeiro e forestal, e crece a porcentaxe de SAT agrícolas e de desenvolvemento rural (CADRO 4).

CADRO 4: Distribución das SATs por actividades produtivas.

Actividade produtiva	Galicia
Produción gandeira: leite	30%
Produción gandeira: leite e carne	32%
Produción gandeira: carne	4%
Gandería intensiva	8%
Froiteiras-horta-flor-ornamentais	5%
Vitivinicola	4%
Cereais-legumes-tubérculos	3%
Forestal	6%
Desenvolvemento rural	6%
Outras actividades	2%
Total	100%

Fonte: Elaboración propia

As 1.219 SAT que existen actualmente en Galicia están formadas por 12.610 socios e o seu capital social suma un total de 51 millóns de euros. Aínda que hai grandes variacións dunhas a outras, a SAT media está formada por 10 socios e ten un capital social de aproximadamente 42.000 euros. En España hai arredor de 12.600 SAT constituídas, que están formadas por máis de 325.000 socios e teñen un capital social próximo aos 730 millóns de euros. Galicia representa o 9,67% das SAT españolas, o 4% dos socios totais e o 7% do capital social. Comparativamente, as SAT galegas son de menor dimensión, sobre todo en canto ao número de socios (CADRO 5).

CADRO 5: Número de socios e capital social das SAT en Galicia.

Concepto	Galicia	
	Total	Media
Número de SAT	1.219	—
Número de socios	12.610	10
Capital social (€)	51.000.000	42.000
Capital social (€)/socio	—	4.200

Fonte: Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2002

2.1.10.4. Dimensión e importancia económica

Pola súa tipoloxía e dimensión económica, podemos diferenzar principalmente:

SAT titulares de explotacións agrarias, onde os seus socios acostuman ser membros da unidade familiar. Nestes casos, as SAT baséanse nunha única explotación, que pasa de titular persoa física a

titular persoa xurídica, chamándose popularmente “SAT familiares”. Este tipo de SAT son as que predominan en Galicia, sobre todo no caso das producións gandeiras.

SAT titulares de explotacións agrarias resultantes dunha fusión das explotacións dos seus socios. Nestes casos, as SAT están conformadas pola xuntanza dos bens produtivos de varias explotacións, habitualmente entre 2 e 4. Estas SAT coñécense popularmente como “SAT comunitarias”, e teñen bastante similitude coas cooperativas de explotación comunitaria da terra. A constitución destas SAT está medrando nos últimos anos, e no período 2000-2003 xa significaron cerca dun 16% do total.

SAT de servizos, onde varios socios constitúen a SAT como empresa orientada á prestación de servizos e apoio ás súas explotacións, ou incluso a terceiros nalgúns casos. Destacan os servizos de maquinaria, de substitución e de apoio técnico aos agricultores e gandeiros.

SAT para a realización de actividades e investimentos relacionados co desenvolvemento rural, que poden repercutir en beneficio dunha comunidade de veciños, parroquia ou comarca, en función da súa magnitude.

SAT agroindustriais, especialmente orientadas á transformación e comercialización das súas producións. En Galicia existen aproximadamente 65 SAT titulares de industrias agrarias, e destacan as de elaboración de viños, as leiteiras (queixerías) e as de horta e flor.

En todo caso, os dous parámetros máis indicativos da dimensión e importancia económica das SAT son o elevado número de agricultores e gandeiros que nesta comunidade autónoma forman parte destas sociedades (12.610 socios), así como o volume do seu capital social (51 millóns de euros), coa particularidade engadida de que a maioría das SAT son titulares de explotacións ben dimensionadas, competitivas e con garantías de continuidade. Noutros casos, as SAT son titulares de proxectos salientábeis polo seu grao de innovación e/ou diversificación produtiva.

2.1.10.5.- Perspectivas e posibilidades

As sociedades agrarias de transformación son sociedades civís de finalidade económica-social, perfectamente orientadas e con capacidade para ofrecer solucións ás necesidades que teñen as explotacións agrarias e o medio rural galego actualmente.

A constitución de novas SAT vai permitir que moitas explotacións familiares se manteñan unidas, o que garante a súa viabilidade e continuidade, así como o mantemento da poboación ligada ao sector agrario.

Por outra banda, a constitución de SAT de carácter comunitario, procedentes da fusión ou xuntanza de explotacións, vai ser fundamental nos vindeiros anos para axudar ao reordenamento dos subsectores produtivos agrarios, para lograr o redimensionamento de determinadas explotacións de dimensión limi-

tada, e, sobre todo, para mellorar a calidade de vida dos agricultores e gandeiros galegos, xa que permiten un uso máis racional dos bens produtivos e da man de obra dispoñible, o que xera tempo libre.

Así mesmo, as SAT de servizos e para o desenvolvemento rural permiten aforrar custos e levar a cabo proxectos que van repercutir nas explotacións e no mantemento do medio, de acordo coa normativa comunitaria, que vén apostando nos últimos anos pola diversificación produtiva, a fixación da poboación no medio rural e a conservación do medio ambiente.

Finalmente, é preciso resaltar que as SAT, como empresas con personalidade xurídica, son unha boa solución para liderar iniciativas orientadas á transformación e comercialización das producións agropecuarias, pechando así o ciclo económico, co incremento de valor engadido que significaría para o sector agrario galego.

3.- Os socios

Os socios son a razón de ser das cooperativas, principio e fin da entidade, onde xogan un papel determinante: ostentan o poder na sociedade pero tamén son, ao tempo, os seus provedores e/ou os seus clientes, determinando completamente a súa actividade empresarial. Por isto, a ampliación da base social é un obxectivo básico para prestar máis e mellores servizos: a capacidade empresarial depende do número de agricultores agrupados e da diversidade e extensión das súas actividades. Nese sentido o fomento da incorporación de socios novos ás cooperativas agrarias ten carácter estratéxico

A continuación analizaremos os socios en base á mostra das 30 cooperativas agrarias. Agrupamos as cooperativas polos sectores anteriormente definidos, se ben o sector de gandería agrupa ás cooperativas do sector lácteo e de producións intensivas anteriormente separados.

3.1.- Número de socios

Segundo estimacións realizadas no capítulo anterior, existen 45.050 socios de cooperativas agrarias cunha media de socios de 165,62. En relación coas cooperativas da nosa mostra, dispoñen de 9.397 socios, e a media de socios é de 313,23. Na distribución por tamaños o 33% das cooperativas da mostra teñen máis de 300 socios, e o 70% teñen máis de 120 socios (CADRO 6).

CADRO 6: Tamaño das cooperativas por número de socios.

Socios	% cooperativas
≤45 socios	16,67%
46-120 socios	13,33%
121-300 socios	33,33%
>300 socios	36,67%

Fonte: Elaboración propia.

Por actividades as maiores son as cooperativas que acometen actividades industriais de transformación, necesitadas dun tamaño mínimo-crítico para acometer e rendibilizar os investimentos: as que dispoñen de fábrica de pensos (515 socios) e as cooperativas de viño (404 socios), son as de horta as que dispoñen dun número de socios inferior (78 socios) (CADRO 7).

CADRO 7: Número medio de socios segundo sectores de actividade.

Sector	Nº de socios
Fábrica de penso	515,67
Gandería	140,00
Horta	78,50
Viño	404,50
Total	313,23

Fonte: Elaboración propia

3.2.- Clases de socios

A Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia configurou novas clases de socios: socio ordinario, socio a proba, socio colaborador e socio excedente. Nas adaptacións estatutarias estanse a introducir estas novas figuras, de xeito que xa se reflicten nas enquisas ás trinta cooperativas avaliadas. Os socios a proba e os socios colaboradores son as novas clases máis implantadas. Non obstante, preocupa a escasa utilización da figura de socio excedente, cando na realidade existen numerosos socios que apenas realizan actividade económica na cooperativa. É significativo o feito de que moitos socios que chegan á idade de xubilación e cesan na actividade, desexan continuar na sociedade con plenitude de dereitos (CADRO 8).

Outra das novas características das cooperativas agrarias é a cada vez maior presenza de socios que non son persoa física senón xurídica. Na medida en que as explotacións agrarias necesitan maior dimensión para competiren no mercado, os agricultores e gandeiros tenden a constituír sociedades e unir as explotacións individuais. Estas explotacións máis dimensionadas xeran unha nova problemática que as cooperativas agrarias deben abordar:

1. Problemática competitiva: esixe un novo esforzo competitivo ás cooperativas para prestar servizos á estas grandes explotacións. A cooperativa vese na obriga de avanzar ao ritmo dos socios “de cabeza” para non perder o tren da competitividade o mesmo que debe atender aos resto dos socios. Os socios máis avanzados non poden esperar polos demais. Os socios máis atrasados teñen que posibilitar que a cooperativa preste novos servizos e atenda aos socios máis avanzados. Isto xera a necesidade de tratamentos diferenciados dos socios en funcións de volumes e necesidades, equiparando a resposta da cooperativa ás tendencias do mercado e do contorno. A cooperativa está obrigada a poñer en marcha sistemas económicos de solidariedade de xeito que todos os socios se vexan beneficiados pese á súa heteroxeneidade e ás necesidades diferentes.

2. Problemática fiscal: a perda de protección fiscal das cooperativas cando teñan socios persoa xurídica que son sociedade mercantil. Esta perda da protección fiscal afecta aos demais socios da entidade. Este problema debe ser abordado para solucionar o atranco das cooperativas no apoio das explotacións competitivas do futuro.
3. Problemática social: a posibilidade de contemplar o voto ponderado non é abordado por moitas cooperativas agrarias pola posibilidade de xerar no seo social da entidade un enfrontamento social entre grandes e pequenos ou entre os máis desenvolvidos e os menos desenvolvidos. O medo a que xurda esta división social paralizou á maioría das cooperativas agrarias a introducir o voto ponderado que permite a Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia.

CADRO 8: Tipoloxía dos socios nas cooperativas.

Tipoloxía dos socios			
Socio ordinario	9.275		% de cooperativas
Socio a proba	10	Con socios persoas xurídicas	66,33%
Socio excedente	1	Con socios a proba	13,33%
Socio colaborador	111	Con socios colaboradores	6,66%
Total	9.397		

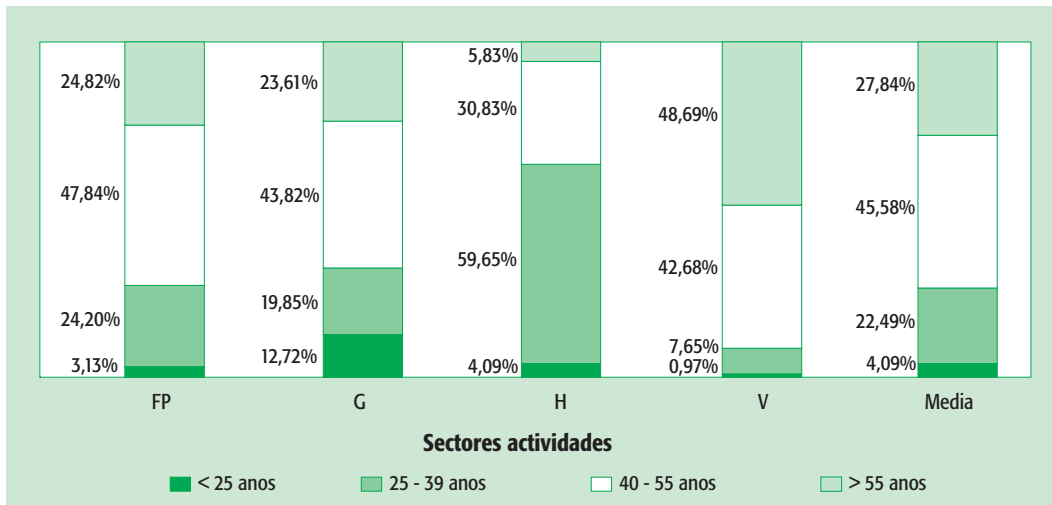
Fonte: Elaboración da cooperativa.

3.3.- Idade dos socios

O 45,58% dos socios das cooperativas teñen unha idade comprendida entre 40-55 anos (GRÁFICO 6). A idade dos socios das cooperativas corresponde cunha poboación activa agraria con idades elevadas. As cooperativas non se libran do avellentamento xeral da poboación agraria, e se non se logra un rexuvenecemento nas bases sociais, á volta de poucos anos poden verse cuns socios con idades avanzadas ou cunha forte redución deles.

Non obstante, en moitas cooperativas con gran número de socios de elevada idade, ou con idade laboral avanzada (maiores de 55 anos) non se corresponde con socios activos, é dicir, con plena actividade agropecuaria. É moi habitual que os agricultores e gandeiros, sobre todo os homes, que foron socios ao longo de varios anos da cooperativa desexen continuar como tales, aínda que a súa explotación cesara na actividade. É un xeito de que moitas persoas vinculadas coa produción agraria sigan tendo acceso aos servizos da cooperativa, aínda que apenas o usen, xa que nunca están seguros que algún familiar o poida necesitar no futuro. É conveniente que as cooperativas regularicen a situación destes socios, e pasen a rexistralos como socios excedentes. Por outra banda, as cooperativas están abocadas a atender a estes socios con necesidades diferentes sen que supoñan un problema operativo para os socios activos.

GRÁFICO 6: Distribución dos socios por idades e sectores de actividade.



Claves: FP: Fábrica de Penso; G: Gandeiría; H: Horta; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

Non obstante, algunha das cooperativas que conta cun importante número de persoas con elevada idade dedícase á actividade vinícola. Este sector non implica excesivos requirimentos de traballo dado o reducido tamaño das explotacións, xa que maioritariamente faise por axudas e nas fins de semana, polo que o avellentamento nestas cooperativas non é unha preocupación tan forte como pode ser noutras producións.

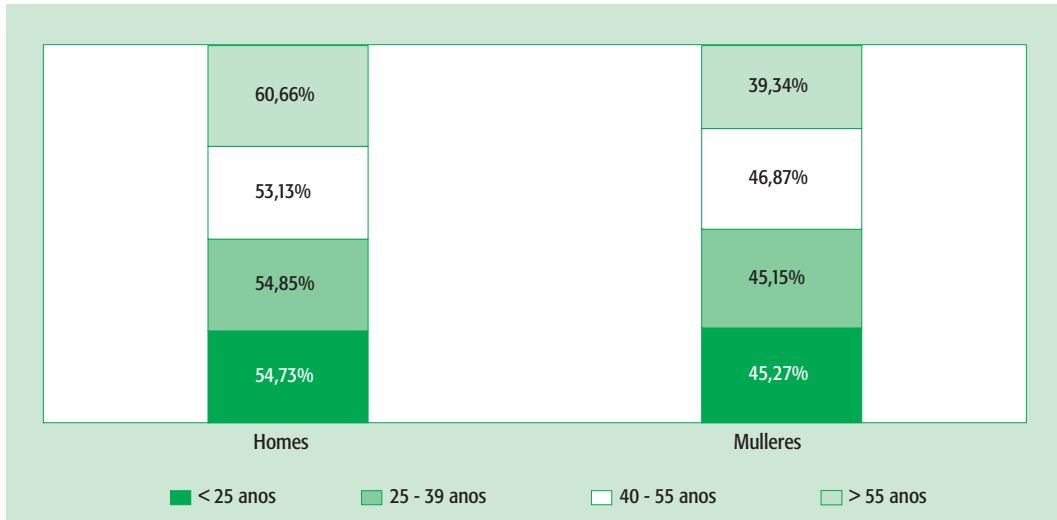
3.4.- Distribución por xénero

É un feito común en agriculturas con baixa dimensión media das explotacións a alta presenza de mulleres na actividade, e tamén nas cooperativas agrarias. Na medida en que os ingresos da actividade agraria sexan complementarios doutros ingresos da familia, existe unha tendencia a que o matrimonio rural divida o traballo, de xeito que a muller queda na casa coa explotación agrícola e o marido traballa fóra. As cooperativas galegas non son unha excepción: o 44% dos seus socios son mulleres.

Esta presenza de mulleres, parece máis importante nos tramos de idade máis novos e menos importante nos tramos de maior idade, o que corrobora a crecente incorporación da muller ao mercado laboral. É preciso que as cooperativas agrarias, conxuntamente coas administracións, deseñen estratexias coa finalidade de que esta tendencia se consolide e mesmo se incremente (GRÁFICO 7).

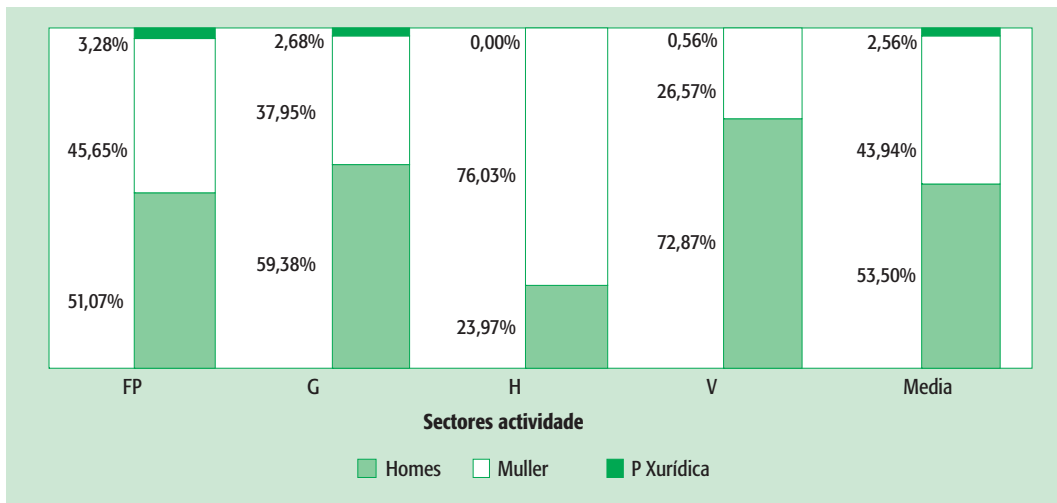
Por actividades a presenza da muller é superior á media no sector da horta e flor e nas cooperativas con fábrica de pensos, mentres que é inferior nas de viño (GRÁFICO 8).

GRÁFICO 7: Distribución dos socios por idades e xénero.



Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICO 8: Distribución dos socios por xénero e sectores de actividade.



Claves: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta; V: Viño
 Fonte: Elaboración propia.

3.5.- Evolución social

Os socios achéganse ás cooperativas convencidos polas informacións e polas experiencias positivas de familiares que xa son socios, 45,5%, ou polo convencemento dos socios promotores 27,1%. Na

enquisa aos socios, o 60,3% ten un tempo de permanencia na cooperativa superior aos 10 anos, o que confrontado cos datos adiantados sobre a vida media das cooperativas indica certa estabilidade na permanencia na sociedade.

As cooperativas da nosa mostra tiñan unha media de 142 socios fundadores, o que supón unha porcentaxe alta. Pasaron de 4.327 socios fundadores a un total de 9.397 socios actuais, o que implica un aumento de 5.070 socios ou un 117% de incremento; en dúas de cada tres cooperativas o número de socios actuais duplican aos existentes na constitución (CADRO 9). Isto demostra que as cooperativas agrarias cumpren co principio cooperativo de portas abertas. Chama especialmente a atención o baixo número e a baixa porcentaxe, 21,03%, de mulleres socias na constitución das cooperativas agrarias. Probabelmente, as mulleres súmanse máis facilmente ás cooperativas en funcionamento, e participan menos na xestión e promoción inicial da entidade. Este feito, axuda a que, como veremos máis adiante, as mulleres apenas estean presentes nos órganos de administración.

CADRO 9: Variación de socios nas cooperativas.

% Variación de socios	Nº cooperativas
Sen variación	3,33%
Incremento <= 25%	3,33%
Incremento >25%<= 50%	3,33%
Incremento >50%<= 75%	3,33%
Incremento > 100%	66,66%
Descenso <= 25%	0,00%
Descenso >25%<= 50%	6,66%
Descenso >50%< 75%	13,33%

Fonte: Elaboración propia

Maiores foron os incrementos das achegas desembolsadas polos socios da cooperativa ao longo da vida desta en relación á data de fundación. As achegas económicas na fundación das cooperativas agrarias eleváronse a unha media de 615,09 euros, e as actuais a 2.500,69 euros, o que supón un incremento do 307%. Estes incrementos tiveron que facerse en base a boa marcha empresarial da entidade e o bo ambiente social. Non por iso deixa de ser un problema destacar as baixas achegas dos socios no intre da fundación cando máis necesita de financiamento, pero cando aínda non se xerou a confianza suficiente entre os socios da entidade.

Os socios que se dan de alta neste intre teñen que pagar unha cota media de ingreso de 585,40 euros. Esta cota de ingreso vén compensar os beneficios xerados e acumulados no fondo de reserva obrigatorio depositados polos socios de máis antigüidade.

4.- A organización societaria

A sociedade cooperativa, en canto sociedade de participación, é unha figura xurídica diferente ao común das sociedades mercantís onde quen posúe o capital ten capacidade para decidir e controlar a entidade. O desenvolvemento da organización societaria dunha cooperativa ten certa complexidade e require de hábitos e capacidades nos directivos que non sempre se atopa nos niveis axeitados. Non obstante, no intre en que unha cooperativa atopa o xeito de organizarse e xera un costume e un estilo de facer as cousas, a estabilidade organizativa da entidade acada niveis incluso superiores aos de calquera outro modelo ou figura xurídica, simplemente pola grande aceptación que acada entre os seus socios de base. Por iso, un dos principais retos das cooperativas agrarias de Galicia é crear e dispoñer de socios e corpos directivos formados e experimentados en condicións de desenvolver todas as potencialidades que estas sociedades gardan. Para iso, é necesario que todos os órganos sociais da entidade funcionen do xeito adecuado, con responsabilidade, e con atribución de competencias ben delimitada.

4.1.- Os órganos sociais

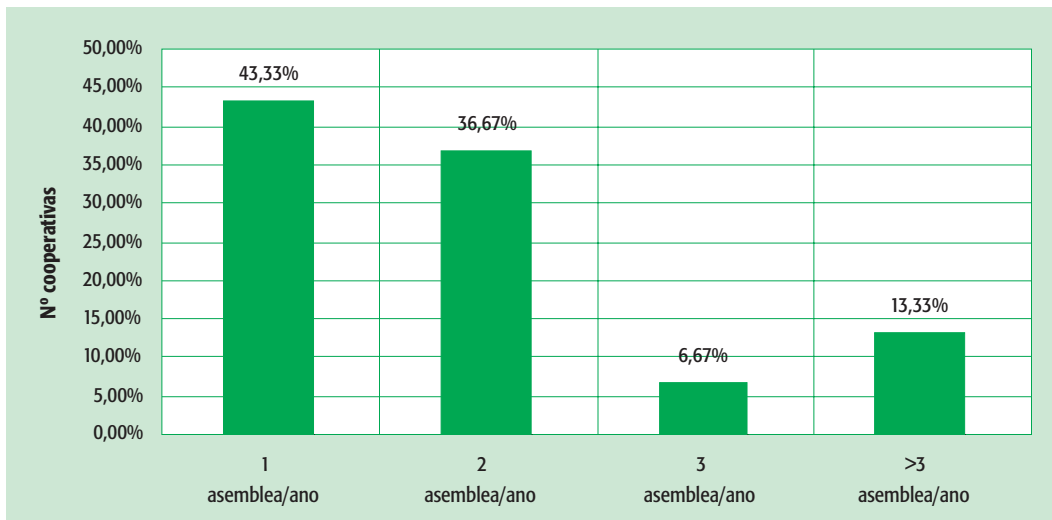
4.1.1.- Asemblea Xeral

As cooperativas da nosa mostra teñen unha media de 2,22 asembleas anuais que teñen carácter de oficiais e cumpren con todos os requisitos. Por conseguinte superan en termo medio o mínimo legal dunha asemblea xeral ordinaria anual establecido para avaliar e aprobar o exercicio económico anterior e acordar o plan de empresa para o ano en curso, se ben con diferenzas apreciables: o 43% das cooperativas só celebra unha asemblea anual, mentres que só un 13% celebra máis de tres asembleas (GRÁFICO 9). As asembleas adicionais, son informativas, decisorias sobre aspectos concretos, para elección de cargos, para programación, ou para calquera outra finalidade social e empresarial da entidade.

No que respecta ao grao de asistencia ás asembleas en termo medio alcanza o 52,80% dos socios, destaca a menor asistencia nas cooperativas cun número elevado de socios: a media de socios nas cooperativas con asistencia baixa ou discreta é de 429 socios. Semella que a partir dun determinado número de socios as cooperativas deben buscar fórmulas para incentivar a participación e o exercicio democrático na entidade. Probabelmente hai socios que estiman difícil interviren nas asembleas dado o elevado número de presentes e optan por non asistir, co que incumpren coa súa obriga social.

Neste senso, moitas cooperativas agrarias con gran número de socios están a experimentar con diversos estímulos aos socios que participan na asemblea coa finalidade de incentivar e primar a participación societaria. Só no 40% das cooperativas teñen unha asistencia media ás asembleas xerais superior á metade dos socios, no 60% restante asisten ás asembleas menos da metade dos socios (CADRO 10). As cooperativas deberán facer un esforzo para cambiar esta proporción. Sen lugar a dúbidas, a participación dos socios vai en relación directa co grao de formación cooperativa. Nestas circunstancias, é frecuente a aparición de elites informais cun grao de participación moi superior ao do resto dos socios.

GRÁFICO 9: Número de asembleas anuais das cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

CADRO 10: Porcentaxe de asistencia ás asembleas xerais.

% Asistencia	% Cooperativas
> 75%	26,67%
> 50%≤75%	13,33%
> 25%≤50%	46,67%
≤25%	13,33%

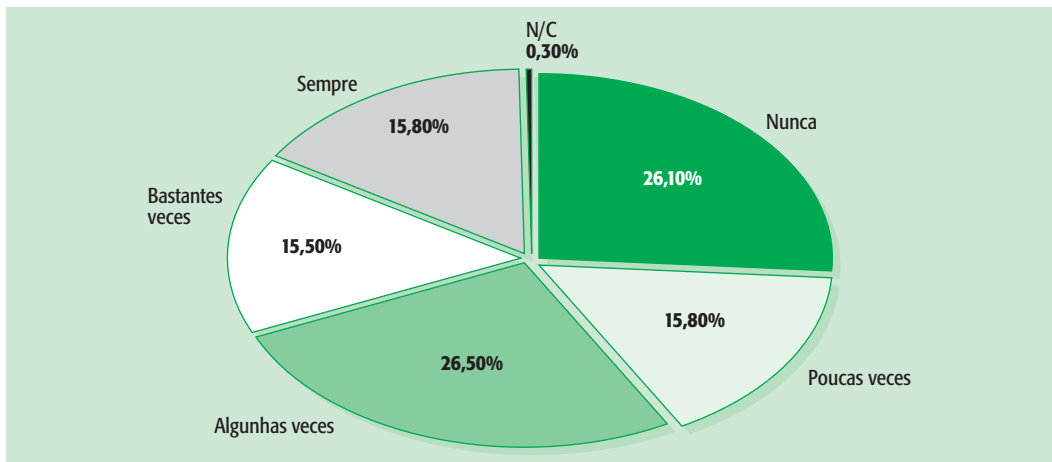
Fonte: Elaboración propia

Por outra banda, nas enquisas aos socios tamén se mostra certa apatía en relación coa asistencia ás asembleas. Só o 41,9% manifesta que asiste sempre ás asembleas, e un 21% manifesta que nunca ou moi poucas veces asiste. Cando se lle pregunta ao socio se participa na toma de decisións da cooperativa, a resposta é moito máis contundente, xa que un 26,1% manifesta que nunca participa e só un 15,8% di que sempre participa (GRÁFICO 10). A participación dos socios, elemento esencial para a vitalidade das cooperativas estase a converter nun reto para os directivos de moitas cooperativas agrarias, que deben ter presente que as baixas participacións poden ser unha mostra de debilidade económica e social da entidade.

Evidentemente, a participación trae consigo que os socios poidan facer propostas de mellora no funcionamento da entidade. Cando un socio fai propostas de mellora aos órganos da entidade é porque se sente comprometido con ela, de aí a importancia de que se comprometan coa sociedade en “corpo e alma” e fagan propostas que deberán ser recollidas pola directiva. Non obstante o 34,2% dos socios

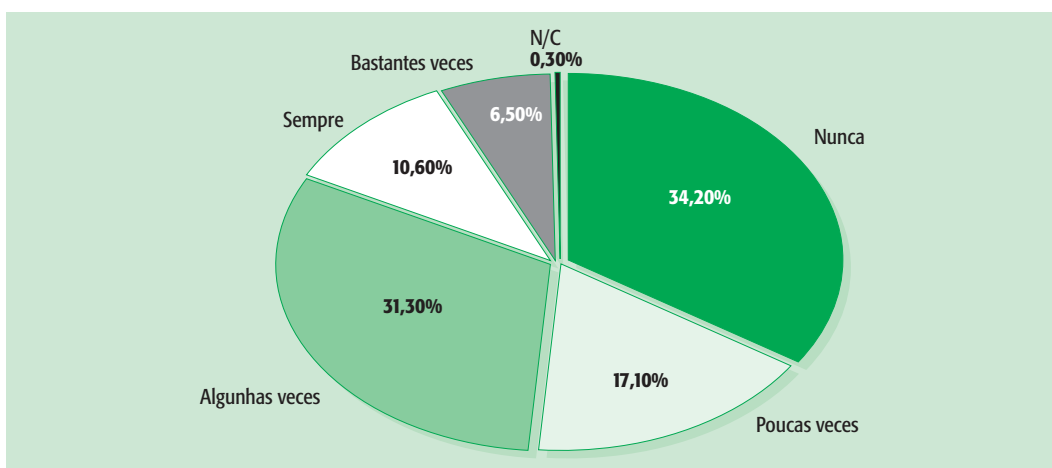
manifesta que nunca fixo propostas de mellora e un 17,1% di que moi poucas veces, polo que se está a perder o potencial persoal que estes socios poden dedicar á mellora da entidade (GRÁFICO 11).

GRÁFICO 10 : Participación social na toma de decisións.



Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICO 11: Realización de propostas de mellora.



Fonte: Elaboración propia.

En canto ao desenvolvemento das asembleas os datos amosan que transcorren con normalidade e con poucas incidencias, que se segue a orde do día e se discuten todos os temas propostos: así o manifestan o 100% das cooperativas da mostra, a pesar de que no 36,67% das asembleas teñan xurdido conflitos e debates entre os socios. Ademais pódese ver que é normal (96,67%) que os socios formulen ao consello reitor rogos e preguntas (CADRO 11).

CADRO 11: Desenvolvemento da asemblea xeral.

DESENVOLVEMENTO ASEMBLEA XERAL	% de cooperativas
Seguen a orde día	100,00%
Fan rogos e preguntas	96,67%
Discútese temas propostos	100,00%
Existen conflitos	36,67%

Fonte: Elaboración propia.

En calquera sociedade de forte compoñente persoal é lóxico que xurdan conflitos, que estes se debatan, se aclaren as posturas e se resolvan con tolerancia e por medios democráticos e solidarios. Precisamente as intransixencias das persoas son o foco máis grande dos conflitos, que xunto coas cuestións persoais entre os socios provocan os enfrontamentos máis fortes nas cooperativas. De todas as maneiras os conflitos poden xurdir na asemblea por motivos moi dispares (CADRO 12).

CADRO 12: Motivos dos conflitos.

MOTIVOS	% de cooperativas
Falta información	10,00%
Desconfianza	10,00%
Desinterese	10,00%
Situacións persoais	13,33%
Intransixencia	16,67%

Fonte: Elaboración propia.

A sociedade cooperativa, polo seu carácter personalista e participativo, require duns socios e dun contorno social con actitudes persoais moi definidas. Soe ser tan importante dispoñer de boas actitudes e predisposición persoal para a participación social coma excelentes aptitudes e capacidades profesionais. Ben é certo que dispoñer de actitudes e capacidades profesionais favorece o desenvolvemento de calquera sociedade. Non obstante, nas cooperativas é aínda máis importante que os socios sexan tolerantes, solidarios, colaboradores, democráticos, comprometidos, participativos,... En relación á participación e compromiso social presentamos no CADRO 13 os datos de síntese referidos ás cooperativas agrarias da nosa mostra, que redundan na situación xeral ao respecto, xa comentada.

4.1.2.- Consello Reitor

O consello reitor é o órgano administrativo e de dirección por excelencia das cooperativas agrarias, tanto máis en cooperativas dun elevado tamaño social, lembramos a media de 313 socios por cooperativa, que imposibilita a participación directa de todos os socios en cada unha das decisións de xestión e dirección da entidade.

CADRO 13: Cuestións internas

CUESTIÓN INTERNAS	Socios
Satisfeitos formar parte de cooperativa	93,33%
Clima confianza e camaradería	86,67%
Frecuentes malentendidos entre socios	16,67%
Difícil que os socios asuman cargos	66,67%
Socios participan na toma decisións	56,67%
Solicitan a miúdo información sobre a marcha coop	20,00%
Dispostos admitir novos socios	86,67%
Altas-Baixas	
Frecuentes baixas voluntarias	6,67%
Desacordos na devolución capital	3,33%
Conflitos xudiciais por baixas societarias	10,00%
Proceso baixa faise por escrito	96,67%
Consello reitor decide sobre altas e baixas socios	86,67%
Reunións	
Reunións, presentes todos	16,67%
Difícil chegar a acordo	13,33%
Reunións duran moito tempo	20,00%
Respéctanse decisións consello reitor	96,67%
Toma decisións reunión asemblea	53,33%
Respecto quendas palabra	93,33%
Algunhas reunións rematan sen acordo	33,33%
Xeral	
Existe regulamento réxime interno	43,33%
Existe sistema sanción de faltas	80,00%
Faise uso do sistema sanción faltas	20,00%

Fonte: Elaboración propia

Por termo medio, os consellos reitores celebran unha reunión mensual, onde se tratan os temas ordinarios da marcha da entidade. Nas sociedades que dispoñen de xerente, este normalmente asiste ás reunións, e expón as xestións realizadas e/ou encomendadas polo consello reitor. En calquera caso a frecuencia das reunións depende, obviamente, da actividade da cooperativa: nalgúns cooperativas de viño hai tradición de celebrar ata case unha reunión semanal para avaliar a marcha das vendas e os aspectos de produción; nas de horta, hai épocas do ano sen produción, con escaso movemento empresarial e sen motivos para reunións (CADRO 14).

Os consellos reitores das cooperativas da mostra teñen unha media de 8 persoas das cales un pouco máis da metade foron reelixidos para o cargo, o que supón que o resto están no cargo de conselleiros por primeira vez. Aínda que existe a imaxe de que os consellos reitores se perpetúan no cargo, a reali-

dade que confirma a mostra é que existe bastante rotación de cargos. Por outra banda, na medida en que a entidade desenvolve con normalidade a actividade económica e social xérase certa confianza nos directivos, o que reduce a participación dos socios cando as cousas van ben. Isto provoca que algúns socios tendan a desentenderse da participación na cooperativa. Neste senso, a retencia dos socios para asumiren cargos sociais está presente no 66,67% das cooperativas: existen poucos socios con disposición para ser reitores, o que produce unha limitación na súa elección (CADRO 13).

CADRO 14: Reunións do consello reitor: valores medios.

Reunións do consello reitor (valores medios)	
Tipo de cooperativa	Nº reunións/ano
Fábrica de penso	13
Gandería	10
Horta	8
Viño	21
Total	12

Fonte: Elaboración propia.

A metade dos integrantes achéganse por primeira vez a un órgano de administración e na súa primeira etapa, á parte de tomar decisións cos seus compañeiros de consello, estes novos cargos deberán comprender onde está o negocio da entidade, como funciona a empresa, coñecerá en moitas ocasións por primeira vez como é e que di a contabilidade e as contas anuais. En definitiva, a cooperativa convértese nunha escola de administración de empresa co que se eleva o nivel cultural da sociedade.

As porcentaxes de renovación máis altas danse nas cooperativas de horta e as máis baixas nas cooperativas gandeiras e de viño. En conxunto, no 63% das cooperativas a porcentaxe de reelixidos é superior ao 50%, mentres que no 10% das cooperativas non hai ningún reelixido entre os actuais membros do consello reitor (CADRO 15). Por outra parte, se temos en conta que moitas veces o consello reitor é o órgano de administración dunha importante empresa en volume de facturación, socios e emprego xerado, unha renovación completa e constante do órgano de administración pode xerar situacións de desgobierno con graves repercusións para a marcha empresarial e social da entidade. Nas sociedades de participación social teñen difícil compaxinar eficacia e renovación completa de directivos sen correr riscos de importancia. Quizais por isto a maioría das cooperativas da mostra, 2/3 do total, realizan renovacións parciais do consello reitor.

A elección dos membros do consello reitor é unha das máis importantes decisións que deben adoptar os socios en asemblea xeral da entidade. Neste senso, que os socios teñan a habilidade de elixir as persoas para o consello reitor que dispoñan de mellores actitudes e predisposicións persoais, así como capacidades e competencias, confiren a esta decisión unha grande importancia. Non é fácil coñecer as actitudes e predisposición persoal dos membros do consello reitor, pero dentro das apti-

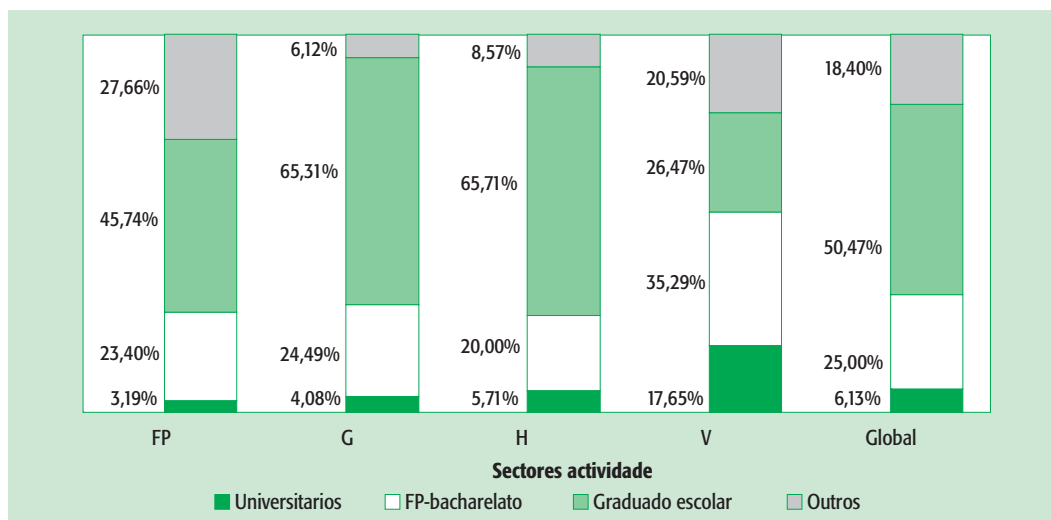
tudes e capacidades podemos coñecer o seu nivel de estudos que sempre é indicativo daquelas. Neste senso, sorprende que o 31,13% dos seus membros teña estudos de formación profesional, bacharelato ou formación universitaria (GRÁFICO 12).

CADRO 15: Características do consello reitor. Valores medios

Tipo de cooperativa	Nº Total Membros	Nº membros reelixidos
Fábrica de Penso	8,8	5,5
Gandería	7,1	2,8
Horta	6,8	4,3
Viño	9,5	3,8
Total	8,0	4,3

Fonte: Elaboración propia

GRÁFICO 12: Estudos dos membros do consello reitor.

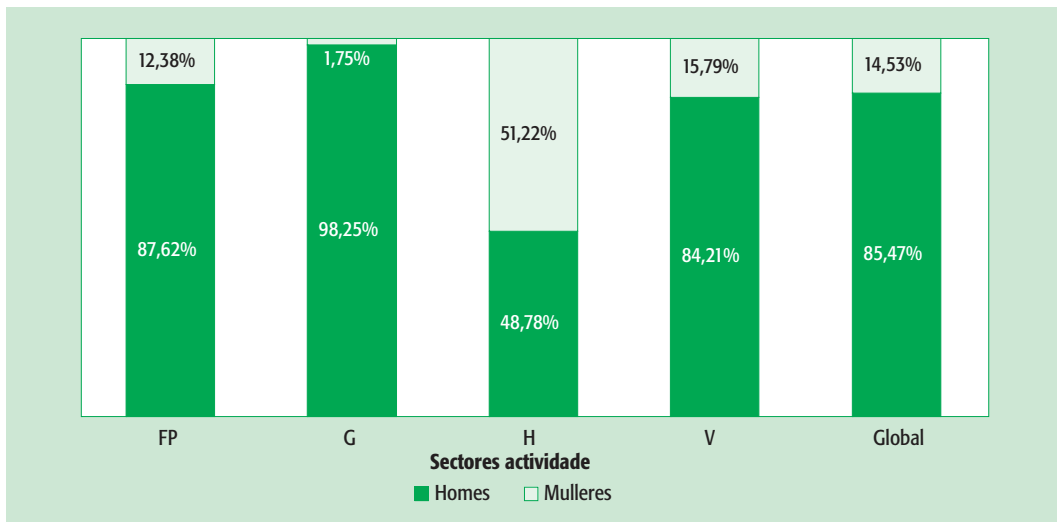


Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño

Fonte: Elaboración propia.

Estase a incrementar a presenza feminina no consello reitor. Neste intre, segundo a nosa mostra, o 14,53% dos membros do consello reitor xa son mulleres. Nalgúns sectores, coma a horta, flor e froitos xa existe unha alta presenza de mulleres no consello reitor, aínda que nesas cooperativas a presenza de mulleres socias é claramente superior á dos homes (GRÁFICO 13). Se temos en conta que no intre da fundación da cooperativa a presenza da muller era baixa, na medida en que o número de socias case acadaba ao dos homes, a presenza da muller nos órganos de dirección debe incrementarse paulatinamente.

GRÁFICO 13: Distribución segundo o xénero dos membros do consello reitor.



Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandeiría; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

A idade media dos membros dos consellos reitores móstranos que existe certa presenza de mozos e mozas, aínda que só no 16,66% das cooperativas da mostra a idade media dos membros do consello reitor está entre os trinta e os corenta anos. No resto a idade media está entre os corenta e os cincuenta e cinco anos.

Finalmente, o papel director do consello reitor evidénciase na resposta da práctica totalidade das cooperativas que manifestan que habitualmente son as iniciativas do mesmo as que se acordan e poñen en práctica.

4.1.3.- Presidente

O presidente da cooperativa ten a representación da entidade. A súa capacidade de relación social e de dirección das reunións do consello reitor é fundamental para a súa boa marcha e a de toda a sociedade. Dende a súa fundación, as trinta cooperativas da mostra tiveron unha media de 3,2 presidentes.

Por termo medio, o presidente é un dos membros do consello reitor con máis idade, e xa leva no cargo 6,6 anos. Normalmente é unha persoa socialmente respectada, con experiencia e coñecemento da empresa cooperativa e con fácil acceso para os socios. Non obstante, se consideramos que un presidente ten permanencia no cargo en caso de estar máis de dous mandatos nel, ou máis da metade da vida media da cooperativa, o 70% das cooperativas están nesta situación. A busca de relevo e renovación da presidencia, tomando en consideración o grao de representatividade, consenso societario e a

cualificación na xestión alcanzado polos presidentes actuais é un síntoma de bo funcionamento da participación na entidade (CADRO 16).

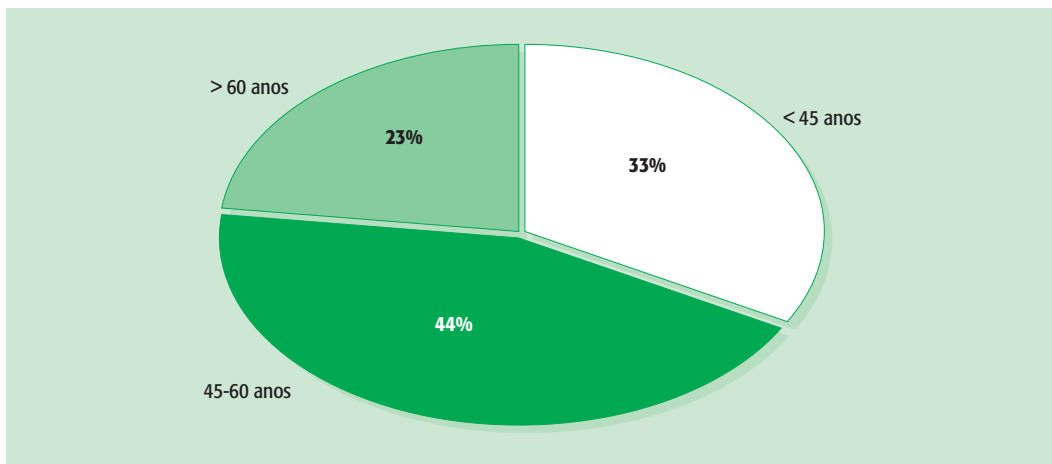
CADRO 16: Características do presidente.

Sectores Actividade	Nº desde fundación	Nº reeleccións	Antigüidade (anos)	Idade (anos)
Fábrica de Penso	3,3	2,2	6,8	51,0
Gandería	2,9	2,0	6,9	51,0
Horta	2,0	2,6	8,0	50,0
Víño	5,3	1,3	3,0	57,0
Total	3,2	2,1	6,6	52,0

Fonte: Elaboración propia.

Por outra banda, os presidentes tenden a ser as persoas de maior idade do consello reitor. Neste senso, o 23% deles teñen máis de 60 anos de idade, mentres que o resto dos membros do consello reitor teñen unha idade inferior (GRÁFICO 14). Ben é certo que a formación en cooperativismo acádase no intre en que os socios teñen vivencias positivas e negativas e que conforman unha clara opinión desta fórmula xurídica o que se logra a través de anos de experiencia. Non obstante, con directivos de idades avanzadas as cooperativas corren o risco de non ser permeábeis ás novas necesidades dos socios e ás novas formas de xestión empresarial.

GRÁFICO 14: Idade do presidente.

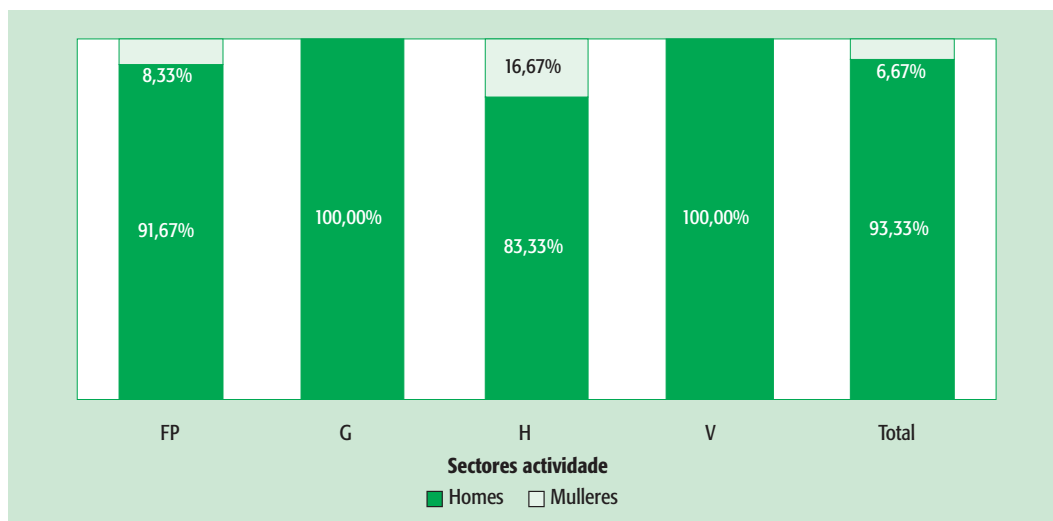


Fonte: Elaboración propia.

Novamente as mulleres teñen unha moi escasa presenza como máximos representantes das cooperativas. Só o 6,67% das sociedades da mostra dispón dunha muller na presidencia, o que contrasta co feito de que as mulleres representen o 44% dos socios das cooperativas (GRÁFICO 15). É necesario faci-

litar e favorecer o acceso da muller aos órganos de administración das cooperativas agrarias. Por outra banda, é habitual a presenza feminina nos órganos de administración e na presidencia cando son mulleres a práctica totalidade dos membros da cooperativa. É conveniente que as cooperativas dispoñan dos medios necesarios para que as mulleres opten en igualdade a ocupar os postos de xestión e decisión das sociedades nas que participan como socias, e nas que moitas veces son maioría. Se ben é certo que nos últimos anos se pode observar unha tendencia cada vez máis evidente cara a entrada das mulleres nos órganos de responsabilidade das cooperativas, non é menos certo que queda aínda moito camiño por andar. A igualdade non representará só un beneficio para as mulleres, senón para todo o colectivo cooperativo e agrario.

GRÁFICO 15: Distribución do presidente segundo o xénero.



Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

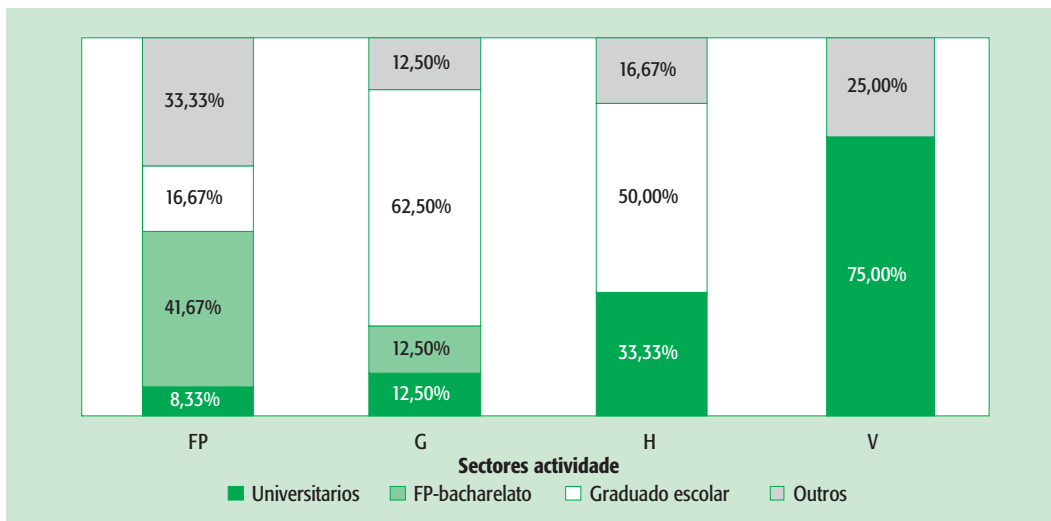
O 33% dos presidentes teñen estudos medios ou superiores. Na medida en que a agricultura estase a converter para moitos agricultores nunha actividade a tempo parcial, permite o acceso de persoas con bo nivel de estudos á presidencia das cooperativas. Destacan, neste senso, as cooperativas do viño, un sector onde a maioría dos agricultores o son a tempo parcial compaxinando esta actividade con outras, o que facilita o acceso de moitos profesionais aos cargos representativos (GRÁFICO 16).

4.2.- Obrigas e documentación societaria

A documentación social nas cooperativas ten unha importancia superior ás doutras figuras xurídicas. A documentación social non só abarca aspectos do ámbito legal ou da xestión empresarial senón que incide directamente nos temas sociais. Salvo nas grandes sociedades anónimas empresariais, na maioría das sociedades mercantís os propietarios da maioría do capital están no seu consello da admi-

nistración, polo que a vinculación entre decisións, execución e xestión é unha relación estreita e curta, cousa que non sucede nas cooperativas, onde en todas as decisións importantes participan os socios.

GRÁFICO 16: Estudos do presidente segundo sectores de actividade.



Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

Ademais, as decisións relacionadas cos clientes e provedores nunha sociedade mercantil non adoitan ter a incidencia social que teñen nas cooperativas, dado que nestas o socio e/ou o provedor e/ou o cliente pode ser unha soa persoa física. Polo tanto, unha documentación social actualizada nas cooperativas pode ser fundamental para dispoñer da necesaria transparencia na xestión, e unha completa paz social, independentemente do seu papel económico e xurídico. En definitiva, que os reitores e xestores se preocupen por dispoñer dunha adecuada e completa documentación social, e con independencia do beneficio económico directo e inmediato, evitará moitos dos problemas e enfrontamentos entre os socios que ao final poden ser de gran repercusión económica e societaria.

Xustamente son os libros e documentación directamente relacionada cos socios onde as cooperativas prestan unha maior atención. Case todas as cooperativas da mostra dispoñen desta documentación social, e chama a atención a falta xeral do libro de informe dos interventores de contas (CADRO 17). A maioría das cooperativas recolle este informe dentro das contas anuais, sen preocuparse por transcribilo a un libro específico.

Á parte de dispoñer da documentación social, as cooperativas deben tela actualizada. Os niveis de actualización das cooperativas son xeralmente bos. Ben é certo que os directivos das cooperativas deben ter por obxectivo unha actualización dos libros sociais ao 100%, para que sempre estean dispostos para o cumprimento de calquera dos seus obxectivos legais e sociais.

CADRO 17: Actas da asemblea xeral, utilización dos libros sociais e obrigas e trámites.

ACTAS ASEMBLEA XERAL	% de cooperativas que cumprimentan
Si	100,00%
Ás veces	0,00%
Nunca	0,00%
Tarefa interna	93,33%
Tarefa externa	6,67%
OBRIGAS E TRÁMITES	
Inscripción Rexistro Cooperativas	100,00%
Depósito de contas	96,67%
Coñec. Lei 5/98	100,00%
Coñec Regulamento Rexistro coop	96,67%
UTILIZACIÓN DOS LIBROS SOCIAIS	
Actas Consello reitor	100,00%
Actas Asemblea Xeral	100,00%
Rexistro de Socios	96,55%
Achegas ao Capital social	88,89%
Informe do/s Interventores	70,00%
Actas Comité Recursos	100,00%
Actas Xuntas Preparatorias	—

Fonte: Elaboración propia.

En relación á actualización no rexistro de cooperativas das modificacións dos órganos sociais, todas as cooperativas manifestan que actualizaron estes rexistros nos últimos catro anos. É evidente que se as cooperativas están a modificar con certa frecuencia os cargos sociais deben rexistralos, e así o fan.

En relación ás actas da asemblea xeral, todas as cooperativas da mostra levantan actas dos seus acordos, e na gran maioría é unha tarefa que realizan os seus propios membros, tanto técnicos coma reitores. Hai un 6,67% que deixa esta tarefa aos asesores externos. Sen lugar a dúbidas serán pequenas cooperativas con escasos recursos humanos.

Aínda que hai cooperativas que non teñen totalmente actualizada a documentación social, practicamente todas están utilizando libros e documentación. En definitiva, a documentación social e a súa utilización non é descoñecida para as cooperativas, xa que están a traballar habitualmente con ela.

En relación ao depósito de contas no rexistro de cooperativas tal como indica o seu Regulamento, as cooperativas máis importantes xa comezaron a facelo, e pouco a pouco, a maioría das entidades, independentemente do tamaño, irán sumándose ao cumprimento desta obriga legal. Posibelmente as cooperativas máis pequenas e con escasos recursos humanos serán as que máis tarde se incorporarán a estas obrigas societarias.

Hai un bo número de entidades que están a depositar as contas no rexistro mercantil. Neste senso, será necesario que as administracións adopten os acordos normativos oportunos para os efectos de evitar o esforzo de duplicar o depósito de contas naqueles casos que por lei deben facelo. Facilitar os cumprimentos legais axudará a dispoñer de cooperativas con menores posibilidades de que se xeren conflitos innecesarios.

Moitas cooperativas agrarias xa realizaron a adaptacións dos estatutos á Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia. Moitas quixeron abordar esta tarefa antes de que foran obrigadas polo calendario de adaptación. Foron as cooperativas medianas e grandes as que primeiro fixeron este trámite legal. Non obstante, existen numerosas cooperativas pequenas ou moi pequenas que por falta de información, de xestores ou de asesores adecuados agardan ata o derradeiro intre para facelo, e incluso algunhas están a entrar en procesos de liquidación por non ter adaptado os seus estatutos á Lei.

Case a totalidade de cooperativas entrevistadas manifestan coñecer as leis, regulamentos, as obrigas e os trámites típicos ou principais dunha cooperativa, se ben aínda non alcanzan un elevado nivel de coñecemento xurídico ou normativo destes textos e destas obrigas. A amplitude da normativa cooperativa e mesmo o tamaño empresarial das entidades está provocando que moitas das cooperativas de mediana e gran dimensión empresarial xa dispoñan de letrados asesores que orientan á entidade nestes temas. Estes trámites e obrigas son realizados noutras cooperativas de tamaño medio e pequeno por asesores externos, xogando un papel importante neste campo os técnicos das asociacións de cooperativas do sector, que suplen a carencia de coñecementos especializados dalgúns asesores empresariais privados.

5.- Organización empresarial

Coñecer a organización empresarial da cooperativa permítenos comprender mellor as prioridades, o estilo de dirección e xestión e os principios predominantes no intre de tomar decisións das cooperativas agrarias.

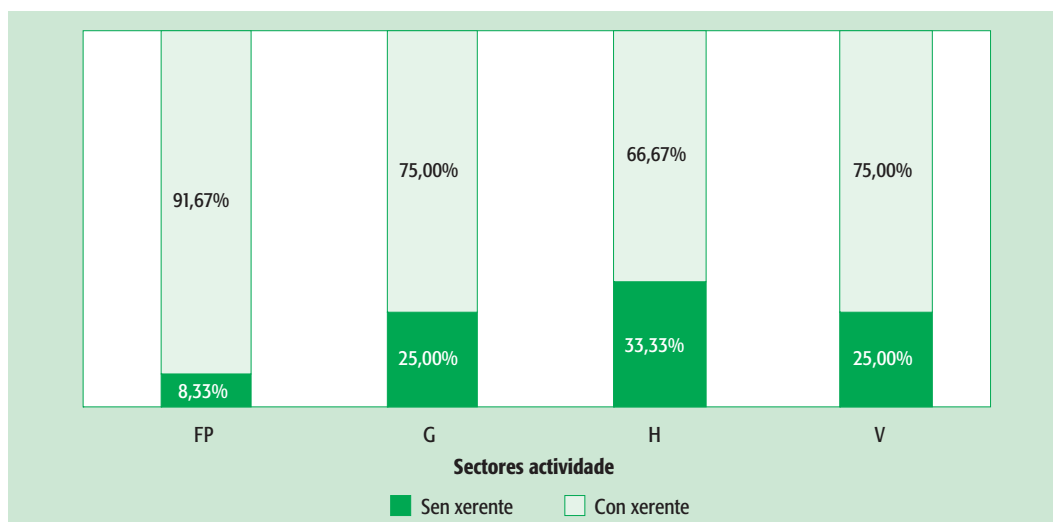
5.1.- Xerencia

Unha xerencia profesional semella importante nunha sociedade cooperativa. Que exista un profesional da xestión á disposición do consello reitor para executar as ordes do mesmo, permitirá a entidade avanzar no logro dos seus fins estatutarios e executar os plans de empresa aprobados pola asemblea xeral de socios. A pesar do importante papel que xoga un xerente, moitas cooperativas non poden dispoñer dun. Neste senso, a posibilidade de compartir xerencias ou de apoios oficiais para que estas entidades dispoñan dun experto en xestión móstrase como unha necesidade importante para as pequenas entidades. Os datos reflicten que o 88,89% das cooperativas da nosa mostra dispoñen de xerente (GRÁFICO 18).

Non todas as cooperativas poden dispoñer de xerente, xa que unha pequena dimensión empresarial dificulta a xeración de economías de escala que xustifiquen a súa presenza, coas repercusións que de

aí se derivan respecto das posibilidades de crecemento empresarial: segundo os datos das cooperativas da mostra, as entidades con xerente facturan máis de catro veces cás que non o teñen: a facturación media das entidades con xerente é de 5.830.793,33 euros, pola contra nas que carecen del a facturación redúcese a menos da cuarta parte da anterior (1.345.859 euros). Dende as administracións debense apoiar os procesos de profesionalización das cooperativas decididamente, xa que o xerente estase a converter nun elemento básico da profesionalización da empresa.

GRÁFICO 18: Xerencia nas cooperativas.



Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

Poucas cooperativas dispoñen de xerente dende a súa fundación. A maioría contrata a xerencia no momento en que a dimensión empresarial da entidade o require, e unha vez contratados, teñen certo grao de permanencia: teñen unha antigüidade media na empresa de sete anos. Adoitan ser, ademais, persoas novas (CADRO 18).

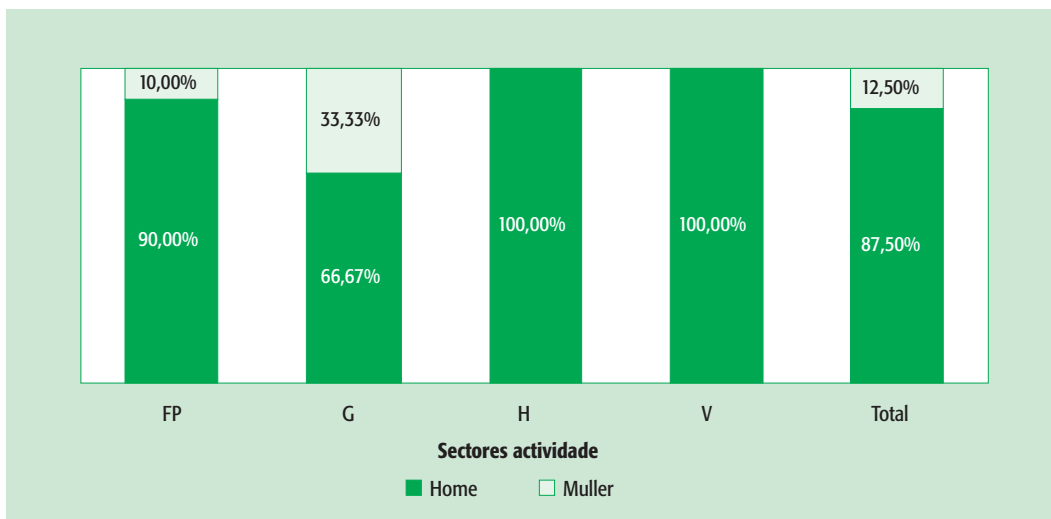
CADRO 18: Características do xerente.

	Nº desde fundación	Antigüidade (anos)	Idade (anos)
Fábrica de Penso	1,64	7,36	42,9
Gandería	2,14	5,57	34,1
Horta	1,40	6,20	49,6
Viño	2,00	6,25	41,3
Media	1,78	7,00	41,2

Fonte: Elaboración propia

A presenza da muller na xerencia das cooperativas é máis habitual ca nos cargos de presidencia. Unha das razóns é probábel que estea relacionada coa evolución normal dunha técnica administrativa que co crecemento da empresa amplía as competencias á xerencia dela (GRÁFICO 19).

GRÁFICO 19 : Distribución do xerente segundo xénero.

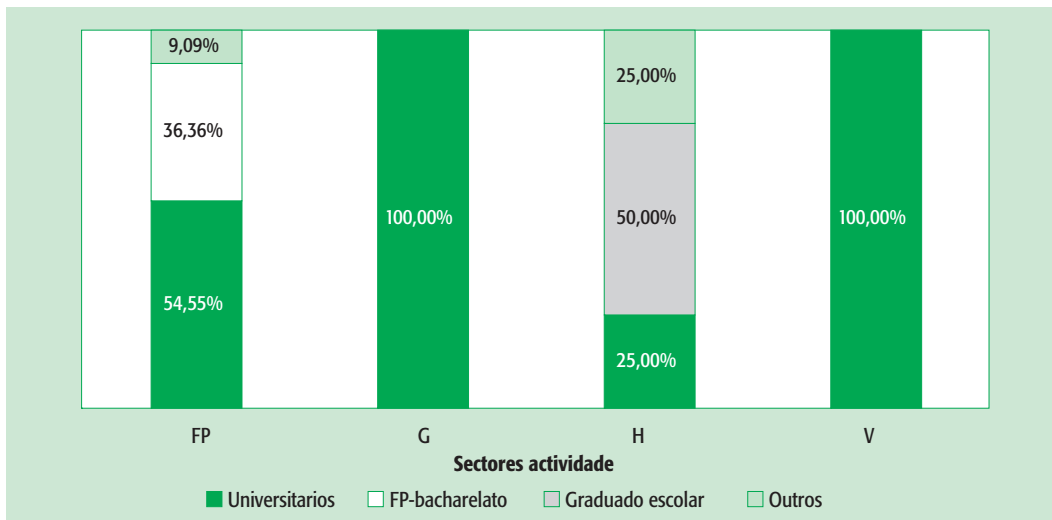


Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

A maioría dos xerentes dispoñen de estudos superiores, aínda que existen xerentes que por ampliación de competencias anteriores asumiron funcións de xerencia e non dispoñen da cualificación sinalada. A experiencia, os coñecementos dos problemas e da xestión, o coñecemento dos socios e do sector de actividade fai que estes xerentes sexan altamente valorados polas reitoras das cooperativas agrarias (GRÁFICO 20).

A xerencia dunha cooperativa, ademais de competencia técnico-económico-administrativa nas tarefas de xestión, require amplos coñecementos sobre as peculiaridades da fórmula cooperativa e sobre o seu funcionamento práctico, así como unha gran capacidade de relación cos socios e unha integridade persoal que sexa espello para estes e o resto dos traballadores da entidade. O xerente será a imaxe da cooperativa nas relacións económicas, e os clientes e/ou provedores son ao mesmo tempo os socios da entidade. É importante facer comprender ás cooperativas a necesidade de que conten con xerentes capacitados en xestión, con coñecementos do mundo cooperativo e con actitudes e predisposición para fomentar o seu desenvolvemento societario.

GRÁFICO 20: Estudos do xerente.



Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

5.2.- Distribución de áreas e responsabilidades

Nunha empresa mercantil quen dispón da maioría do capital social decide como controlar e xestionar a empresa, reservándose para si as funcións e áreas que estime máis axeitadas. Nas cooperativas hai tendencia a unha mestura de competencias e áreas de responsabilidade entre a presidencia, a xerencia e o consello reitor. Esta mestura de competencias xera en moitas cooperativas disfuncións organizativas importantes que restan eficacia económica á empresa. A duplicidade de competencias pode xerar falta de responsabilidades nelas e mal funcionamento da empresa. Nas cooperativas entrevistadas amósase a concorrencia dalgunhas competencias entre os diferentes órganos (CADRO 19).

CADRO 19: Asignación de áreas de decisión. % de cooperativas en que asume a responsabilidade.

ÁREAS	Presidente	Xerente	Consello Reitor
Representación cooperativa	96,55%	31,03%	13,79%
Relación cos socios	68,97%	62,07%	37,93%
Planificación xeral	37,93%	55,56%	62,96%
Xestión Administrativa	10,34%	62,07%	13,79%
Xestión compras	13,79%	58,62%	17,24%
Xestión vendas	17,24%	51,72%	20,69%
Xestión de persoal	37,93%	55,17%	37,93%

Fonte: Elaboración propia.

A modo de conclusión apuntamos que o consello reitor co presidente á fronte debe ter como área básica de decisión e actuación todos os temas relacionados coa representación da cooperativa actuando con visión integrada, promovendo a intercooperación e representando a cooperativa ante o exterior. Por outra banda, debe ter como área básica o goberno directo da cooperativa entendido como a responsabilidade do patrimonio, decidir colexiadamente sobre os grandes aspectos da xestión e xestionar a democracia interna da entidade. Finalmente, o consello reitor e o presidente deben gobernar a cooperativa por delegación comunicando as directrices ao xerente, colaborar na xestión deste e supervisala.

5.3.- Servizos externos

As cooperativas agrarias destacan, non só en Galicia, senón en toda a Unión Europea e no mundo desenvolvido en xeral, por seren entes dinamizadores de sociedades familiares e de empresas de todo tipo. As cooperativas tenden a regular e/ou estabilizar e a facer máis transparentes e competitivos os mercados onde traballan, pero non eliminan as empresas daquel, salvo as que competían con métodos pouco transparentes e de carácter especulativo. A gran maioría das cooperativas ten unha extensa rede de empresas privadas que colaboran con elas, na maioría dos casos localizadas no medio rural e ao seu carón. Son empresas relacionadas coa propia loxística das cooperativas: transporte e talleres que teñen nelas a uns clientes estábeis. A totalidade das cooperativas utiliza a empresas privadas e/ou a autónomos para a prestación de servizos (CADRO 20).

CADRO 20: Outros servizos de profesionais externos.

OUTROS SERVICIOS PROFESIONAIS EXTERNOS CONTRATADOS	% de cooperativas que contratan
Auditoría	27,78%
Avogado	22,22%
Servizo técnico (Informático)	5,56%
Servizo técnico (Vitícola)	5,56%
Veterinario	33,33%
Servizo técnico (Tanques de frío)	5,56%

Fonte: Elaboración propia.

As asesorías e as empresas de transporte teñen nas cooperativas a un cliente habitual, pero o campo dos servizos externos é moi amplo, e nel encádranse a multitude de autónomos e servizos técnicos contratados. Moitos destes servizos teñen por finalidade apoiar mediante a asistencia técnica e o asesoramento a actividade produtiva dos socios. Tal como xa se ten comprobado e documentado, moitos destes servizos de asesoramento aos socios supoñen un elevado custo para a cooperativa que nin coas axudas oficiais destinadas para tal fin poden cubrir o seu custo.

Como temos adiantado estímase unha media de 5,36 empregos por cooperativa activa xerados por estes profesionais externos, o que supón un volume de emprego indirecto de 1.458 empregados. Os transportistas autónomos, os veterinarios, os asesores e enxeñeiros son os principais beneficiarios dos

contratos de servizos que realizan as cooperativas. É moi destacábel este impacto das cooperativas agrarias na xeración de emprego e de actividade relacionada (talleres mecánicos, servizos de asesoramento e asistencia técnica, etc.).

5.4.- Mecanismos e sistemas de información

A información e a comunicación cos agricultores socios ten grande importancia nas cooperativas agrarias. A gran maioría das cooperativas non consideran que nas asembleas xerais da entidade se poida comunicar e informar axeitadamente de todos os proxectos e servizos que está a prestar a sociedade. Por outra banda, como xa se ten comentado, o socio da cooperativa tamén é provedor e/ou cliente, polo que a información non só ten importancia societaria senón comercial. Neste senso, moitas cooperativas utilizan varias ferramentas para comunicar cos socios e mantelos axeitadamente informados (CADRO 21).

CADRO 21: Mecanismos de información aos socios. % de cooperativas que utilizan.

	F. Pensos	Gandería	Víño	Horta
Anuncios taboleiro	66,67%	37,50%	66,67%	25,00%
Asembleas xerais	100,00%	100,00%	83,33%	100,00%
Asemblea informativa	75,00%	62,50%	50,00%	75,00%
Reunións de traballo	33,33%	62,50%	66,67%	25,00%
Reunión informal	66,67%	62,50%	100,00%	50,00%

Fonte: Elaboración propia.

De todos os xeitos a comunicación e a información no seo da cooperativa débátese entre dúas tendencias: unha estratexia tendente a cumprir coa obriga estatutaria e a evitar conflitos derivados da falta de información, e outra tendencia máis dirixida a promocionar e fomentar os propios produtos e servizos da entidade ante os seus socios: é a consideración do socio en canto copropietario e corresponsábel ou tamén como cliente e/ou provedor. Neste senso, existe unha tendencia maioritaria nos directivos das cooperativas con máis socios a insistiren na necesidade de que as cooperativas deben facer máis “márketing interno” e preocuparse por ter unha política de comunicación cos seus propios socios. Hai que ter en conta que os socios están nun mercado onde están constantemente atraídos por todo tipo de empresas. En definitiva, non abonda con recordarlle aos socios as súas obrigas estatutarias e legais coa cooperativa, nin tan sequera os beneficios que estivo percibindo como socio da entidade, senón que é preciso informar e comunicar cos socios coas mesmas técnicas do márketing.

Finalmente, varias cooperativas emiten boletíns de comunicación cos seus socios; outras, as do sector lácteo, dispoñen de sistemas rápidos de aviso e información mediante o camiión de recollida do leite; algunhas outras teñen un técnico na cooperativa que presta este servizo de información, mesmo programas de radio de carácter comarcal, ou teñen planificado unha serie de reunións informativas en

grupos pequenos ao longo do ano onde acometen directamente este labor. As posibilidades son numerosas e a importancia da información e comunicación é esencial no mundo cooperativo.

5.5.- Calidade e medio ambiente

Xa se ten comentado que unha das funcións que realizan as cooperativas agrarias en varios sectores produtivos agrarios é a homoxeneización da produción, paso previo para introducir elementos de calidade e control. Son moitas as cooperativas que realizan a clasificación e algunha tipificación dos produtos agrarios dos seus socios: a maioría de vacún de carne, case todas as de horta e flor, algunhas do sector lácteo, e a totalidade de viño e produción intensiva.

Facendo un pequeno repaso polos sectores produtivos onde teñen presenza as cooperativas, case todas as cooperativas de viño clasifican as uvas dos socios por calidade e variedade, existindo grandes diferenzas de prezo da uva, superiores ao 50% nalgún caso. Tamén a totalidade das cooperativas do sector lácteo que compran o leite aos socios aplican criterios de pago por calidade iguais ou, en moitos casos, superiores aos aplicados pola industria láctea, de xeito que a maioría das cooperativas primeiro compradoras ocupan lugares preferentes nas listaxes de calidade do LIGAL. Ademais, as cooperativas de leite insisten e solicitan constantemente ás administracións competentes unha aplicación das normativas de calidade no sector.

Pola súa banda as cooperativas de vacún de carne, clasifican os xatos dos socios segundo morfoloxía e necesidades dos matadoiros. As cooperativas de producións intensivas (aves, coellos e porcino) fan un grande esforzo de estandarización da produción coa finalidade de reducir á mínima expresión calquera risco sanitario e conferindo ás producións agrarias a calidade que demanda o mercado. Finalmente, pese ás dificultades de normalización e tipificación das producións de horta e flor, son das poucas empresas do sector que consideran esta tarefa como fundamental e a comezos dos anos noventa iniciaron este labor con grande éxito.

A calidade da produción agraria e gandeira é probabelmente unha das variábeis estratéxicas nas que as cooperativas se atopan con moitas posibilidades de éxito e de fortalecemento empresarial. Tal vez a principal dificultade que se atopan é que nalgún sector non son capaces de facer chegar esta calidade diferenciada ao consumidor final, xa que é a industria quen se relaciona con aquel. Chama a atención que as cooperativas teñen precisamente unha gran presenza en case que todas as denominacións de orixe de produtos agrarios e nas indicacións xeográficas protexidas en Galicia. A calidade e a implantación de sistemas transparentes no mercados agroalimentarios favorecen o desenvolvemento das cooperativas.

Xunto á calidade, as novas directrices de seguridade alimentaria emanadas da Unión Europea con motivo da crise das “vacas tolas”, e baseadas, entre outros conceptos, na trazabilidade dos produtos agrarios e gandeiros, son novas variábeis que favorecen decididamente o desenvolvemento do cooperativismo agrario. Neste intre, a petición das cooperativas do sector lácteo, estase a implantar un “Referencial de Leite de Vaca de Cooperativa” coa finalidade de dar trazabilidade completa a este produto. E,

como temos visto, as cooperativas de vacún de carne comercializan a maioría dos xatos mediante a Identificación Xeográfica Protexida “Ternera Gallega” da que foron socias promotoras, e mesmo están solicitando a creación dun referencial de calidade para os animais de desvelle que non se acollen a esta indicación e control de calidade.

Por outra parte as cooperativas de viño están asentadas nas denominacións de orixe de Galicia, e xa se dispón de cooperativas de horta e flor que están a implantar certificación de procesos ISO 9000. Finalmente, as cooperativas que se dedican á fabricación de pensos cumpren coas obrigadas análises de riscos e controis de puntos críticos (ARPC) estipulados pola normativa oficial. Precisamente, a implantación dun sistema de calidade de proceso tipo ISO 9000 está a ser abordado por varias cooperativas agrarias, e varias xa contan con departamentos propios de control de calidade dentro da entidade (CADRO 22).

CADRO 22: Control de calidade e xestión do medio ambiente.

Cuestións	% de cooperativas
Incide mellora calidade/trazabilidade	93,33%
Pode garantir trazabilidade produtos	83,33%
Deseña políticas calidade	66,67%
Fomenta técnicas respectuosas medio ambiente	80,00%
Interese implantación sistemas calidade/medio ambiente	90,00%
Coñecemento ISO 9000	83,33%
Coñecemento ISO 14000	76,67%
Plan escrito e actualizado xestión medio ambiente	3,33%
Plan escrito e actualizado calidade	36,67%
Sistema tratamento residuos	43,33%
Almacenamento selectivo residuos	46,67%
Plan xestión residuos	10,00%
Producción residuos tóxicos/perigosos	20,00%
Existe rexistro parámetros medio ambiente	6,67%
Ten/coñece lexislación ambiental	33,33%

Fonte: Elaboración propia.

En definitiva, a calidade é un elemento estratéxico clave para o desenvolvemento dos agricultores e gandeiros e das súas cooperativas. Por iso é necesario dotar ás cooperativas de medios e recursos suficientes para poñer en marcha os procesos de calidade, así como contar coa cooperativa para a aplicación e control do cumprimento da normativa de seguridade alimentaria, respecto ao medio ambiente, benestar animal, etc.

Con máis atraso cá implantación dos sistemas de certificación da calidade de produtos agroalimentarios e de procesos de produción nas entidades, as preocupacións medio ambientais xa están a chegar

con forza ao cooperativismo agrario de Galicia. Neste senso, foron case en exclusiva cooperativas agrarias as que puxeron en marcha un plan de xestión de residuos agrarios en colaboración coa administración. Neste momento, varias cooperativas agrarias están xestionando a posta en marcha e retirada de residuos de produtos fitosanitarios. A propia preocupación das cooperativas levounas a participar como socios a nivel estatal da empresa SIGFITO, coa finalidade de participar na xestión dos residuos fitosanitarios que se xeran co uso destes produtos polos agricultores.

A extensa lexislación medio ambiental estase a canalizar no medio agrario a través das cooperativas, como xeito de información e de xestión de solucións aos problemas que poidan xurdir. De todos xeitos, é necesario que as administracións apoiem os esforzos das cooperativas para implantar todo tipo de sistemas de xestión medio ambiental nas instalacións das entidades e nas explotacións dos socios. Neste senso, débese avaliar a posibilidade de que as cooperativas sexan promovidas e fomentadas como xestoras do medio ambiente, aspecto de grande interese para as administracións e para os propios agricultores e gandeiros.

Os procesos de certificación da calidade e da xestión medio ambiental estanse a instalar no eido cooperativo agrario. Máis ou menos, a metade das cooperativas están iniciando ou van iniciar este procesos de certificación (CADRO 23).

CADRO 23: Proceso de certificación nas cooperativas.

Certificación calidade	% de cooperativas
Non	42,86%
Iniciou	25,00%
Vai iniciar	32,14%
Certificación medioambiental	% de cooperativas
Non	53,57%
Iniciou	7,14%
Vai iniciar	39,29%

Fonte: Elaboración propia

Pero non só están interesadas polos procesos de certificación da calidade e medio ambientais. Por exemplo, varias cooperativas están moi interesadas en implantar os sistemas oficiais de produción integrada entre os seus socios, e son pioneiras dun proceso que, no plano normativo, ten certo atraso de posta en marcha en Galicia. Nas comunidades autónomas onde está máis implantada a produción integrada é moi elevada nas producións agroalimentarias das cooperativas. Finalmente, a pesar da incipiente posta en marcha da produción ecolóxica e o seu carácter minoritario, xa existen cooperativas agrarias que están axudando a organizar a produción nesta nova certificación de calidade.

5.6.- Novas tecnoloxías

As cooperativas dispoñen de bos medios informáticos e así se pode comprobar coa relación de hardware dispoñíbel por termo medio nas cooperativas da mostra. É este un terreo onde a dispoñibilidade de axudas públicas, basicamente subvencións, foi decisiva. En calquera caso non existe unha diferenza negativa entre os medios informáticos das cooperativas en relación a outro tipo de empresas do mesmo tamaño. Incluso existen bos programas informáticos adaptados ás súas necesidades operativas e contábeis.

Por outra banda, as cooperativas abordan as novas tecnoloxías na medida en que as infraestruturas existentes permiten a súa utilización. No día de hoxe, subsiste apenas un 10% de cooperativas agrarias que non dispoñen de acceso a Internet dende as súas instalacións e oficinas. Tal vez sexa unha demostración palpábel de que as cooperativas deben afrontar as dificultades do contorno onde están instaladas e onde viven os seus socios. A pesar das dificultades, as cooperativas seguen no medio rural e buscan sistemas para evitar estes déficits de infraestruturas de comunicación.

A existencia de conexións mediante liñas analóxicas reduce as capacidades das novas tecnoloxías. Así mesmo a utilización da rede para finalidades diversificadas da simple obtención e intercambio de información e/ou comunicación marca outro dos desafíos (CADRO 24).

CADRO 24. Usos de internet.

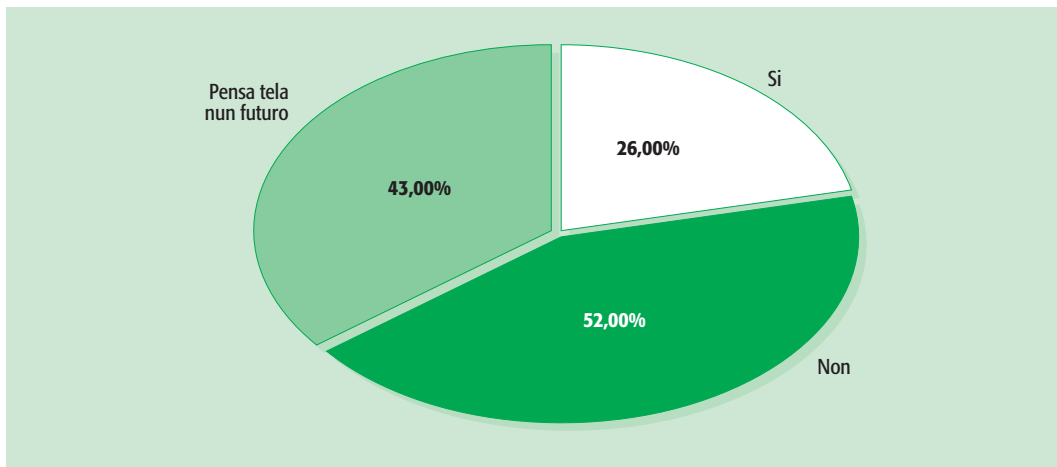
USOS INTERNET	% de cooperativas
Comercio electrónico	40,00%
Consultas	83,33%
Información	81,48%
Promocións	0,00%
OUTROS USOS DE INTERNET	
Obrigas tributarias	3,33%
Xestión bancaria e administrativa	3,33%

Fonte: Elaboración propia.

Salvo os problemas de infraestruturas comentados, podemos afirmar que as cooperativas agrarias non están á cola nas novas tecnoloxías da información e comunicación. Segundo datos da propia Unión de cooperativas Asociación Galega de Cooperativas Agrarias AGACA, esta entidade comunícase con máis do 70% das entidades socias mediante correo electrónico, o que é unha mostra das inxedanzas das cooperativas por acceder ás novas tecnoloxías.

O escaso uso de páxinas web débese á pouca relación de moitas das cooperativas agrarias co mercado, o que fai que non urxa comunicarlle os produtos e servizos que prestan. Neste senso, é moi probábel que as cooperativas directamente relacionadas co mercado e co consumidor sexan as que dispoñen das páxinas web en marcha (GRÁFICO 22).

GRÁFICO 22: Páxina web das cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

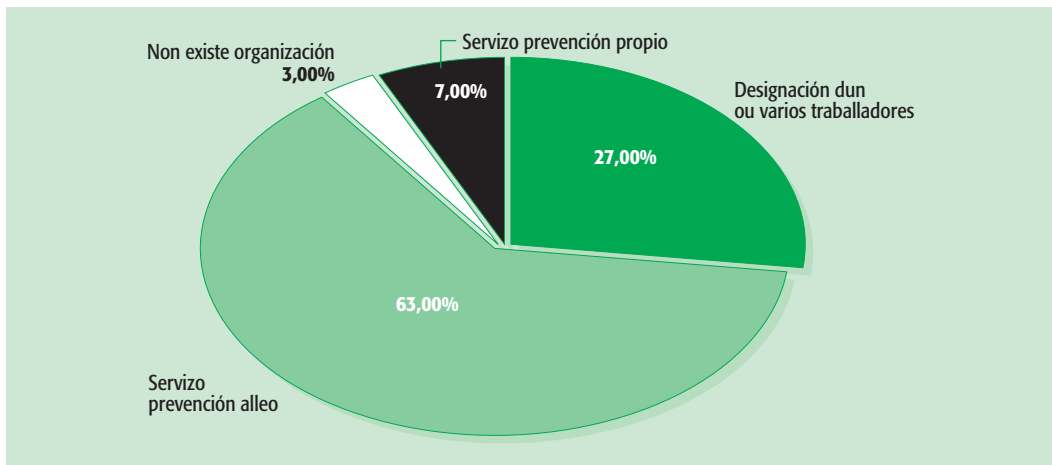
5.7.- Prevención de riscos

Os obxectivos a conseguir coa prevención de riscos laborais son a eliminación dos riscos ou, se isto non fose posíbel, o seu control e a redución dos seus efectos. Para iso empréganse distintas técnicas que afectan, unhas á análise dos factores de risco antes de producirse o accidente e/ou incidente, e outras á corrección das posíbeis deficiencias, partindo do deseño e finalizando no propio desenvolvemento das actividades produtivas.

As actividades desenvolvidas polas cooperativas agrarias son moi diversas e variadas, polo tanto en todas as cooperativas agrarias existen postos de traballo ou actividades de risco: traballo con vehículos e aparellos mecánicos, cargas, ruídos e vibracións, utilización de insecticidas e fungicidas, contacto con animais e plantas e exposición de transmisión animal e enfermidades parasitarias, etc...

O artigo 10 do R.D.39/1997, polo que se aproba o Regulamento dos servizos de prevención establece que a organización dos recursos necesarios para o desenvolvemento das actividades preventivas realízase polo empresario segundo as modalidades seguintes: asumindo persoalmente a actividade; designando un ou varios traballadores para levala a cabo; constituíndo un servizo de prevención propio; ou recorrendo a un servizo de prevención alleo. O 63% das cooperativas agrarias organizan a prevención de riscos cun servizo de prevención alleo (mutua, empresa privada...), o 3% opta por crear un servizo de prevención propio, e un 7% de cooperativas teñen un ou varios traballadores designados para desenvolver a prevención. Existe un 27% de cooperativas agrarias que están en trámites de organizar a súa actividade preventiva (GRÁFICO 23).

GRÁFICO 23: Modalidades de organización preventiva.



Fonte: Elaboración propia.

Dentro das disciplinas comunmente asumidas polo servizo de prevención alleo destacan a seguridade no traballo, dirixida á eliminación dos accidentes de traballo e á hixiene industrial, que pretende a erradicación das enfermidades profesionais; e mesmo a psicocioloxía aplicada, que pretende a adaptación das máquinas ao traballador, e a adaptación do traballador ao seu posto de traballo e, por último, a vixilancia da saúde, con recoñecementos, campañas de vacinación, etc.

Por outra banda a Lei 31/1995, de prevención de riscos laborais regula o dereito dos traballadores a participar na empresa nas cuestións relacionadas coa prevención dos riscos no traballo. Esta representación farase a través dos “Delegados de Prevención” ou os “Comités de Seguridade e Hixiene”. No 23% das cooperativas os traballadores están representados a través dos Delegados de Prevención, cunha media dun delegado por cooperativa. A representación a través dos Comité de Seguridade e Hixiene faise no 7% das cooperativas, cunha media de tres membros por comité. Ademais das cooperativas que tiñan concertado a prevención de riscos laborais cun servizo de prevención alleo, o 100% tiña documentada a avaliación inicial de riscos, o primeiro paso para a organización da prevención de riscos na cooperativa. Tamén os traballadores das cooperativas están a exercer o seu dereito á información, consulta e participación dos traballadores, segundo o establecido no artigo 18 da Lei de prevención de riscos laborais.

Por último, en relación á formación en materia de prevención de riscos, as cooperativas están a facilitar formación especializada aos seus traballadores, a través de cursos de prevención de riscos laborais no seu nivel básico, así como cursos sobre riscos específicos (manipulación de cargas, manexo de carretas elevadoras, etc.). O interese das cooperativas agrarias baséase na firme e decidida vontade de promoveren a mellora das condicións de seguridade e saúde laboral dos traballadores e o efectivo cumprimento da normativa de prevención de riscos laborais.

5.8.- Formación empresarial

Cando se fala de formación empresarial nas cooperativas agrarias témonos que referir, en primeiro termo, ás capacidades e aptitudes empresariais dos membros do consello reitor, da xerencia e do equipo técnico de xestión. A este respecto a formación empresarial admite lecturas diferentes.

Existen claramente aspectos amplamente desenvolvidos da formación empresarial entre os que destacan:

1. As cooperativas agrarias funcionan como escola de empresarios a un nivel verdadeiramente popular, polo que existe unha elevada aprendizaxe dende o momento en que algúns socios asumen funcións directivas e xestoras.
2. As economías desenvolvidas caracterízanse precisamente polo elevado número de postos de traballo en equipo. Nas cooperativas os mozos e os traballadores menos cualificados habitúanse a un labor en equipo e a comprender as súas vantaxes fronte ao individualismo.
3. Nas cooperativas agrarias atópase un ambiente de risco colectivo e de innovación cando xorden proxectos de cambio tecnolóxico ou de cambio na organización. É sorprendente como ante o cambio social que se está a producir no medio rural de falta de man de obra agrícola, as cooperativas asumiron o reto da innovación da maquinaria. Ano tras ano, nestes últimos tempos o incremento de parques de maquinaria agrícola en Galicia é case exponencial. Nas cooperativas os socios deliberan e toman decisións e a necesidade obrígaos a participar nunha dinámica de “innovación-risco-beneficios” que é básica para a formación de empresarios e traballadores cualificados.²⁴
4. É destacábel a presenza nas cooperativas da capacidade de establecemento de alianzas estratéxicas e redes de colaboración para asumiren obxectivos comúns máis amplos. Hai unha vocación pola cooperación e a negociación con claras referencias do principio *gañar-gañar*. Ás cooperativas agrarias resúltalle máis doado asumiren procesos de intercooperación que permitan acceder a novos mercados, dotárense de servizos especializados ou buscar financiamento. A cooperativa é unha auténtica escola de asociacionismo empresarial, onde se sentan os principios das alianzas estratéxicas e da suma de esforzos.
5. Unha das características empresariais das cooperativas é a de desenvolver multitude de servizos e actividades, case todas relacionadas co socio. Por razóns legais os dirixentes e xestores vense na obriga de levar unha contabilidade por actividades e seccións que resulta difícil atopar tan

24 Outro exemplo do que neste punto comentamos, foi a espléndida resposta das cooperativas agrarias ante a crise das “vacas tolas”. Foron estas entidades as que urxidas polos seus socios buscaron mercados para os animais de carne arriscando colectiva e empresarialmente no mercado.

implantadas noutras empresas do mesmo volume económico. Nas cooperativas, por moi rudimentarios que sexan os informes e as contas, están constantemente á orde do día dado a súa grande incidencia social para a toma de decisións do consello reitor e da asemblea xeral de socios.

Dentro dos aspectos pouco desenvolvidos da formación empresarial nas cooperativas agrarias atopámonos con tres grandes grupos:

1. No caso de Galicia, a maioría das cooperativas ten unha escasa formación empresarial nos temas relacionados co mercado e co consumidor final. A maioría das cooperativas realizan a primeira comercialización dos produtos agroalimentarios, dende a explotación dos socios ata o muelle de fábrica da industria transformadora. Salvo as cooperativas de viño, que son unha excepción moi importante, as cooperativas de horta e flor, e algunhas cooperativas de produción intensiva e moi poucas relacionadas co sector lácteo, as cooperativas apenas realizan transformación e comercialización dos produtos dos seus socios, polo que teñen unha escasa formación empresarial nesta materia. Moi vinculados con estas carencias de formación empresarial están todos os relacionados co mercado e o consumo. Referímonos ao márketing, á publicidade, á xestión de vendas, á distribución, etc.
2. Outro aspecto no que as cooperativas son diferentes na formación empresarial está relacionado coa lentitude na toma de decisións. Lentitude que vén determinada por unha figura xurídica onde o órgano de administración, o consello reitor, non ten asegurada a maioría da asemblea xeral ante unha decisión importante que esta descoñece. Nas sociedades mercantís, os sistemas de representación do capital no consello de administración aseguran que as decisións que estes toman atoparán, salvo raras excepción, o respaldo da asemblea xeral de socios. As cooperativas non están preparadas para adoptaren decisións importantes rápidas e, por tanto, de carácter especulativo como algúns mercados requiren.
3. En contraposición coa valoración favorábel, xa sinalada, da diversidade de actividades e servizos das cooperativas, existe unha grave dificultade ligada a elas. Cando as cooperativas operan nun sector de actividade con altos índices de economía somerxida as posibilidades de fracaso son moito maiores cós de calquera outro tipo de empresa. Nos mercados pouco transparentes, onde non é posíbel explicar a xestión por medios racionais, as cooperativas atopan grandes dificultades de implantación e mesmo de xestión.

Non pode concluírse este epígrafe sen facer constar a achega do cooperativismo agrario na formación profesional dos seus socios e empregados. En efecto, a función básica das empresas cooperativas vén determinada pola satisfacción das necesidades dos socios, pola ordenación dun sistema produtivo eficaz e xusto e por unha presenza constante dos produtores agrarios no funcionamento global do sector. A particularidade, ademais, das cooperativas agrarias como sociedades de persoas fronte ás sociedades de capital, outorgan ás cooperativas unha función relevante na formación e cualificación

profesional dos seus socios, función que ten que ser recoñecida e potenciada como elemento básico de actuación económica e de progreso social.

A cooperativa é unha sociedade de persoas, e para un bo funcionamento da organización semella decisiva a importancia da formación técnica, profesional, social e ata humana. Por iso, as cooperativas e os cooperativistas teñen que prestarlle a máxima atención á formación, xa que se converte no mellor lubrificante para o funcionamento da sociedade. Das cooperativas entrevistadas, unha alta porcentaxe, máis do 93% do total, realizaron actividades formativas. Sen dúbida cómpre aínda un maior esforzo para que a totalidade das cooperativas contemplan a formación como algo básico dentro da súa organización, e elaboren un plan de formación para o que poden/deben contar co apoio público ou de asociacións de cooperativas.

A maior parte da formación é xestionada por algunha asociación, no 83,33% dos casos, fundamentalmente as asociacións de cooperativas e, en segundo lugar, pola propia cooperativa, no 50% dos casos. Como se pode comprobar, as cooperativas imparten formación aos socios e organízana mediante diferentes medios (CADRO 25).

CADRO 25: Entidades impartidoras de formación.

ENTIDADES IMPARTIDORAS	% de cooperativas
Xestión propia	50,00%
Concello	6,67%
Mancomunada-comarcal	3,33%
Algunha asociación	83,33%
Asociación de cooperativas	80,00%
Asociación sindical	13,33%
Asociación empresarial	6,67%

Fonte: Elaboración propia

É fundamental que a formación sexa dirixida para unha mellor preparación e funcionamento da entidade, de aí a grande importancia da formación que organiza a propia cooperativa para abordar as necesidades de preparación que estima máis urxentes, ou que a realice en colaboración con asociacións coa que definen conxuntamente as prioridades formativas e organizativas.

Non obstante, un dos problemas da formación é a mediana participación dos socios nos procesos formativos. As cooperativas da mostra manifestaron que a asistencia ás actividades formativas é media –55,56% dos casos– ou baixa –33,33%–. Por outra banda, aos cursos asisten un número reducido de alumnos, xa que o 45% das cooperativas tiveron unha actividade formativa cunha media de 13 socios por curso.

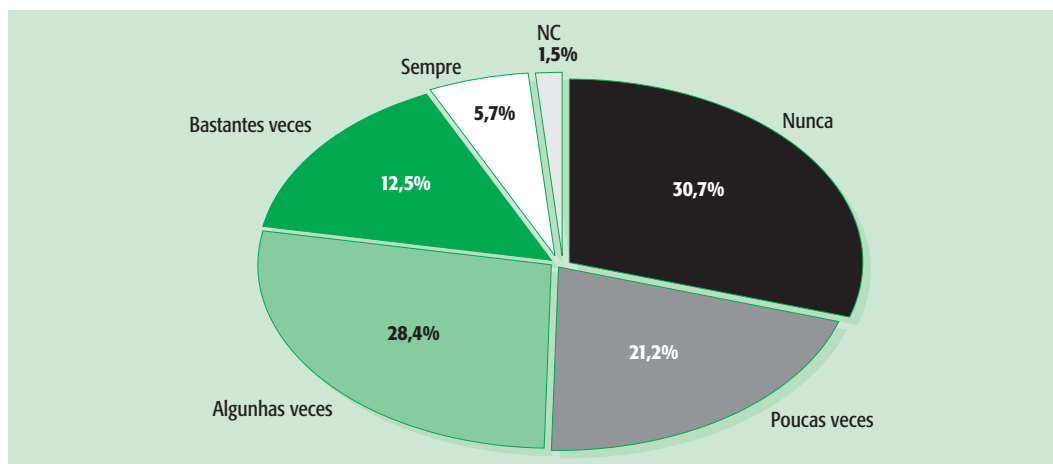
A motivación e animación para a asistencia á formación é un dos problemas cos que se atopan as cooperativas. Neste senso, as maiores dificultades adoitan estar relacionadas coa época de impartición,

con preferencia en outono e inverno, e nas horas libres do día, o serán ou pola noite. Por outra banda, é necesario que as axudas para formación de socios de cooperativas posibiliten a formación nos meses de novembro, decembro e xaneiro, que son os de maior aceptabilidade e dispoñibilidade dos socios das cooperativas.

Finalmente, o interese maioritario dos socios é por cursos de formación relacionados directamente coa súa actividade produtiva, onde os socios poidan mellorar a capacidade de produción, coñecer novas técnicas e innovacións e, en xeral, formarse en aspectos que melloren os seus rendementos económicos. Son máis reticentes ás actividades formativas relacionadas coa organización cooperativa, coñecer como funciona a entidade, coñecer as normas en detalle, ou ver como mellorar a empresa, xa que consideran que ese é un problema dos técnicos e da reitora da entidade. É necesario que os responsables das cooperativas agrarias fagan un esforzo por melloraren a formación e para que os socios comprendan a importancia e necesidade de estaren formados e preparados nos ámbitos técnico, produtivos, organizativos e sociais.

Adicionalmente, nas enquisas realizadas aos socios, só un 19,1% considera que hai poucas ou ningunha acción formativa na cooperativa. Por iso, pódese afirmar que as ofertas formativas que realizan as cooperativas agrarias están a chegar a moitos socios, independentemente de que estes mostren interese en aproveitalas, xa que a porcentaxe de socios que manifesta que nunca participa nelas elévase ao 30,7%, que unido aos que manifestan que poucas veces acadan o 51,9% (GRÁFICO 24).

GRÁFICO 24: Participación na formación segundo os socios.



Fonte: Elaboración propia.

5.9.- Mercado

Na agroalimentación estamos padecendo cambios fundamentais: a reforma da PAC, os acordos da OMC, reducen os prezos de garantía da agricultura, diminúen as barreiras arancelarias e non arancelarias, facilitan a competitividade, e reducen o apoio á agricultura; os consumidores e contribuíntes pasan a ser os auténticos donos da política agraria, que xa non se centra soamente en aumentar a produtividade senón tamén no equilibrio ecolóxico, o benestar e o desenvolvemento rural integrado. Calquera actividade das cooperativas, mesmo das pequenas cooperativas, está sometida á competitividade global

A tecnoloxía e a innovación en auxe moldean a estrutura do mercado. A agricultura e a transformación teñen que combinarse máis e mellor para conseguir uns alimentos que combinen as preferencias industriais e do consumidor coa saúde, a idoneidade, o baixo custo, e unha calidade fiable.

Por outra banda, o consumo nas sociedades opulentas superou a fase das necesidades diarias e tende a sofisticarse. No sector alimentario, comprender e responder á demanda dos diferentes segmentos de variedade, idoneidade, seguridade, simpatía medioambiental e benestar animal son claves para dar valor aos consumidores. Como consecuencia da estandarización produtiva que impoñen as multinacionais, cristalizou un novo segmento de mercado: algúns consumidores prefiren comprar produtos locais e rexionais como unha maneira de apoiar estas rexións. Estes produtos rexionais conségnense no interior da rexión e polos consumidores doutras rexións. Tecnoloxicamente estas producións máis elaboradas, tradicionais e artesás son posíbeis, xa que xeran maior valor engadido e dan maiores posibilidades competitivas aos agricultores.

Ao tempo, os cambios na distribución alimentaria están sendo fundamentais nestes últimos anos. Un pequeno grupo de enormes empresas –multinacionais, a maioría, e algunhas nacionais e galegas– están a controlar o mercado da distribución. As cadeas de distribución están acadando un tamaño que lles permite influír no proceso de compra dos produtos alimentarios. A capacidade da distribución alimentaria para integrar a tecnoloxía da información co fin de influír no comportamento de compra dos consumidores permítelles ofrecer programas de márketing á medida que abastecen as necesidades do consumidor.

As cooperativas están obrigadas a mellorar continuamente a súa capacidade para estaren ao corrente dos novos cambios, adaptárense, introduciren innovacións de grande alcance e reorganizaren as súas estruturas societarias. Hai que efectuar enormes investimentos nos chamados activos lixeiros tales como actividade innovadora, calidade total, recursos humanos e estruturas flexíbeis.

Tal como se indicou anteriormente, nalgún subsector agrícola e gandeiro de Galicia as cooperativas agrarias e gandeiras teñen pouca presenza na transformación e comercialización de produtos elaborados con máis valor engadido. Chama especialmente a atención a escasa transformación e comercialización de produtos lácteos polas cooperativas. En senso contrario, causa sorpresa a gran presenza de cooperativas galegas na comercialización de viños de calidade con alto valor engadido e actuando en

mercados moi competitivos e esixentes. É interesante coñecer as razóns polas cales as cooperativas de vacún de leite non se embarcan nunha estratexia empresarial, que tenda á integración vertical, á aceptación dos riscos do mercado e ao aumento do compoñente valor engadido nos produtos. Ao procesar os produtos en varias etapas sucesivas, poden diferenzar a produción da dos competidores, conseguir a fidelidade do consumidor, etc., co obxecto de aumentar o nivel do prezo dos produtos e os beneficios. Hai varios tipos de razóns e a continuación sinalamos os máis destacábeis (Jordán, M., 1996):

1. A diferenza do que ocorre noutras empresas, a constitución dunha empresa cooperativa non é froito de ningún proceso de acumulación de capital previo. As disponibilidades de capital nas mans dos pequenos agricultores e gandeiros son sempre reducidas. Un titular dunha explotación vaise mostrar sempre máis remiso no momento de achegar financiamento para investimentos en tecnoloxías industriais ou actividades comerciais cando aínda non ten a súa explotación en condicións competitivas. Os socios non están dispostos a aumentar o capital actual das cooperativas nos volumes necesarios, polo que se realizan infra-investimentos ou malos investimentos. Por tanto, o socio é remiso a achegar financiamento nas cooperativas que desexan ir máis aló da intermediación co leite e distantes da súa actividade.
2. As expectativas xeradas polos investimentos na cooperativa e o “cálculo” que o socio fai sobre o tempo que agarda permanecer nela, son os dous principais incentivos que o socio ten para achegar capital. Neste senso, o avellentamento dos gandeiros e dos socios, a incerteza sobre a produción de leite en Galicia e o endurecemento da competencia non motiva aos socios. En todo caso, os socios intentarían recoller beneficios o máis axiña posíbel dados o investimento e o capital necesario.
3. Os socios de cooperativas gandeiras son reticentes a investiren en tecnoloxías de transformación ou en actividades comerciais xa que están distantes da súa actividade tradicional e non están familiarizados con elas, polo que moitos investimentos non interesan aos socios.
4. Na medida en que unha cooperativa entra en procesos de transformación e comercialización de produtos alimentarios, o socio considera que ten dificultades para controlar e avaliar a cooperativa e o seu investimento, xa que se trata dun negocio que non ten hábito de controlar.
5. Ademais, se a cooperativa deixa de actuar no mercado como intermediaria na comercialización dos produtos agroalimentarios e aborda un proceso de transformación, debe tratar de coordinar a produción dos socios coas cadeas de transformación e comercialización de produtos que poña en marcha. Este control sobre o volume e a calidade de produción provoca preocupación no socios xa que lle resta liberdade na súa explotación. En definitiva, haberá dificultades para conseguir o perfeccionamento necesario das cadeas de transformación se a cooperativa non quere controlar a cantidade e a calidade da produción dos socios.

6. Por outra banda, as limitacións na remuneración do capital social a un xuro máximo, as condicións para transmitir as achegas, e a inmovilidade do capital cooperativo non son un incentivo para que os socios fagan as achegas necesarias para abordar a transformación e comercialización dos produtos agroalimentarios.
7. Ademais, poden xurdir fortes diferenzas sociais no seo da cooperativa en función da fórmula concreta en que os socios fagan a achega para abordar os investimentos: todos iguais, en función da actividade, ou unha combinación de ambas as dúas.
8. Finalmente, porque os membros do consello reitor son agricultores ou gandeiros e non coñecen como funcionan os mercados, sobre todo, nos últimos tramos da cadea alimentaria, polo que resulta difícil tomar decisións cando non se dispón dun amplo dominio sobre os temas que se deben decidir. Neste senso, a disposición de equipos directivos de alto nivel que contén coa confianza dos reitores e da base social é básico para a conquista do mercado polas cooperativas.

Non debe desprenderse que a falta de integración vertical das cooperativas gandeiras de Galicia as sitúa para sempre fóra da competitividade e do mercado. Probablemente, na medida en que os socios sexan profesionais estarán máis dispostos para abordaren investimentos máis importantes en transformación e comercialización. Neste senso, o camiño de experiencias exitosas en Galicia marca a pauta.

Os retos que deben afrontar nos vindeiros anos son moi complexos e amplos. A continuación imos sinalar os que estimamos máis destacábeis:

1. Como xa quedou indicado anteriormente, a diversificación vertical é o reto máis importante. É dicir, as cooperativas deben participar máis na industrialización e na comercialización para capturar valor engadido xerado ao longo da cadea agroalimentaria.
2. Deben mellorar a capacidade de negociación fronte a clientes e provedores para protexeren as economías das explotacións agrarias.
3. Deben apoiaren aos socios para unha maior homoxeneidade dos produtos agroalimentarios, maior estabilidade e regularidade dos mercados agrarios.
4. Deben colaborar e apoiaren aos socios para que adapten a produción agroalimentaria ás novas demandas do mercado, de xeito que se elaboren produtos competitivos, diversos e con alto valor engadido, prestando especial atención á trazabilidade.
5. E deben, en definitiva, axudaren aos socios a adaptárense a un mercado e a un marco normativo complexo e cambiante. A actividade dos socios ten que adaptarse á situación de incerteza, a cambios rápidos e complexos para estaren en disposición de conquistaren o mercado.

Nestes retos é necesario que a “competencia desleal” que existe no sector, tenda a desaparecer, xa que na maioría dos casos desincentiva o asociacionismo, mellora a formación e a información do consumidor coa finalidade de que apoie ás cooperativas e mellorar a formación de todos os elementos humanos da cooperativa.

5.10.- O emprego. Aspectos laborais

As cooperativas agrarias de Galicia dan emprego directo a máis de 4.100²⁵ traballadores. Por outra banda, as cooperativas realizan unha grande actividade loxística (transporte de produtos agroalimentarios, servizos externos especializados, etc.) polo que o número de empregos inducidos que teñen relación coas cooperativas é moi elevado. Tomando en consideración varios estudos e mostras de cooperativas por sectores estímase unha media de 5,36 empregos inducidos por cooperativa activa, o que supón un volume total de 1.458 empregos inducidos (AGACA, 2003). Os transportistas autónomos, os veterinarios, os asesores e enxeñeiros son os principais beneficiarios dos contratos de servizos que realizan as cooperativas.

A media de traballadores por cooperativa alcanza os 13, e as empresas con maior número de empregados son as que dispoñen de fábrica de pensos seguidas das cooperativas vitivinícolas (CADRO 26).

CADRO 26: Emprego. Valores medios.

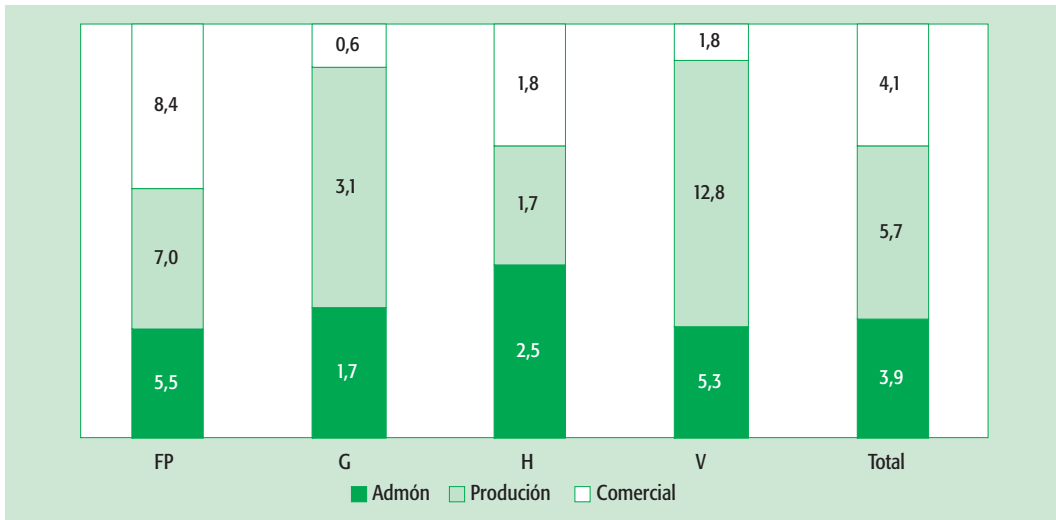
Tipo de cooperativas	Nº traballadores
Fábrica de penso	20,83
Gandería	5,25
Horta	5,17
Víño	19,75
Total	13

Fonte: Elaboración propia.

En xeral, a maior parte dos traballadores están relacionados coa produción, que no caso das adegas cooperativas representa o maior número de traballadores (GRÁFICO 25). En relación aos tipos de contratación existe un elevado número de traballadores fixos, superior ao 70%, o que as confirma como un tipo de empresa que está a xerar emprego duradeiro e de calidade. Ademais, outra característica moi unida á anterior é que este emprego está no medio rural e en comarcas xeralmente desfavorecidas da Galicia interior. Por outra banda as maiores porcentaxes de persoal laboral fixo dáse nas áreas de traballo de administración e produción, e é na área de comercial onde existe unha menor presenza de traballadores fixos.

25 AGACA, segundo datos das cooperativas.

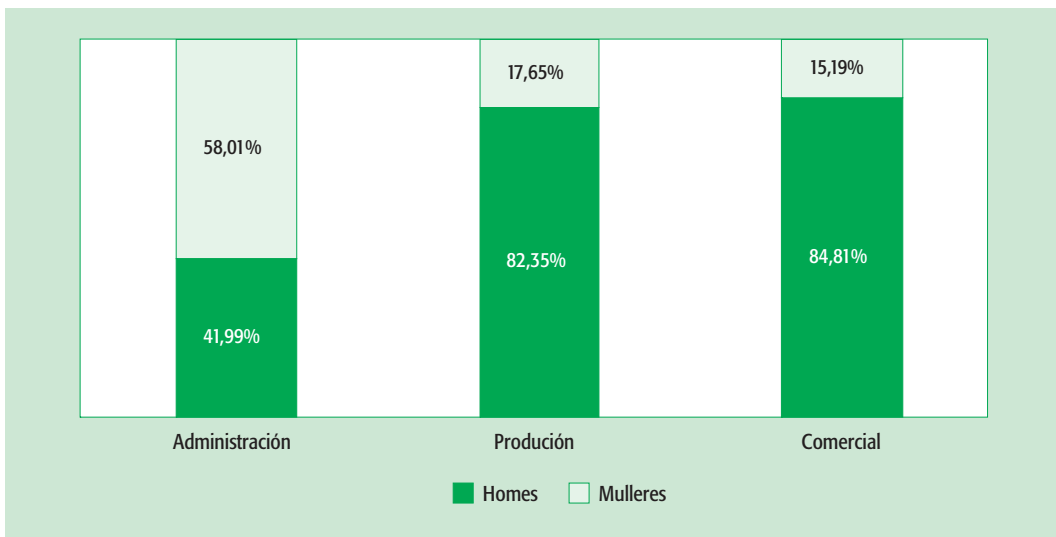
GRÁFICO 25: Nº de traballadores por sectores e áreas de traballo.



Nota: FP: Fábrica de Penso; G: Gandería; H: Horta ; V: Viño
Fonte: Elaboración propia.

A presenza da muller traballadora nas cooperativas é habitual nos postos de administración e redúcese fortemente nas outras áreas de traballo. (GRÁFICO 26).

GRÁFICO 26: Distribución dos traballadores por sexo e áreas de traballo.



Fonte: Elaboración propia.

Nas condicións retributivas non se aprecian diferenza salientábeis respecto das empresas do contorno. Por outra banda, os traballadores das cooperativas agrarias teñen unha gran variabilidade de traballos. A razón desta variabilidade é a gran cantidade de servizos que por termo medio prestan moitas cooperativas agrarias.

A xornada laboral dos traballadores das cooperativas é normal, se ben moitos dos horarios adáptanse aos hábitos dos agricultores e gandeiros. As vacacións adáptanse habitualmente ás épocas de pouco traballo, e nunca en épocas de campaña (sementeira, ensilado, vendima, etc.). Por termo medio, os traballadores están ben formados nas tarefas que desenvolven, se ben non todas as cooperativas realizan os cursos de reciclaxe que os seus traballadores necesitan para estaren actualizados e capacitados. Finalmente, en xeral, os traballadores das cooperativas agrarias teñen unha grande identificación e vinculación coa empresa, de xeito que ante os socios e ante terceiros teñen un sentimento de orgullo e pertenza por traballaren nunha empresa cooperativa.

6.- Aspectos económicos e financeiros das cooperativas agrarias

6.1.- Introducción

As sociedades cooperativas agrarias asocian a titulares de explotacións para a realización de calquera actividade que favoreza o aproveitamento para os socios, a mellora da poboación e do medio rural. Tal como se desprende desta definición, as actividades que se van desenvolver por estas empresas poden ser tanto de servizos, coma industriais ou de comercialización.

En relación co seu tamaño, o valor do activo total medio é 2.515.926,28 €, a cifra media de negocios é de 5.150.233,66 € e o número medio de socios e de traballadores é de 314²⁶ e 14, respectivamente. Considerando como valores representativos dunha pequena e mediana empresa os expostos no plan xeral de contabilidade, en relación coas cifras máximas destas variábeis establecidas para poder presentar as contas abreviadas²⁷, estes permítenos deducir que, en xeral, as sociedades cooperativas agrarias non poderían cualificarse como pemes.

Tendo en conta que a diversidade é unha característica intrínseca a esta forma de empresa, a heteroxeneidade da mostra utilizada fai preciso a súa segmentación. Entre os posíbeis criterios de clasificación optouse por diferenzalas en función da actividade desenvolvida en tres grandes bloques: gandería, horta-flor e vitivinícolas, que están representados na mostra nunhas proporcións do 66,67%, 20% e 13,33%, en consonancia co seu peso relativo na realidade do movemento cooperativo agrario galego.

26 O número medio de socios que citamos descomponse en 309 socios plenos e 5 colaboradores. De todos modos, á hora de realizar todos os cálculos económico-financeiros utilizamos o número de 309 por consideralo máis axeitado, para abordar a análise dunha empresa de participación.

27 Deben concorrer polo menos dúas das tres circunstancias seguintes: a) Que o total das partidas do activo non supere os 373.997,81 €; b) Que o importe neto da súa cifra anual de negocios sexa inferior a 4.747.995,62 €; c) Que o número medio de traballadores non sexa superior aos 50.

A entidade media das empresas que compoñen cada un dos grupos mostra unha imaxe completamente distinta de cada un deles, así as sociedades cooperativas de horta e flor teñen uns activos medios de 871.781,91 €, a facturación media é de 829.507,48 € e o número medio de socios plenos e de traballadores é de 60 e 5, respectivamente. As empresas gandeiras pola súa parte, teñen para estas mesmas variábeis valores de 1.973.040,30 €, 6.402.649,14 € e 365 e 14, respectivamente. Finalmente, nas sociedades cooperativas dedicadas a actividades vitivinícolas estes datos son de 7.696.572,71 €, 5.369.245,50 €, 405 e 20.

En consecuencia, á marxe da información máis exhaustiva que se expón nos seguintes apartados, as empresas de maior dimensión son as vitivinícolas, cunha importante diferenza respecto das outras dúas clases, e son as de menor tamaño as sociedades cooperativas dedicadas a actividades de horta e flor.

Partindo desta consideración a análise realizada pretende amosar a realidade económico/financeira a partir da información contábel pública, pero tendo en conta o seu carácter de empresa de participación, de xeito que, neste caso debe terse presente que nas sociedades cooperativas agrarias os socios poden ser consumidores e/ou provedores da empresa. Isto terá o seu reflexo nas partidas de debedores e acredores, polo que se refire á estrutura económico/financeira e, unido ao feito de que o socio é achegante de capital, trasladarase esta situación ás contas máis representativas de ingresos e gastos contidas na conta de resultados da empresa.

6.2.- A estrutura económica e financeira

A análise da estrutura económico/financeira ten como obxectivo o coñecemento do patrimonio das empresas, determinado pola composición do investimento e o financiamento, o grao de endebedamento e a posición de equilibrio financeiro.

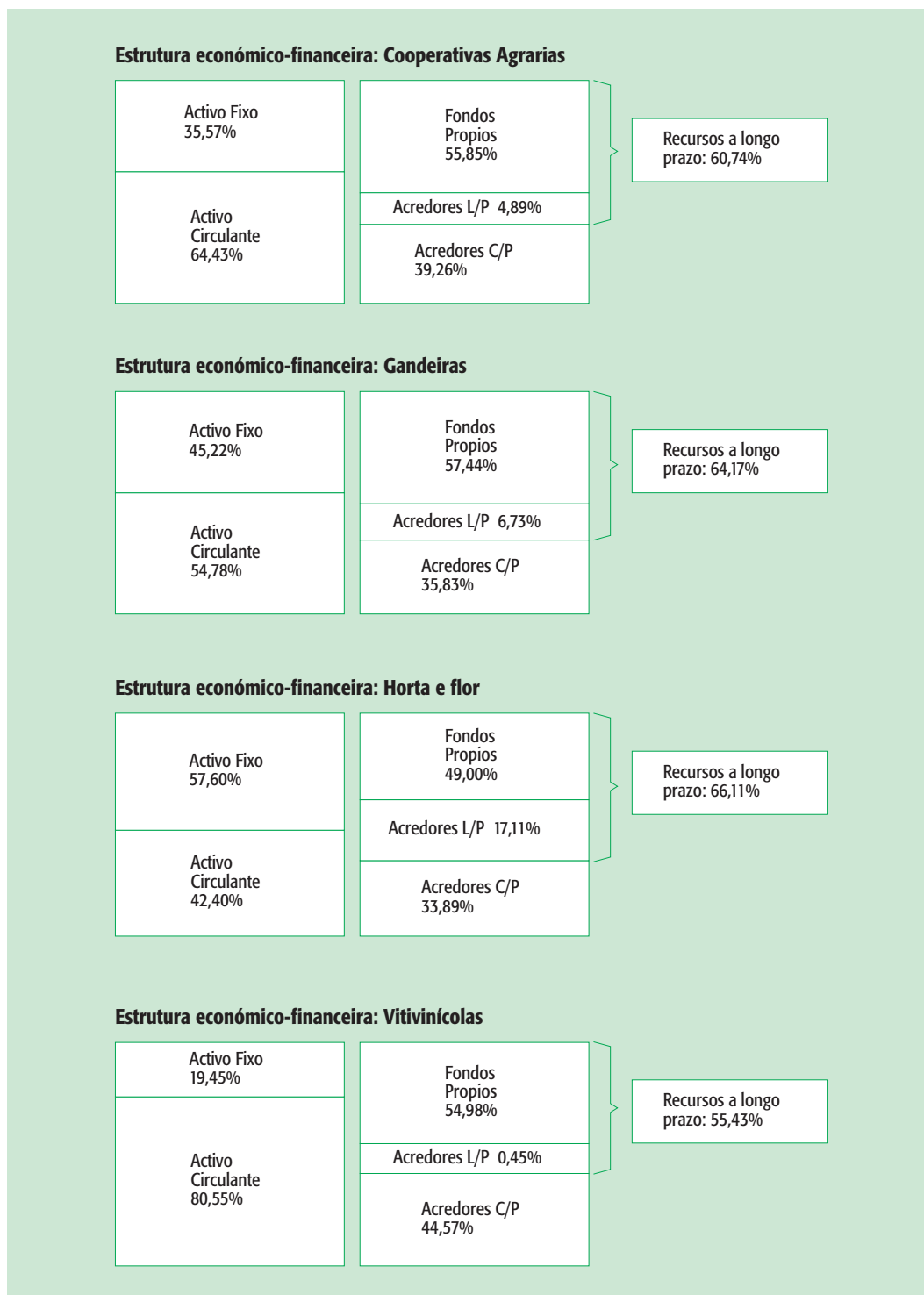
Partindo dos datos proporcionados polos balances agregados, os investimentos nas sociedades cooperativas agrarias están compostos nun 35,57% por activo fixo e nun 64,43% por circulante, mentres que o financiamento se divide nun 60,74% de recursos permanentes e un 39,26% de recursos a curto prazo, o que significa que se mantén un fondo de manobra²⁸ positivo e relativamente amplo (ILUSTRACIÓN 1).

Non obstante, baixando ao detalle da análise do fondo de rotación de cada unha das empresas estudadas obsérvase como o seu valor oscila entre os -391.172,74 € e os 9.104.137,37 €. Así mesmo, o 50% teñen un fondo de manobra por debaixo de 238.976,39 €²⁹.

28 O fondo de rotación ou manobra obtense da diferenza entre os fondos permanentes (financiamento propio e financiamento alleo a longo prazo) e o importe do inmovilizado total neto, ou tamén como a diferenza entre o activo e o pasivo circulante. En consecuencia, amosa a contía de fondos permanentes de que dispón a empresa unha vez financiados os investimentos a longo prazo, considerándose un indicador de estabilidade financeira da empresa.

29 Valor da mediana ou segundo cuartil do total de sociedades cooperativas agrarias.

Ilustración 1.



Trasladando esta mesma análise a cada un dos grupos, obsérvase (CADRO 27) como o 50% das sociedades cooperativas de horta-flor teñen un fondo de rotación por riba de 22.905,92 €, o 50% das gandeiras téñeno superior a 259.325,38 €, mentres no caso das vitivinícolas o 50% delas teñen un fondo de rotación inferior a 1.029.169,54 €.

CADRO 27: Fondo de rotación

CUARTÍS	Q0	Q1	Q2	Q3	Q4
AGRARIAS	-391172	54915	238976	465732	9104137
Coop. Horta e Flor	-87494	-39696	22905	106543	412360
Coop. Gandeiras	-391172	93732	259325	490064	1874704
Coop. Vitivinícolas	-84855	310040	1029169	3488534	9104137

Q0 = representa o valor mínimo.

Q1 = representa o valor por debaixo do que se atopan o 25% dos datos.

Q2 = representa o valor por debaixo do que se atopan o 50% dos datos.

Q3 = representa o valor por debaixo do que se atopan o 75% dos datos.

Q4 = representa o valor máximo.

Fonte: Elaboración propia.

A variabilidade das cifras do fondo de rotación en cada un dos grupos estudados (gandeiras, horta-flor, vitivinícolas) é consecuencia da actividade realizada e o xeito de operar cos seus socios, así (ILUSTRACIÓN 1):

- a) Nas cooperativas gandeiras o nivel de inmovilizado aumenta en relación co valor medio xa que acadan o 45,22% do activo total, mentres o circulante diminúe ata o 54,78%.

O nivel de investimento en fixo destas empresas non é homoxéneo, pois depende do número e tipo de actividades que desenvolvan. O 50% das empresas gandeiras manteñen unha proporción de investimento en activo fixo por debaixo do 37,65%, sendo o valor mínimo o acadado por unha sociedade que unicamente dispón dun 0,30%, o máximo é dun 66,25% do activo total. Isto é debido a que, aínda que algunhas empresas unicamente comercializan, sen transformación previa, a produción dos socios, outras non só acometen parte do proceso de transformación senón que abarcan dende a fabricación de pensos ata a realización de servizos diversos dirixidos ás actividades dos socios, conformando cada actividade unha sección dentro da empresa. O maior ou menor nivel de inmovilizado é, pois, unha función crecente co número de servizos prestados.

No que se refire ao financiamento, tomando como referencia o valor medio do agregado das sociedades cooperativas agrarias, prodúcese un aumento dos recursos permanentes, tanto dos recursos propios como dos alleos a longo prazo, co que descende, en consecuencia, o financiamento a curto prazo.

Nas empresas gandeiras estase a aplicar, en certo xeito por estratexias internas, aínda que en ocasións propiciadas por condicionantes externos, unha política de autofinanciamento cando existen necesidades financeiras para acometer proxectos de investimento, tal como amosa o feito de que un 50% das empresas teñan un volume de fondos propios superior ao 51,20%, sendo dun 33,56% a proporción da que menos fondos propios ten. Polo contrario, o 50% destas sociedades teñen unha proporción de financiamento alleo a longo prazo por debaixo do 1,05% respecto ao pasivo total, cun 35% delas que non dispoñen de cantidade algunha por este concepto.

En termos absolutos, tendo en conta a información do investimento total medio destas empresas (1.937.040,30 €), o importe que corresponde a cada socio é de 5.406,33 €.

- b) Os datos referentes ás empresas dedicadas a actividades de horta e flor amosan unha situación diferente. O inmovilizado acada, en termos relativos, o maior valor dos tres sectores (57,60%), cun circulante do 42,40%³⁰.

Aínda que en termos absolutos o inmovilizado destas é moito menor ca no resto de agrarias, a importancia relativa dentro delas débese á necesidade de dispor de naves para manipular os produtos, así como, en moitos casos, de almacéns frigoríficos, máquinas de clasificación e empaquetado, tendo en conta o carácter altamente perecedeiro dos produtos cos que traballan.

A composición da estrutura de financiamento tamén varía, sendo os fondos propios dun 49,00%, os acredores a curto prazo do 33,89%, o que supón un incremento nos acredores a longo prazo ata acadar o 17,11%. A proporción destes recursos é unha das diferenzas relevantes neste tipo de empresas respecto do resto de sociedades agrarias. En relación co importe medio que, en termos absolutos acadan o investimento e os recursos totais (871.781,91 €), correspóndese con 14.610,87 € por cada socio.

- c) As sociedades cooperativas vitivinícolas teñen como característica máis salientábel, para a realización da análise económico-financeira, a total estacionalidade da súa actividade³¹. O exercicio económico péchase, xeralmente, o 31 de decembro, e neses momentos os depósitos de existencias de viño atópanse en niveis elevados. Esta é a explicación de que nas sociedades cooperativas vitivinícolas o volume de activo circulante represente o 80,55% do total investido, mentres o inmovilizado unicamente acada o 19,45%.

En consonancia con esta situación, os datos relativos á estrutura de financiamento mantéñense dentro dos valores medios obtidos para o total de empresas, no que se refire aos fondos propios

30 Dada a estacionalidade de certas actividades, explícase que ao peche dos balances (31 de decembro), as cooperativas rexistren moi pouca actividade.

31 Isto non quere dicir que este feito non se produza no resto de explotacións agrarias estudadas, non obstante, no resto dos grupos coexisten actividades estacionais con outras que non o son e, en consecuencia, precisaríase outro tipo de análise para detectar esta situación.

(54,98%), non obstante, aumenta o nivel de recursos alleos a curto prazo (44,57%), e resulta case inexistente o financiamento alleo a longo prazo (0,45%). Ademais, o importe total de investimento e recursos que, por termo medio, manteñen as empresas vitivinícolas é de 7.696.572,71 € (19.027,37 €/socio).

6.2.1.- Análise da estrutura económica

Os investimentos dos que dispoñen as sociedades cooperativas agrarias están en relación coas actividades desenvolvidas para os socios. Para a súa análise divídese esta estrutura nas grandes masas patrimoniais, clasificándoas atendendo á súa permanencia na empresa, ao tempo que se desagregan nos seus compoñentes básicos (ILUSTRACIÓN 2).

A partida máis representativa do inmovilizado correspóndese co material, que representa, por termo medio, o 86,25% do inmovilizado total. Na revisión dos datos dos tres grupos estudados o máis salientábel é o correspondente ás empresas vitivinícolas, nas que esta proporción descende ata un 61,34%. A vida media destes activos é, en termos xerais de aproximadamente 10 anos, non obstante, no sector de horta elévase ata os 14 anos³². Os datos da vida dos activos permiten coñecer o tempo que levan funcionando na empresa, pero non se debe esquecer que se trata de valores medios e, polo tanto, conteñen información relativa aos inmovilizados que levan na empresa dende o seu comezo, diminuídos na correspondente amortización, e os adquiridos máis recentemente.

O comportamento das empresas en relación cos investimentos financeiros a longo prazo é moi diferente en cada un dos sectores. Así, a pesar de que o valor medio é de 12,49%, pasa a ser do 6,26% nas cooperativas gandeiras, do 1,39% nas cooperativas de horta e do 38,10% nas vitivinícolas. O inmovilizado financeiro, no caso das sociedades cooperativas está integrado, basicamente, pola participación destas empresas en sociedades cooperativas de grao superior, aínda que pode darse o caso de sociedades cooperativas que dispoñan de títulos correspondentes a outro tipo de empresas, creadas por elas mesmas para acometeren determinada fase do proceso produtivo. Un exemplo desta práctica é a utilización de asociacións de interese económico e sociedades anónimas unipersoais³³ que realizan a fase de comercialización no caso das empresas vitivinícolas.

Nas partidas relativas ao ciclo de explotación destacan os debedores, cunha proporción media do 59,63% do circulante total, representativa dos tres sectores. Tendo en conta o tipo de empresa que se está a analizar é preciso tratar esta información con certa cautela, xa que se os socios acceden a determinados produtos ou servizos na cooperativa, esta partida estará integrada por dous compoñentes diferentes, os debedores socios e os debedores externos. No primeiro caso, pode resultar relativamente

32 A vida media obtense ao dividir o importe do inmovilizado entre a dotación para a amortización deste exercicio.

33 Ver Capítulo 9.

Ilustración 2.

Estrutura económico-financiera S. Coop. Agrarias

Activo Fixo 35,57%	}	Inmovilizado Inmaterial:	1,26%
		Inmovilizado Material:	86,25%
		Inmovilizado Financeiro:	12,49%
Activo Circulante 64,43%	}	Existencias:	17,52%
		Debedores:	59,63%
		Inv.Financ. Temporais:	13,25%
		Tesourería:	9,60%

Estrutura económica S.C.A.. Gandeiras

Activo Fixo 45,22%	}	Inmovilizado Inmaterial:	1,24%
		Inmovilizado Material:	92,50%
		Inmovilizado Financeiro:	6,26%
Activo Circulante 54,78%	}	Existencias:	26,90%
		Debedores:	53,00%
		Inv.Financ. Temporais:	2,15%
		Tesourería:	17,95%

Estrutura económica S.C. A. Horta e Flor

Activo Fixo 57,60%	}	Inmovilizado Inmaterial:	2,74%
		Inmovilizado Material:	95,87%
		Inmovilizado Financeiro:	1,39%
Activo Circulante 42,40%	}	Existencias:	5,43%
		Debedores:	68,55%
		Inv.Financ. Temporais:	13,47%
		Tesourería:	12,56%

Estrutura económico-financiera: Cooperativas Vitivinícolas

Activo Fixo 19,45%	}	Inmovilizado Inmaterial:	0,56%
		Inmovilizado Material:	61,34%
		Inmovilizado Financeiro:	38,10%
Activo Circulante 80,55%	}	Existencias:	10,42%
		Debedores:	64,61%
		Inv.Financ. Temporais:	22,90%
		Tesourería:	2,07%

máis doada a recuperación destas débedas coa empresa, se se producen problemas de liquidez. No segundo caso, vai depender da política de cobros seguida cos clientes externos³⁴.

No referente aos investimentos financeiros temporais, o seu comportamento difire dun sector a outro, así, tendo en conta que a proporción media é do 13,25% respecto do circulante total, mantense aproximadamente este valor nas empresas de horta e flor (13,47%), redúcese a un 2,15% nas gandeiras e case duplícase nas empresas vitivinícolas (22,90%).

6.2.2.- Análise da estrutura financeira: A estrutura do pasivo e as fontes de financiamento

O estudo das fontes de financiamento realízase clasificando os recursos atendendo a dous criterios complementarios, o seu grao de esixibilidade e a súa perspectiva a longo e curto prazo.

Os fondos propios nas sociedades cooperativas agrarias (**ILUSTRACIÓN 3**) caracterízanse, por dispor dunha elevada porcentaxe de reservas (45,58%) e capital (31,78%). Neste senso, é preciso ter presente as particularidades destas partidas pois, por unha parte, o capital social ten carácter variábel, debido ás flutuacións nas achegas polas entradas e saídas de socios, o que provoca certa inestabilidade na estrutura de financiamento, inestabilidade que, por outra parte, pode ser compensada polo carácter irrepártíbel da maior parte das reservas, que se dotan coa intención de garantir o sostemento da actividade empresarial, non soamente no momento actual, senón tamén cunha visión de permanencia cara ao futuro.

Ademais destes recursos e, aínda que en proporción moito menor, outros recursos financeiros correspóndense cos importes dos ingresos a distribuír en varios exercicios³⁵ (8,82%) e o resultado do exercicio (13,30%). Esta visión xeral, da proporción que cada partida representa en relación co importe de fondos propios totais, ten determinados matices se se analizan os tres sectores de actividade. Así (**ILUSTRACIÓN 3**):

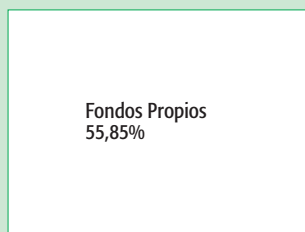
- a) As empresas gandeiras son as que teñen unha menor proporción de capital social (26,40%), o que representa aproximadamente 820,03 € por socio, non obstante, teñen o nivel de reservas (47,37%) máis elevado dos tres sectores, correspondendo a 1.470,96 € por socio. Tendo en conta a consideración de fondo irrepártíbel de gran parte das reservas das sociedades cooperativas, a importante proporción que representan é consecuencia da xa comentada política de autofinanciamento seguida polas cooperativas gandeiras, pois á marxe da imposición legal de destinar determinadas porcentaxes dos excedentes á dotación de fondos de reservas, as sociedades cooperativas, dada a dobre condición do socio, distribúen parte do posíbel excedente de xeito anticipado mediante a mellora dos prezos pagados ou cobrados aos seus socios. A maior ou menor repercu-

34 A análise do circulante realízase de xeito máis exhaustivo no apartado correspondente á liquidez e á solvencia.

35 Atendendo ás diferentes contas que compoñen esta masa patrimonial, e dado que non se ten información adicional suficiente, supórase que o cen por cen do seu importe corresponde a subvencións ao capital.

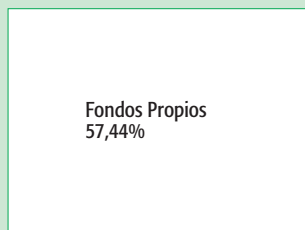
Ilustración 3.

Estrutura financeira Agrarias: Fondos Propios



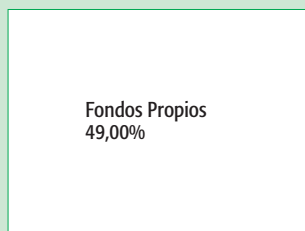
Capital Social	31,78%
Reservas	45,58%
Rdos. Ejercicios Ant.	0,04%
Ingresos Distribuir V.Ej.	8,82%
Provisións Riscos e Gastos	0,48%
Rdo. Ejercicio	13,30%

Estrutura financeira Gandeiras: Fondos Propios



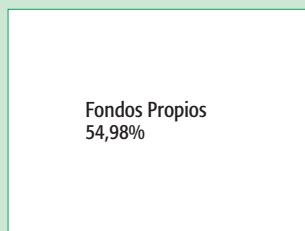
Capital Social	26,40%
Reservas	47,37%
Rdos. Ejercicios Ant.	1,00%
Ingresos Distribuir V.Ej.	11,82%
Provisións Riscos e Gastos	0,07%
Rdo. Ejercicio	13,34%

Estrutura financeira Horta e Flor: Fondos Propios



Capital Social	35,67%
Reservas	39,56%
Rdos. Ejercicios Ant.	-3,99%
Ingresos Distribuir V.Ej.	25,87%
Rdo. Ejercicio	2,89%

Estrutura financeira Vitivinícolas: Fondos Propios



Capital Social	38,37%
Reservas	44,11%
Rdos. Ejercicios Ant.	-0,62%
Ingresos Distribuir V.Ej.	2,21%
Provisións Riscos e Gastos	1,12%
Rdo. Ejercicio	14,87%

sión en prezos condiciona os resultados do exercicio e, en consecuencia, o importe destinado ao autofinanciamento. Resulta, polo tanto, evidente que neste caso as empresas gandeiras optan por distribuíren gran parte do excedente vía retorno cooperativo ao socio co consecuente autofinanciamento á empresa. As subvencións ao capital (11,82%) corresponden, en termos absolutos, a 367,03 € por cada socio e, supoñendo que estas se distribuísen do mesmo xeito entre todas as empresas, corresponderíanlles 133.947,70 € a cada sociedade cooperativa gandeira.

- b) Nas empresas que se dedican a actividades de horta e flor os fondos propios caracterízanse por estaren repartidos cun nivel similar entre capital (35,67%; 2.553,56 € por socio) e reservas (39,56%; 2.831,71 € por socio), ao tempo que dispoñen da proporción máis elevada de subvencións dos tres sectores, sendo, en termos relativos do 25,87% dos seus fondos propios. Este dato correspóndese con 1.852,26 € por cada socio e 110.518,19 € por cada empresa, se a distribución fose idéntica. É preciso, neste caso, facer mención da existencia de resultados negativos de exercicios anteriores que acadan o 3,99% do total dos recursos propios, dato importante tendo en conta que o 50% das empresas analizadas presentan un importe negativo desta partida. Isto é debido ao seguimento dunha estratexia de distribución de rendas vía prezos, e non a través de retornos, información que se pode contrastar coa análise da súa conta de resultados e que condiciona tamén as dotacións a reservas.
- c) A distribución de fondos propios nas sociedades cooperativas vitivinícolas caracterízase por dispor dunha proporción de reservas (44,11%) moi superior ás achegas ao capital social (38,37%). En termos absolutos estas porcentaxes corresponderíanse con 4.614,31 € por socio, no caso das reservas, e 4.014,79 € por cada socio no caso das achegas ao capital, resultando ser as cifras medias máis elevadas dos tres sectores estudados. Ao igual ca no caso das cooperativas gandeiras, as vitivinícolas seguen unha política mixta de distribución das rendas aos socios, é dicir, ademais da distribución anticipada vía prezos de parte do posíbel excedente, outra parte distribúese vía retorno cooperativo, reservando a porcentaxe legalmente establecida para o autofinanciamento da empresa. A proporción das subvencións queda nun 2,21% que representa 231,41 € por socio e 93.606,05 € por empresa. Cabe neste caso mencionar coma positivo o feito de que os resultados do exercicio son, por termo medio, do 14,87% do total de recursos propios aínda cando manteñen un 0,62% de resultados negativos de exercicios anteriores.

A xeito de resumo dos datos comentados, pódese observar no CADRO 28 como comparativamente os socios que máis achegan ao capital da empresa son os das cooperativas vitivinícolas, un 57,22% por riba do achegado nas de horta e flor, e un 390% por riba do achegado polos socios das gandeiras.

En canto á relación entre o capital achegado e o volume de reservas, son as empresas gandeiras as que teñen unha maior diferenza, pois o capital representa o 55,75% das reservas, mentres nos outros dous casos estes valores están máis próximos, pois é dun 90,17% nas sociedades cooperativas de horta e flor e do 87,00% nas vitivinícolas.

CADRO 28.

	Coop. Gandeiras	Coop. Horta-Flor	Coop. Vitivinícolas
Capital / nº socios	820,03	2.553,56	4.014,79
Reservas / nº socios	1.470,96	2.831,71	4.614,31
Subv. capital / nº socios	367,03	1.852,26	231,41
Nº socios / nº cooperativas	365	60	405
Capital / Reservas	55,75%	90,17%	87,00%

Fonte: Elaboración propia.

A contía de subvencións en función do número de socios representa 1.852,26 € nas empresas de horta e flor, cantidade que supera nun 405% o mesmo dato nas empresas gandeiras e nun 700% no caso das cooperativas vitivinícolas.

Os comentarios en relación co financiamento alleo entenderanse na medida en que non exista distinción entre os importes destas partidas que corresponden a socios, e os importes que corresponden a terceiros. Neste senso, suporase, dada a práctica habitual destas empresas, que os recursos alleos a longo prazo proveñen de entidades financeiras, mentres que nas partidas de curto prazo unha parte importante corresponde ao financiamento proporcionado polos socios, no tempo que transcorre entre a entrega do produto/servizo á cooperativa e o seu cobro (ILUSTRACIÓN 4).

Ilustración 4.

Estrutura financeira: Recursos Alleos	
Acredores a L/P Agrarias	4,89%
Gandeiras	6,73%
Horta e Flor	17,11%
Vitivinícolas	0,45%
Acredores a C/P Agrarias	39,26%
Gandeiras	35,83%
Horta e Flor	33,89%
Vitivinícolas	44,57%

No caso concreto das empresas analizadas, o endebedamento a longo prazo é practicamente inexistente nas empresas vitivinícolas (0,45%), ten un importe moi reducido nas gandeiras (6,73%) e ten unha certa importancia nas de horta-flor (17,11%). É un feito a dificultade que teñen as cooperativas para

accederen ao financiamento a longo prazo a través de entidades financeiras, pois estas valoran a súa potencialidade seguindo o mesmo esquema que se se tratase de empresas capitalistas convencionais.

Polo que se refire ao financiamento alleo a curto prazo, as variacións son menores pois oscilan entre o 35,83%, 33,89% e 44,57%, para as empresas gandeiras, de horta e flor e vitivinícolas, respectivamente, con respecto do pasivo total. Unha análise máis polo miúdo deste financiamento realízase no apartado seguinte.

6.2.3.- A liquidez, a solvencia e a tesourería das sociedades cooperativas agrarias

Por termo medio, o rateo de solvencia das sociedades cooperativas agrarias ten un valor de 1,64, en consecuencia, a esixibilidade do circulante está cuberta, pois a liquidez destes activos permite a súa cobertura. Realizando o mesmo cálculo, pero prescindindo das existencias, obtense a liquidez inmediata que, por termo medio, alcanza un valor de 1,35. Finalmente, o rateo de tesourería toma un valor de 0,37³⁶.

Non obstante, esta información é pouco representativa ao observarse unha gran variabilidade nos valores que se obteñen, analizando as empresas tanto por sectores como de xeito individual (CADRO 29):

- a) O rateo de solvencia é de 1,53 nas empresas gandeiras, de 1,25 nas de horta e flor e de 1,80 nas vitivinícolas, atendendo aos datos proporcionados polos balances agregados. Esta información pódese completar coa proporcionada polos datos individuais que amosan como o 50% das cooperativas de cada un dos sectores teñen un valor deste rateo por riba de 1,57, 0,93 e 1,20, respectivamente. Así mesmo, é preciso ter en conta a elevada dispersión desta información nas cooperativas gandeiras e de horta-flor, cuns valores que oscilan entre 0,77 e 7,93 no primeiro caso e entre 0,45 e 7,14 no segundo. A heteroxeneidade das cooperativas e das actividades que realizan, ademais das diferentes políticas de xestión de cobros e pagos aos socios son as razóns que explican esta diversidade.
- b) A información que ofrece o rateo de solvencia debe completarse co de liquidez, pois as existencias das empresas poden amosar unha situación máis favorábel da real, en canto a posibilidade de facer fronte ao esixíbel a curto prazo. Neste senso o valor obtido é de 1,35 nas sociedades cooperativas gandeiras, de 0,79 nas de horta-flor e de 1,20 nas vitivinícolas. No primeiro caso os valores oscilan entre 0,47 e 4,69, no segundo entre 0,36 e 7,14. Nas cooperativas gandeiras obsér-

36

$$\text{Solvencia a curto prazo} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\text{Liquidez Inmediata} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo circulante}}$$

$$\text{Tesourería} = \frac{\text{Tesourería} + \text{IFT}}{\text{Pasivo circulante}}$$

vase unha menor dispersión debida, en parte, ás existencias que manteñen. En canto ás sociedades vitivinícolas, non existe variación en relación co rateo de solvencia, polo que se confirma o feito xa comentado de que, no peche de exercicio, se atopan en plena fase de produción.

CADRO 29: Solvencia, liquidez e tesourería.

SOLVENCIA C/P	Q0	Q1	Q2	Q3	Q4
AGRARIAS	0,458	1,223	1,432	2,48	7,934
Coop. Horta e flor	0,458	0,69	0,929	1,443	7,144
Coop. Gandeiras	0,768	1,273	1,574	2,569	7,934
Coop. Vitivinícolas	0,896	1,048	1,205	1,946	3,848
LIQUIDEZ INMEDIATA	Q0	Q1	Q2	Q3	Q4
AGRARIAS	0,365	0,806	1,211	2,059	7,144
Coop. Horta e flor	0,365	0,69	0,79	1,437	7,144
Coop. Gandeiras	0,473	0,937	1,349	2,072	4,686
Coop. Vitivinícolas	0,411	0,92	1,2	1,777	3,178
TESOURERÍA	Q0	Q1	Q2	Q3	Q4
AGRARIAS	0	0,079	0,269	0,545	6,12
Coop. Horta e flor	0	0,018	0,208	0,545	6,12
Coop. Gandeiras	0,026	0,085	0,29	0,564	2,04
Coop. Vitivinícolas	0,002	0,071	0,1	0,52	1,76

Fonte: Elaboración propia.

Q0 = representa o valor mínimo.

Q1 = representa o valor por debaixo do que se atopan o 25% dos datos.

Q2 = representa o valor por debaixo do que se atopan o 50% dos datos.

Q3 = representa o valor por debaixo do que se atopan o 75% dos datos.

Q4 = representa o valor máximo.

- c) A tesourería amósase como un problema no caso das empresas de horta-flor ben por exceso (6,12), ben por defecto (o 25% das empresas teñen valores inferiores a 0,02, incluíndo algunhas con valor nulo). No caso das empresas gandeiras a situación é diferente pois un 50% teñen valores superiores a 0,30, polo que poden facer fronte a un problema puntual coas outras partidas do circulante. Nas sociedades cooperativas vitivinícolas, dada a súa especial situación, estes valores non ofrecen información relevante.

En todo caso, tendo en conta os datos obtidos e as actividades ás que se dedican maioritariamente as sociedades cooperativas agrarias, de carácter altamente estacional, faise necesaria a adecuada xestión do circulante, pois a liquidez resulta un indicador axeitado da marcha da empresa. Nalgúns casos, hai exceso de diñeiro en caixa motivado por aspectos psicolóxicos, pois os administradores desexan dar unha resposta inmediata aos pagamentos. Non obstante, débese coidar ese exceso, xa que o diñeiro parado perde rendibilidade.

6.2.4.- Análise da conta de resultados

O estudo da conta de resultados proporciona información relevante acerca dos principais aspectos relacionados coa actividade desenvolvida polas empresas. Non obstante, a falta de información máis detallada das partidas de ingresos e gastos, sobre todo en relación coas operacións cos socios, fai máis difícil tirar conclusións relevantes en canto á clase e contía dos fluxos de fondos entre as empresas e os seus socios. Partindo de que, ao igual que na análise do balance, o proceso aplicado consiste na elaboración da conta de resultados agregada, os principais datos a ter en conta son os seguintes (CADRO 30):

CADRO 30: Conta de resultados cooperativas agrarias.

	Horta e Flor	Gandeiras	Vitivícolas	Agrarias
ING.Explot./ING.Explot.	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Imp.NetoCifraNeg./ING.Explot.	96,12%	98,35%	98,90%	98,35%
Outros Ing.Explot./ING.Explot.	3,88%	1,65%	1,10%	1,65%
GASTOS/ING.Explot	96,02%	97,73%	89,46%	96,53%
ConsumosExplot./ING.Explot	73,63%	87,59%	76,49%	85,60%
G.Persoal/ING.Explot	6,08%	3,87%	4,88%	4,08%
Dot.Amort.Inm./ING.Explot	3,69%	1,22%	1,47%	1,33%
Var.Prov.Tráf./ING.Explot	0,04%	0,05%	0,00%	0,04%
OutrosG.Explot./ING.Explot	12,57%	5,01%	6,62%	5,48%
RESULT.EXPLOTT./ING.Explot	3,98%	2,27%	10,54%	3,47%
Ing.Financeiros/ING.Explot	0,40%	0,11%	1,72%	0,35%
G.Financeiros/ING.Explot	1,82%	0,43%	0,40%	0,48%
RESULT.FINANC./ING.Explot	-1,42%	-0,32%	1,32%	-0,13%
RESULT.ACT.ORD./ING.Explot	2,55%	1,95%	11,86%	3,34%
Ben.Allead.Inm./ING.Explot	0,00%	0,04%	0,00%	0,03%
Subv.k trasp.exerc./ING.Explot	0,98%	0,23%	0,60%	0,31%
Ing.Extraordinarios/ING.Explot	0,09%	0,02%	0,20%	0,05%
Ing.e Ben.outros exerc./ING.Explot	0,00%	0,45%	0,00%	0,37%
Perd.proc.Inm./ING.Explot	0,00%	0,03%	0,00%	0,02%
G.Extraordinarios/ING.Explot	1,34%	0,05%	0,00%	0,08%
GePerd.outros exerc./ING.Explot	0,00%	0,05%	0,00%	0,04%
RESULT.EXTRAORD./ING.Explot	-0,26%	0,61%	0,80%	0,61%
RESULT.ant.IMPUEST./ING.Explot	2,29%	2,56%	12,66%	3,95%
Imp.Sociedades/ING.Explot	0,85%	0,24%	1,11%	0,38%
OutrosImpostos/ING.Explot	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%
RESULT.EXERCICIO/ING.Explot	1,43%	2,32%	11,54%	3,57%

Fonte: Elaboración propia.

O resultado de explotación, é dicir, a diferenza entre os ingresos e os gastos debidos á actividade habitual da empresa, representa nas sociedades cooperativas agrarias ao 3,47% dos ingresos de explotación. As particularidades dos tres grupos analizados mostran como:

- a) Nas cooperativas gandeiras este dato descende ata o 2,27%. Neste grupo, os gastos de explotación acadan o 97,73% dos ingresos e tendo en conta que o importe neto da cifra de negocios é do 98,35%, un 1,65% destes resultados débense, basicamente, ás subvencións á explotación, vinculadas con servizos ou apoios públicos a socios, recollidas na partida de outros ingresos de explotación. Polo que se refire aos gastos, a partida máis importante son os consumos, cun 87,59% que, tendo en conta que as cooperativas gandeiras, polo xeral, se dedican á comercialización dos produtos dos socios, recolle as cantidades pagadas polos produtos, incluíndo nese prezo a vantaxe de ser socio da cooperativa. Outra das partidas para analizar é a correspondente aos gastos de persoal que neste caso é do 3,87% dos ingresos de explotación, sendo esta a menor cifra dos tres sectores. Este feito amosa a escasa incorporación de procesos produtivos neste tipo de empresas, en consonancia cos comentarios xa realizados en torno á perda de parte do valor engadido dos produtos se se incorporasen máis elos da cadea de valor. Ademais, tal como se comenta no capítulo tres, non está xeneralizada a incorporación de profesionais na xestión da empresa, o que tamén xustifica o reducido desta partida.
- b) As sociedades cooperativas vitivinícolas teñen a proporción máis elevada de resultados de explotación dos tres grupos, cun 10,54% do total de ingresos de explotación, pois mentres o importe da cifra de negocios é dun 98,90%, os gastos de explotación son do 89,46%. Dentro das partidas de gastos de explotación a máis importante, ao igual ca no caso das gandeiras son os consumos de explotación, en consonancia coa condición de provedores dos seus socios. No referente aos gastos de persoal, a proporción, aínda que reducida, supera a acadada polas gandeiras (4,88%).
- c) No caso das sociedades cooperativas de horta e flor, o resultado de explotación é do 3,98% dos ingresos. Non obstante, hai que ter en conta que se comparamos o importe da cifra de negocios (96,12%) e a de gastos de explotación (96,02%) o dato case coincide, o que significa, por unha parte que estas empresas seguen unha política de distribución da renda aos socios mediante a mellora dos prezos pagados e, por outra parte, que a proporción restante ($96,12\% - 96,02\% = 0,10\%$) ata acadar o 3,98% corresponde ao importe doutros ingresos de explotación (3,88%) que se corresponde xeralmente coas subvencións á explotación recibidas durante o exercicio. Polo que se refire aos gastos de persoal estas empresas teñen a maior proporción en relación cos ingresos dos tres grupos estudados.

Os resultados financeiros nas empresas agrarias son do -0,13% dos ingresos de explotación e, aínda que o seu carácter é negativo (os gastos superan aos ingresos por este concepto) no caso das sociedades cooperativas de horta-flor e nas gandeiras cuns valores de -1,42% e -0,32%, respectivamente, o valor é positivo nas empresas vitivinícolas (1,32%). Pódese dicir que resulta xeneralizada a pouca preocupación destas empresas en relación coa xestión do capital circulante, máxime se se ten en

conta a estacionalidade de moitas das operacións que realizan, cos conseguintes excesos e defectos en determinadas partidas que requiren unha axeitada planificación financeira.

En canto ao excedente neto do exercicio (3,57%), non permite ser unha referencia para o cálculo de rendibilidades dos socios, pola xa comentada dobre vía posíbel de remuneración, tal como o amosa unha proporción mínima no caso das sociedades cooperativas de horta-flor (1,43%), un pouco maior nas empresas gandeiras (2,32%) e bastante superior nas vitivinícolas (11,54%), o que representa neste último caso o seguimento dunha dobre estratexia de autofinanciación e remuneración vía retornos no exercicio que se analiza.

Intentando ofrecer unha aproximación ao valor engadido polas sociedades cooperativas agrarias no desenvolvemento da súa actividade, realizouse o seu cálculo seguindo o establecido no plan xeral de contabilidade³⁷. Partindo da consideración de que se trata unicamente dunha aproximación, pois non se dispón da información relativa aos custos de produción, os valores tanto agregados como medios amósanse no CADRO 31.

CADRO 31: Valor engadido das cooperativas agrarias por sectores.

Valor Engadido Agregado Total	Valor Engadido Coop. Gandeiras	Valor Engadido Coop. Horta-Flor	Valor Engadido Coop. Vitivinícolas
14019024,19	9638477,16	714249,78	3666297,25
Valor Engadido Medio Total	Valor Engadido Coop. Gandeiras	Valor Engadido Coop. Horta-Flor	Valor Engadido Coop. Vitivinícolas
467300,81	481923,86	119041,63	916574,31
Valor Engadido Medio Total/Nº Socios	Valor Engadido Coop. Gandeiras/Nº Socios	Valor Engadido Coop. Horta-Flor/Nº Socios	Valor Engadido Coop. Vitivinícolas/Nº Socios
1.995,11	1.320,52	2.265,94	1.511,49

Fonte: Elaboración propia.

A pesar de que a información recollida nesta táboa é pouco representativa do valor engadido real, parece relevante mencionar o maior valor xerado polas empresas de horta e flor, en comparación cos outros dos sectores estudados.

De todos os xeitos, trátase de sociedades cooperativas e, en consecuencia, ademais do valor económico que poidan engadir, engaden, pola súa existencia:

³⁷ Valor engadido da empresa = Valor da produción – compras netas +/- variación de existencias – gastos externos e de explotación.

Pero tendo en conta a información de que dispón, o cálculo efectuouse deducindo aos ingresos de explotación os consumos de explotación e os outros gastos de explotación.

A posibilidade de que os socios realicen efectivamente o valor engadido que xeran, que ademais se acrecenta polo feito de traballaren conxuntamente a través da empresa.

A satisfacción conxunta das necesidades económicas e sociais que, sen a súa existencia, sería imposible de acadar.

O mantemento da poboación nas súas localidades, sen necesidade de que se desprace para acadar os medios de subsistencia, coas consecuencias que iso ten para o desenvolvemento rural.

A coordinación de diversos actores económicos e sociais en torno a un proxecto común, de xeito que se manteñen e potencian tanto as relacións económicas como as sociais, baseadas no respecto mutuo e incorporando o valor da democracia nas relacións económicas.

7.- Outros aspectos

As cooperativas agrarias de Galicia conforman un conxunto de entidades vivo, diverso, dinámico, complexo e de relevante peso no emprego e na actividade económica de Galicia. Todas elas, dende unha cooperativa dun pequeno grupo de gandeiros que concentran a oferta de leite, ata unha gran cooperativa³⁸, aínda dentro da variedade de modelos de estrutura social e democrática e de dinámicas económicas que incorporan, teñen moitos aspectos en común. A todas únelles o feito de organizaren vínculos entre as persoas, entre os agricultores e gandeiros socios, así como o de organizar a produción de bens ou servizos, ou o abastecemento de materias primas para a explotación en función das necesidades dos socios e non soamente en función de obxectivos financeiros ou de estratexias de mercado.

En consecuencia en todas elas é fundamental a participación dos socios na toma de decisións e todas atenden á solidariedade dentro da entidade: as cooperativas agrarias son sociedades diferentes onde os socios practican a solidariedade para beneficiarse eles mesmos, teñen acceso ao valor engadido xerado e gozan das mesmas posibilidades de desenvolvemento persoal e profesional.

Todo tipo de organización sexa cal sexa a fórmula xurídica que a sustenta realiza achegas no ámbito económico ou social ao contorno no que se asenta. E neste aspecto as cooperativas agrarias son unha organización diferente. A medio camiño entre unha empresa mercantil e unha asociación, posibilitan unhas achegas maiores e máis completas á sociedade que as sustenta.

38 Como FEIRACO ou COREN

7.1.- As cooperativas agrarias ao servizo da sociedade

7.1.1.- As cooperativas agrarias e a comunicación cos agricultores

De sobra é coñecido o gran número e a grande incidencia das normativas sobre aspectos económicos e sociais que afectan á actividade agraria e gandeira. Normativas que afectan aos agricultores e gandeiros, con especiais dificultades de acceso á información polas características do medio rural que dificultan o acceso á información. Características que afectan ata ao xeito de vida dos seus habitantes.

Neste senso, como primeira achega das cooperativas agrarias queremos destacar que son estas a principal estrutura organizada, profesionalizada e de carácter estábel implantada en gran parte do medio rural de Galicia. Organizacións que están en permanente contacto co medio rural e os seus agricultores ou gandeiros, con constante capacidade de comunicación, transmisión e influencia informativa sobre aqueles. Por iso, as cooperativas agrarias xogan, e poden xogar, un papel fundamental na ordeación das actividades vinculadas co medio agrario e rural.

As cooperativas agrarias poden colaborar eficientemente na transmisión e na aplicación das normativas dirixidas á actividade agraria, gandeira ou vinculadas co medio rural. Nalgúns casos, as cooperativas poden converterse en executoras das normativas, noutros divulgando e canalizando a información cara ao sector produtor e desde o propio sector produtor. En definitiva, estamos ante entidades que posibilitan unha aplicación áxil das normas mediante unha comunicación rápida e preto dos propios protagonistas que deben aplicala.

Son varias as cooperativas agrarias galegas que emiten boletíns e informes periódicos aos socios con información xeral sobre aspectos relacionados co sector e con outros máis relacionados co medio rural (urbanismo, medio ambiente, saúde e hixiene no traballo, asistencia social,...). Esta información que se emite preto dos cooperativistas acada unha grande efectividade comunicativa e grande influencia sobre a poboación rural. Case todas as cooperativas celebran algunha asemblea informativa na que se avalían e informan cuestións alleas ao normal desenvolvemento da actividade empresarial da entidade.

7.1.2.- O peso dos aspectos sociais nas decisións das cooperativas

O xeito en que as cooperativas abordan a toma de decisións, fai posíbel unha especial consideración aos aspectos sociais alleos a outros tipos de fórmulas xurídicas empresariais. As cooperativas á hora da toma de decisións consideran e ponderan aspectos non unicamente derivados de argumentos empresariais, coma é común noutros tipos de empresa, senón tamén aspectos relacionados con argumentos sociais e/ou culturais.

Os hábitos participativos e democráticos, incentivados e fomentados dende as cooperativas, son unha práctica social que permite un desenvolvemento maior da persoas e da sociedade rural en xeral. Ademais, na toma de decisións das cooperativas agrarias tómanse en consideración criterios que maxi-

micen os beneficios para a economía e a poboación local, mesmo ás veces en contra de criterios empresariais³⁹. Por outra banda, son moitas as cooperativas que destinan recursos á revitalización de elementos sociais, culturais e tradicionais: actividades das amas de casa, actividades culturais (teatro, acampadas de mozos, desfiles de moda,...), actividades tradicionais como festas gastronómicas (viño, pementos, requeixo, carne de vacún,...)⁴⁰.

O peso dos aspectos sociais tamén se achega ata afrontar actividades económicas non propias dunha cooperativa agraria. Neste senso, son varias as cooperativas que puxeron en marcha un economato ao servizo dos socios e de todo o contorno por non dispoñer deste servizo preto del. En definitiva, participan no aprovisionamento e na prestación de servizos importantes para a poboación local.

7.1.3.- A capacidade de adaptación os cambios sociais

Polo seu carácter participativo, as cooperativas están especialmente capacitadas para asimilar todas as particularidades dos agricultores e gandeiros, conformándose no día a día como sociedades en constante adaptación aos seus intereses.

Neste sentido resultou especialmente significativa a gran resposta que se deu desde as cooperativas de vacún na crise das “vacas tolas”: cooperativas que non tiñan por actividade normal comercializaren animais, ante a situación de paralización dos operadores habituais, lanzáronse a resolver a situación de crise que afectaba aos seus gandeiros socios, e as cooperativas convertéronse nas empresas maioritarias na comercialización de carne de vacún en Galicia mentres os mercado non retornaron á normalidade. As cooperativas adáptanse aos cambios de xeito moito máis áxil ca outro tipo de empresas, pero é un cambio empurrado polos propios socios e polo propio entorno.

7.2.- Valores socioeconómicos engadidos das cooperativas agrarias

7.2.1.- Achegas das cooperativas á estabilización dos mercados

As cooperativas convertéronse na principal organización de concentración da produción agraria xogando un papel determinante na formación dos prezos percibidos polos agricultores, mesmo polos non socios que viven no contorno cooperativo. A propia Unión Europea avalou este papel recoñecendo a súa cualificación como Agrupacións de Produtores Agrarias (APAs) concedéndolle especial relevancia como entidades mediadoras e interventoras nos mercados agrarios⁴¹.

39 A título de exemplo: a propia vinculación social co contorno fai que os traslados dos centros de produción das cooperativas ou mesmo as fusións se convertan nun reto difícil para os directivos

40 Mesmo neste intre, varias cooperativas estudan a posibilidade de poñer en marcha pequenos museos etnográficos locais para recuperar tradicións, costumes e ferramentas en desuso

41 Esta política de estabilización dos mercados da Unión Europea foi retirada coa Reforma da Política Agraria Común formulada na AXENDA 2000, pero no día de hoxe existen varias cooperativas galegas que aínda perciben apoios por esta función.

Sen dúbida a estabilización dos mercados agrarios é unha das principais preocupacións dos agricultores e gandeiros. A actividade agraria necesita de prazos longos para se adaptar a baixo custo ás demandas e cambios do mercado. Por isto a estabilidade é en si mesma un dos principais activos de que pode gozar unha explotación para poder rendibilizar mellor os recursos de que dispón.

Neste eido a variabilidade dos prezos dos produtos agrarios é tradicionalmente temperada e modulada polas cooperativas, que tenden a minorar os efectos dos cambios de prezos aos socios, de xeito que atenuan as oscilacións excesivas tanto á alza como á baixa. Ademais, reiteramos, o efecto transmítese aos demais agricultores e gandeiros que teñen asentada a explotación na zona de influencia da cooperativa.

7.2.2.- Agrupación da produción e operatividade do mercado agrario

Aglutinar, agrupar, concentrar os produtos agrarios dos seus socios é a misión e o valor que a sociedade recoñecen as cooperativas agrarias en exclusividade. A agrupación da produción opera en varias direccións:

- a) con independencia do tamaño da súa explotación, un agricultor é sempre pequeno en comparación coas empresas ás que compra ou vende. Por iso, o agricultor ten unha posición negociadora moi vulnerábel se actúa só no mercado. Os agricultores xuntos nunha cooperativa poden comprar ou vender a un maior número de compradores.
- b) os mercados para os produtos agrícolas caracterízanse pola presenza dun pequeno número de grandes compradores que se abastecen dun amplo número de relativamente pequenos produtores, que son intercambiábeis entre si. Coa cooperativa os agricultores evitan actitudes discriminatorias dos grandes compradores cara aos agricultores individuais.
- c) ao unir os volumes de moitos pequenos agricultores, as demandas dos compradores poden satisfacerse mellor. Na cooperativa os agricultores poden adaptar mellor a súa produción á demanda dos mercados mellorando a eficacia do mercado tanto no seu propio beneficio como no do resto dos operadores do mercado. Neste senso, debemos reiterar que as cooperativas non impiden o libre mercado ou a competencia. Máis ben todo o contrario. As cooperativas regulan e estabilizan o mercado de tal xeito que os operadores económicos guiados por unha boa xestión de custos e rendementos ven na cooperativa o complemento idóneo para a súa actividade empresarial.
- d) a produción agraria pola súa natureza (incidencia do clima, razas, variedades, adubado,...) non dá lugar a unha serie de produtos totalmente homoxéneos, os agricultores atópanse indefensos ou en posición de debilidade cando os comercializan. Pero xuntos os agricultores poden manexar mellor os riscos e a heteroxeneidade dos produtos inevitabelmente unidos á produción agraria, e dirixir cada tipo, clase ou variedade de produto ao mercado ou operador máis competitivo nesa clase, tipo ou variedade de produto.

- e) a actividade agraria localízase de forma dispersa no territorio e son poucos os agricultores situados preto dos mercados. Coa cooperativa, todos os agricultores acadan a mesma capacidade de acceso ao mercado independentemente da localización territorial da explotación. Non sucede o mesmo cos agricultores e gandeiros que estean lonxe dos mercados e dunha zona onde opera unha cooperativa. De aí, que nestas zonas os agricultores e gandeiros tenden a desaparecer.
- f) en definitiva, os agricultores agrupados solucionan a súa débil posición negociadora creando un poder compensatorio ás grandes empresas, ou mesmo abrindo novos mercados.

7.2.3.- As cooperativas captan rendas dos mercados

Moitas cooperativas non só interveñen no abastecemento das explotacións, nos servizos e na primeira comercialización conxunta dos produtos agrarios: tamén participan nas fases de transformación e comercialización da produción agraria dos seus socios. En Galicia é destacábel especialmente o papel de todas as cooperativas de viño que transforman a comercializan a totalidade das producións de uva dos seus socios, e inclusive mercan a provedores non socios. Tal vez, as cooperativas galegas de gandeiros de leite sexan as que menos abordaron os procesos de transformación e comercialización en relación ao volume de leite producido polos socios e comercializado sen transformar ás grandes industrias.

A participación do agricultor nas fases posteriores á produción é tanto máis importante cando máis diminúe o apoio público e canto máis dependen as rendas agrarias dos mercados. A parte proporcional do prezo dos alimentos que corresponden aos produtos agrarios que venden as explotacións é cada día menor. A cooperativa agraria, como empresa de agricultores, ten o reto de actuar en todas as fases da cadea agroalimentaria e poden retornar os valores engadidos que se xeran ao longo dela ao sector produtor.

Na medida en que as axudas á agricultura diminúen e as rendas dos agricultores dependen en exclusiva do mercado, a existencia de agricultores dependerá da transferencia a estes dos valores engadidos xerados na fase de transformación e comercialización. Por iso, consideramos que urxe a necesidade de que todas as cooperativas aborden, canto antes, estas fases para a supervivencia da propia agricultura e gandería.

7.2.4.- A influencia da cooperativa na xestión empresarial dos socios

No intre en que as cooperativas se converten no principal medio de comunicación entre o agricultor e o mercado, pasan a formar parte estratéxica na xestión empresarial das explotacións individuais dos socios. A influencia decisiva da actuación das cooperativas na xestión empresarial dos socios amósase en múltiples aspectos:

- a) en aspectos informativos e formativos: as cooperativas son na maioría dos casos o principal acceso á información dos socios, aspecto básico para una toma de decisións eficientes na explotación individual. Informacións sobre materias primas, sobre innovacións e novas tecnoloxías, sobre técnicas produtivas, sobre orientacións dos mercados agrarios, etc. É unha información que na maioría dos casos vén acompañada de formación complementaria para implantar os aspectos innovadores.
- b) En aspectos relacionados cos servizos técnicos ás explotacións agrícolas e gandeiras. En moitos casos, as propias cooperativas inciden de xeito directo e determinante na xestión empresarial dos socios apoiando aos socios na xestión de todos os elementos que interveñen na produción e a comercialización agraria e gandeira. É destacábel que moitas cooperativas dispoñen do servizo de xestión técnica económica das explotacións dos socios.
- c) E na prestación de numerosos servizos especiais aos socios para a redución de custos de produción: maquinaria, podoloxía, desparasitación, poda, vendima, sementeiros, tratamentos fitosanitarios, etc. Servizos, que o prestarse de xeito cooperativo, supoñen unha importante redución de custos na produción agraria.

7.3.- Unha empresa que defende e potencia o seu contorno de influencia

7.3.1.- A superación constante das limitacións do contorno

As cooperativas deciden a súa localización en función da localización dos socios aos que van prestar servizo, non en función só da optimización da actividade económica, como e común en gran parte das empresas convencionais. Na maioría dos casos as cooperativas están localizadas en comarcas ou zonas desfavorecidas polo que deben superar algúns atrancos e importantes limitacións, vinculados con algunhas carencias en infraestruturas de todo tipo: precariedade da subministración eléctrica, falta de solo industrial, precariedade dalgunha vía de comunicación (estradas, internet, telefonía fixa ou móbil), maiores custos das subministración ao estaren situadas lonxe dos grandes centros de consumo (localizados maioritariamente nos polígonos industriais das cidades), e mesmo a propia falta de dispoñibilidade de bens e servizos especializados. Son dificultades xeradas pola localización das cooperativas que dificultan a viabilidade empresarial da súa actividade.

7.3.2.- Plena vinculación co territorio

A cooperativa é unha empresa ligada de xeito incondicional e de forma estábel ao medio rural, ao agricultor e ao gandeiro, polo que exerce liderado na economía local e na fixación de poboación, axudando ao equilibrio e á ordenación do territorio.

As cooperativas agrarias son as empresas que máis facturan en preto do 40% dos concellos de Galicia e eríxense como as segundas empresas máis importantes en case un 25% máis (AGACA, 2003).

Mentres o resto de empresas medra preto dos grandes polígonos industriais das cidades na busca de mellores condicións operativas e de menor custo para as actividades que desenvolven, as cooperativas agrarias mantéñense no medio rural preto dos seus socios.

Por todo iso, podemos afirmar que a cooperativa é un motor do desenvolvemento rural, dado que o seu obxectivo único é a actividade económica en beneficio dos seus socios agricultores ou gandeiros. O resto de formas empresariais varían o seu emprazamento exclusivamente en función dos seus intereses empresariais. Esta vocación de continuidade repercute nunha serie de beneficios para o seu contorno: xeran emprego directo estábel no medio rural; xeran moitos empregos inducidos vinculados cos aspectos lóxicos que son de alta continuidade e de gran calidade; fomentan a aparición e sostemento de empresas auxiliares no medio rural para abastecerse de servizos: transporte, talleres mecánicos, empresas de servizos,..; axudan á mellora da calidade de vida da poboación do medio rural ao fomentaren nel a actividade económica e empresarial; e, finalmente, pola colaboración cos programas medio ambientais de residuos, varias cooperativas agrarias de Galicia son conservadoras directas do medio ambiente, participan na xestión sustentábel dos recursos e contribúen á preservación da biodiversidade e da paisaxe.

7.3.3.- Unha ponte entre a produción, a industria e o comercio

As cooperativas son axentes comerciais estratexicamente ben situados no mercado: tanto pola súa situación intermedia entre a produción, a industria e o comercio, como pola súa actividade que as sitúa simultaneamente como provedores e clientes das explotacións agrarias. Por iso, as cooperativas teñen unha capacidade privilexiada para adaptaren a produción ás necesidades do mercado.

As cooperativas son unha ponte para que os produtores agrarios e gandeiros se comuniquen coa industria e o mercado e este se comunique coa produción directamente ou a través da industria. Esta ponte, que salva as diferentes murallas comunicativas, facilita unha mellor atención das necesidades do consumidor final e unha mellor adaptación das explotacións ás demandas dos consumidores. De non existir esta ponte, nada impide que o mercado acuda ás empresas alimentarias que poidan cubrir as necesidades independentemente de onde sexan producidos os produtos agrarios. Neste senso, as cooperativas teñen o reto de ser as empresas líderes dos produtos tradicionais, vinculados co territorio e preservadoras dos valores culturais onde están localizadas.

En resumo, as cooperativas agrarias de Galicia, cada unha ao seu xeito, pretenden xerar riqueza económica e social que afecta a toda a sociedade galega na medida en que recibe proveito: prezos máis xustos, implicación das persoas na esfera económica e social, mantemento ou creación de lazos sociais, e existencia de polos de estabilidade tanto económicos como sociais.

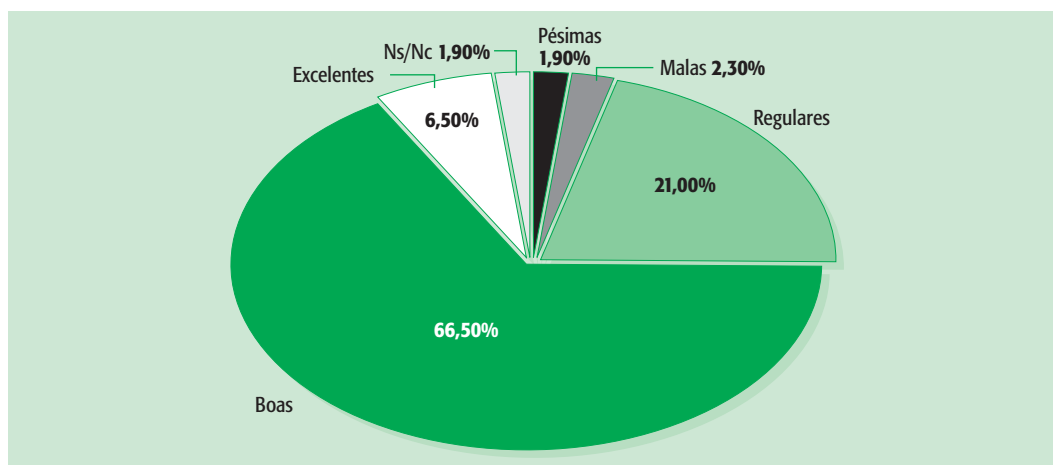
7.4.- Unha sociedade de persoas. A opinión dos socios

As cooperativas agrarias están estreitamente vinculadas co porvir dos seus socios, cos seus avatares, cos avances e coas crises, nas adaptacións deles á modernidade e no trauma do abandono da

producción agraria e gandeira. Os socios son quen de darlle un forte pulo á actividade económica e social, dende o compromiso e da participación, dende a posta en común de todo o seu potencial persoal entendido este como todo o relacionado coa produción da súa explotación e toda a súa capacidade de mellora e de entrega ao fin da colectividade. Son entidades constituídas para acompañalos no desenvolvemento da súa actividade profesional. Se o compromiso persoal e de entrega do socio existe e está ben xestionado, estamos ante empresas de alta competitividade no mercado, con futuro e moi difíciles de bater.

Na enquisa a socios quixemos detectar o estado de ánimo e os compromisos destes coa cooperativa. Só un 4,2% dos socios ve unhas malas ou pésimas perspectivas de futuro para a súa cooperativa, mentres que o 73% considera que a cooperativa ten unhas perspectivas boas ou excelentes (GRÁFICO 27). Hai unha xeneralizada confianza no futuro da cooperativa agraria, tanto dende a perspectiva social como económica. Isto debe ser motivo para que os procesos globais de mellora en todos os ámbitos das cooperativas agrarias se aborden.

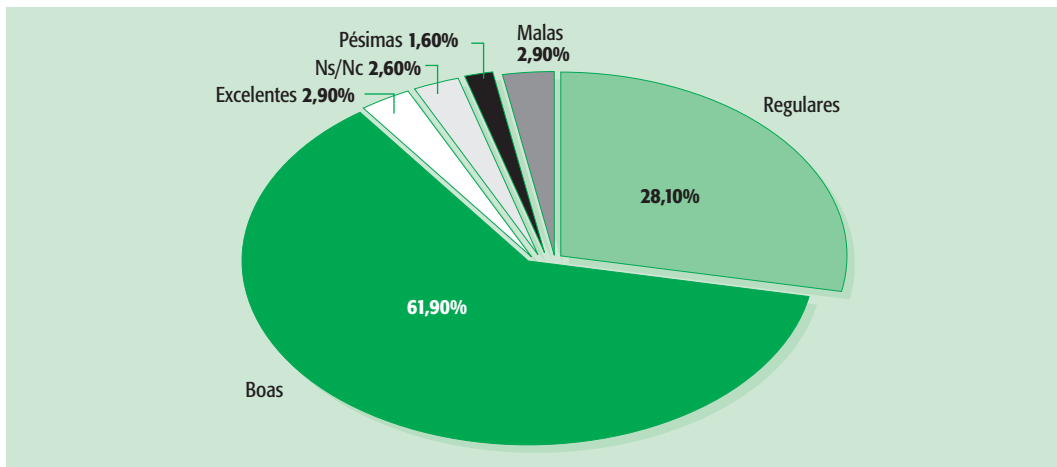
GRÁFICO 27: Perspectivas de futuro das cooperativas agrarias segundo os socios.



Fonte: Elaboración propia.

Como anteriormente sinalamos, os socios están estreitamente relacionados coa cooperativa e viceversa. Neste aspecto complementa a anterior opinión dos socios sobre o futuro da entidade a opinión sobre o seu propio futuro dentro dela. E aquí móstranse máis pesimistas: só un 64,8% manifesta que ten unhas claras perspectivas de futuro na cooperativa (GRÁFICO 28). As causas desta menor porcentaxe de optimismo debemos buscala probablemente na idade dos socios e nos consecuentes procesos de abandono da produción agraria que se están a producir. Sen lugar a dúbidas, esta opinión debe ser valorada polos directivos das cooperativas e polas administracións, para que adopten as medidas que deben pasar por un fomento da incorporación de socios, especialmente dos máis novos, e por procesos de concentración empresarial entre as cooperativas.

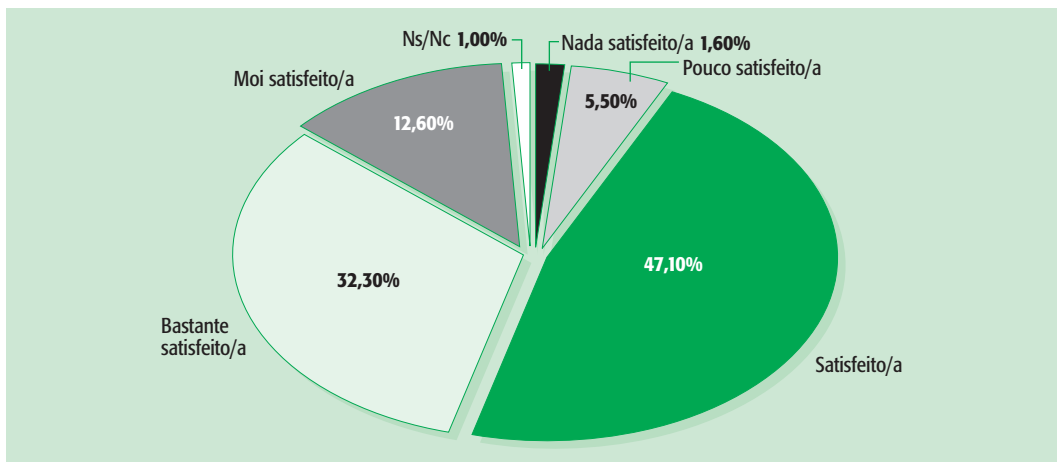
GRÁFICO 28: Perspectivas dos socios na cooperativa.



Fonte: Elaboración propia.

Independentemente das perspectivas de futuro os socios opinan ter acadado en alta medida os obxectivos que perseguían cando se integraron na entidade: só o 7,1% dos socios manifestan non estaren satisfeitos, mentres os demais viron cumpridas as súas expectativas (GRÁFICO 29). Non se pode esquecer que a finalidade das cooperativas agrarias é prestar un servizo aos socios que a conforman: abastecerse de inputs para a súa explotación, recibir os servizos técnicos para unha máis fácil produción agrícola e gandeira, e comercializar os produtos agroalimentarios das súas explotacións ben ao mercado, ben á industria transformadora e comercializadora.

GRÁFICO 29: Satisfacción dos socios na cooperativa.

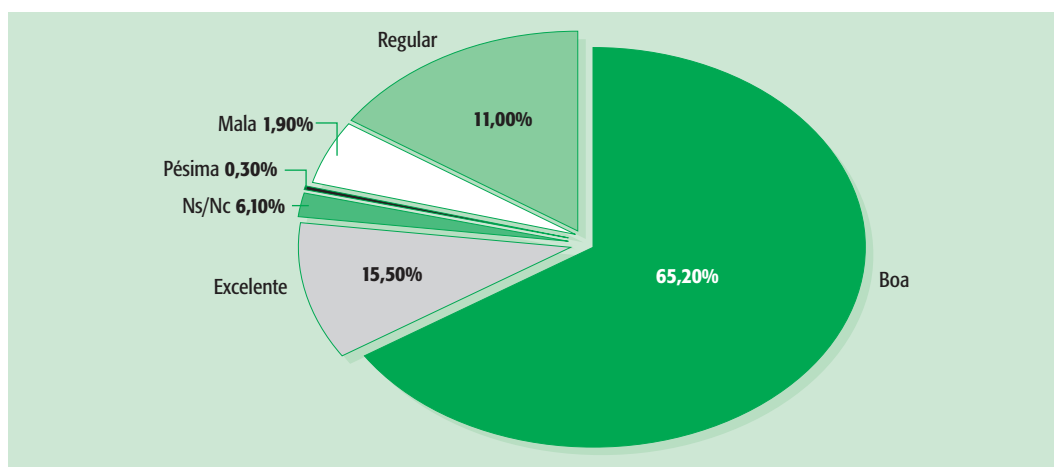


Fonte: Elaboración propia.

Na medida en que a cooperativa desenvolva eficientemente estas tarefas o beneficio é recibido directamente polo socio. Poden existir retornos para repartir entre os socios segundo a actividade desenvolva, pero este non é a finalidade principal que agarda o socios da cooperativa. A seguridade nas relacións económicas da explotación, uns prezos estábeis, unha calidade asegurada nos abastecementos e unha comercialización a prezos de mercado ou mellores son as principais satisfaccións.

Por último os socios móstranse orgullosos da cooperativa, estiman que ten unha boa imaxe na sociedade rural onde viven e considéranse satisfeitos con esta fórmula societaria: só un 2,2% dos socios estima que a imaxe da cooperativa non é positiva na sociedade rural onde actúa, e que esta non se identifica coa cooperativa (GRÁFICO 30).

GRÁFICO 30: Imaxe da cooperativa segundo os socios.



Fonte: Elaboración propia.

Capítulo IV: **Cooperativas de trabajo asociado**

As cooperativas de traballo asociado xorden da capacidade de emprender das persoas que xeran novos proxectos. Proxectos que nacen entorno á formación ou á relación local, á reconversión dunha empresa de capital que asumen os traballadores, á integración nun proxecto empresarial, á necesidade de acceder ao primeiro emprego ou á aplicación de accións de apoio ao acceso ao traballo de persoas con discapacidades. O traballador que decide autorresponsabilizarse dun proxecto empresarial, faino como medio para acadar un salario digno e un emprego estábel. Aínda que existan outros obxectivos, a motivación principal baséase na situación laboral inmediata do individuo. Unha situación que esixe a identificación dos traballadores co funcionamento da empresa e na que, en calidade de socios e traballadores e polo tanto propietarios, se pode actuar de xeito integral.

As cooperativas de traballo asociado teñen por obxecto proporcionar postos de traballo aos seus socios para produciren en común bens e servizos para vender a terceiros. Trátase, polo tanto, dunha libre asociación de persoas con capacidade legal e física para desenvolver unha actividade. As cooperativas son a expresión da democratización da economía, nelas esíxese a participación e o protagonismo das persoas, das súas opinións e decisións, nunha situación de igualdade e respecto mutuo.

1.- Panorámica Xeral

1.1.- Evolución histórica

1.1.1.- Creación e evolución

Tanto en España como en Galicia o cooperativismo de traballo é un fenómeno recente. Ata finais dos anos oitenta o número de cooperativas de traballo asociado no estado español é insignificante, agás no País Vasco, e as poucas iniciativas existentes localízanse en zonas urbanas e nalgúns sectores industriais intensivos en man de obra (Morales, 2002); unha boa parte delas proceden da asunción da propiedade da empresa en crise por parte dos traballadores. Na década dos oitenta dáse un importante crece-

mento das distintas fórmulas de autoemprego como consecuencia da destrución de emprego das grandes empresas, e do pulo que se lle dá a esta vía de creación de emprego. Os primeiros anos da década dos noventa segue sendo de crecemento, tendencia que se inverte a partir do ano noventa e catro e que volverá ser positiva a partir do ano 2000 (CIRIEC 2002).

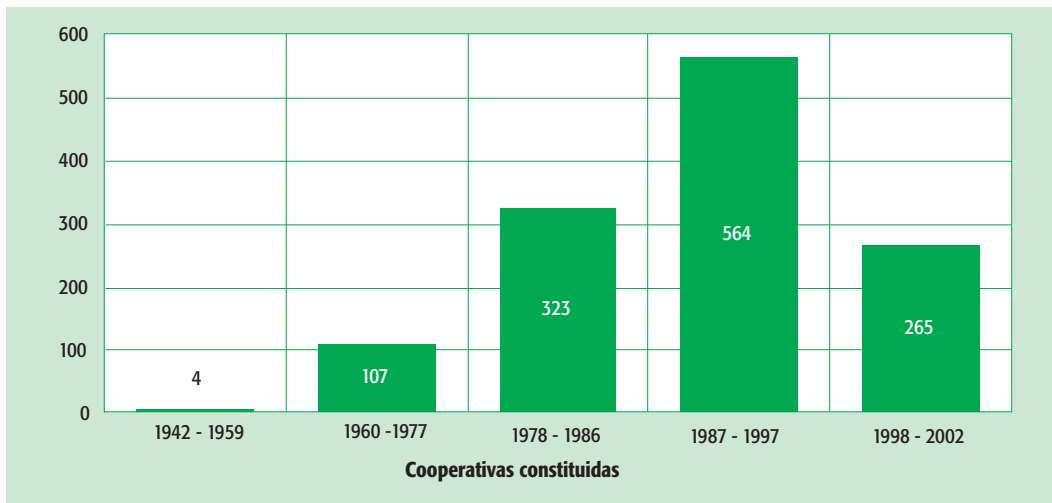
No que atinxe á dinámica de evolución do cooperativismo de traballo asociado en Galicia, e conforme aos datos do MAPA, rexístrase a creación de 1.263 cooperativas dende a promulgación da Lei de cooperativas de 2 de xaneiro de 1942 ata finais do ano 2002. Seguindo a periodización establecida no capítulo dous, baseada nos cinco períodos que marcan os momentos máis significativos na evolución político-legal, económica e social, da historia recente, é no primeiro deles, o período autárquico e de posguerra, no que o cooperativismo de traballo é practicamente inexistente, aínda que aparecen as primeiras cooperativas identificadas rexistralmente, situadas na provincia de Pontevedra e dedicadas a actividades industriais de metalurxia, cárnica e madeira; a provincia de Ourense rexistra a súa primeira cooperativa, tamén industrial, no ano 1966; no ano seguinte rexístrase a primeira na provincia da Coruña, dedicada á reparación de vehículos e no ano 1970 constitúese a primeira da provincia de Lugo dedicada ao transporte de mercadorías.

Nos anos seguintes iníciase un período de crecemento lento ata o ano 1975, a partir do cal a constitución de cooperativas de traballo asociado sitúase nun proceso de crecemento constante con leves fluctuacións: das 107 cooperativas que se constitúen dende 1960 a 1977, o 70% fano nos tres últimos anos (1975-77). O seguinte período (1978-86) reforza o proceso ascendente triplicando ao número de cooperativas constituídas. Coincide coa democratización política e económica e a crise industrial e de emprego dos anos setenta e primeiros oitenta; nese momento o ritmo anual medio de creación de cooperativas é seis veces superior ao período anterior (**GRÁFICO 1**).

Os tres primeiros anos do seguinte tramo (1987-97) concentran o 34% das cooperativas constituídas no período, coincidindo co auxe do cooperativismo de confección téxtil. A tendencia segue a ser ascendente coincidindo coa reforma legislativa do ano oitenta e sete. Nela incorpóranse algunhas modificacións importantes como a posibilidade da cooperativa de assimilar os socios ao réxime xeral ou de autónomos, fronte á obrigatoriedade anterior desta última opción.

No ano 1998 promúlgase a Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia que entra en vigor en marzo de 1999, e iníciase un novo período de asunción de competencias, posta en marcha de órganos específicos como o Consello Galego de Cooperativas e aposta, por parte da administración, polo movemento cooperativo. En relación coa nova normativa e a análise do proceso de constitución, é importante sinalar a redución a tres do número mínimo de persoas que forman unha cooperativa de traballo. Sen dúbida esta situación favorece a súa creación en actividades cun nivel baixo de ocupación, ao tempo que se incorporan novos xacementos de emprego situados no eido dos servizos á empresa e á persoa, gabinetes profesionais, lecer e tempo libre e conservación da natureza, fundamentalmente.

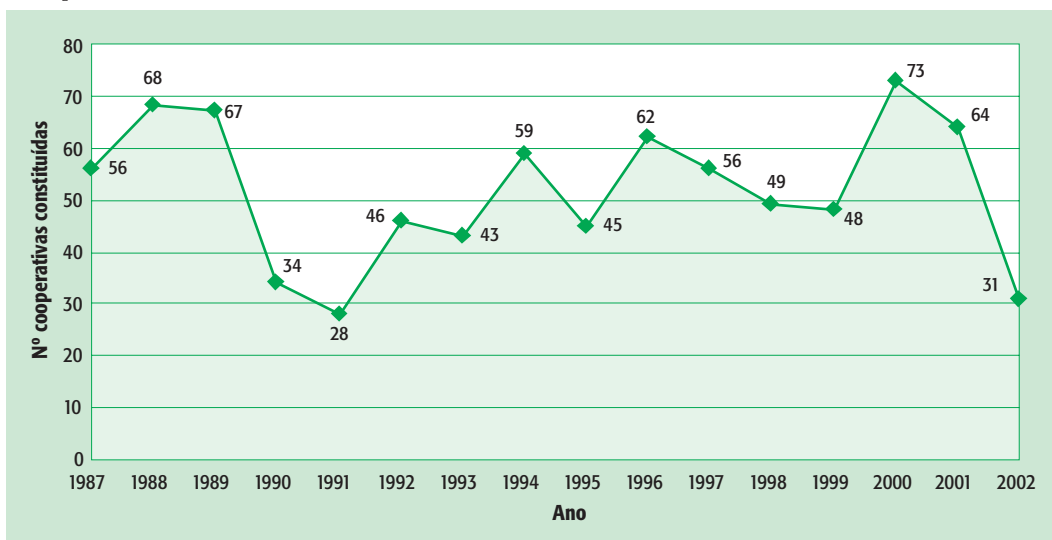
GRÁFICO 1: Constitución de Cooperativas de Trabajo Asociado por períodos.



Fonte: Elaboración propia.

Aínda que falamos de proceso ascendente dende o ano setenta e cinco, son os últimos quince anos os que marcan o auge do cooperativismo de traballo asociado: dende 1987 constitúense 829 cooperativas que representan o 66% das creadas dende o ano 1942, o que confirma, en termos xerais, unha curta historia de vida (GRÁFICO 2).

GRÁFICO 2: Constitución anual de Cooperativas de Trabajo Asociado no período 1987-2002.



Fonte: Elaboración propia.

1.1.2.- Orixe

A opción de que os traballadores asuman a propiedade dos medios de produción, en empresas de nova creación ou en empresas produto doutras en crise, constátase como unha alternativa viábel para a creación e conservación do emprego. De feito, a constitución deste tipo de empresas vincúlase habitualmente aos malos momentos dos ciclos económicos e ás crises empresariais, o que presenta ás cooperativas como unha alternativa aos peches e reestruturacións empresariais.

A análise da orixe das cooperativas da mostra estudada, amosa que nun 30% proceden de peches empresariais, polo tanto, son cooperativas formadas por persoas que deciden darlle continuidade á súa actividade laboral mediante o autoemprego colectivo, aproveitando o coñecemento do traballo e, nalgún caso, a carteira de clientes da empresa anterior. Pola contra, un 60% das cooperativas son proxectos de nova creación, e delas a metade xorde por iniciativa propia e a metade polo asesoramento e/ou apoio de terceiros con distintos intereses. Nalgúns casos o impulso procede do cliente ou provedor de traballo e noutros de asesores empresariais e promotores de emprego, maioritariamente públicos, como consecuencia de accións formativas, programas europeos ou interese por fomentar o emprego na súa zona de actuación. Por último, atopamos un pequeno grupo (6%) que, existindo como empresa, deciden cambiar de fórmula polos seus beneficios fiscais ou como alternativa que viabiliza ao crecemento da empresa (CADRO 1).

CADRO 1: Motivos de creación.

Orixe da cooperativa	Porcentaxe
Peche empresarial	30%
Nova creación	60%
Outra fórmula empresarial	6%
Ns/nc	4%
Total	100%

Fonte: Elaboración propia.

Os resultados da enquisa realizada aos socios de cooperativas mostra como canle máis habitual para a integración na cooperativa a iniciativa propia ou formar parte do grupo de promotores, cun 55,3% das respostas. En segundo lugar a través da invitación dun socio, familiar ou veciño –18,4% das respostas–, circunstancia que reforza a idea da influencia e interrelación que as cooperativas teñen co seu contorno, sobre todo polo feito de atoparse, maioritariamente, nun eido local-rural, no que é posíbel o recoñecemento compartido. Isto sería quizais máis difícil nun contorno urbano, caracterizado polo anonimato, ou polo desarraigo familiar froito dos movementos poboacionais.

A pesar de que algúns promotores basean a súa elección na existencia de apoios e subvencións, nesta fase de inicio só un 45% das cooperativas estudadas declara ter recibido axuda dalgún tipo, tanto económica como formativa ou de asesoramento. Máis en particular as axudas económicas afectaron só

a un 28% das cooperativas, sendo as máis frecuentes, a capitalización da prestación de desemprego e as antigas rendas de subsistencia hoxe denominadas adquisición da condición de socio. Inicialmente, por conseguinte, descártase a creación en número significativo de cooperativas motivadas, en exclusiva, pola posibilidade de obtención de subvencións.

Ao longo da vida da cooperativa o acceso as axudas públicas é máis frecuente: beneficianse delas o 80% das recollidas na nosa mostra. As principais axudas concedidas teñen por obxecto a adquisición de inmovilizado (instalacións, maquinaria, equipamento informático), un 33% dos casos, seguidas de axudas para fomento de emprego, tanto pola incorporación de socios como pola contratación de persoal, un 30%, e para financiamento subvencionado, que só representan un 13%, do total

1.2.- Situación actual

1.2.1.- Datos xerais

O Mapa de cooperativas activas establece a existencia de 484 cooperativas de traballo asociado. Exclúense as cooperativas de ensino de traballo asociado que, polas súas especificidades tratamos en capítulo á parte¹. Doutra banda inclúense neste universo as cooperativas de transporte, servizos sociais e integración social clasificadas como de traballo asociado.

CADRO 2: Taxa de supervivencia das cooperativas constituídas

Período de constitución	Cooperativas constituídas	Cooperativas activas	Taxa de supervivencia
Antes de 1970	14	0	0,00%
1970 - 1974	23	1	4,35%
1975 - 1979	125	7	5,60%
1980 - 1984	202	29	14,35%
1985 - 1989	261	82	31,41%
1990 - 1994	210	66	31,42%
1995 - 1999	260	139	53,46%
2000 - 2002	168	160	95,23%
Total	1.263	484	38,35%

Fonte: Elaboración propia

No Cadro 2 recolleemos a taxa de supervivencia das cooperativas constituídas nas distintas épocas, que reflicte tanto a curta vida do cooperativismo de traballo asociado, xa sinalada, como o alto índice de mortalidade media: case dous terzos das cooperativas rexistradas están inactivas.

¹ Epígrafe 80 do CNAE

A cooperativa activa máis antiga non supera os trinta anos de existencia e o 99% do total de activas ten menos de vinte anos. O 75% non cumpriu aínda os dez anos de existencia, o que reflicte un alto nivel de empresas de recente creación. De feito, a idade media das cooperativas de traballo asociado activas é de sete anos (CADRO 3).

CADRO 3: Antigüidade das cooperativas activas.

Período de constitución	Idade	Cooperativas activas	Porcentaxe das activas
Antes de 1970	>32	0	
1970 - 1974	28-32	1	
1975 - 1979	23-27	7	1%
1980 - 1984	18-22	29	6%
1985 - 1989	13-17	82	17%
1990 - 1994	9-12	66	14%
1995 - 1999	3-8	139	29%
2000 - 2002 (3 anos)	0-2	160	33%
Total		484	100%

Fonte: Elaboración propia.

1.2.2.- Distribución territorial

No que se refire á presenza do cooperativismo de traballo asociado no territorio destaca, en primeiro lugar, a provincia da Coruña, co 33% do total, seguida de preto pola de Pontevedra co 29%. A continuación sitúase Ourense co 24% e, por último, a provincia de Lugo co 14% de cooperativas de traballo activas (MAPA 1). A pesar disto, a provincia da Coruña comeza a perder peso en termos relativos nos últimos anos a favor da provincia de Pontevedra, cunha presenza cada vez maior de cooperativas de traballo asociado, realidade que comparte coas provincias de Lugo e Ourense cun crecemento realmente importante na última década.

Aínda que a provincia da Coruña é a que numericamente ten máis cooperativas de traballo asociado, é a provincia de Ourense a que ten unha maior presenza de cooperativas en relación coa poboación existente, polo que xera a maior taxa de emprego cooperativo, en relación co emprego total da provincia. Por este motivo pode recibir o cualificativo da provincia máis cooperativa.

As sete cidades principais (A Coruña, Lugo, Ourense, Pontevedra, Vigo, Santiago de Compostela e Ferrol) concentran o 34,5% do total de cooperativas activas. Se nunha primeira aproximación ao termo urbano, inclúese nel estas sete cidades e a súa área de influencia máis próxima, a aquelas 167 cooperativas téñense que engadir as 82 que se atopan nas súas áreas metropolitanas, entendendo como tales, os concellos limítrofes². Por tanto, mesmo con criterios tan restrinxidos³, obtense unha primeira

2 Áreas metropolitanas: A Coruña: Oleiros, Culleredo e Arteixo; Ferrol: Narón, Neda, Fene, Mugardos e Ares; Santiago de Compos-

distribución urbano-rural, que sitúa o 51,44% das cooperativas activas en concellos urbanos e un 48,56% en concellos rurais (CADRO 4).

CADRO 4: Distribución das cooperativas de traballo asociado nos ambitos urbano e rural.

Eido	Urbano	Rural	Total
A Coruña	51%	49%	100%
Lugo	26%	74%	100%
Ourense	52%	48%	100%
Pontevedra	64%	36%	100%
Galicia	51%	49%	100%

Fonte: Elaboración propia.

A ruralidade das cooperativas da provincia de Lugo é evidente, así como a concentración na área definida como urbana da provincia de Pontevedra, sobre todo na cidade de Vigo, co 36% do total de cooperativas da provincia e na súa área metropolitana, especialmente nos concellos de Cangas e Mos.

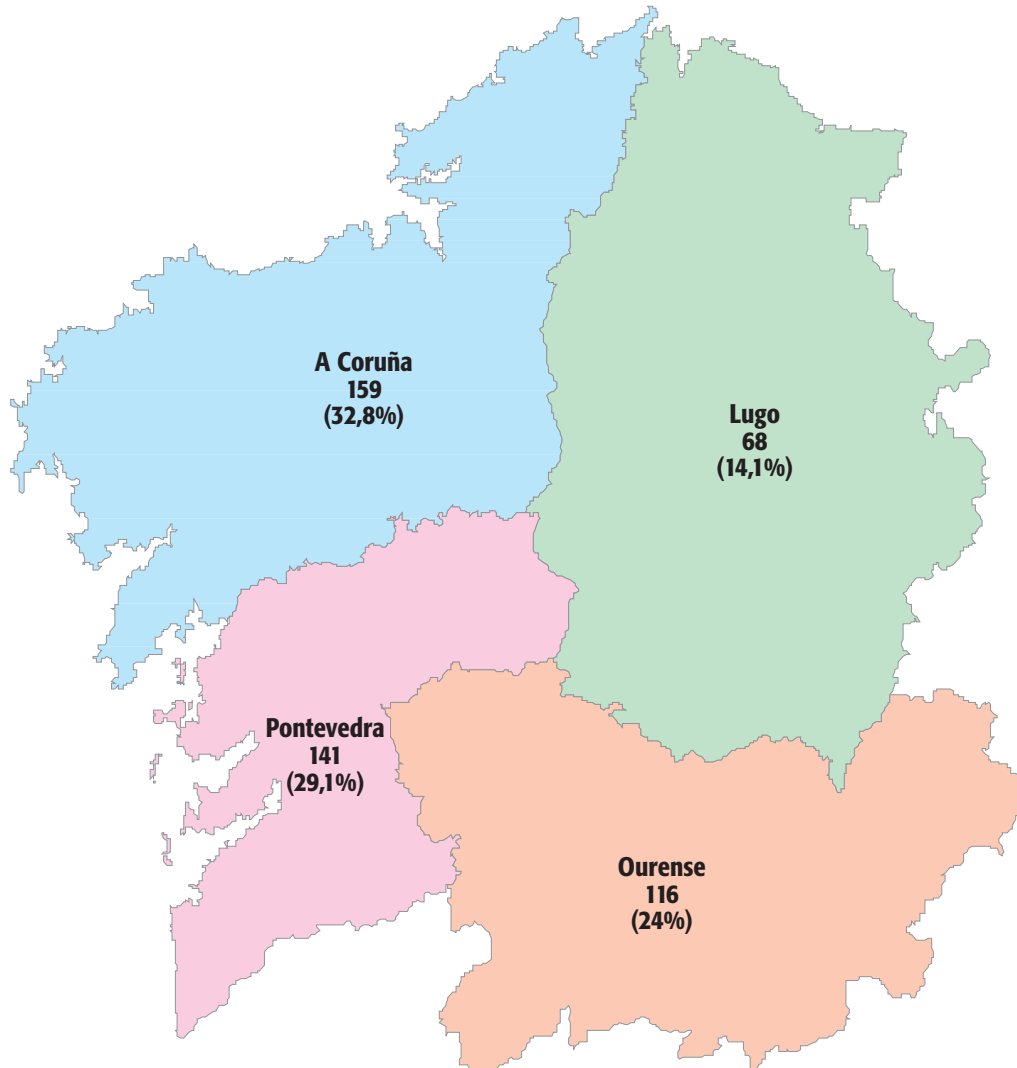
A análise da distribución das cooperativas por concellos, mostra que dos 315 concellos galegos, 140 (44%) contan con algunha cooperativa de traballo asociado e aqueles que concentran o maior número, son os das grandes cidades, agás no caso de Pontevedra, que tan só ten tres. No extremo oposto atópase Vigo con 51 cooperativas e a continuación Ourense con 43, por riba doutras cidades con maior poboación (MAPA 2).

Dos 140 concellos con cooperativas, a provincia da Coruña ten o 33%, seguida de Ourense e Pontevedra cun 24% e por último Lugo co 26% dos concellos nos que existe algunha cooperativa. A presenza cuantitativa de cooperativas nestes concellos é baixa, xa que só no 22% deles, existen máis de tres cooperativas, o que nos indica unha enorme dispersión. De feito, o 44% dos concellos con cooperativa, teñen tan só unha (CADRO 5).

tela: Ames, Teo, Vedra, Boqueixón, O Pino, Oroso, Trazo e Val do Dubra; Lugo: Outeiro de Rei, Friol, Guntín, O Corgo, Castroverde e Castro de Rei; Ourense: Coles, Amoeiro, Punxín, Toen, Barbadás, San Cibrao das Viñas e Pereiro de Aguiar; Pontevedra: Poio, Barro, Moraña, Campo Lameiro, Cotobade, Pontecaldelas, Soutomaior, Vilaboa e Marín; Vigo: Nigrán, Gondomar, Porriño, Mos, Redondela, Moaña e Cangas.

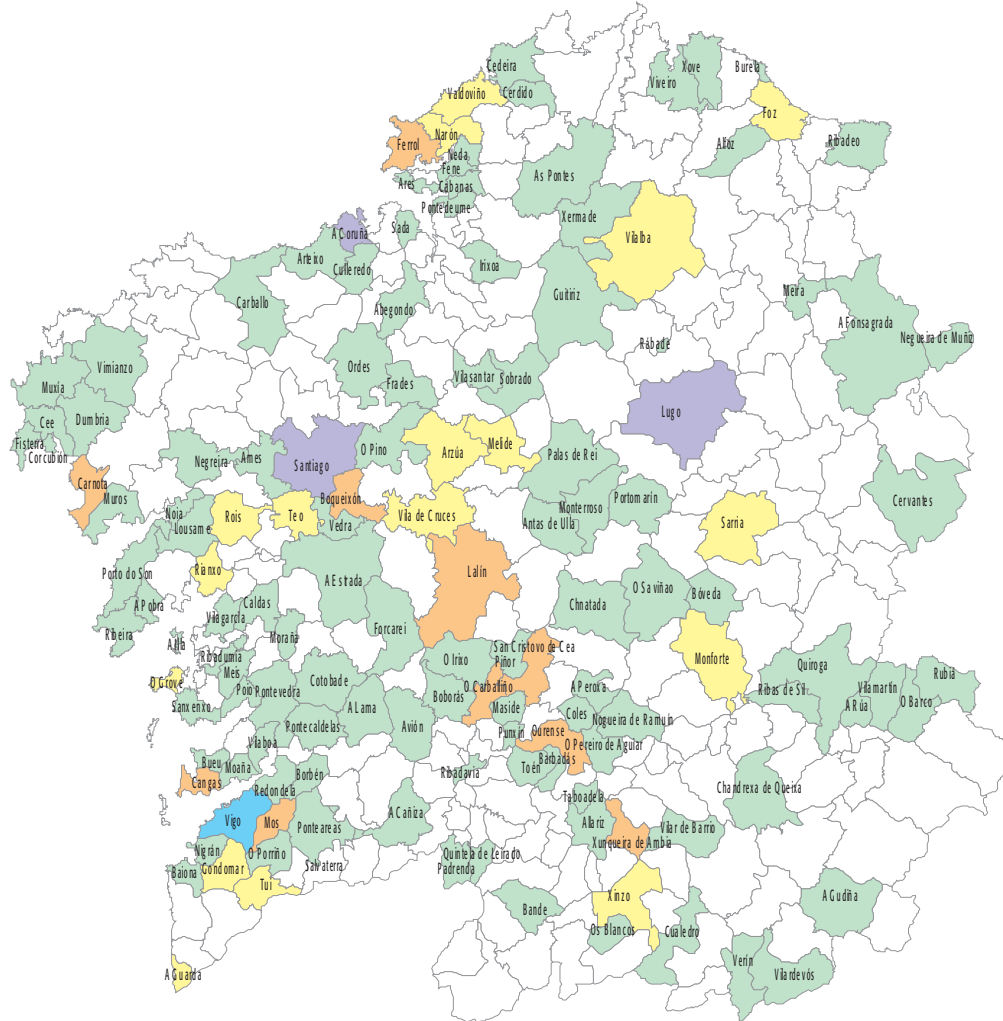
- 3 Esta división podería ser considerada demasiado simple, se temos en conta a diferente opinión que, sobre os termos rural e urbano, teñen distintos autores a partir de parámetros non só demográficos senón tamén económicos, e mesmo educacionais. Estudos recentes (Cabaleiro, M^a.J.,2002), establecen unha clasificación dos concellos galegos en rurais, semirurais, urbanos e semiurbanos que agrupados en dous grandes grupos rural e urbano, define como urbanos ao 69% dos concellos que teñen cooperativas e como rurais o 31% deles. Sen dúbida esta é unha clasificación moito máis precisa cá anterior na súa valoración das condicións socioeconómicas dos concellos e, a partir dela, o nivel de "ruralidade" das cooperativas é menor, pero tamén é certo que a realidade esixe matizar esta distribución, dada a localización de moitas delas fóra do núcleo principal do concello, polo que non están integradas nun contorno urbano, a pesar da súa pertenza a un concello clasificado como tal.

MAPA 1: Distribución provincial.

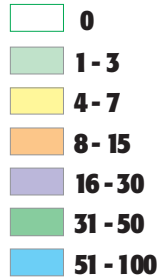


Fonte: Elaboración propia.

MAPA 2: Distribución territorial das Cooperativas de Trabajo Asociado por concellos.



Nº cooperativas por concello



Fonte: Elaboración propia.

A Coruña é a provincia que ten máis concellos con cooperativas e, xunto con Pontevedra, as que teñen unha maior proporción de concellos con máis de tres cooperativas. Os datos establecen unha

CADRO 5: Distribución provincial dos concellos con cooperativas.

Provincia	Concellos con cooperativas	% deles con máis de tres cooperativas
A Coruña	46	26%
Lugo	26	19%
Ourense	34	15%
Pontevedra	34	26%
Galicia	140	22%

Fonte: Elaboración propia.

media de seis cooperativas nesas concellos, sen computar as cidades da Coruña, Ferrol e Santiago. No caso da provincia de Lugo, as catro cidades —á parte da capital— que teñen máis de tres cooperativas, rexistran catro cooperativas cada unha delas. No caso de Ourense, dáse a maior dispersión, xa que cunha cantidade de concellos con cooperativa semellante á da provincia de Pontevedra, tan só catro cidades ademais da capital superan as tres cooperativas, e fano cunha media superior a sete cooperativas. En Pontevedra os concellos que teñen máis de tres cooperativas, fano cunha media de seis, e entre eles non se atopa a capital.

En consecuencia, os concellos con maior número de cooperativas cumpren algún ou varios dos seguintes requisitos: ser costeiro, estar nunha área metropolitana, ser dos máis poboados da provincia ou ter cooperativas dedicadas ao téxtil, actividade que aparece, con frecuencia, de maneira concentrada.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

2.1.- A importancia económica da actividade cooperativa

Entre as distintas fórmulas empresariais que se encadran na denominación de economía social atópanse tanto as cooperativas de traballo asociado coma as sociedades laborais, caracterizadas ambas as dúas porque a propiedade da empresa, maioritaria ou totalmente, e a toma de decisións, pertence aos socios traballadores. A asunción, polas mesmas persoas da propiedade e o traballo carrega un proceso orixinal na fixación das variábeis laborais, baseado na corresponsabilidade dos traballadores no funcionamento da empresa.

Polo que respecta ás sociedades laborais, maioritariamente sociedades limitadas, prodúcese un despegue importante, a nivel do estado, a partir do ano 1998: o número de entidades creadas máis que duplica o de cooperativas de traballo asociado. En Galicia, o crecemento das sociedades laborais iníciase no ano 1997 coa entrada en vigor da nova normativa, que xera un efecto positivo e leva a

duplicar a media das sociedades existentes nos tres anos anteriores. Pero será no ano 1998, xunto co resto do estado, cando ten lugar un crecemento significativo das sociedades laborais, momento no que se triplican as constituídas no ano anterior (pasan de 46 a 147).

Sen dúbida, os primeiros anos do século vinte e un caracterízanse por un importante crecemento das iniciativas de traballo asociado. De feito a poboación ocupada na economía social nos últimos tres anos, en relación coa poboación ocupada total, supera o 1,20% ao que chegara nos últimos anos do século pasado, segundo datos da Dirección Xeral de Fomento da Economía Social.

En relación co emprego, a poboación ocupada en Galicia ascende a 1.106.200 persoas o que representa o 88% da poboación activa da nosa Comunidade (Encuesta de Población Activa, 2º Trimestre, 2003). Delas, 4736 persoas están ocupadas en cooperativas de traballo asociado⁴, ben en calidade de socio traballador, ben en calidade de asalariado.

Conforme aos datos da nosa mostra, boa parte do emprego nas cooperativas de traballo asociado agrúpase en microempresas con menos de 10 traballadores, 68% do total de cooperativas, mentres que un 32% delas teñen entre 10 e 49 traballadores. As dúas únicas cooperativas da mostra que superan os trinta socios pertencen á confección téxtil e a montaxe de cableados, actividades caracterizadas pola utilización de man de obra intensiva, pola súa composición, case exclusivamente feminina e pola condición de empresas auxiliares e dependentes dun ou poucos clientes. De utilizarmos os datos rexistrados, referidos á totalidade do universo, pero que recollen unicamente os socios fundadores e exclúen os asalariados, as porcentaxe anteriores elévanse ata o 73,8% para as microempresas, ata un 25,6% para as de entre 10 e 49, e ata un 0,6% para as de 50 ou máis traballadores.

Tendo en conta ambos os dous resultados, sen contar cos asalariados pero contabilizando a existencia real dalgúns cooperativas de mediana dimensión, poderíamos estimar que un 70% das cooperativas de traballo asociado son microempresas, un 29% pequenas empresas e un 1% medianas empresas. Non obstante, (CADRO 6), o tamaño medio neste aspecto é aínda superior ao do conxunto das empresas galegas.

En termos de valor engadido, como temos adiantado no Cap. 2, as cooperativas de traballo asociado galegas xeran un valor de cerca de 72.000.000 €, que representa o 20% do total das cooperativas galegas. Por outra parte, a cifra media de valor engadido por traballador establécese en 14.305,10 €, para o conxunto de cooperativas analizadas, se ben as cooperativas do sector servizos superan esta cifra, ao acadaren unha media de 17.735,99 €, mentres que as cooperativas do sector industrial, sitúanse por debaixo da media xeral, con 12.655,80 €.

4 Sen ter en conta as ocupadas na rama do ensino.

CADRO 6: Dimensión das empresas galegas e das cooperativas de traballo asociado

Tipo de empresa	TOTAL GALICIA	CTA,s
Microempresas (0-9)	87,2%	70%
Pequenas empresas (10-49)	5,06%	29%
Medianas empresas (50-249)	0,56%	1%
Grandes empresas (250 ou máis)	0,08%	—
Total	100%	100%

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos do Rexistro de cooperativas da Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e relacións Laborais. Mostra de cooperativas do estudo. Instituto Galego de Estatística 2002.

Non obstante, reiteramos, os índices cuantitativos de valor xerado deben ser interpretados, nas cooperativas, tendo en conta os seus obxectivos empresariais e societarios que van máis alá da simple maximización do beneficio. Particularmente nas cooperativas de traballo asociado que priorizan aspectos cualitativos como a estabilidade e seguridade no emprego, a posibilidade de xestionar as condicións de traballo ou o risco compartido.

2.2.- Análise sectorial

Calquera actividade económica pódese desenvolver e organizar mediante unha sociedade cooperativa de traballo asociado. Un primeiro achegamento ás súas actividades mostra a distribución que aparece no (CADRO 7), do que se desprende que o sector industrial segue a ser o máis representativo no cooperativismo de traballo galego, trece puntos por riba do que representa a nivel estatal, polo enorme peso da industria da confección. Moi preto e con tendencia ascendente aparece o sector terciario ou de servizos, que aínda non acada o peso que representa no conxunto do estado.

CADRO 7: Distribución sectorial das cooperativas de traballo asociado.

Sector de actividade	% de cooperativas de traballo asociado
Primario (agricultura e pesca)	5,17%
Secundario (industria)	42,77%
Construción	11,98%
Terciario (servizos)	40,00%
Total	100,00%

Fonte: Elaboración propia.

En Galicia as cooperativas de traballo asociado están presentes en corenta actividades empresariais agrupadas, segundo a Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), en trece grupos de actividade (CADRO 8). O peso das actividades industriais é notorio, pois superan máis dun terzo do total de cooperativas, conformando un grupo no que destaca sobremaneira a confección téxtil, realidade que vai da man da creación e desenvolvemento do grupo Inditex e das numerosas empresas existentes no

contorno da moda galega. O segundo posto ocúpao a rama do comercio, que agrupa o comercio polo miúdo e por xunto e a reparación de vehículos; a continuación aparece a rama da construción que representa un único epígrafe de actividade; a diferenza do que ocorre co grupo de actividades inmobiliarias e servizos empresariais, que agrupa varias actividades.

CADRO 8: Distribución por actividades das cooperativas de traballo asociado.

Sectores de actividade segundo C.N.A.E.	% de Cooperativas
Agricultura, gandería, caza e selvicultura	3,72%
Pesca	1,45%
Industrias extractivas	0,62%
Industria manufactureira	42,15%
Produción e distribución de enerxía eléctrica, gas e auga	0,00%
Construción	11,98%
Comercio por xunto e polo miúdo e reparación de vehículos	12,60%
Hostalería	2,27%
Transporte, almacenamento e comunicacións	2,27%
Actividades inmobiliarias e servizos empresariais	9,30%
Actividades sanitarias e veterinarias. Servizos sociais	7,85%
Outras actividades á comunidade e servizos persoais	5,79%
Total	100,00%

Fonte: Elaboración propia.

Facendo unha análise máis precisa e tratando as actividades de xeito individualizado, podemos concluír que as catro máis representativas, por orde de importancia, son: confección téxtil (24,59%), construción (11,98%), servizos a empresas (7,64%) e servizos sociais (6,19%), que agrupan a metade (50,4%) das cooperativas activas.

Por último, a diferenza do emprego xeral que se concentra en máis dun 50% no sector servizos, o emprego cooperativo de traballo pertence, maioritariamente, ao sector industrial, e dentro deste, ten un peso específico, como se constatou na distribución sectorial, a actividade de confección industrial. Isto dálle ao emprego cooperativo outra característica diferenciadora respecto do mercado de traballo en xeral: o alto nivel de emprego feminino, tal e como veremos noutros epígrafes.

3.- Os socios

3.1.- Características dos socios

O numero total de socios estimado nas cooperativas de traballo asociado ascende a 3.386, que implica unha media por cooperativa de sete persoas. Esta cifra coincide coa media estatal pero é máis

baixa do que viña sendo habitual, por mor do proceso de incorporación ao cooperativismo de actividades menos xeradoras de emprego e o retroceso de sectores intensivos en man de obra.

O tamaño da cooperativa segundo seu número de socios amósase no (CADRO 9). Os datos obtidos non varían moito dos expostos no apartado de dimensión da cooperativa, polo que reiteramos o carácter de microempresas das cooperativas desta clase. Non obstante destaca a elevada proporción, o 30%, das de 3 socios, o mínimo legal (pertencen nun 64% ao sector terciario e, obviamente, son de recente creación⁵). Sen dúbida, a redución lexislativa do número de socios ten suposto un pulo importante á creación de cooperativas de traballo asociado, sobre todo nas actividades dedicadas á prestación de servizos, tanto empresariais como sociais, pero tamén no pequeno comercio ou na hostalería.

CADRO 9: Cooperativas por número de socios.

Nº de socios	Porcentaxe
3	30%
4 - 9	51%
10 - 30	15%
> 30	4%
Total	100%

Fonte: Elaboración propia.

Outra das características dalgunhas destas cooperativas é a de seren empresas familiares, xa que a redución do número de membros e o seu especial tratamento fiscal e de axudas facilita a utilización da fórmula para legalizar emprego real disfrazado de axuda familiar. Contribúese deste xeito a estender a cobertura sociolaboral aos membros da familia traballadores da empresa familiar que non xeraban dereitos de protección sanitaria e social, especialmente mulleres.

A lexislación galega establece catro tipoloxías de socios, e é a de socio colaborador a única novidosa respecto da lexislación vixente anteriormente, que contemplaba ademais dos socios ordinarios, as situacións de excedencia e a proba. A tipoloxía de socios presente nas cooperativas de traballo asociado é nun 99% a de socios traballadores, todos eles persoas físicas con capacidade legal de traballar. Tanto o socio a proba, nesta mostra inexistente, como o socio excedente, aparecen de xeito moi puntual, xa que a súa condición é temporal na cooperativa. A figura do socio colaborador, tanto como achegador de capital como en calidade de colaborador puntual, así como as persoas xurídicas, é inexistente (CADRO 10).

5 Será a partir da entrada en vigor da Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia, en marzo de 1999, cando o número mínimo de socios/as traballadores/as, para constituír e funcionar unha cooperativa, pase a ser tres.

CADRO 10: Estrutura social.

Tipoloxía	Porcentaxe
Socio traballador	99,40%
Socio a proba	–
Socio excedente	0,60%
Socio colaborador	–
Total	100%

Fonte: Elaboración propia.

Na distribución por xénero, as socias representan o 60% do total de socios, porcentaxe que supera, en varios puntos, a presenza de mulleres no sector cooperativo estatal, o 42%⁶, e por suposto, o nivel de emprego feminino do mercado laboral galego, que representa o 42,6% (Encuesta de Población Activa, II Trimestre, 2003). Esta situación diferenciadora débese á alta presenza que teñen actividades intensivas en man de obra feminina como a confección téxtil industrial e a incorporación nos últimos anos doutras actividades que comparten esta característica. Son as cooperativas de montaxe de pezas e cableado, auxiliares dos sectores de telecomunicacións e automoción, así como a chegada ao cooperativismo doutras actividades cultural e socialmente identificadas coa muller, como son as de servizos á persoa.

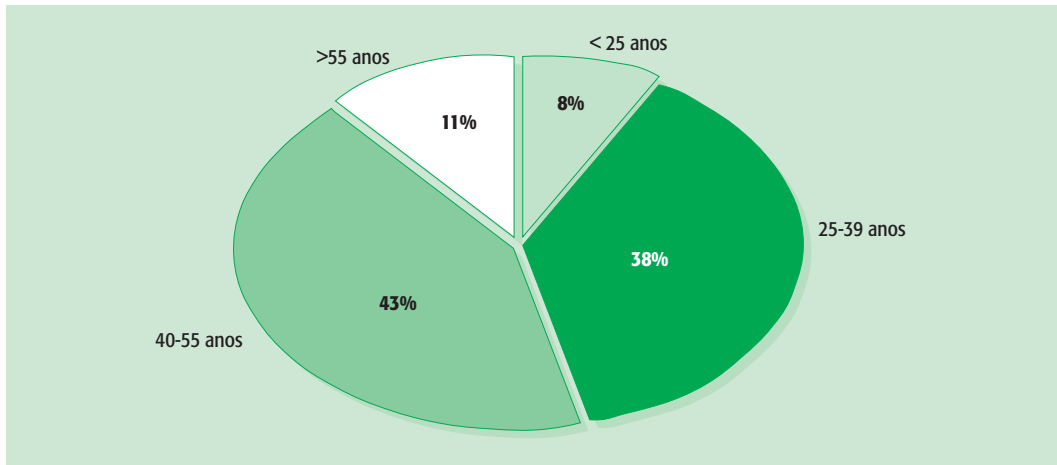
Sen dúbida, tamén é un factor a ter en conta a maior dificultade que as mulleres teñen para incorporarse ao mercado laboral, e as condición vantaxosas que a cooperativa presenta para a obtención de apoios económicos, cando xorde a posibilidade de pór en marcha un proxecto propio, como única alternativa. O nivel de iniciativa das mulleres e a defensa da autoxestión como un xeito de garantir a igualdade xogan un papel importante na elección. Todo isto xera unha alta taxa de feminización do cooperativismo de traballo asociado galego.

Por outra banda, nas cooperativas analizadas na mostra, as dedicadas á confección, montaxes e servizos á persoa, que representan o 28% do total, concentran o 66% do emprego feminino das socias traballadoras e o 39% do emprego total de socios traballadores. Isto reforza a idea, xa adiantada, dun maior nivel de emprego e dunha superior presenza feminina nelas.

En canto á distribución por idades, é evidente que as cooperativas non son só empresas novas senón tamén de xente nova. Os datos recollidos mostran que o 46,5% dos socios das cooperativas teñen menos de corenta anos e tan só un 11% supera os cincuenta e cinco, é ademais neste tramo de idade no único no que os varóns superan ás mulleres. Poderíamos dicir, polo tanto, que as mulleres son máis e máis novas (GRÁFICO 3 e CADRO 11).

⁶ Base de datos da Dirección Xeral de Fomento da Economía Social e do Fondo Social Europeo. Ministerio de Trabajo e Asuntos Sociais.

GRÁFICO 3: Distribución dos socios por idade.



Fonte: Elaboración propia.

CADRO 11: Distribución dos socios por sexos nos distintos intervalos de idade.

IDADE	SOCIOS	SOCIAS	TOTAL
< 25 anos	10,7%	89,3%	100%
25-39 anos	32,6%	67,4%	100%
40-55 anos	45,1%	54,9%	100%
> 55 anos	72,2%	27,8%	100%

Fonte: Elaboración propia.

3.2.- Evolución dos socios

Ao longo da vida das cooperativas, como de calquera outra empresa, prodúcense variacións na súa composición social. No caso da cooperativas de traballo asociado hai variacións no 66% das incluídas na mostra, unhas variacións á baixa no 87% dos casos mentres que só incrementan o número de socios respecto dos iniciais o restante 13% (CADRO 12). Nesta situación inflúen, unha vez máis, as cooperativas de confección, sobre todo as constituídas nos anos oitenta, caracterizadas pola existencia dun gran número de promotoras que nin tan sequera chegan a formar parte da cooperativa no momento de iniciar a actividade, como resultado do proceso de reflexión durante o período de constitución. De aí tamén, a máis alta taxa de abandono das socias ca dos socios, tal e como se recolle na seguinte táboa.

As cooperativas de traballo asociado, especialmente por seren empresas de participación, moitas veces necesitan dun reaxuste na súa composición, que nos primeiros dez anos se caracteriza por un proceso de “selección” dos socios e a conseguinte perda de emprego. A partir de aí a situación estabi-

lízase e a baixa de socios dáse de xeito máis puntual. O alto índice de estabilidade laboral das cooperativas é algo indiscutíbel e cara ao futuro serao aínda máis por mor da tendencia, na orixe da cooperativa, a ser proxectos de nova creación e iniciativa propia.

CADRO 12: Evolución da composición social.

Tipoloxía	Taxa de abandono
Socios	17,57%
Socias	28,21%
Total socios/as	24,26%

Fonte: Elaboración propia.

A incorporación de novos socios é un proceso pouco apoiado polos compoñentes das cooperativas, e a posibilidade de incrementar o cadro de persoal con persoal asalariado é máis atractiva que facilitar a entrada de socios, segundo as respostas das propias cooperativas. Esta é unha cuestión que se ben pola xuventude das persoas que forman as cooperativas non presenta problemas de relevo xeracional, non obstante pode levar a medio prazo e en moitos casos a unha morte lenta da cooperativa e á escasa continuidade e supervivencia deste tipo de empresas, demasiado identificadas como “súas” polos seus membros en contra do que o principio de portas abertas significa.

Sen dúbida, son factores relevantes na posíbel variación da súa composición e na renuencia a aceptación de novos membros, a necesidade de preservación da estabilidade e do mantemento das condicións existentes, e o feito de que o colectivo fundador se conformase, habitualmente, a partir dun “pacto inicial” baseado no coñecemento e a confianza entre un grupo reducido de persoas, que determinan os papeis e as condicións de cadaquén. E un pacto que se reforza, en dinámica, polo esforzo e, nalgúns casos, os sacrificios realizados.

Nesas circunstancias tan só a garantía de mantemento do pacto social e dunha mellora para o grupo, facilitará a aceptación de novos socios que, en calquera caso deberían realizar unha contribución que, en conxunto, se equipare coa realizada polos socios fundadores. A reticencia á incorporación de novos socios non se pode cualificar como insolidariedade por ser produto, moitas veces, de malas experiencias que xeran un prexuízo que atenta contra o propio grupo. En sentido contrario as circunstancias sinaladas explican tamén que o grupo social inicial tenda a manterse sen baixas⁷.

Ás veces o escaso incremento de socios, non só se debe á oposición da cooperativa senón tamén á dificultade de atopar persoas dispostas a selo, sobre todo entre as contratadas na empresa, por mor da existencia de responsabilidades que isto supón. En calquera caso a lei 5/1998 de cooperativas de Galicia, nun intento de corrixir esta situación, e sobre todo a alto porcentaxe de asalariados existente nas coopera-

⁷ A estabilidade do pacto dentro de grupos pouco numerosos, como é o caso, tamén se vería seriamente afectada pola baixa dun socio, polo que de darse esas circunstancias é comun a reformulación do proxecto no seu conxunto.

tivas de traballo, establece no artigo 110 a obrigatoriedade de incorporar como socios a aqueles asalariados que, tendo unha antigüidade superior a dous anos, cumpran os requisitos para selo e así o soliciten⁸.

4.- A organización societaria

4.1.- Asembleas xerais

En relación co funcionamento dos órganos de xestión: asembleas xerais e órganos de administración (Consello Reitor e Administradores) existe unha clara diferenzación en función do tamaño da cooperativa. Na mostra analizada, constátase que nas cooperativas de traballo asociado de pequeno tamaño (menos de sete socios), as funcións dos órganos de xestión quedan reducidas, na maioría das ocasións, a simples trámites formais.

Nestas cooperativas, onde todas as persoas socias están, se ven e falan todos os días, os ámbitos de decisión dos órganos de xestión son substituídos por unha autoxestión cotián. O número de membros dos consellos reitores coincide en ocasións cos da asemblea e resulta difícil non ter algún cargo. A isto únese o feito de que a figura de administrador único non ten callado na práctica (só unha das cooperativas da mostra conta con esta figura). A situación presenta claras vantaxes: información fluída, democracia activa e participación na xestión, pero tamén en ocasións claros inconvenientes: asembleísmo, mínima estrutura organizativa e confusión de roles.

En canto ás cooperativas maiores de sete socios, a media de asembleas anuais sitúase en 4,41, bastante por riba do mínimo legal establecido. Só un 25% das cooperativas analizadas celebra unha única asemblea anual. No **(CADRO 13)** móstranse algúns aspectos de interese relacionados coa celebración das asembleas nestas cooperativas. Tal e como se pode apreciar, o desenvolvemento das asembleas, no relativo a seguimento da orde do día, discusión dos temas propostos e intervención nas quendas de rogos e preguntas presentan altas porcentaxes de cumprimento, e non tanto no que se refire aos requisitos formais de levantamento de actas do acordado, tarefa condicionada pola dispoñibilidade e o nivel formativo da persoa encargada de facelo. Habitualmente, esta carencia súplea o servizo alleo de xestión contratado pola cooperativa, sempre e cando estea disposto a iso e teña un bo coñecemento cooperativo.

Polo que se refire á existencia de conflitos, máis da metade das cooperativas entrevistadas constatan a existencia de conflito **(CADRO 13)**. Non obstante a existencia do conflito é consubstancial ao elevado grao de participación e este debe ser entendido como un motor de cambio necesario e como oportunidade de mellora. O conflito, en si mesmo non é negativo, a negatividade xorde cando non se enfronta e supera; de feito é tanta a debilidade cando non se atende coma a fortaleza cando se supera. Cando se resollen de xeito cooperativo, poden contribuír a establecer identidade grupal e cohesión e contribúen a crear no grupo valores culturais favorábeis á cooperación. (Costa, López, 1996).

⁸ O pouco tempo transcorrido dende a súa entrada en vigor impide analizar con suficiente perspectiva a efectividade desta norma.

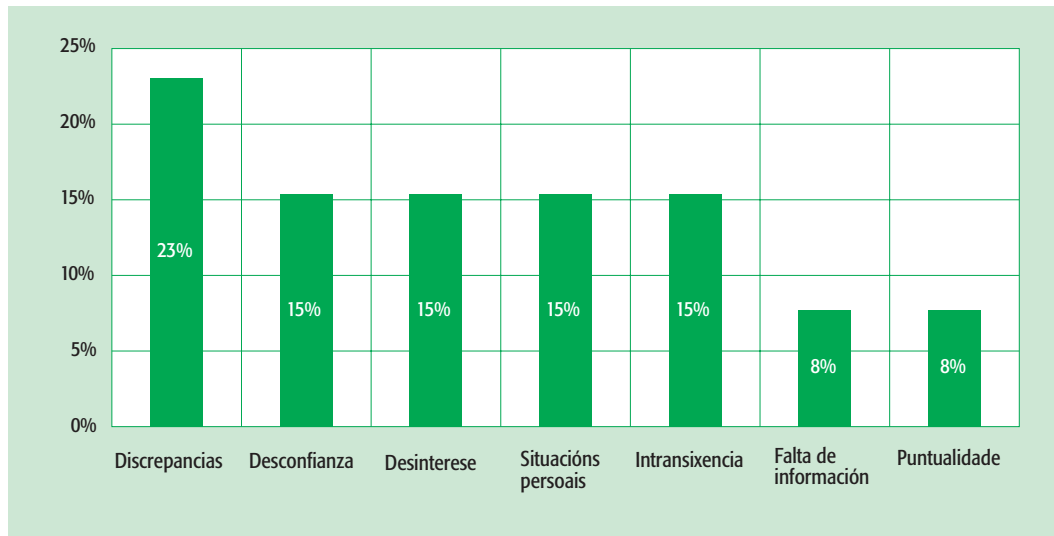
CADRO 13: Características das Asembleas nas Cooperativas de Traballo Asociado. % de cooperativas.

	SI	NON	ÁS VECES	NS/NC
Séguese a orde do día	92%	8%	–	–
Fanse rogos e preguntas	83%	17%	–	–
Discútnense temas propostos	92%	8%	–	–
Existen conflitos	58%	42%	–	–
Levántase actas	67%	–	25%	8%

Fonte: Elaboración propia.

A constatación da existencia do conflito, baseada, na maioría de casos, en discrepancias –23% dos casos (GRÁFICO 4)– só debe preocupar cando non se xestiona de xeito correcto, cando ninguén os afronta, cando se fracasa na negociación ou se repiten actitudes persoais negativas (desconfianza, intransixencia, desinterese). Na opinión dos axentes cualificados entrevistados, o conflito entre socios debido a estes motivos, apúntase como unha das debilidades internas das cooperativas, o que vén reforzar a idea de que o coidado das relacións persoais e unha axeitada xestión do conflito, resultan ser elementos clave para un correcto funcionamento das cooperativas. Non obstante, debemos destacar tamén que só nun 15% das cooperativas os conflitos remataron en proceso xudicial.

GRÁFICO 4: Motivos de conflito.



Fonte: Elaboración propia.

Outros aspectos de interese destacábeis que teñen que ver co desenvolvemento das reunións refírense á alta porcentaxe de participación da totalidade dos socios nas asembleas, o 93,5% (CADRO 14).

É unha situación que se constata tamén coa enquisa aos socios, dos que un 87% din asistir sempre ou bastantes veces ás asembleas, e que tamén recoñecen unha alta implicación na toma de decisións, 79,3%, e, sobre todo, na posibilidade de facer propostas, xa que o 64% declara facelo sempre ou bastantes veces.

CADRO 14: Características das reunións. % de cooperativas.

Características	Porcentaxe
Están presentes todos os socios	93%
As reunións remata sen acordo	22%
As reunións duran moito tempo	13%
Toma de decisións sempre en asemblea	39%
Respectanse as quendas de palabra	76%

Fonte: Elaboración propia.

Por outra banda, destaca tamén o feito de que rematen sen chegar a acordos tan só un 22% das reunións o que implica que nun 78% dos casos se acadan acordos, a pesar da existencia de conflitos apuntada⁹. O terceiro aspecto ten que ver co feito de que case un 40% das cooperativas entrevistadas afirmaban que “sempre que haxa que tomar unha decisión reunímonos en asemblea”. Os perigos do asembleísmo son ben coñecidos e a miúdo atópanse en contradición cos procesos de delegación e reparto de funcións necesarios para unha axeitada xestión.

Non obstante, se ben é certo que nas cooperativas pequenas, a facilidade de reunirse todos os socios invita a unha toma de decisións máis asemblearia, ao tempo que resulta difícil deixar fóra a alguén destes procesos, nos que unha persoa representa moito. Obviamente, esta situación non debería entrar en contradición coa necesaria organización do traballo ou a asignación de funcións e responsabilidades noutros eidos da cooperativa.

4.2.- Órganos de administración

En canto aos órganos de administración nas cooperativas de traballo asociado reiteramos o xa adiantado: en cooperativas de pequeno tamaño, como é o caso dunha boa parte das desta clase, adoitan integrar tales órganos a práctica totalidade dos socios, que indiferenzadamente tamén conforman a Asemblea Xeral. Por conseguinte, máis alá do xa considerado en relación co desenvolvemento daquelas, presentamos neste punto os datos referidos ás cooperativas con máis de sete socios

Como se pode apreciar no (CADRO 15) a participación das mulleres nos órganos de administración das cooperativas, expresado nunha ratio que relaciona a porcentaxe de homes e mulleres nos consellos

⁹ O 22% anterior podería estar motivado por unha escasa preparación dos asuntos da orde do día, a busca do consenso ou a unha incorrecta xestión das discrepancias.

reitores coa porcentaxe total de homes e mulleres, móstrase aínda inferior á dos homes, a pesar de que en termos absolutos, na mostra estudada, as mulleres representan unha clara maioría. A este dato podemos engadir que só un 43,75% das presidencias son ocupadas por mulleres, cando o número de cooperativas constituídas só por mulleres e mixtas acada o 65,3% do total, o que significa que, ademais de ocupar os cargos das cooperativas integradas só por mulleres, estas ocupan un 31% das presidencias nas cooperativas mixtas. Neste senso, a equiparación sen chegar ao ideal (50% cando menos), acada valores de certa importancia.

CADRO 15: Características dos Consellos Reitores.

Características	
Ratio homes/mulleres nos C.R.	1,78-0,82
Nivel estudos: Grad. Escolar	76%
Membros reelixidos	46%
Media reunións C.R. por ano	4,58
Tempo medio renovación (anos)	3
É difícil que os socios asuman cargos	52%
Respéctanse as decisións do C.R.	85%
C.R. decide sobre entradas e saídas de socios/as	43%

Nota: Ratio homes/mulleres nos C.R: Relación mulleres/homes nas cooperativas de traballo asociado (1.78). Relación mulleres/homes nos C.R. (0.82).

Fonte:Elaboración propia.

A media de reunións dos consellos reitores –nun 58% dos casos celébranse tres ou menos reunións ao ano– que semella a primeira vista insuficiente para un axeitado desempeño de tarefas de planeamento, seguimento e control, debe cotexarse co alto nivel de asembleísmo detectado, orixe da perda de funcións do consello reitor que pasará a ser substituído, en moitas ocasións, pola propia asemblea. No caso oposto, temos un 41,6% de cooperativas con máis de seis reunións anuais e un 33% que celebra unha ao mes, cifra esta máis próxima ás necesidades da organización.

O tempo medio de renovación do Consello Reitor sitúase arredor dos 3 anos, se ben un 41,6% renova os cargos cada dous anos, optando nun 58,3% pola renovación parcial. Esta cifra debe contrastarse co feito de que case o 60% das cooperativas entrevistadas, non obstante, non renovou nunca a presidencia. Isto pode ser debido á negativa a ocupar cargos por parte dos socios (un 52% das cooperativas expresaban este problema) ou ben a unha estrutura en exceso dependente da persoa que ocupa a presidencia.

A autoridade do Consello Reitor parece fóra de toda dúbida se temos en conta que nun 85% dos casos se acatan as súas decisións, non obstante este dato contrasta co feito de que só nun 43% dos casos este decide sobre a alta e baixa de socios, decisión que legalmente é da súa competencia, polo que non é difícil concluir a partir deste dato que en moitos casos as decisións do consello reitor son tomadas directamente pola presidencia e ratificadas con posterioridade pola asemblea ou ben son

tomadas directamente por esta. Isto ten a súa constatación no feito de que nas principais áreas de decisión non figura o consello reitor, senón a presidencia (54,2%), seguida do encargado-administrativo (14%), a asemblea (12,5%), os socios (9,7%), a xerencia, existente en poucos casos, co 8,3% e finalmente o consello reitor con tan só o 1,3%. Finalmente, débese mencionar unha das principais obrigas dos consellos reitores: o control e custodia dos libros sociais e o depósito de contas. No intre de facer o estudo, un 30% das cooperativas analizadas aínda non tiñan depositadas as contas no Rexistro de cooperativas e, se ben a maioría dispón de libros sociais (83%), tan só un 69% os utiliza e aínda menos, os teñen ao día (38%). Este feito é especialmente importante en situacións de conflito onde se careza de documentación escrita que evidencie os acordos, e parece non deberse ao descoñecemento da norma, xa que nun 75% dos casos afirmase coñecer a Lei de cooperativas e o Regulamento do Rexistro.

En canto ao nivel de estudos de consello reitor e presidencia, os datos que se recolleron das cooperativas analizadas reflicten que nun 76% dos casos, o nivel de estudos dos membros dos consellos reitores non supera o graduado escolar; no caso dos presidentes a porcentaxe dos que só teñen estudos primarios é do 45%, un 41% que cursaron estudos secundarios (F.P. ou Bacharelato) e tan só un 8% contan con estudos universitarios.

Ao respecto, de utilizarmos tales datos como índices das posibilidades de profesionalización da xestión —unha gran porcentaxe dos axentes cualificados consultados consideraban como factor limitante a falta de xestión empresarial e de xerencia— confírmase unha das necesidades de automellora nas cooperativas de traballo asociado: o dotarse de mecanismos que permitan unha axeitada organización empresarial. Isto inclúe a definición de obxectivos estratéxicos na que coinciden tamén estudos previos: “A organización interna consome moita enerxía, incluíndo a aprendizaxe da xerencia e a arribada á estabilidade organizativa aberta (á que non sempre se chega)” e “Ausencia de definición de obxectivos estratéxicos. Non atinar coas estratexias de medranza...” (Santos Castroviejo, 1997, páx. 88). Non obstante en moitos casos a experiencia vital e profesional e as propias aptitudes persoais solucionan estas carencias. Igualmente, como analizaremos polo miúdo noutro epígrafe, as propias actividades en materia formativa que desenvolvan os socios da cooperativa poden contribuír a paliar a situación.

5.- Organización empresarial

5.1.- Xestión empresarial

5.1.1.- Administración e xerencia

Xunto cos datos anteriores, parece que a ausencia de xerencias profesionalizadas (internas ou externas), revélase como un feito de capital importancia. Só un 24,5% das cooperativas entrevistadas conta con xerencias profesionais e o 75,5% restante, nunca tivo xerente; a súa función desempeña principalmente o presidente. Tanto a dimensión das cooperativas como a posición que ocupan no mercado fará que esta ausencia sexa máis ou menos significativa, en función do grao de complexidade

da xestión que carrexe. Por outra banda, a capacidade económica das pequenas cooperativas fai moi difícil que por si soas poidan asumir a contratación de cadros de xerencias propios.

O nivel de estudos das xerencias resulta tamén significativo, xa que nun 66,7% dos casos non superan os estudos secundarios (F.P. ou bacharelato). Todo parece indicar que existen certas carencias na profesionalización da xestión e na existencia de xerencias profesionais, do mesmo xeito que para a maioría das pequenas empresas galegas. Non obstante, no caso das cooperativas, este feito agrávase pola dificultade, tamén constatada polos expertos, de establecer unha organización interna con reparto de funcións e responsabilidades claramente diferenciadas que evite a posíbel confusión de roles.

5.1.2.- Áreas de decisión e responsabilidade

Como xa se avanzou, unha maioría ampla das decisións son asumidas pola presidencia das cooperativas, mesmo funcións de carácter puramente empresarial que non lles son propias (xestión de compras, de vendas e administrativa). Por outra banda, parece non existir unha clara diferenciación entre as funcións e responsabilidades de cada órgano: así hai un 44,4% de casos en que as asembleas deciden sobre a xestión de persoal, as vendas e as relacións con socios; hai socios que actúan en representación da cooperativa e nas relacións con outros socios; e, sobre todo, destaca o escasísimo papel que xogan os consellos reitores (CADRO 16). Sen dúbida as peculiaridades do sistema de participación e representación en cooperativas de moi pequeno tamaño explican tales circunstancias. Neste senso, tamén os expertos entrevistados coinciden: “consellos reitores que non funcionan como tal”, “a participación, todos queren gobernar”, “desorganización”, “falta de ferramentas para a toma de decisións colectivas”, son sinalados entre os principais inconvenientes organizativos das cooperativas de traballo asociado. Como vantaxes sinálase a existencia dunha toma de decisións descentralizada, a participación e a asunción de responsabilidades colectivas. Formúlase como elemento clave a busca do equilibrio entre participación e eficiencia empresarial, para o que sería conveniente contar con modelos de referencia.

CADRO 16: Áreas de decisión. % das cooperativas en que asumen as decisións.

	Outros	Socios	Asembleas	C.R.	Presidente	Xerente
Representación	–	8,3%		–	83,3%	8,3%
Relación con socios/as	–	8,3%	16,6%	–	66,6%	8,3%
Planeamento	40%	10%	20%	–	30%	–
Xestión administrativa	28,6%	7,1%	–	7,1%	50%	7,1%
Xestión compras	–	16,6%	–	–	66,6%	16,6%
Xestión vendas	22,2%	11%	11%	–	44,4%	11,1%
Xestión persoal	–	11%	44,4%	–	33,3%	11,1%
% de decisións tomadas	14%	9,7%	12,5%	1,3%	54,2%	8,3%

Fonte: Elaboración propia.

5.1.3.- A formación dos socios

A formación de socios e traballadores semella determinante para a consecución dos obxectivos empresariais e societarios. Ao respecto e no que atinxe a ensinanzas regradas o 68% dos socios entrevistados teñen o graduado escolar ou similares, un 26% declara ter bacharelato ou formación profesional e un 6% estudos universitarios. A formación regrada complétase normalmente con cursos ocupacionais, de feito esa é a orixe de moitas cooperativas. O itinerario formativo é variado pero o recoñecemento da necesidade de melloralo e completalo é homoxéneo.

De feito os socios entrevistados declaran nun 58,80% a existencia de accións formativas na súa cooperativa, con distintos niveis de frecuencia, por só un 36,4% que recoñece a ausencia total de formación. Neste senso, unha gran maioría de cooperativas facilitan a asistencia a actividades formativas (75,5%), mentres que un (24,5%) non o fan. Na práctica, a participación dos socios en actividades formativas acada cifras moi significativas –55,3% de participación sobre o total de socios– en comparanza coa participación en actividades formativas doutros colectivos como os autónomos –24,9% segundo datos de CEPYME (Rey, J.M. 2003)– ou da taxa de participación en plans de formación do FORCEM en Galicia, onde a relación de participantes en programas formativos sobre o total de poboación ocupada é do 11,5% (FORCEM, 2000). A situación é aínda mellor se analizamos as respostas dos socios que declaran, nun 62% dos casos, participar sempre ou bastantes veces nas accións formativas da cooperativa, mentres que un 24,7% recoñece facelo algunhas ou poucas veces e tan só un 10,4% declara non participar nunca. Por último, débese salientar que a participación é lixeiramente superior en cooperativas de máis de sete socios.

No caso da escasa asistencia ás actividades formativas a razón maioritaria aducida é a falta de tempo (76% dos socios). Neste senso existe un claro vínculo entre eficiencia empresarial cooperativa e identificación de necesidades formativas: “canto peor é o cumprimento da misión da cooperativa, tanto menor é a identificación das necesidades de formación e máis se descoida a participación na formación” (Santos Castroviejo, 1995, páx. 19).

Non obstante, un 22,4% das cooperativas entrevistadas recoñecen que as carencias máis importantes teñen que ver con aspectos formativos e nun 20,4% dos casos con aspectos organizativos, en moitos casos directamente relacionados con eles (falta de cultura emprendedora, reparto de traballo e formación de socios, falta de comunicación entre socios).

O tipo de formación recibida é heteroxénea e destaca a formación sectorial (27% dos casos), e en novas tecnoloxías (27%), seguida de formación cooperativa (15,4%), en produción e xestión (15,4%) e prevención de riscos laborais e control de calidade (11,5%). A impartición desta formación xestiónase maioritariamente a través de asociacións –empresariais, cooperativas e sindicais, por esta orde– (54,2% dos casos), seguida da xestionada por concellos e mancomunidades (20,8%), por outras entidades –INEM, FORCEM, Xunta, universidades, mutuas– (14,6%) e, por último, a que tramita a propia cooperativa, cun 10,4% do total.

5.1.4.- Mecanismos e sistemas de información

As asembleas xerais non son o único mecanismo de información que posúen os socios. Destaca a existencia de asembleas informativas no 50% das cooperativas entrevistadas; reunións de traballo (41,6%), reunións informais (75%) e anuncios nos taboleiros (25%) son tamén instrumentos moi empregados. A celebración de reunións informais aumenta nas cooperativas de menos de 7 socios, o que evidencia que a transmisión de información faise dun xeito cotián e informal. Isto conta coa vantaxe da transmisión da información dun xeito áxil, frecuente e horizontal, pero o inconveniente de que, con probabilidade, non se recollan formalmente as informacións transmitidas e que as reunións non se preparen coa debida antelación.

5.1.5.- Calidade

O nivel de calidade das cooperativas, do mesmo xeito ca no resto das empresas, mídese polo grao de satisfacción do cliente máis, ao tempo, a preocupación pola calidade pode ser un bo indicador da existencia de mecanismos internos de control. Neste caso, existen significativas diferenzas en base ao tamaño da cooperativa. Así nas cooperativas de máis de 7 socios unha importante porcentaxe (83,3%) afirma realizar control de calidade, mentres que nas cooperativas de menos de 7 socios esta porcentaxe descende ata o 51,4%. Xa que logo, máis da metade destas pequenas cooperativas levan a cabo controis da calidade internos, pero aínda resta unha porcentaxe significativa (48,6%) que non levan a cabo este control.

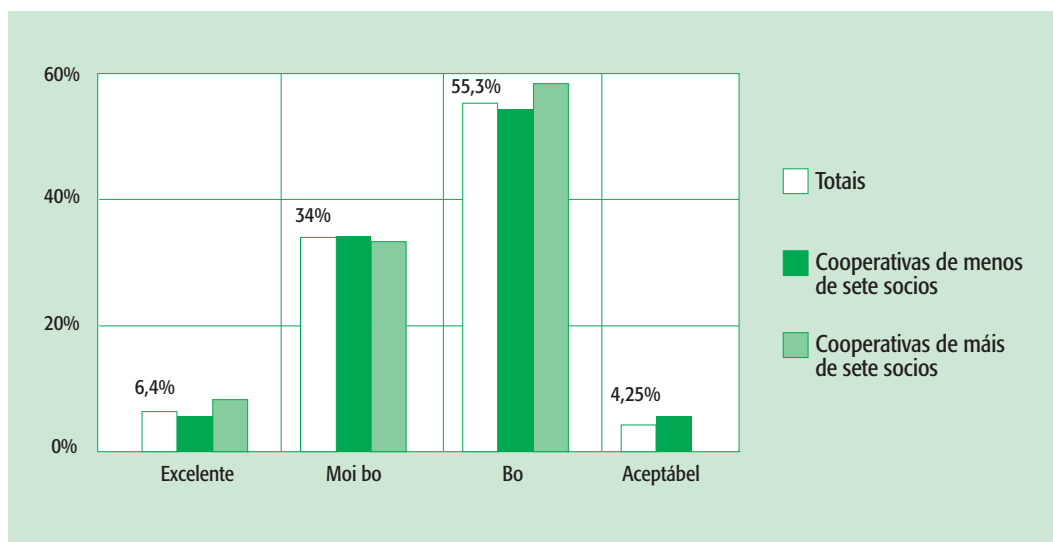
O control de calidade lévase a cabo de dous xeitos: revisión por parte da cooperativa ou revisión mixta por parte da cooperativa e do cliente. No caso das cooperativas de máis de 7 socios, nun 58,3% dos casos a revisión é mixta, nas de menos de 7 nun 61% dos casos a revisión faise pola propia cooperativa. En canto ao sector de actividade das cooperativas que levan a cabo control de calidade, un 78,5% pertencen ao sector industrial, no que destaca a actividade téxtil (100%). Das que non realizan control, un 94% pertencen ao sector servizos.

Polo que respecta á satisfacción, e conforme a visión das propias cooperativas, o grao de satisfacción dos seus clientes é bo na maioría dos casos (55,3%), algo maior nas cooperativas de máis de 7 socios (58,3%), e moi bo para o 34%, con escasas diferenzas en relación co tamaño da cooperativa. Débese destacar tamén que un 6,4% consideran que os seus clientes teñen unha opinión excelente dos seus produtos ou servizos, porcentaxe que nas cooperativas de máis de 7 socios acada un 8,3% (**GRÁFICO 5**). En resumo, e por regra xeral, as cooperativas consideran que os seus clientes se atopan satisfeitos ou moi satisfeitos. Nisto coinciden tamén algúns dos expertos entrevistados ao consideraren que as cooperativas ofrecen e achegan ao seu contorno maior calidade e contan coa confianza dos seus clientes.

Polo que se refire aos mecanismos de avaliación desta satisfacción, esta faise a través de conversa informal nun 78,4% dos casos —o 83,3% nas cooperativas con menos de 7 socios— e só a través de enquisa nun 6,6% dos casos (**CADRO 17**). O que demostra interese pola calidade, primeiro paso do

proceso de mellora, e unha maior dificultade para utilizar e pór en marcha mecanismos de control. Este interese amosado polas cooperativas debe ter continuidade no emprego de procedementos formais de control da calidade, factor este de especial relevancia nos procesos de aseguración e certificación da calidade. Neste senso, un 6,4% das cooperativas da mostra afirman ter xa iniciado procesos de certificación da calidade e un 10,6% teñen pensado inicialos. Ningunha cooperativa de traballo asociado tiña iniciado procesos de certificación ambiental e un 6,4% afirma que ían iniciar estes procesos. Segundo o Observatorio Galego para a Calidade, a porcentaxe total de microempresas galegas con certificación de calidade é do 0,58%, das pequenas empresas o 20,5% e das medianas empresas o 85,6%¹⁰.

GRÁFICO 5: Grao de satisfacción do cliente. % de cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

CADRO 17: Medición do nivel de satisfacción. % de cooperativas.

	COOP +7 socios	COOP -7 socios	TOTAIS
Repetición de pedidos	26,7%	16,6%	19,6%
Conversa informal	66,7%	83,3%	78,4%
Enquisa	6,6%	—	2%

Fonte: Elaboración propia.

¹⁰ Distribución das certificacións por tamaño de empresa, Observatorio Galego para a Calidade, <http://www.observatoriogalicia.org/calidade>, 2003.

5.1.6.- Novas tecnoloxías

Un factor de éxito no mercado actual ten que ver co acceso ás novas tecnoloxías, neste senso as cooperativas de traballo asociado galegas, teñen aínda un baixo nivel de investimento en tecnoloxía, de igual xeito que unha gran parte das PEMES galegas, xa que só un 44,7% afirman facer este tipo de investimentos. Neste caso, débese destacar que o nivel de investimento é maior nas cooperativas menores de 7 socios (51,4%) ca nas cooperativas de máis de 7 socios (33,3%). Polo que se refire ás razóns desta falta de investimento, sinálanse as económicas como causa principal (88,5%). En canto ás novas tecnoloxías de información, un 38,3% asegura ter conexión a internet, que é usado de forma maioritaria para recepción e envío de correo electrónico, acceso á información e consultas. Tan só o 16,7% as empregan para promocionarse a través de páxina web e un 22,2% para comercio electrónico. En relación con estes datos e segundo o e-Barómetro 2002¹¹, arredor dun 36,9% das empresas galegas dispoñen na actualidade de páxina web, pero só un 6,4% ofertan produtos e/ou servizos a través de internet.

5.1.7.- Mercado

O marco de actuación das cooperativas é claramente local (60,4% local e provincial) e autonómico (27%), é dicir, que non actúan máis alá do mercado galego un 87,4% das cooperativas entrevistadas. O 18,8% actúan no mercado estatal e tan só un 6,3% o fan no mercado europeo e internacional. Neste senso, coidamos que cabería aplicar as cooperativas as características das PEMES galegas con mercado local, tal e como se reflicte no informe estratéxico da empresa galega (Álvarez Fernández, J.C., García Erquiaga, E e outros, 1996): comportamento reactivo diante do contorno, inmovilismo e dependencia, énfase no servizo, na confianza e nos recursos humanos, falta de adecuación da alternativa tecnolóxica, falta da segmentación de mercados e anovamento produtivo, entre outras.

O que parece confirmarse nalgunhas das respostas recollidas: só o 23,4% realizan algún tipo de prospección de mercado e só o 35,4% leva a cabo labores de promoción dos seus produtos e servizos. En canto ao nivel de dependencia –un 38,3% afirman selo– é inferior ao que nun principio cabería esperar en base ás opinións recollidas dos expertos colaboradores. Esta dependencia é, sobre todo, de clientes (77,8% dos casos) e parece ter un forte compoñente sectorial, xa que o 50% das cooperativas dependentes encádranse no sector téxtil.

Polo que respecta ao grao de dependencia é bastante superior nas cooperativas de máis de 7 socios (57%) ca nas cooperativas máis pequenas (23%), por estar, habitualmente, ligada esta condición ao uso intensivo de man de obra. En relación coa dependencia de clientes caben dúas situacións: por un lado, unha posición estratéxica sólida, onde a cooperativa é quen de defender os seus intereses, que lle permite negociar prezos e condicións e, polo outro, unha posición máis subordinada, sen apenas marxe de manobra e

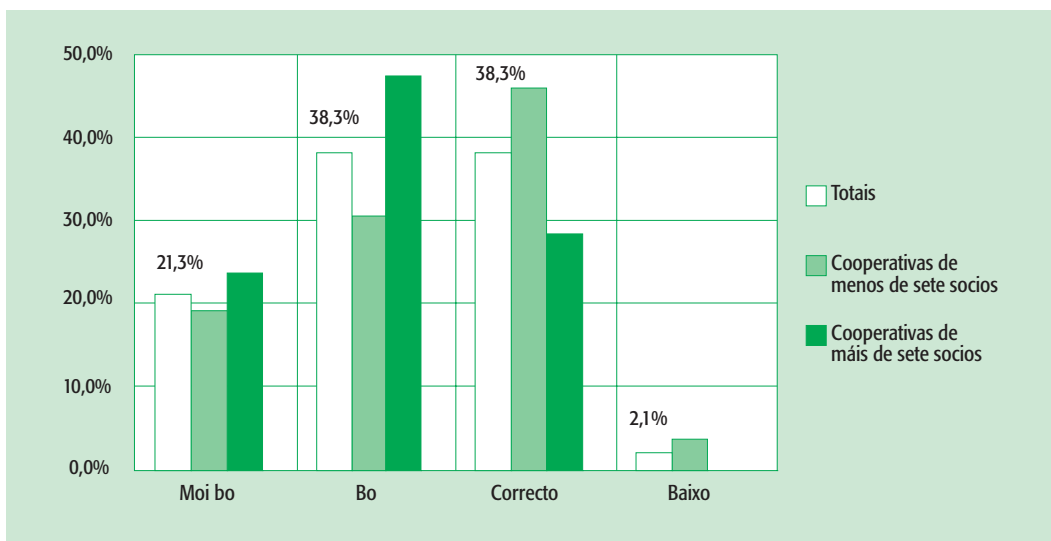
¹¹ Equipo de Investigacións Políticas e Sociolóxicas da Universidade de Santiago de Compostela, Facultade de Ciencias Políticas e Sociais, 2002.

con condicións de claro desequilibrio a favor da empresa contratante que externaliza custos de produción. No caso do cooperativismo de traballo asociado galego conviven estas dúas realidades.

De calquera xeito, a dependencia dunha única empresa cliente, sen posibilidade de alternativas, tradúcese sempre nun risco futuro que cada cooperativa debe avaliar e ao que se deben buscar solucións. As estratexias de intercooperación, ben con outras cooperativas ou con outras empresas e entidades poden resultar de interese. Neste senso un 23,4% das cooperativas afirma ter establecido xa alianzas ou colaboración con outras cooperativas de traballo asociado para distintos aspectos (comercialización, abastecementos, xestión, etc.). O grao de satisfacción destas colaboracións é alto, nun 77,7% dos casos, e medio no resto.

En canto ao nivel en relación cos competidores, en xeral presenta trazos moi positivos: case un 60% das cooperativas opina que o seu nivel fronte aos competidores é bo ou moi bo, dato este que no caso das maiores de 7 socios acada un valor superior ao 70% (**GRÁFICO 6**). Se temos en conta que o dato do grao de satisfacción de clientes tamén é positivo, e que as carteiras de clientes son continuas, continuas con incrementos ou en incremento constante nun 85% dos casos, todo parece indicar que a situación das cooperativas de traballo asociado no mercado presenta claras fortalezas. Esta visión é compartida entre os socios: un 65% deles ten unha imaxe da súa cooperativa en relación con outras empresas do sector; o 25% coida que é regular e tan só un 4% pensa que a imaxe da cooperativa é mala ou peor cá das súas competidoras, o que sen dúbida mostra un alto grao de autoestima empresarial.

GRÁFICO 6: Nivel en relación cos competidores. % de cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

Non obstante, no que se refire ao emprego de estratexias de promoción e publicidade, só un 35,4% de cooperativas fai uso delas. Un 27,1% opta por publicidade directa, principalmente en guías de teléfono e prensa, e tan só un 8,3% do total conta con persoal comercial propio. Pódense avanzar dúas razóns para este feito. Por unha banda as dificultades das cooperativas de pequena dimensión para a contratación de cadros comerciais propios –de igual xeito que para a contratación de xerencias– e pola outra o feito de que unha parte significativa das cooperativas entrevistadas non elaboran ou transforman produto para a venda, dada a súa condición de empresas auxiliares nalgúns casos e/ou dependentes noutros. A isto débese engadir o dato de que en bastantes ocasións son os presidentes os que directamente levan a cabo funcións comerciais. A pesar disto, constátase unha escasa orientación cara ao mercado nunha gran parte das cooperativas, que puidera ser orixe de problemas futuros. Aínda que se temos en conta os anteriores datos de evolución de carteiras de clientes, parece que as cooperativas acadan ben os seus obxectivos de vendas sen necesidade dun grande esforzo comercial.

5.1.8.- Aspectos produtivos

A valoración do nivel produtivo presenta tamén características positivas: un 44,8% o considera bo ou moi bo e un 36,7% correcto, porcentaxes que no caso das cooperativas de máis de 7 socios incrementáse ata o 57,1% (bo ou moi bo). Tan só un 23,4% das cooperativas entrevistadas traballaban o mesmo produto dende o inicio da súa actividade e destas todas superaban os 7 socios. Na actualidade, un 34% consideran a posibilidade de cambiar de produto e diversificar a oferta, un 32% non o consideraban necesario, e un 23,4% non se formulan esta posibilidade.

No que respecta á renovación de equipos, nun 36,4% dos casos, óptase por cambiar a maquinaria cando vai quedando vella, mentres que nun 58,2% o cambio baséase na adaptación á demanda e melloras produtivas. Tan só nun 5,5% dos casos xustifícase o investimento na redución de man de obra.

En relación con este último aspecto, as cooperativas que herdán ou continúan un proxecto empresarial anterior atópanse por regra xeral con equipos vellos ou próximos a obsolescencia (os traballadores quedan en moitas ocasións coa maquinaria como pago de salarios) e aínda que a capitalización do desemprego se amosa como un factor de grande axuda na súa renovación parcial, a renovación total non é facilmente asumíbel. Neste senso, as cooperativas constituídas *ex novo* adoitan contar con equipos novos ou en mellores condicións técnicas.

En calquera caso, os socios cooperativistas, polo feito de seren donos dos medios de produción, son por regra xeral coidadosos cos equipos, o que se traduce nunha baixa taxa de obsolescencia. Outro dato de interese en relación cos investimentos materiais ten que ver coa ratio do investimento medio en activos fixos por traballador (socios e asalariados). Para as cooperativas do sector industrial esta ratio é de 6.253,27 € e para as do sector servizos de 12.973,6 €, segundo a información económico financeira que se acompaña no apartado seis deste capítulo. Dahí despréndese que as cooperativas non contan con cifras elevadas de activo fixo por traballador, o que confirma a súa condición de empresas

intensivas en capital traballo e tradúcese na súa gran capacidade de creación de emprego con baixas taxas de investimento.

Para rematar o repaso das cuestións relativas á xestión empresarial nas cooperativas de traballo asociado, débense destacar algúns aspectos que nos parecen de interese. Por unha banda, a heteroxeidade atopada neste tipo de cooperativas, onde conviven empresas de distinta dimensión, estrutura produtiva e xestión, o que fai moi difícil establecer un perfil tipo. Por outra, débese destacar como principais fortalezas das cooperativas de traballo asociado o alto grao de satisfacción dos seus clientes, o seu bo nivel fronte aos competidores e a preocupación pola calidade. A conxunción destes tres factores permite ser optimistas de cara ao futuro.

Pese a todo convén revisar algúns aspectos como a profesionalización da xestión, a orientación cara ao mercado e no caso dalgúns cooperativas o grao de dependencia de clientes. Se ben, moitas destas debilidades relativas á xestión empresarial non son distintas ás do resto das pequenas e medianas empresas galegas, os aspectos organizativos presentan trazos diferenciais importantes que deben ser tidos moi en conta para tratar de chegar ao equilibrio entre eficiencia empresarial e social.

5.2.- Organización laboral

5.2.1.- Socios traballadores e asalariados

As cooperativas de traballo asociado, a diferenza doutras clases de cooperativas, presentan características propias en relación cos traballadores asalariados. Considéranse estes como terceiros non socios e existen limitacións legais en canto á súa posíbel contratación: tal e como se establece no artigo 110 da lexislación galega, a cooperativa pode contratar asalariados sempre que o seu número non exceda do 30% do total dos seus socios.

Das cooperativas da mostra, un 44,7% non contan con asalariados, que alternativamente si existen no 55,3% restante. Sobre o total de socios da mostra, o número total de asalariados representa un 25,7%, dos cales o 53,5% son homes e o 46,5% mulleres; a proporción de traballadores fixos é do 47,7% fronte un 52,3% de temporais. Non obstante, a situación é distinta se analizamos só as cooperativas con traballadores asalariados, xa que nelas os asalariados representan o 46,7% do total de socios.

Este feito ten dúas explicacións de signo contrario coas que coinciden tamén os axentes cualificados consultados. Por unha banda, como xa temos adiantado, as retencias das cooperativas, unha vez superados os conflitos de nacemento e crecemento e establecidos os pactos organizativos, a integrar novos socios que puideran facer variar esta situación de calma organizativa. Por outra banda, a dificultade para que os asalariados se convertan en socios, tendo en conta o esforzo e sacrificio que supón asumir este novo rol. Achegamos un último dato: do 37,5% que consideran nestes momentos incrementar o cadro de persoal, nun 50% dos casos pensan facelo con asalariados, nun 33% con socios e nun 16,7% con ambos os dous tipos.

Porén, se ben é certo que unha maioría de cooperativas non considera o incremento do cadro de persoal con socios, tamén é certo que os cadros de persoal tampouco diminúen en socios por causas económicas ou organizativas. A estabilidade mantense en tanto en canto se mantén o pacto organizativo ou social e as condicións económicas permiten que a cooperativa se manteña no mercado. Este feito ten especial relevancia nas cooperativas de pequena dimensión, onde a marcha dun socio pode supor poñer en perigo a propia viabilidade do proxecto. En canto aos momentos de crise, estes asúmense conxuntamente e lévanse a cabo axustes retributivos de xeito equitativo, o que permite ás cooperativas de traballo asociado capear os malos momentos en mellores condicións ca outro tipo de empresas.

Finalmente, débese apuntar o grave risco da medra da cooperativa baseada exclusivamente na incorporación de asalariados, que ademais de desvirtuar o proxecto cooperativo, supón renunciar á incorporación de novas capacidades, responsabilidades e implicacións no proxecto, ademais de novas achegas ao capital. Se ben é certo que o perfil dun bo socio cooperativista non é o mesmo có dun bo traballador (condición necesaria pero non suficiente), a cooperativa debe establecer mecanismos e procedementos que faciliten e animen á conversión de traballadores en socios: formación en aptitudes, valores e principios, implicación nos aspectos organizativos e de xestión, facilidade para achega do capital, etc. Para isto cóntase na actualidade con axudas específicas das administracións competentes.

5.2.2.- Organización e división do traballo¹²

A participación ten unha dimensión particular nas cooperativas de traballo asociado¹³: é a capacidade de tomar decisións sobre o propio traballo.

Os socios dunha cooperativa de traballo asociado xuntan a dobre condición de empresarios-proprietarios e traballadores directos, o que implica certas especificidades que atinxen á organización laboral. Sen pretensións de exhaustividade, entre as que poden ter consecuencias favorábeis na dinámica empresarial pódense destacar:

- a) a desaparición do antagonismo patrón-obreiro, que en calquera caso xera custos de control, substituído pola cooperación e o estímulo mutuo entre iguais.
- b) a existencia dun ambiente menos conflictivo.
- c) maior interese por progresar e mellorar porque a empresa é unha vía de realización e dignificación persoal, o que outorga máis flexibilidade e maiores marxes de manobra.

12 Os límites deste traballo e o tratarse dunha problemática específica aconsellan enunciar unicamente algúns aspectos comúns da abundante literatura existente sobre o tema da autoxestión. Cfr., por todos: (Furubotn, E.G.; e Pejovich, S., 1981), (Bonin y Putterman, 1985), (Alchian y Demsetz, 1972)

13 Tamén para algunhas cooperativas de explotación en común da terra. Remitimos ao tratamento ampliado que se realiza nos capítulos correspondentes.

Alternativamente, entre as que poden ter consecuencias menos favorábeis e dificultan unha división do traballo clara e definida, destacan:

- a) as dificultades do “control entre iguais”, que pode ser menos eficiente cá situación das empresas en que o control atribúe beneficios individuais a quen o realiza.
- b) a igualdade e falta de incentivos, na medida en que os traballadores non se atribúen individualmente os beneficios das melloras, e é difícil e problemático establecer diferenzas retributivas, de incentivos, ou de calquera tipo, entre traballadores que son, ao tempo, propietarios con iguais dereitos.
- c) a posíbel proliferación do que en termos de teoría de xogos se denomina estratexias non cooperativas, baseadas en que nun contexto onde o custo de comportamentos ineficientes repártese entre todos os socios, xéranse comportamentos individuais insolidarios, en tanto que non van ser penalizados individualmente.

Temos, por tanto, que unha das principais vantaxes coas que contan as cooperativas de traballo asociado, ten que ver coa capacidade autoorganizativa ou de autoxestión. Isto permite aproveitar mellor as capacidades de socios e traballadores e dótaas de maior flexibilidade á hora de adecuar os ritmos de traballo ás necesidades da organización.

Non obstante, entre as principais carencias detectadas, tanto polas propias cooperativas como polos expertos entrevistados, aparecen de forma recorrente as deficiencias en aspectos organizativos: confusión de papeis, non se distinguen funcións, participación sen control, etc., o que reflicte un desaproveitamento das potencialidades da cooperativa como empresa de participación.

A pesar disto, á pregunta concreta de se existía un reparto formal de funcións, respóndese afirmativamente nun 67,3% dos casos, que se leva a cabo en base a reunións de traballo nun 63,9% e asembleas nun 27,8%, só un 8,3% reflicte no regulamento de réxime interior. Do mesmo xeito, nun 50% dos casos, non existe regulamento de permisos nin sancións por absentismo. En moitas ocasións isto implica un grao de división do traballo básico, onde se establece unha certa especialización en base a capacidades, pero que se complementa co reparto da carga de traballo segundo as circunstancias.

Nas cooperativas de pequena dimensión resulta difícil establecer especialización, xa que todos os socios nalgún momento vense obrigados a facer un pouco de todo. Isto dótaas de maior flexibilidade, versatilidade e capacidade de adaptación fronte a incrementos de actividade, baixas temporais ou ausencias e presenta á súa vez claras potencialidades para asumir cambios (de sistemas, actividades, servizos, produtos); ademais, facilita a aplicación de modelos de xestión baseados na consecución de obxectivos. En relación co anterior, parece existir tamén dificultade para establecer diferenzas en categorías socioprofesionais que se repiten –como se verá– no establecemento de diferenzas salariais. Resulta moito máis fácil atopar distintas categorías socioprofesionais nas cooperativas que son produto

dunha empresa en crise, xa que os socios herdán as categorías existentes, que nas creadas *ex novo*, onde o que se atopa é algo máis próximo a unha diferenciación por funcións e responsabilidades.

Non obstante, máis da metade das cooperativas (55,3%) leva a cabo un control da produtividade e informase sobre o rendemento acadado pola cooperativa nun 61,7% de casos

5.2.3.- Condicións retributivas

Un 54,2% das cooperativas da mostra aplica ou mellora o convenio sectorial, un 23% supera o salario mínimo interprofesional (SMI), e o 20,1% sitúa o seu nivel retributivo no SMI. Se ben é certo, e nisto coinciden os axentes cualificados, que nos primeiros intres da cooperativa danse situacións de gran sacrificio salarial, que en moitas ocasións serven para capitalizala. Isto fai que os socios estean dispostos, en maior medida que noutro tipo de empresas, a asumir este tipo de sacrificios o que lles outorga maior capacidade de resistencia diante das crises económicas que poidan atravesar.

É tamén certo que entre o 20,1% que non supera o salario mínimo interprofesional pódense chegar a dar situacións de excesivo sacrificio salarial, en ocasións condicionadas por diversas circunstancias: posición que ocupan no mercado, falta de planificación previa, propia viabilidade do proxecto, etc. En calquera caso, as expectativas de mellora e a propiedade da cooperativa, permite aos socios cooperativistas asumir estas condicións retributivas en mellor forma que os traballadores por conta allea de calquera outra empresa en situación semellante.

Queremos chamar a atención tamén sobre o dato de que nun 58,3% dos casos non existen diferenzas retributivas entre socios e asalariados; diferenzas que si existen a favor dos socios nun 37,5% dos casos e, nun 4% a favor dos asalariados. Os expertos apuntan tamén melloras nas condicións laborais dos asalariados, en relación con outro tipo de sociedades, en aspectos diversos. En concreto na mostra estudada, nun 60,4% das cooperativas, existen servizos que melloran a compatibilidade da vida laboral e familiar, entre os que destaca a existencia de flexibilidade horaria (52%). En xeral, nas cooperativas de traballo asociado parecen existir vantaxes en canto ás condicións laborais dos asalariados: menores diferenzas salariais entre socios e asalariados ca noutro tipo de sociedades, posibilidade de conversión en socio, flexibilidade horaria, etc.

Finalmente débese apuntar o dato –moi significativo– e xa avanzado, de que na maioría das cooperativas entrevistadas, non existe diferenciación no anticipo laboral (87,5%) e nas que existe (12,5%), esta faise en base ao traballo realizado, polo que é habitual que, solidariamente, se equiparen as retribucións. Atópase aquí outra mostra do igualitarismo como base do pacto organizativo ao que se vén facendo referencia en apartados anteriores. Non obstante, cando as estruturas ou actividade da cooperativa acadan certa dimensión e diferenciación (traballos administrativos, comerciais, de xestión, etc.) parece conveniente introducir algún criterio de diferenciación en base á produtividade, calidade, nivel de responsabilidade, etc, que si se leva a cabo nas cooperativas de tamaño medio-grande.

5.2.4.- Outras condicións laborais

O 51% das cooperativas de traballo asociado da mostra levan a cabo actividades de prevención de riscos laborais, fronte a un 48,9% nas que non están organizadas estas actividades. A modalidade de prevención máis empregada é o servizo de prevención alleo (66,7%), seguido do servizo de prevención propio (20,8%) e a súa asunción polo propio empresario (12,5%). A sinistralidade laboral afectou ao 14,9% das cooperativas e a unha porcentaxe do 4% dos traballadores (socios e asalariados) (CADRO 18).

CADRO 18: Actividades de prevención.

Actividades	% de cooperativas
Plan de prevención	17,8%
Avaliación inicial de riscos laborais	18,6%
Medicións hixiénicas	13,6%
Plan de emerxencia	11,9%
Subministración de equipos	12,7%
Normas de seguridade	13,6%
Vixilancia da saúde	11,9%

Fonte: Elaboración propia.

As condicións laborais no que respecta ás vacacións, e de acordo cos datos das propias cooperativas, estas gózanse pero condicionadas á carga de traballo existente (55,3%) na maior parte dos casos e existen quendas nun 27,6% dos casos. Non se producen grandes diferenzas neste senso entre as cooperativas con e sen asalariados. Do mesmo xeito que ocorría co nivel retributivo, os socios están dispostos tamén neste aspecto a asumir o sacrificio persoal que carrega priorizar o traballo sobre as vacacións. Nas pequenas cooperativas, esta organización das vacacións resulta ás veces complicada, xa que a falta dun socio pode condicionar bastante a carga de traballo do resto, polo que unha vez máis os socios vanse adaptar ás posibilidades, mediante unha maior distribución dos días dispoñíbeis ao longo do ano, elixindo o momento menos prexudicial ou sacrificando o seu goce. No caso das actividades temporeiras a tendencia maioritaria é pechar a empresa en temporada baixa e converter ese tempo en vacacións.

En relación cos horarios, nun 50% das cooperativas sitúanse na media de 8 horas/día, mentres que nun 31,2% dos casos supéranse as 8 horas e só un 10,4% das cooperativas traballan menos de 8 horas/día.

No que atinxe ao absentismo laboral o máis salientábel é o feito de que non existen distintos niveis de absentismo entre socios e socias nas cooperativas mixtas. Asemade, a condición de traballador do socio está supeditada á súa condición de socio-xestor, o que se traduce en menores niveis de absentismo, en menores niveis de conflitos laborais e na práctica inexistencia de folgas.

6.- Aspectos económicos e financeiros das cooperativas de traballo asociado

6.1.- Introducción

As sociedades cooperativas de traballo asociado desenvolven múltiples actividades, tan variadas coma o abano de posibilidades do mercado actual. Non obstante, a pesar da súa heteroxeneidade, resulta de interese amosar determinada información global sobre a situación de conxunto destas empresas.

En relación co seu tamaño, observado a través das variábeis valor do activo, cifra de negocios e número de traballadores¹⁴, pódense definir como pequenas empresas e microempresas, pois o valor do activo total medio é 225.068,07 €, a cifra media de negocios é de 306.594,37 € e o número medio de socios e de traballadores é de 8 e 2, respectivamente. Débese ter presente que nestas sociedades cooperativas os socios son, ao mesmo tempo, traballadores.

Partindo da gran diversidade de empresas que inclúe esta clase e a pesar de que inicialmente o obxectivo era a súa clasificación en función da actividade realizada, o reducido número de cooperativas de traballo de cada clase conduce a efectuar a análise agrupándoas nos tres sectores básicos, o primario, que abarca a agricultura, a pesca e a minería, o secundario ou industrial e o terciario ou de servizos. A proporción de empresas de cada un dos sectores é do 3,33%, o 56,67% e o 40%, respectivamente, que denota unha clara orientación a actividades relativas á industria e aos servizos. Ademais, a distribución do total de socios destas empresas correspóndese cun 3% nas do sector primario¹⁵, un 72,5% nas do secundario e un 24,5% nas do sector terciario.

As sociedades cooperativas do sector industrial son empresas cun volume de facturación medio de 258.994,21 €, un activo medio de 180.343,62 € e un número medio de socios e de traballadores de 10 e 3, respectivamente. En consecuencia, trátase de micro e pequenas empresas. En relación coa actividade, atendendo á súa clasificación no CNAE¹⁶, destaca que un 47,37% dos casos se dediquen ao sector téxtil, o restante 52,63% abarca actividades diversas (construción, construción naval, fabricación de mobles, etc.).

As empresas de traballo asociado do sector servizos son maioritariamente micro empresas, cun activo total medio de 256.591,55 €, unha cifra de negocios de 357.799,43 € e un número medio de socios e traballadores de 5 e 2, respectivamente, con actividades diversas, que van dende o comercio polo miúdo ata a asesoría e consultoría.

14 No capítulo 3 amósanse os criterios polos que se empregan estas variábeis.

15 Por mor da escasa representatividade do sector primario, unicamente será tido en conta para os efectos dos cálculos globais, prescindindo da análise sectorial individual

16 Código Nacional de Actividades Económicas

6.2.- A estrutura económica e financeira

Para realizar unha primeira aproximación é preciso a análise conxunta da estrutura económica e financeira destas empresas (**ILUSTRACIÓN 1**), da que se obtén, un escenario caracterizado por amosar unha relación entre investimentos e recursos que denota, en termos de agregado total destas empresas, equilibrio financeiro.

Na análise da información relativa a cada un dos sectores (**ILUSTRACIÓN 1**), non se observa unha variación drástica que afecte ao equilibrio financeiro, aínda que si cambia lixeiramente a estrutura económico-financiera de ambos os dous. No sector industrial a proporción de activo fixo (45,59%) está cuberta con fondos propios (48,22%) e alleos a longo prazo (5,07%), mentres que no sector servizos esta inmovilización (32,01%) finánciase en parte con fondos propios (36,76%) e, en parte, con recursos alleos a longo prazo (9,71%). En canto ao ciclo de explotación, o activo circulante ten unha proporción do 54,41% no sector secundario, cun pasivo circulante do 46,71%, mentres no sector terciario estes valores son do 67,99% e 53,53%, respectivamente. Obviamente a maior proporción do inmovilizado no sector industrial está en consonancia coa necesidade de maiores dotacións en infraestruturas, respecto ás que teñen as empresas de servizos.

Non obstante, afondando na análise cara aos datos individuais, detéctase grande heteroxeneidade das relacións entre os recursos financeiros e os seus destinos, pois o fondo de rotación¹⁷ oscila entre -104.626,90 € e 190.830,89 € cun 25% das sociedades cooperativas de traballo asociado que manteñen valores do fondo de rotación negativos e inferiores a -13.271,51 € (**CADRO 19**). Isto significa que se está a financiar inmovilizado con recursos esixíbeis a curto prazo, o que pode conducir a problemas de liquidez na empresa.

CADRO 19.

CUARTILES ¹⁸	Q0	Q1	Q2	Q3	Q4
T.ASOCIADO	-104.626,90	-13.271,51	5.965,09	35.706,86	190.830,89
Secundario	-104.626,90	-22.265,18	1.811,40	18.252,77	190.830,89
Terciario	-101.465,03	-10,33	11.095,89	88.713,50	177.054,87

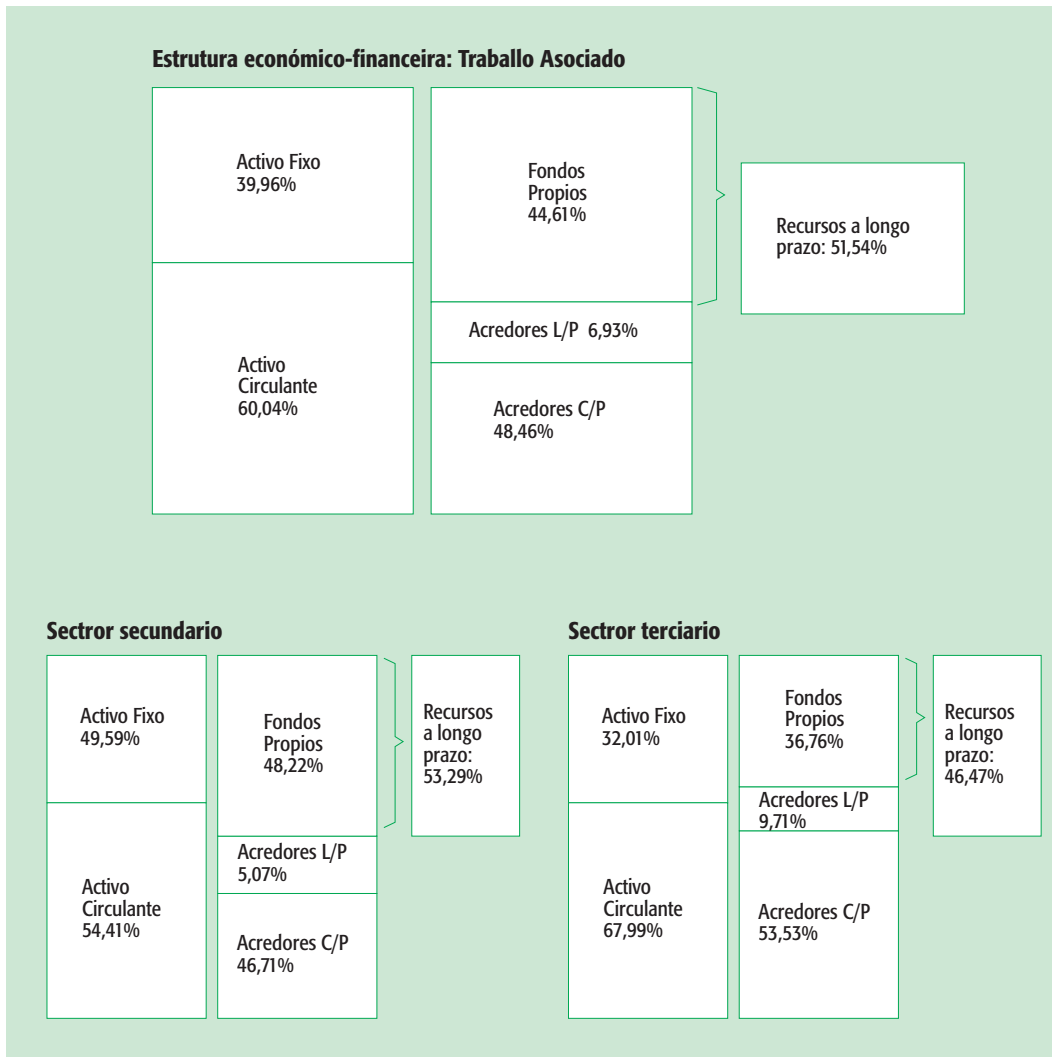
Fonte: Elaboración propia.

En referencia ás relacións entre a estrutura económica e o socio nas sociedades cooperativas de traballo asociado, cabe mencionar que o importe do activo total por socio é de 28.133,51 €, que pasa a ser de 17.510,05 € nas empresas industriais e de 52.188,11 € nas de servizos. Pola súa parte, a cifra neta de negocios é de 38.324,30 €, sendo de 25.304,03 € nas empresas industriais e de 72.772 € nas de servizos.

¹⁷ Ver definición no capítulo 3.

¹⁸ A proporción que proporcionan os cuartiles pode verse no capítulo 3.

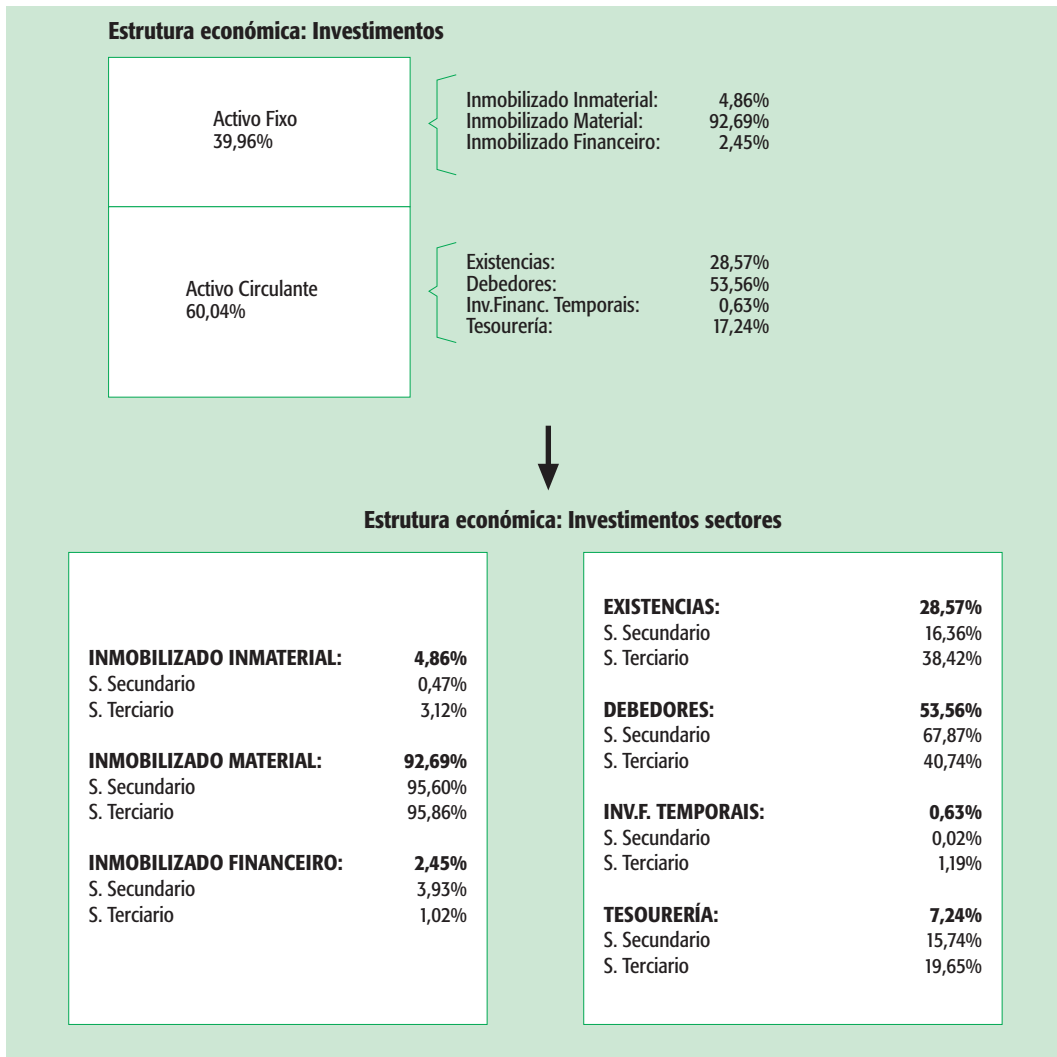
Ilustración 1.



6.2.1.- Análise de estrutura económica

A análise da estrutura do activo permite identificar en que se materializan os recursos da empresa (ILUSTRACIÓN 2). Neste senso, cabe destacar como partida máis salientábel dos investimentos en activo fixo (39,96% do activo total) o correspondente ao inmovilizado material, cun importe do 92,69% do total dese activo. Ademais, a dispersión en torno a este valor é mínima, pois un 83,33% das cooperativas manteñen cifras de investimento en activos materiais por riba do 75%, das que un 25% só dispón deste inmovilizado.

Ilustración 2.



De todos os xeitos, a análise porcentual do agregado do sector non permite identificar os investimentos reais que en termos monetarios son precisos para desenvolver estas actividades económicas, dato importante tendo en conta que se trata de centros empresariais que consolidan procesos de auto-emprego. Neste senso cabe mencionar que, por termo medio, para o agregado do sector, e tendo en conta tanto o número de socios como o número de asalariados, o investimento en inmovilizado é de 9.709,77 €/traballador, mentres o investimento en circulante é de 14.999,18 €/traballador. Isto quere dicir que o investimento medio total necesario para o normal desenvolvemento dunha empresa de traballo asociado é por termo medio de 24.708,94 €/traballador, o que dá unha idea do escaso nivel de recursos precisos para afrontar un proxecto destas características.

A mesma análise efectuada en cada un dos dous sectores mostra unha importante variación, pois o investimento total por traballador ascende a 36.495,19 € (12.973,6 en inmovilizado e 23.521,55 en circulante) no caso das empresas de servizos, mentres que descende ata 14.494,09 € (6.253,27 en inmovilizado e 8.240,81 en circulante) nas industriais.

En relación coa vida media destes activos, tomando en consideración a dotación que, por termo medio, se destina a súa amortización, pódese estimar en aproximadamente dez anos. Tendo en conta a diversidade de activos de que dispón unha empresa, resulta ser unha cifra que se atopa dentro da normalidade.

Polo que se refire ao circulante (60,04% do activo total), a información parcial amosa un comportamento diferente (ILUSTRACIÓN 2) (CADRO 20):

CADRO 20.

Cuartiles ¹⁹					
Secundario	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Existencias	0,00%	0,00%	1,42%	19,85%	73,90%
Debedores	0,00%	34,27%	58,03%	81,75%	99,13%
Tesourería	0,00%	8,87%	17,96%	50,73%	100,00%
Terciario					
Existencias	0,00%	0,00%	5,20%	26,37%	61,47%
Debedores	9,25%	30,26%	39,27%	53,36%	90,14%
Tesourería	0,00%	11,74%	19,79%	59,84%	80,96%

Fonte: Elaboración propia.

- Destaca a cifra de debedores, cunha proporción do agregado de empresas do 53,56% respecto ao activo circulante total, que se se teñen en conta os dous sectores de actividade, obsérvase como a porcentaxe ascende ao 67,87% no secundario e descende ao 40,74% no terciario. Ademais, da información individual despréndese que un 50% das empresas teñen unha proporción entre o 58,03% e o 99,13% no caso do sector industrial, o que pode ser explicado pola importante proporción de empresas do sector téxtil que traballan por temporada (estacionalidade) e, en moitos casos para un único cliente, o que as converte en empresas con alto risco de incorrer en problemas de liquidez. Aínda que con menores proporcións, o nivel de debedores do sector servizos tamén resulta elevado (no 50% das empresas oscila entre o 39,27% e o 90,14% do total do circulante).
- No relativo á tesourería, mentres para o agregado de empresas acada un 17,24% do total do circulante, as proporcións individuais amosan valores moi dispares e incluso extremos, pois no sector secundario algunhas empresas ou ben non teñen nada ou esta partida acada o 100% do circulante; no caso do sector terciario dáse o caso do límite inferior pero non o do superior. Esta información denota, por unha

¹⁹ A información que proporcionan os cuartiles pode verse no capítulo 3.

parte, os problemas das actividades estacionais e que traballan para un ou poucos clientes e, por outra, a escasa importancia que se outorga á planificación financeira por parte destas empresas, co conseguinte risco de perdas de rendibilidade ou incluso maiores problemas de estabilidade xeral.

- c) A información das existencias resulta un pouco sorprendente por canto as empresas que manteñen valores nulos representan un 35,29% do sector industrial e o 33,33% do sector servizos. É dicir, a proporción é maior no primeiro caso, o que se explica pola realización de traballo por pedido por parte das empresas téxtiles, reflexión coherente coa posibilidade de traballo para un único cliente. No caso das empresas de servizos, estes datos son totalmente coherentes co tipo de actividades que desenvolven. De todos os xeitos, tendo en conta o valor do agregado de empresas (28,57%), a dispersión en torno a este resulta é elevada.

En consecuencia, os resultados da análise conxunta das partidas do circulante amosan a necesidade de maiores esforzos nas labores de xestión e planificación a curto prazo, naqueles casos nos que a actividade o permita.

6.2.2. Análise de estrutura financeira: a estrutura do pasivo e as fontes de financiamento

Na estrutura do pasivo destaca a forte dependencia de recursos alleos a curto prazo (**ILUSTRACIÓN 3**).

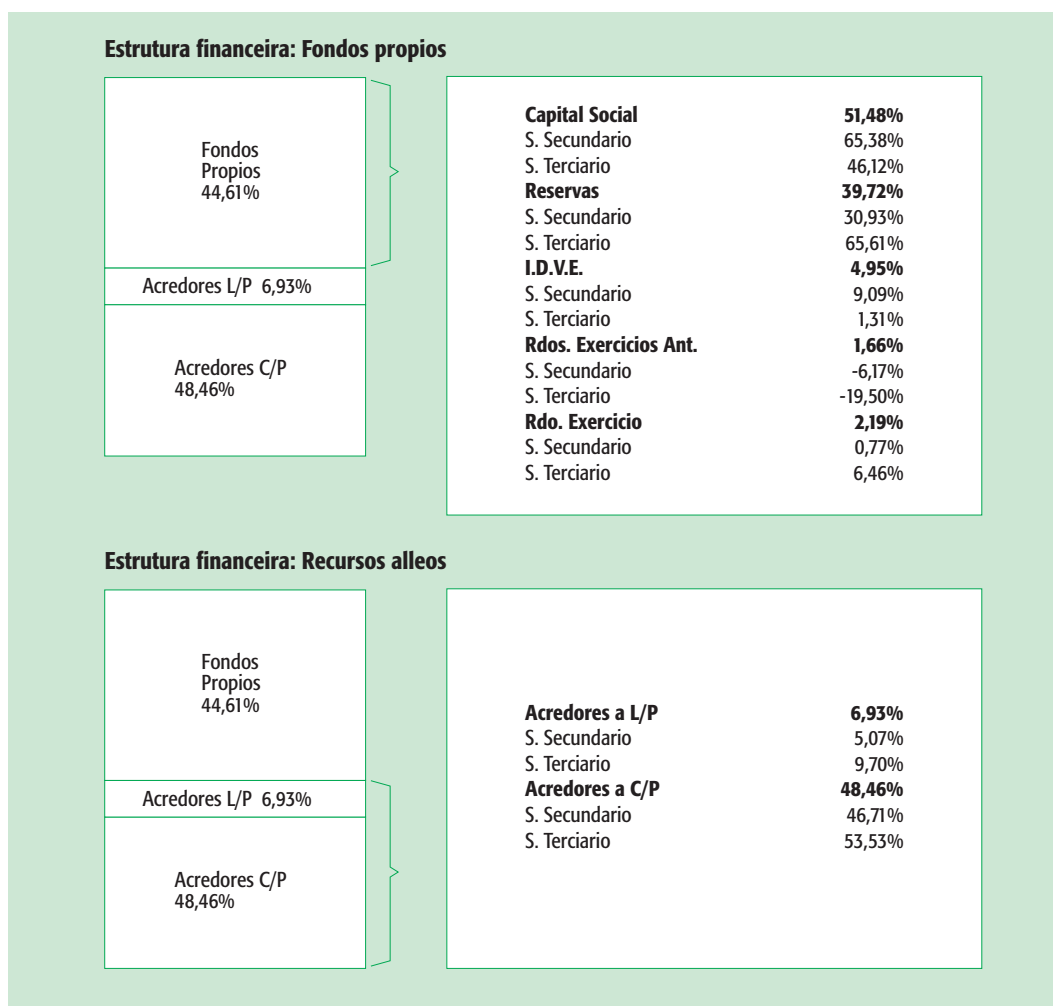
Os valores obtidos do agregado de empresas, en relación coas fontes de financiamento propias, mostran unha situación na que as achegas dos socios ao capital acadan o 51,48%, as reservas o 39,72%, cuns resultados de exercicios anteriores dun 1,66%, uns resultados do exercicio do 2,19% e uns ingresos a distribuír en varios exercicios do 4,95%²⁰.

En canto á información dos dous sectores, existen variacións respecto destas proporcións totais, así no sector industrial aumentan as achegas ao capital (65,38%) e diminúen as dotación a reservas (30,93%), mentres que nas empresas de servizos prodúcese a situación contraria (46,12% e 65,61%). Esta é unha consecuencia do maior investimento inicial que caracteriza ás cooperativas industriais e vai parella a unha achega de capital máis grande e á diferente política de distribución de rendas aos socios, orientada á mellora nos anticipos laborais no primeiro grupo²¹ e ao autofinanciamento e reparto de retorno no segundo. Este feito confírmase pola diferente proporción do excedente do exercicio que pasa do 6,46% nas sociedades cooperativas de servizos ao 0,77% nas industriais. De todos os xeitos, esta estratexia de xeración de maior excedente pode ter como destino a compensación de perdas de exercicios anteriores, que acadan nas empresas do sector terciario o 19,50% dos recursos propios.

20 Dado que a información utilizada se corresponde coa entregada no rexistro de cooperativas e tendo en conta que o formato empregado e exactamente igual que se se tratase de calquera outra empresa, non se pode extraer información relativa ao tipo de achegas ao capital, o fondo de educación e promoción ou o posíbel financiamento alleo de socios.

21 Sempre que os ingresos percibidos o permitan.

Ilustración 3.



Fuente: Elaboración propia

Os ingresos para distribuír en varios exercicios (compostos maiormente polas subvencións ao capital), teñen unha proporción diferente en cada grupo de empresas, así mentres nas sociedades cooperativas industriais ascende ao 9,09% dos recursos propios, no caso das empresas de servizos queda nun 1,31%²².

Co obxecto de ter unha visión do que representan estas porcentaxes, atendendo o número de socios das empresas, no **Cadro 21** amósase esta información en relación coas partidas máis representativas

²² Unha análise máis detallada dos tipos e destinos das subvencións pode verse no apartado 4.1.2.

dos fondos propios, onde se observa como o compromiso financeiro do socio é maior no caso das empresas de servizos, tanto en relación coas reservas como en relación co capital achegado.

CADRO 21.

	Secundario	Terciario	T.Asociado
F.PROPIOS / N°Socios	8.497,12	19.186,63	12.586,83
Capital subscrito / N°Socios	5.555,15	8.848,91	6.480,11
Reservas / N°Socios	2.628,12	12.588,22	4.999,99
IDVE/ N°Socios	772,79	250,99	621,97

Fonte: Elaboración propia.

En relación cos recursos alleos (**ILUSTRACIÓN 3**), a homoxeneidade en torno aos valores medios é unha constante nos dous sectores de actividade. Isto denota, en xeral, unha dependencia excesiva dos recursos alleos a curto prazo, que pode supor un importante incremento dos gastos financeiros en relación cos que se terían de obter unha estrutura financeira máis acorde co grao de liquidez ou recuperación dos activos. De todos os xeitos, é preciso ter en conta que entre os acredores a curto prazo atópanse os propios socios, xa que nestas empresas son traballadores e, por conseguinte, poden ter remuneracións pendentes de cobrar.

Ademais, é necesario ter en conta que os problemas de financiamento alleo no caso das sociedades cooperativas non son soamente derivados de factores internos, pois é un feito a reticencia de determinadas entidades financeiras para traballar con elas, problema que se agrava cando se trata de pequenas empresas ou microempresas, como é o caso das cooperativas de traballo asociado. Neste senso, precísase dun esforzo por parte de todos os actores sociais relacionados co movemento cooperativo na procura dunha solución axeitada a este problema.

6.2.3. A liquidez e a solvencia

Unha vez observadas as particularidades básicas da estrutura económica e financeira, é preciso completar a análise coa relativa á liquidez, solvencia e tesourería destas empresas²³ (**CADRO 22**).

O rateo de solvencia do agregado de empresas acada o 1,24, o que significa que o activo dedicado á explotación é superior aos recursos a curto prazo e, polo tanto, permite facer fronte a súa esixibilidade. Non existe unha diferenza significativa deste dato nos dous sectores, non obstante, a análise individual das cooperativas estudadas mostra unha realidade diferente, por canto o 25% das empresas manteñen un nivel por debaixo de 0,88, outro 25% atópanse entre ese importe e 0,18 e o 50% restante amosan cifras entre 0,18 e 3,44. Isto quere dicir que a dispersión de valores é moi elevada. Cabe

23 Rateos de solvencia e liquidez empregados: Cfr. nota 36, páx. 10.

mencionar tamén que os valores inferiores máis extremos corresponden a empresas do sector industrial, mentres os superiores corresponden ás do sector servizos. Tendo en conta que no circulante total están incluídas as existencias, sendo esta a partida menos líquida deste activo, o rateo de liquidez amosa máis información a este respecto.

CADRO 22.

SOLVENCIA A C/P	Total Agregado	Q0	Q1	Q2	Q3	Q4
TRABALLO ASOCIADO	1,2389	0,1347	0,8844	1,1838	1,7642	3,4441
Sector secundario	1,1648	0,1347	0,6798	1,1214	1,4726	2,8045
Sector terciario	1,2700	0,3048	1,0254	1,3537	2,1894	3,4441
LIQUIDEZ INMEDIATA						
TRABALLO ASOCIADO	0,8850	0,1347	0,5434	1,1070	1,4120	2,8045
Sector secundario	0,9742	0,1347	0,4980	1,0398	1,3654	2,8045
Sector terciario	0,7821	0,3018	0,7136	1,3175	1,4963	2,4790
TESOURERÍA						
TRABALLO ASOCIADO	0,2198	0,0000	0,0624	0,2396	0,9318	1,6050
Sector secundario	0,1823	0,0000	0,0551	0,1348	0,9145	1,0841
Sector terciario	0,2631	0,0000	0,1106	0,5542	1,0077	1,6050

Fonte: Elaboración propia.

A liquidez inmediata toma un valor, para o total de empresas, de 0,89, o que supón unha redución importante respecto aos datos de solvencia e, en consecuencia, as existencias si teñen importancia nestas empresas. Non obstante, os datos sectoriais amosan unha información pouco acorde coa actividade, pois debería producirse un maior descenso nas empresas de servizos, dado que as industriais precisan dun maior volume de materiais, e o que se produce é o efecto contrario. Nas empresas do sector secundario a variación desde rateo con respecto o de solvencia é moito menor ca nas sociedades cooperativas con actividades de servizos, o que podería ser explicado, no primeiro caso, polo sistema de traballo por pedido no caso das sociedades cooperativas téxtiles, o grupo máis numeroso deste sector. No caso das empresas de servizos sería preciso un estudo en maior profundidade e, de todos os xeitos unha maior preocupación pola xestión do circulante.

O rateo de tesourería toma un valor de 0,22 para o agregado de sociedades cooperativas de traballo asociado, pero, como xa se comentou na análise do circulante a dispersión de valores é moi elevada, así, un 25% das empresas industriais toman valores inferiores a 0,05, mentres outro 25% toman valores entre 0,91 e 1. Nas empresas de servizos a dispersión non é tan elevada aínda que se acadan valores superiores máis extremos.

A xestión e planificación financeira é a gran materia pendente nas pequenas empresas e microempresas, pero ademais, no caso das sociedades cooperativas, hai que engadirlle a complexidade de facer efectiva a participación na xestión sen contar, na maioría dos casos co nivel de profesionalización axeitado.

6.2.4.- Análise da conta de resultados

A conta de resultados proporciona información relevante en relación coa actividade da empresa e os fluxos monetarios que nela se producen. Neste estudo, unha vez obtido o agregado das contas de resultados de todas as empresas, esta análise permite observar como (CADRO 23):

CADRO 23.

CONTA DE RESULTADOS Trabajo Asociado			
	Secundario	Terciario	Total
ING.Explot/ING.Explot.	100,00%	100,00%	100,00%
Imp.NetoCifraNeg./ING.Explot.	99,86%	95,39%	97,73%
Outros Ing.Explot./ING.Explot.	0,14%	4,61%	2,27%
GASTOS/ING.Explot	99,87%	97,43%	98,69%
ConsumosExplot./ING.Explot	24,21%	58,26%	40,31%
G.Persoal/ING.Explot	58,99%	28,49%	42,94%
Dot.Amort.Inm./ING.Explot	2,83%	1,71%	2,80%
Var.Prov.Tráf./ING.Explot	0,05%	0,72%	0,37%
OutrosG.Explot./ING.Explot	13,79%	8,25%	12,27%
RESULT.EXPLOI./ING.Explot	0,13%	2,57%	1,31%
Ing.Financieros/ING.Explot	0,07%	2,05%	1,01%
G.Financieros/ING.Explot	0,90%	3,09%	2,04%
Dif.Neg.Cambio/ING.Explot	0,00%	0,00%	0,00%
RESULT.FINANC./ING.Explot	-0,83%	-1,05%	-1,03%
RESULT.ACT.ORD./ING.Explot	-0,69%	1,52%	0,28%
Ben.Allea.Inm./ING.Explot	0,09%	0,00%	0,04%
Subv.k trasp.exerc./ING.Explot	0,52%	0,08%	0,28%
Ing.Extraordinarios/ING.Explot	0,99%	0,05%	0,48%
Perd.proc.Inm./ING.Explot	0,00%	0,00%	0,07%
G.Extraordinarios/ING.Explot	0,10%	0,04%	0,06%
G ePerd.outros exerc./ING.Explot	0,00%	0,01%	0,01%
RESULT.EXTRAORD./ING.Explot	1,49%	0,08%	0,66%
RESULT.ant.IMPUEST./ING.Explot	0,79%	1,60%	0,94%
Imp.Sociedades/ING.Explot	0,54%	0,12%	0,31%
RESULT.EXERCICIO/ING.Explot	0,26%	1,49%	0,64%

Fonte: Elaboración propia.

Os resultados de explotación, é dicir, os debidos directamente á actividade representan o 1,31% dos ingresos de explotación, sendo os principais compoñentes dos gastos de explotación os consumos (40,31%) e o gastos de persoal (42,94%). Na información sectorial, non obstante, obsérvanse importantes variacións, pois:

No sector industrial, o resultado de explotación descende ata o 0,13%, dato que provén dunha cifra de negocios do 99,86% e uns gastos de 99,87%. É dicir, a partida doutros ingresos, onde estarían incluídas as posibles subvencións á explotación representan unicamente o 0,14% dos ingresos de explotación, ao tempo que se deduce a aplicación dunha estratexia de distribución das rendas aos socios vía anticipos, tal como xa se comentou ao tratar a análise do financiamento. Por outra banda, dentro dos gastos de explotación, os gastos de persoal acadan o 58,99%, importante proporción que se debe, por unha parte, a que se trata de sociedades cooperativas de traballo asociado e, por outra, a proporción non demasiado elevada dos consumos (24,21%). Isto pode ser debido ao sistema de traballo das empresas téxtiles e de telecomunicacións, dedicadas á montaxe ou cosido de pezas que subministra o provedor de traballo e para o que precisan adquirir só parte dos materiais necesarios para a produción, aínda cando non reciben compensación polo seu custo.

As empresas do sector servizos teñen un resultado de explotación do 2,57%, pois a pesar de que a facturación ascende a un 95,39% e os gastos a un 97,43%, teñen un 4,61% doutros ingresos (subvencións a explotación). Así como as subvencións ao capital son de maior proporción nas empresas industriais, neste caso son as sociedades cooperativas dedicadas aos servizos as que teñen unha maior proporción de subvencións. Entre os gastos de explotación, a distribución é a contraria a do caso anterior, e así mentres os gastos de persoal representan un 28,49%, os consumos ascenden ao 58,26% dos ingresos de explotación. De todos os xeitos é necesario, neste caso, matizar a información relativa aos gastos de persoal dado que a dispersión nos valores individuais é moi alta, pois existen algunhas empresas da mostra que se atopan nos primeiros anos de funcionamento. Non obstante, o 50% destas empresas teñen unha porcentaxe destes gastos que supera o 41,56%, información máis acorde coa realidade das sociedades cooperativas de traballo asociado.

Os resultados financeiros son negativos dado que os ingresos por este concepto non cobren os gastos, sendo de todas maneiras importes pouco significativos, o que denota a escasa preocupación destas empresas por actividades relativas aos investimentos financeiros, así como polos recursos alleos (cun custo que podería ser cuberto cos ingresos destas actividades). A pesar desta afirmación é preciso recordar a dificultade que teñen estas empresas para acceder ao financiamento alleo.

Os resultados do exercicio son moi reducidos, cun valor medio do 0,64%; en relacións co agregado total e de 0,26% e 1,49% nos sectores secundario e terciario, respectivamente, que ademais, coinciden case exactamente cos resultados extraordinarios. Aínda que a obtención deste resultado non é o obxectivo básico dunha cooperativa de traballo, é necesario, cunha visión de medio e longo prazo, intentar acadar aqueles resultados que, polo menos, permitan a supervivencia da empresa. De todos os xeitos mentres nas sociedades cooperativas de traballo asociado do sector industrial a orientación cara á unha política de distribución de rendas vía salarios é moi clara, no caso do sector servizos, tal como xa se comentou a estratexia é mixta.

Intentando ofrecer unha aproximación ao valor engadido polas sociedades cooperativas de traballo asociado no desenvolvemento da súa actividade, realizouse o seu cálculo seguindo o establecido no plan xeral de contabilidade. Partindo da consideración de que se trata unicamente dunha aproximación, pois non se dispón da información relativa aos custos de produción, os valores tanto agregados como medios amósanse no **CADRO 24**. Como se observa na información media por traballador, os resultados amosan un maior valor engadido nas empresas de servizos que nas industriais. O menor tamaño destas últimas e o xeito en que operan as sociedades cooperativas do sector téxtil poden ser unha explicación desta situación.

CADRO 24.

Valor Engadido Agregado Total	Valor Engadido Agregado S. Secundario	Valor Engadido Agregado S. Terciario
4.463.190,41 €	2.733.653,58 €	1.507.559,29 €
Valor Engadido Medio Total	Valor Engadido Medio S. Secundario	Valor Engadido Medio S. Terciario
148.773 €	160.803,15 €	125.629,94 €
Valor Engadido Medio Total/Traballadores	Valor Engadido Medio S. Secundario/Traballadores	Valor Engadido Medio S. Terciario/Traballadores
14.305,10 €	12.655,80 €	17.735,99 €

Fonte: Elaboración propia.

Ademais desta información por clase, a comparativa con outro tipo de sociedades cooperativas mostra un valor engadido por socio moi superior nestas empresas, respecto as que basean a súa actividade nos servizos aos socios. Esta afirmación pódese comprobar comparando os datos de traballo asociado co obtido no caso das empresas agrarias²⁴.

7.- Outros aspectos

7.1.- Opinión dos socios

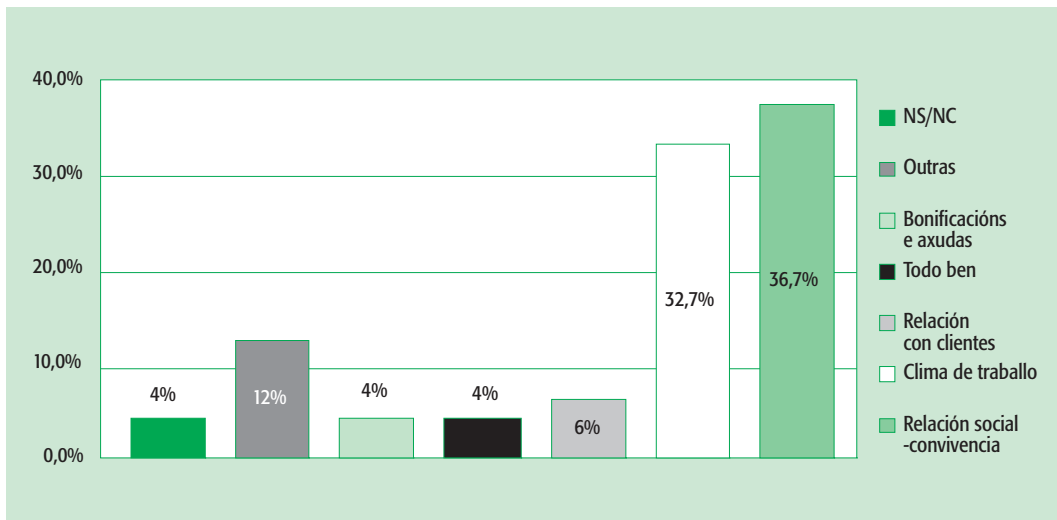
Completa a análise do cooperativismo de traballo asociado a presentación da opinión dos implicados. En termos xerais, é unha opinión positiva e satisfactoria aínda que non exenta de dificultades e problemas, algo inevitábel pero entendemos que superábel co esforzo e o desexo de facelo.

²⁴ Ver capítulo III.

7.1.1.- Avaliación da fórmula

Nas respostas á pregunta sobre nivel de satisfacción sobre a marcha da cooperativa atopámonos con que un 61,2% das cooperativas analizadas, a consideran boa ou moi boa, un 22,4% aceptábel e tan só un 8% responden que non están satisfeitos coa marcha da cooperativa. Os aspectos cos que as cooperativas se atopan máis satisfeitas son os que teñen que ver coas relacións sociais e co clima e condicións de traballo (GRÁFICO 7):

GRÁFICO 7 : ¿Que funciona mellor na cooperativa?



Fonte: Elaboración propia.

A valoración é reforzada polo resultado da enquisa feita aos socios, na que manifestan que os aspectos que máis valoran de ser socio dunha cooperativa é o da participación. É dicir, a posibilidade que todos teñen de opinar e decidir, o que moi ben poderíamos entender como a “valoración do que a cooperativa é” cunha media de 7,66 puntos nunha escala de dez; segue a estabilidade no emprego con 7,40 puntos de media e as condicións de traballo con 7,24, aspectos laborais que son destacados tamén polos expertos, como propios do cooperativismo de traballo.

A continuación aparece o aspecto formativo/informativo (7,12) sobre o que se recoñece máis a necesidade cá carencia, dada a súa influencia noutros aspectos da empresa, e a proxección profesional (6,65), resultado da boa aprendizaxe na cooperativa; e por último, o que menos se valora é o aspecto económico que só acada 5,94 puntos de media. Estes resultados reflicten a valoración que os socios das cooperativas fan da participación e a autoxestión, xerme do bo clima de convivencia e traballo.

En canto ás principais vantaxes, sinálanse sobre todo as relativas a bonificacións e subvencións, e, unha vez máis, as relacións sociais, o traballo en equipo e ser o propio xefe. Como principais inconvenientes aparecen a existencia de conflitos entre socios, a maior responsabilidade e os límites á contratación de persoal asalariado, unida á dificultade para atopar socios. En relación co anterior, nas cooperativas que recoñecen a existencia dalgún tipo de conflito (53%), as causas principais teñen que ver co reparto de traballo e os distintos niveis de rendemento, con outros aspectos laborais e coa toma de decisións.

En relación coas carencias sentidas, atopámonos con que as dificultades financeiras se sitúan en primeiro lugar co 24,5% das respostas, seguidas polas carencias formativas (22,4%), organizativas (20,4%) e de mercado (14,3%). Esta autodiagnose coincide tamén cos aspectos para cambiar: maior formación (26,3%), organización (17,5%), xestión empresarial e funcionamento societario (7%), respectivamente.

Unha pauta semellante recóllese nas respostas dadas polos socios, para os que a formación integral societaria-empresarial-laboral, é o aspecto que debería mellorar por diante de calquera outro, aínda que esta carencia non se recolle nun nivel moi alto de necesidade, cunha puntuación media de 5,34 puntos nunha escala de dez. A continuación sinálanse aspectos laborais e organizativos e por último cuestións como a participación e a información aos socios, cunha puntuación media de 4,72 puntos dándoas así por aprobadas, a pesar de recoñecer a necesidade de melloralas.

Polo que respecta á opinión dos axentes cualificados entrevistados, achegouse a estratexia da intercooperación como principal autoesforzo que se debe asumir polas propias cooperativas, seguida das melloras organizativas e de xestión empresarial, a través da formación, e unha axeitada capitalización.

7.1.2.- Cumprimento das expectativas

Cando se lles pregunta aos socios o que buscaban coa decisión de pertencer a unha cooperativa, un 86% comparte o obxectivo de mellorar as condicións laborais que tiñan ata ese intre, entendendo como tal, tamén o feito de incorporarse ao mercado de traballo. Do pequeno resto que manifesta outras razóns, destaca un 8,3% que busca unha maior capacidade de negociación e defensa dos seus intereses, así como máis participación, nunha evidente busca da autoxestión e o desexo claro de exercela.

Se acadar ou mellorar a situación laboral era o obxectivo, despois de máis de cinco anos na cooperativa para o 70% dos socios enquisados, o nivel de cumprimento é, no 82,50% dos casos, “satisfactorio”, “bastante” ou “moi satisfactorio”, o que sen dúbida é un altísimo nivel de cumprimento de expectativas. Pola contra, atopámonos cun 17,10% que declara sentirse nada ou pouco satisfeito cos resultados obtidos en relación co que perseguía cando se incorporou como socio.

Sen dúbida estes resultados son consecuencia da alta valoración que recibe a participación, a estabilidade laboral e as condicións de traballo, xa que sentirse partícipe e responsábel dun proxecto que funciona e dun bo nivel de convivencia, converte o acadado en obxectivo cumprido.

7.1.3.- Expectativas de futuro

Finalmente, as expectativas de futuro son boas para un 45,8% das cooperativas entrevistadas, moi boas para un 4,2%, de continuidade para un 18,8% e malas para un 23%. Expresado noutros termos, a metade das cooperativas da mostra son optimistas con respecto ao seu futuro. E o mesmo opinan os socios enquisados, que nun 49% pensan que as perspectivas de futuro para a súa cooperativa son moi boas ou excelentes e tan só un 11,8% opinan que son malas ou pésimas, o resto sitúanse na posición de regulares, sen a certeza, polo tanto, de que sexan malas. E máis tendo en conta que esas mesmas persoas declaran, nun 55,7%, que as súas propias perspectivas de futuro na cooperativa, son boas ou excelentes.

Para afrontar o futuro con garantías parece necesario, e nisto coinciden os expertos entrevistados, nacer voluntariamente e formados, estudar con detalle a viabilidade do proxecto, procurar o acompañamento no inicio das actividades, coidar as relacións persoais e asumir procesos de intercooperación.

7.2.- Valores engadidos das cooperativas de traballo asociado

Xunto ao tradicional papel, xa de sobra coñecido, xogado polo cooperativismo de traballo asociado no mantemento de postos de traballo a través da continuidade polos traballadores dos proxectos empresariais en crise, evitando o peche e amortecendo o impacto das crises económicas, comeza a destacar o importante papel que está a xogar noutras situacións, non menos salientábeis:

- a) Na incorporación á iniciativa empresarial de distintos colectivos con dificultades para o acceso ao traballo por conta allea (mozos, mulleres, etc..) que recorren á fórmula cooperativa como medio para a creación do seu propio posto de traballo. Neste senso, a cooperativa está a colaborar de xeito moi destacado na democratización da iniciativa empresarial.
- b) A feminización do emprego cooperativo é xa un feito e a presenza das socias cooperativistas nos órganos de decisión acada nas cooperativas de traballo asociado porcentaxes importantes.
- c) Subliñar tamén o destacado papel que nos servizos sociais e outros sectores non puramente lucrativos están a xogar as cooperativas de traballo asociado a través da súa propia fórmula ou derivadas (cooperativas de servizos sociais e integración), por mor da validez que lle outorga aos principios cooperativos.

Por outra banda, a cooperativa de traballo asociado convértese nunha auténtica escola de emprendedores colectivos. Os socios, ao asumiren o dobre papel de empresarios e traballadores adquiren na práctica os fundamentos para a xestión empresarial da súa cooperativa (planeamento, comercial, financeira, etc.) pero están obrigados a unha formación continua en aspectos diversos máis alá da puramente xerencial e laboral.

Os socios teñen dereito á información periódica sobre a marcha da súa cooperativa e a través desta, adquiren conciencia de que forman parte dun mesmo proxecto empresarial onde todos os traballos e actividades se atopan relacionados. No caso dos socios que teñen responsabilidades nos órganos de goberno e control (consello reitor, interventores de contas) desenvolven múltiples actividades relacionadas directamente coa xestión da cooperativa, a maiores do que é a súa condición de traballador. Pero esta dobre carga é temporal e asumida por todos nalgún momento, o que axuda a entender e respectar as persoas que o desempeñan en cada momento.

O vínculo co territorio —a non deslocalización— forma parte tamén do acervo cooperativo no traballo asociado, do mesmo xeito que para outras clases de cooperativas. As persoas poden entrar e saír da cooperativa, pero a cooperativa como tal permanece ligada ao ámbito territorial onde os socios teñen a súa residencia. Isto fai que as cooperativas que se constitúen en cada zona ou territorio, estean formadas con carácter preferente por persoas que viven ou teñen o seu enderezo nesas mesmas zonas, o que contribúe ao aproveitamento dos recursos endóxeos e locais.

Outro aspecto destacábel é o compoñente cualitativo do emprego cooperativo. Trátase dun emprego estábel, máis resistente ás crises, con flexibilidade na organización do traballo, con baixos niveis de absentismo e conflito laboral e onde os incrementos de actividade se traducen de xeito directo no incremento das rendas dos socios traballadores.

Finalmente, fronte á actual tendencia de externalización de servizos, tanto no sector público como no privado, a cooperativa xoga un papel determinante, conxugando o fin social co económico no primeiro caso e achegando estruturas empresariais flexíbeis e cualificadas no segundo. Aquí, o reto para as cooperativas é o de evitar situacións de excesiva dependencia establecendo as cautelas necesarias para ter capacidade de decisión propia.

7.3.- Tendencias de futuro

O futuro sempre é incerto pero algunhas tendencias existen ou se perfilan xa, no horizonte do cooperativismo de traballo asociado.

- A terciarización do cooperativismo de traballo asociado. Actualmente o sector industrial, xoga un papel destacado na distribución sectorial do cooperativismo galego, pero, analizando a realidade económica na que estamos inmersos, sen dúbida a tendencia de futuro será gañar postos no sector terciario ou de servizo. Ninguén cuestiona a continuidade da presenza do cooperativismo de traballo no sector produtivo, pero tampouco se pode deixar de ver a destrución de emprego e cooperativas nalgunhas actividades deste sector. Nel o nivel de constitución de cooperativas nos últimos anos é descendente, e menos aínda podemos deixar de ser conscientes do incremento de cooperativas dedicadas aos servizos profesionais, ás empresas e ás persoas. De feito, das cooperativas constituídas no período 1998-2002, un 50,6% corresponden ao sector servizos e destas, un 32,6% corresponden a servizos persoais e un 15% a servizos a empresas.

- A diminución do tamaño das cooperativas nunha clara tendencia cara á microempresa é algo que tamén empeza a constatarase, tanto na cantidade media de persoas que compoñen as cooperativas, como no tipo de actividade á que se dedican. Neste aspecto xoga un papel importante o cambio normativo que permite constituír unha cooperativa de traballo asociado con tan só tres persoas, co que se abre así a porta do autoemprego colectivo a moitas pequenas empresas.
- O incremento dos procesos que teñen que ver coa calidade no cooperativismo de traballo asociado é unha previsión da que estamos convencidos, aínda a risco de parecermos excesivamente optimistas en base aos datos achegados, pero na que confiamos por varias razóns: en primeiro lugar porque de xeito maioritario e cada vez máis, as cooperativas xorden da iniciativa propia, o que sen dúbida mellora o nivel de coñecemento do proxecto e da fórmula elixida para levalo a cabo; en segundo lugar porque a tendencia ao menor tamaño das cooperativas favorece a cohesión do grupo e a implicación dos seus membros; en terceiro lugar porque as propias características da cooperativa de traballo asociado melloran a capacidade de traballo en equipo, dun mellor clima laboral e favorece os procesos de creatividade e mellora continua; en cuarto lugar, porque aínda que a paso lento, as asociacións de cooperativas comezan a facerse ver e escoitar; e en quinto lugar, porque nos últimos anos estase a xogar un papel importante dende a administración no eido da divulgación e promoción do cooperativismo, desenvolvendo actuacións conxuntas co propio sector.



Capítulo V: Cooperativas de viviendas

1.- Panorámica xeral

1.1.- Finalidade do cooperativismo de vivendas

As cooperativas de vivendas teñen como obxectivo a atención dunha necesidade: o acceso á vivenda a través dunha fórmula societaria autoxestionada e controlada polos propios socios na busca de mellores condicións de prezo e calidade. En calquera caso, factores controlados e determinados na medida do posíbel polos propios socios cooperativistas no interese de procurar unha vivenda á marxe do mercado promotor inmobiliario de carácter xeral. Promotor alleo en gran parte á vontade e capacidade de decisión das persoas que, en definitiva, son os compradores dela, é dicir os propios consumidores.

A demostración histórica e contemporánea sobre a efectividade de cooperativizarse no sector de colectivos profesionais, laborais, de amizade ou gremiais, é unha constante na realidade do cooperativismo que estamos tratando.

Pasado o tempo constátase que se ben inicialmente o cooperativismo de vivendas estaba conformado por colectivos con algún elemento en común, ou colectivos de sectores desfavorecidos, ou por iniciativas políticas ou administrativas de carácter social, na actualidade é unha fórmula societaria de acceso á vivenda que irrompe e interesa á cidadanía en xeral. Isto con independencia da súa pertenza ou non a un colectivo determinado. Con esta finalidade artículase un grupo á busca da propiedade dunha vivenda digna ao mellor custo, calidade concertada e baixo o control e a participación do propio interesado como consumidor e socio ao mesmo tempo, cos dereitos que carrega a determinación das decisións estratéxicas da promoción inmobiliaria.

Estas cooperativas desenvolven o seu obxecto social e actividade económica no delicado sector do mercado inmobiliario e da construción, en moitos supostos con axuda oficial, dun ou doutro xeito. Esta

é a razón pola que non resulta estraño que en ocasións se faga referencia ás falsas cooperativas, cooperativas inducidas ou aparentes, derivadas do propio fenómeno especulativo característico do sector na actualidade. Podemos observar a aparición na creación do actual cooperativismo de vivendas, de profesionais do negocio inmobiliario que, en ocasións, semellan alleos ao obxectivo fundacional e cooperativista desta clase de entidades. Isto non desvirtúa nin a necesidade da súa existencia nin a súa propia finalidade como figura adecuada e necesaria na satisfacción dunha necesidade principal e preocupante para a cidadanía considerada no seu conxunto. Os excesos, de existiren, deben corrírse a través dunha normativa e mecanismos de control axeitados, pero non deberan conducirnos por xeneralización de problemas ou crises conxunturais á descualificación global do movemento.

Na actualidade apréciase que as cooperativas de vivenda gozan de vitalidade e que seguen mantendo un espazo no mercado inmobiliario, dado o volume crecente de promocións inmobiliarias en réxime cooperativo, sobre todo en certas zonas xeográficas da nosa comunidade.

As cooperativas de vivendas, con importantes antecedentes históricos que sería prolixo reflectir, cumpren una importante finalidade social para a cidadanía no seu conxunto, e resultan unha fórmula acreditada como medio de acceso á vivenda a través de promocións controladas e xestionadas, en gran parte, polos propios adquirentes das vivendas obxecto da promoción. En definitiva, a súa existencia e finalidade, e non caprichosamente, segue considerándose necesaria, polo que require o apoio dos diferentes organismos públicos para o seu estímulo, constitución e desenvolvemento.

O obxecto e finalidade das cooperativas de vivendas vén expresamente recollido na nosa lexislación autonómica, na Lei 5/1998, de 18 de decembro, de cooperativas de Galicia (Art. 120). Segundo esta, teñen por obxecto procurar vivendas e/ou locais para os seus socios. Tamén poderán procurar edificacións e instalacións complementarias, e a rehabilitación de vivendas e locais, elementos, zonas ou edificacións e instalacións complementarias.

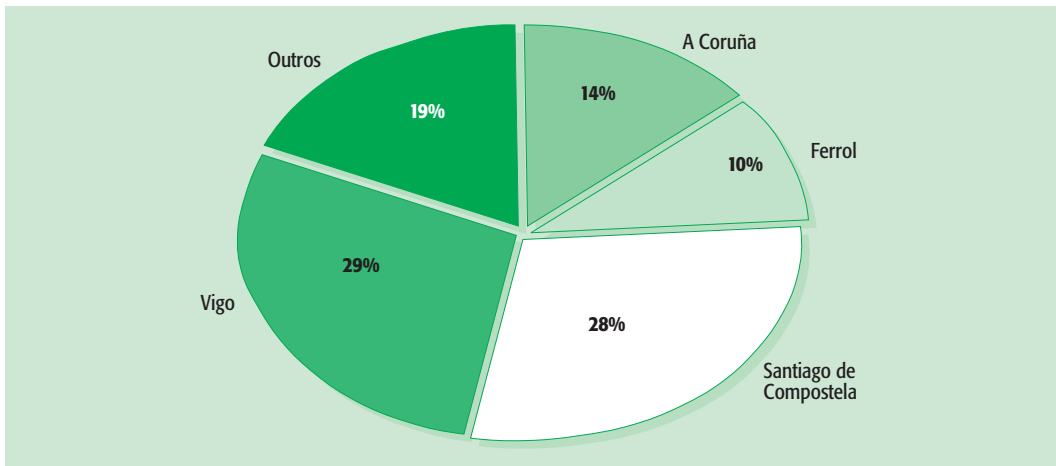
Outro dos requisitos que diferenzan a esta clase de cooperativas doutras, é a duración determinada, contemplada como esixencia legal na Lei Galega (Art.120). Expresamente dispónse que, agás que a cooperativa reteña a propiedade ou ben a normativa específica aplicábel estableza un prazo superior, constituiranse por tempo determinado fixado estatutariamente, e deberán disolverse por cumprimento do seu obxecto social finalizada a execución da promoción e entrega de vivendas e locais. En todo caso deberán facelo aos dous anos desde a data de outorgamento da licenza municipal de primeira ocupación.

A finalidade última das cooperativas de vivendas ten unha natureza instrumental como é a de adquirir unha vivenda ou local en réxime cooperativo mediante a autopromoción e xestión directa polos propios adquirentes ou socios cooperativistas. Polo demáis, rexen para ela os mesmos principios cooperativos ca para o resto de clases. Resulta un método social idóneo de acceso á propiedade da vivenda, baixo a asunción do control e a responsabilidade da promoción polos propios interesados na súa adquisición, especialmente para o sector da cidadanía con menores medios ou posibilidades de compra no mercado.

1.2.- Situación actual do cooperativismo de vivendas en Galicia e distribución xeográfica

O 57% das 70 cooperativas de vivenda galegas da actualidade, sitúanse nos concellos de Santiago de Compostela e Vigo, que sumadas ás situadas nos concellos da Coruña e Ferrol acadan o 81% das promocións de vivendas en réxime cooperativo en Galicia. No 19% restante, unicamente se atopan porcentaxes significativas en Ponteareas co 5% e Pontevedra co 4% (GRÁFICO 1). En síntese, o cooperativismo de vivendas en Galicia está vinculado a núcleos urbanos da súa vertente occidental, no eixe de cidades que parecen ter unha maior proxección de futuro e céntrase fundamentalmente en Santiago de Compostela e Vigo.

GRÁFICO 1 Cooperativas de vivendas activas por concellos.



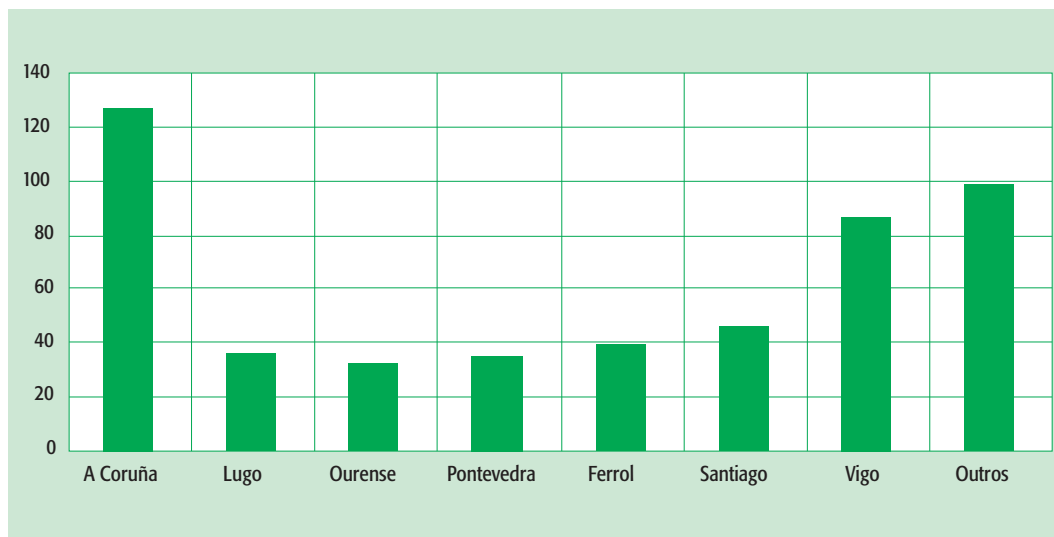
Fonte: Elaboración propia.

Desde un punto de vista histórico, da análise dos datos rexistrados acumulados, confírmase que a creación de cooperativas estivo fortemente asociada ao desenvolvemento urbano en torno ás sete cidades con maior densidade poboacional de Galicia. As 99 cooperativas que non forman parte do desenvolvemento vinculado ás referidas cidades repártense entre 55 concellos, na maioría dos casos cabeceiras de comarca, sen que se constaten valores significativos superiores a 3 entidades, agás casos puntuais como as 10 cooperativas constituídas en Cangas, as 7 de Ponteareas, as 6 de Monforte de Lemos ou as 4 das Pontes de García Rodríguez. (GRÁFICO 2)

No que respecta ao ritmo anual de creación, o seu punto máis alto sitúase entre os anos 1967 e 1978 cun total de 233 entidades, o que dá unha media de máis de 19 cooperativas por ano, se ben no reparto anual significábase especialmente o ano de 1976 con 43 cooperativas constituídas. A partir de 1978 o ritmo ralentízase e constátase unha media de menos de 7 cooperativas por ano, con só cinco anos que chegaron a superar a barreira de 10 (1980, 1990, 1995, 1998 e 2002). Resultou especialmente escasa a

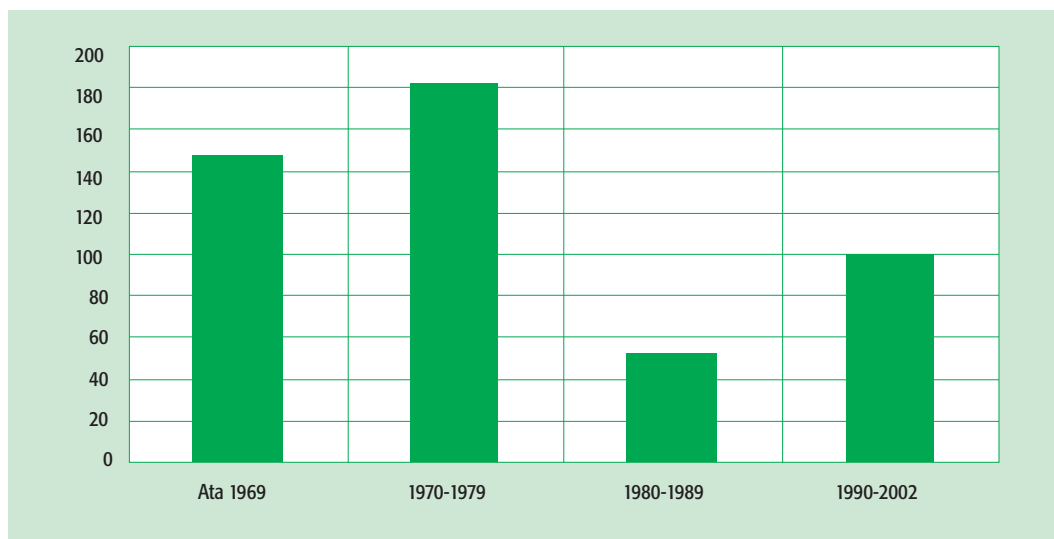
creación de cooperativas nos anos 1981 e 1987 cunha única entidade, e 1989 e 2000 con dúas por ano (GRÁFICO 3).

GRÁFICO 2: Número de cooperativas de vivendas inscritas por concellos.



Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICO 3: Número de cooperativas inscritas.



Fonte: Elaboración propia.

En canto á orixe do actual cooperativismo na nosa comunidade, a idea de creación da cooperativa parte maioritariamente de terceiros e como motivación principal dos socios figura a expectativa de acadar unha mellor relación calidade/prezo ca no mercado. Valórase, xa que logo, máis a condición de consumidor ou comprador de vivenda cá de socio da cooperativa. As promocións realízanse tanto de forma estritamente privada como pública, se ben é difícil coñecer o alcance do que os entrevistados cualifican como promoción pública, no grao real da súa localización neste concepto

O carácter protexido ou non da promoción non resulta definitorio da creación da cooperativa. Tampouco ten especial transcendencia o capital social, que non supera a media de 300 euros por socio e que ademais se mantén inalterábel desde a constitución da cooperativa. Isto non supón un elemento significativo no financiamento da promoción, que descansa maioritariamente nos préstamos bancarios. A estrutura empresarial caracterízase pola utilización de xestores alleos, o que determina a inexistencia de traballadores asalariados.

1.3.- Promotores e tipos de promoción

A cooperativa na súa calidade de promotora da edificación para a adquisición das vivendas para os seus propios socios cooperativistas, accede e desenvolve no mercado inmobiliario a súa actividade promotora por diferentes medios e sistemas.

1.3.1.- Promoción non protexida

É aquela na que a actividade promotora da cooperativa se desenvolve allea ás diferentes posibilidades de promoción de protección pública existentes na actualidade.

É dicir, promove na súa integridade de forma estritamente privada cos recursos financeiros propios e alleos de que dispoña e obteña. Non se beneficia de axuda pública ningunha relacionada coa vivenda ou a promoción, máis alá das axudas xerais para as cooperativas con independencia do seu obxecto ou clase, e os beneficios fiscais inherentes á súa condición de cooperativa fiscalmente protexida.

Do resultado das consultas realizadas ao obxecto de documentar, entre outros, este libro, e coas limitacións inherentes a calquera traballo destas características, podemos deducir que as promocións deste tipo que na actualidade se desenvolvan ou están en proceso, representan case o cincuenta por cento da totalidade das promocións en curso¹. Este é un dato que debemos ter en conta como reflexo da confianza da cidadanía na fórmula cooperativa de vivendas, e que a administración debera ter en conta á hora de articular as súas políticas correspondentes.

1. Das cooperativas de vivendas consultadas, o 43% son de promoción privada, resultando o 57% restante de promoción oficial, se ben non se coñece o réxime de protección ou de axuda oficial do que son beneficiarias.

1.3.2.- Promoción con protección pública

O enfoque sobre esta cuestión é, dada a diversidade existente nos diferentes corpos normativos e plans plurianuais establecidos polas administracións públicas, do máis diversa e complexa.

Dentro das posibilidades das promocións con protección pública, atopámonos nas súas diferentes modalidades coas de antano e as de hoxe; é dicir:

- Vivenda de Protección Oficial de réxime xeral.
- Vivenda de Protección Oficial de réxime especial.

Estas dúas figuras, de creación estatal, foron creadas e reguladas polo Real decreto lei 31/1978, de 31 de outubro, que tiveron o seu reflexo nos propios corpos normativos autonómicos.

- Vivendas declaradas protexidas, reguladas polo Decreto autonómico 345/1998, de 20 de novembro (DOG 236, de 4 de decembro de 1998).
- Vivendas de protección autonómica –referencia obrigada e única, cando menos no presente– reguladas no Decreto 199/2002, de 6 de xuño (DOG 113, de 13 de xuño de 2002).

As dúas últimas figuras foron creadas pola propia Comunidade Autónoma.

Con independencia do comentado calquera promoción cooperativa de vivendas de protección oficial, deberá ter en conta:

- O Real decreto 2028/1995, de 22 de decembro, sobre condicións e acceso ao financiamento cualificado estatal de protección oficial promovidas por cooperativas de vivendas.
- O Real decreto 1186/98, de 12 de xuño, en relación co Real decreto 1190/2000 e o Real decreto 115/2001, relativos a medidas de financiamento de actuacións protexidas en materia de vivenda.
- O decreto 345/1998, de 20 de novembro, polo cal se establecen as axudas públicas en materia de vivenda a cargo da Comunidade Autónoma de Galicia, así como as de xestión das previstas no Real decreto 1186/98, coas modificacións recollidas no Decreto 85/01, de 6 de abril.

A propia Lei de cooperativas de Galicia no seu artigo 120. 5, dispón que as cooperativas de vivendas terán dereito á adquisición preferente de terreos de xestión pública para o cumprimento dos seus fins específicos.

En definitiva, e por árido que resulte o panorama normativo e burocrático que acabamos de comentar, haberá que supor que con maior complexidade no seu desenvolvemento práctico, é un reflexo da especial consideración que teñen na actualidade as cooperativas de vivendas no sistema de protección e fomento desta particular fórmula asociativa. É, sen dúbida, unha fiel consecuencia do mandato superior contemplado na nosa constitución, e do coñecemento das súas posibilidades por parte das administracións públicas en xeral.

Das enquisas realizadas con obxecto deste traballo dedúcese, como quedou dito, que algo máis da metade das promocións de vivendas en réxime cooperativo, teñen algunha relación cos réximes de protección pública. En consecuencia, resulta unha cuestión de importancia significativa a promoción de vivenda protexida e a oferta de solo protexido, que aínda debera estudarse con maior detemento para a súa maior potenciación a través dos diferentes organismos e foros administrativos.

1.3.3.- Réxime de alugueiro

Esta é unha opción establecida nas normas sectoriais cooperativas, sen que ata a data, que se coñeza, tivera virtualidade significativa ningunha.

En calquera caso, é unha fórmula que convén ter en conta, dada a actualidade do tema que estamos tratando, como unha fórmula máis para posibilitar o acceso á vivenda en réxime de alugueiro por parte de mozos e outros colectivos con reducido poder adquisitivo.

1.3.4.- Adquisición do solo

A busca e adquisición de solo edificábel resulta un dos aspectos máis complexos e problemáticos para as cooperativas de vivendas, configuradas como grupo que nace con interese de desenvolver unha promoción para a obtención dunha vivenda.

Do resultado da globalidade das enquisas realizadas tanto ás cooperativas directamente como a axentes cualificados, evidénciase que o acceso ao solo tanto privado como público dificulta o desenvolvemento de máis promocións en réxime cooperativo. Sen poder esquecer que o predio debe reunir os requisitos adecuados, ademais, para atender á globalidade da cooperativa de vivendas que se pretenda constituír ou se constituía.

Ao dito anteriormente debemos engadir que resulta laborioso conformar un grupo suficiente de persoas que acorden conxuntarse nunha promoción sen a garantía dun solo que posibilite o cumprimento, con garantías a curto e medio prazo, das súas aspiracións ou das súas expectativas de satisfacción dunha necesidade co esforzo dos aforros familiares.

Conclúese das consultas realizadas que na adquisición do predio para a promoción cooperativa participaron de forma maioritaria terceiros, que, con carácter previo deberan ter finalizado

a concentración de interesados en formar parte da cooperativa. Tamén se conclúe que na adquisición do predio existiu intervención de axentes públicos

Que dúbida cabe, que a política pública en relación coa promoción de vivendas de protección pública, nos seus diferentes réximes, en fórmula cooperativa é unha realidade crecente e posta de manifesto a través dos seus propios corpos normativos. E é precisamente neste extremo onde aínda se deba incidir con maior determinación e vontade, apostando dunha forma decidida, e esixindo ao mesmo tempo e como contrapartida e garantía da intervención dun organismo público, as maiores garantías de control, seguridade e transparencia. Non é unha fórmula máxica, simplemente é unha fórmula máis e socialmente importante, sen detrimento, como non debera ser doutro modo, da promoción empresarial estritamente privada, incluso en réxime cooperativo, que, segundo as enquisas realizadas, realizaron de forma moi minoritaria a adquisición do predio de forma directa.

Os entrevistados demandan maior intervención e compromiso das diferentes administracións co cooperativismo de vivendas, incluso a través de facilitar o seu acceso a solo público, e en réxime de protección, dada a finalidade social destas cooperativas que mesmo chegan a solicitar unha discriminación positiva no seu favor.

O certo é, tal e como sinalamos, que o acceso ao solo resulta un dos factores máis complexos co que se atopan as cooperativas á hora de perseguir os seus obxectivos promotores. Aínda máis se temos en conta que necesitan normalmente, pola súa dimensión social, terreos non só urbanisticamente idóneos senón de importante tamaño e edificabilidade para atender a demanda de vivenda dos seus socios consumidores. Así mesmo, resulta cando menos difícil comprometer ás persoas nun proxecto cooperativo sen posesión previa do solo por parte da sociedade.

Ao anterior debemos engadir, e así se conclúe da mostra, a mecánica dos concursos e subastas para adquirir solo público por necesidades ou dificultades financeiras das propias administracións e obviamente da local, dado que o urbanismo segue sendo unha das fontes principais de financiamento dos entes locais. Isto incide obviamente na carestía dos prezos das vivendas e resulta un inconveniente para as cooperativas.

Como consecuencia, a problemática indicada pode dar lugar a frustradas experiencias cooperativas por imposibilidade de obter o solo adecuado necesario e nas condicións óptimas, para o desenvolvemento dunha promoción destas características.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

2.1.- Acceso á vivenda no contorno urbano

A cooperativa de vivendas galega sitúase nun contorno urbano caracterizado pola súa localización en zonas dinámicas e desenvolvidas, que constitúen na historia máis recente os polos de atracción de

asentamentos poboacionais. O elevado número medio de socios e en consecuencia de vivendas a que alcanza a promoción (176), resulta significativo en relación co tipo de edificación que se promove: xeralmente edificios de vivendas con uso residencial e secundariamente comercial, para o aproveitamento dos equipamentos deste último como elementos de financiamento.

Valorativamente resulta una fórmula societaria considerada idónea para a consecución do obxectivo que persegue, por parte de todos os axentes entrevistados, como medio de acceder á vivenda de colectivos cidadáns, con dificultades para acceder ao mercado de promoción de empresa privada, ou de persoas que procuran autoorganizarse na procura dun maior control e decisión sobre a promoción da vivenda que pretenden adquirir.

En calquera caso, é alí onde se detecta a necesidade, e onde a atención desa necesidade pode ter resposta, pola concentración de persoas en idade e situación de adquirir unha vivenda, onde se vén desenvolvendo o cooperativismo de vivendas. O lugar onde estas circunstancias se producen de forma xeral, aínda que non só obviamente, son as cidades, dado o factor aglutinador de persoas que non resulta necesario comentar no presente traballo.

2.2.- Dotacións e equipamentos comerciais

As cooperativas de vivendas, como fórmula de autoorganizarse, poden dotarse daqueles medios lúdicos, de lecer e urbanización, en xeral, que estime oportunos, ao tratarse dunha promoción participada nas súas decisións estratéxicas por todos os que van resultar adquirentes das vivendas. É dicir autopromoven a construción da súa vivenda colectivamente ou en grupo, e dótana dos servizos e equipamentos que conxuntamente interesen e acorden. Os equipamentos comerciais atenden unha necesidade dos residentes na promoción, ademais de poder chegar a ser unha fonte de financiamento complementaria para a propia promoción cooperativa, en beneficio do socio.

Dos datos da nosa mostra conclúese que a maior parte das promocións inmobiliarias desenvolvidas por cooperativas proxectaron e situaron locais comerciais nos seus edificios. Estes, ademais de prestaren un servizo comercial para os adquirentes das vivendas, serven, coa súa venda, como elemento financeiro da propia promoción cooperativa.

2.3.- A súa incidencia no desenvolvemento urbano e no mercado inmobiliario

En certas cidades evidénciase un incremento no desenvolvemento de procesos e promocións inmobiliarios e urbanísticos a través da fórmula cooperativa. Incluso, nalgúns casos, estase a converter nunha referencia frecuente no mercado local inmobiliario, cunha relativa incidencia no conxunto da poboación, que observa con interese e preocupación a adquisición dunha vivenda.

A propia Administración, nos seus diferentes ámbitos, vai tomando boa nota desta circunstancia. É cada día máis sensíbel a esta realidade e ao recoñecemento e incluso estímulo e fomento da fórmula

cooperativa como un elemento ou instrumento válido e adecuado para a atención dunha necesidade xeneralizada. Ve nela unha evidente finalidade social, que incide no desenvolvemento urbano como un factor colaborador e de certo equilibrio no mercado inmobiliario. Que dúbida cabe que a súa incidencia será maior na medida en que a actuación das Administracións públicas afonde nesta política, recoñecéndoa como de interese xeral, facilitando a súa creación e desenvolvemento, mediante políticas adecuadas

Tamén se detecta un certo intrusismo ou incorporación de auténticos promotores privados no sector cooperativo, que operan nel con fins e expectativas alleas ás propias do cooperativismo. Fano a través de cooperativas claramente inducidas e aparentes, a pesar de asumir os riscos os socios cooperativistas. Este feito é incluso posto de manifesto polos propios xestores profesionais entrevistados e advirten da súa existencia e da necesidade do seu control.

En calquera caso, o que todo isto pon en evidencia é que o fenómeno do cooperativismo de vivendas, mesmo a pesar de certos escándalos contemporáneos que afectaron e afectan a algunhas sociedades desta natureza, goza na actualidade de vitalidade e presenza e, probabelmente, dun futuro con boas perspectivas. Semella que se consolidou como un factor a ter en conta pola cidadanía e as administracións na promoción inmobiliaria, no desenvolvemento urbano, nun elemento compensador ou equilibrador, en certa medida, do mercado inmobiliario

As cooperativas son ferramentas que inciden, dada a súa configuración e operatividade, na transparencia e no control de toda a actividade promotora e en todas as súas fases, fronte ao mercado inmobiliario convencional. É un instrumento que evita a especulación ou límites. É un mecanismo acreditado como método de atención á vivenda social ou protexida para aqueles sectores da poboación máis desfavorecidos ou de menores rendas. É por isto que tamén resulta un bo instrumento nas mans da administración para a potenciación e desenvolvemento das súas políticas públicas.

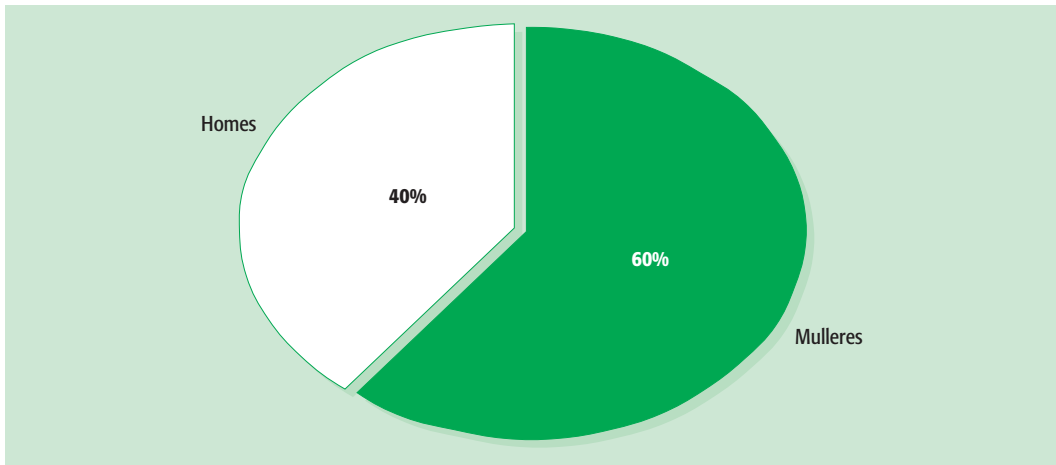
3.- Os socios

Con carácter previo debemos sinalar que os resultados da mostra están un tanto condicionados á hora da seu análise e interpretación por dúas cuestións que debemos ter en conta. A primeira, que gran parte das enquisas ás cooperativas de vivendas foron contestadas ben directamente ou por remisión destas, polos xestores profesionais; e a segunda, que nalgunhas cooperativas foi negado o acceso dos entrevistadores aos socios cooperativistas. Por isto non resultou posíbel coñecer directamente as súas opinións e valoracións.

A proxección dos resultados da consulta, postos en relación co mapa do cooperativismo activo, cifra o número de socios en 12.320. Resulta así, un tamaño medio da promoción de 176 socios.

Na distribución por sexos o 60,44% son homes e un 39,56% son mulleres. Non existe pois unha diferenciación significativa para a incorporación á cooperativa en función do sexo, circunstancia que vén corroborar o carácter mixto das cooperativas mostreadas (**GRÁFICO 4**).

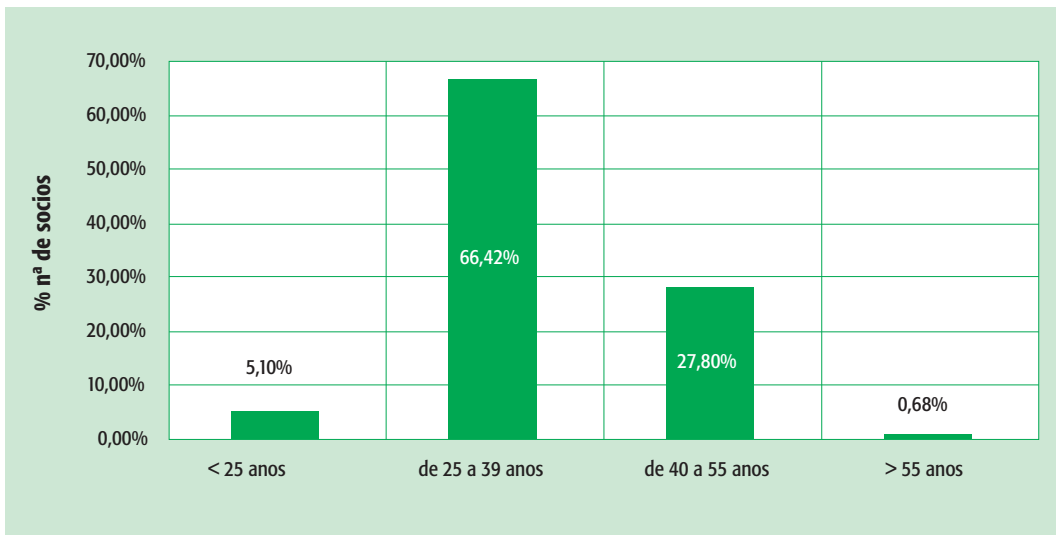
GRÁFICO 4 Distribución dos socios por sexo.



Fonte: Elaboración propia.

A media de idade dos socios da cooperativa acada os maiores valores no tramo entre 25 e 39 anos. Este dato pode resultar indicativo tanto sobre o carácter de primeira vivenda á que maioritariamente acostuma a accederse neste tramo de idade, como sobre a utilidade desta vía para o acceso da xente nova á vivenda. En todo caso, débese salientar que estamos a falar dunha base social nova, onde máis de dous terzos dos socios (71,52%) son menores de 40 anos (GRÁFICO 5).

GRÁFICO 5: Distribución dos socios por idades.



Fonte: Elaboración propia.

O número de socios promotores iniciais sitúase por termo medio en 98 cooperativistas fundadores, non obstante esta cifra debe tomarse coas necesarias cautelas dados os valores mínimos e máximos recollidos que van desde 10 a 199. Con igual cautela débese abordar a lectura de datos relativos a variacións no número de socios, que se ben mostra un incremento medio de 65 cooperativistas por promoción, tamén recolle valores extremos que van desde o incremento de 253 novos socios ata a diminución en 135 socios. Se deixamos á marxe estes valores extremos, o incremento sitúase ao redor dos 105 socios, o que representa unha importante incorporación de novos socios que non formaron parte do proxecto constituínte.

Os socios das cooperativas de vivendas amosan maioritariamente un alto nivel de motivación e implicación, se ben a súa posición na cooperativa resulta máis próxima á dun comprador de vivenda ca á propia de socio promotor. En canto á tipoloxía de socios, non se constatou a existencia de socios distintos dos de clase ordinaria.

Respecto á antigüidade dos socios nas cooperativas, da mostra realizada obsérvase que o 31,9% dos socios entrevistados forman parte da cooperativa desde hai menos de dous anos, mentres un 62,6% levan nela entre dous e cinco anos. Isto reflicte unha media que entra dentro do ordinario dado o tempo que carrega unha promoción inmobiliaria.

Un último dato relativo aos socios refírese á súa homoxeneidade. Ademais da idade e o contorno urbano que teñen en común, detéctase unha procedencia homoxénea, especialmente desde unha perspectiva histórica, que xa se evidencia nun primeiro exame das denominacións das cooperativas inscritas. Así moitas delas fan referencia á actividade ou situación laboral dos socios, incluso a nivel de empresa (CADRO 1).

CADRO 1: Cooperativas de vivendas con referencias á procedencia dos socios na denominación.

Denominación de cooperativas con referencias a empresas	44
Denominación de cooperativas con referencias a profesións	48
Denominación de cooperativas con referencias a actividades	24
Total	116

Fonte: Elaboración propia con datos do Rexistro Central de Cooperativas

Débese indicar por último, que as propias características da promoción de vivendas resultan un elemento favorecedor da homoxeneización dos socios ao estableceren determinadas condicións de entrada, como o prezo e as características das vivendas.

4.- Organización societaria

Como xa quedou comentado con anterioridade, as cooperativas de vivendas son o concurso da vontade dun grupo de persoas que, coa finalidade de adquirir unha vivenda para si mesmos e as súas familias, se autoorganizan e toman parte nas decisións da súa propia promoción inmobiliaria.

Agora ben, ao tratar dunha cooperativa de vivendas non podemos esquecer que, a diferenciación doutras clases de cooperativas, o vínculo cooperativo é temporal, limitado á finalización do proceso inmobiliario coa entrega da vivenda ao comprador socio da cooperativa. É precisamente por esta característica de temporalidade inherente á figura e ao concreto interese o que se circunscribe a pertenza das persoas a esta figura societaria, que o grao de implicación ou participación do socio coa súa cooperativa debe analizarse baixo un prisma diferente ao do resto de socios de outras clases de cooperativas. Estas últimas non nacen, nun principio, cunha duración limitada á consecución dun obxectivo e interese moi determinado desde o seu inicio. Aquí pode ter máis senso falar con maior rigor da existencia e arraigo dun sentimento cooperativista comprometido coa cooperativa e os principios que a informan, e coa actividade societaria e económica que ela desenvolva ao longo do tempo e con ánimo de permanencia.

Por outra parte a presenza de xestores profesionais externos que, sen restaren obviamente as facultades de goberno e representación que competen ao consello reitor, na práctica, asumen gran parte da actividade de xestión da sociedade, configuran unha clase de cooperativa que non deixa de ser un tanto atípica. Isto incide en todo o seu funcionamento ordinario, e nas particularidades e limitacións, nalgúns supostos, da súa propia democracia interna.

Agora ben, en ningún caso podemos perder de perspectiva que o obxectivo buscado pola norma cooperativa é que a norma xeral sexa a xestión directa por parte da cooperativa a través dos seus órganos sociais con responsabilidades de xestión. Como xa se vén realizando por parte de algunhas cooperativas, coa contratación de xerentes e outros profesionais externos na medida en que resulte necesario (arquitectos, avogados, etc...).

Do conxunto do resultado das enquisas realizadas tanto ás propias cooperativas como a diversos axentes cualificados que operan no sector, e aos socios, só se pode concluír que a participación do socio é un elemento primordial deste tipo de promocións baixo esta natureza societaria.

O índice de participación, obviamente é variado, pero en todo caso alto, e se analizamos a porcentaxe de participación naquelas cuestións que poderíamos denominar como decisións estratéxicas, a participación dispárase as máis altas cotas.

A participación do socio tradúcese nas reunións da Asemblea Xeneral, das que se celebran habitualmente máis dunha ao ano. A asistencia resulta irregular e vai en función da importancia dos asuntos da orde do día e, como consecuencia, da transcendencia das decisións que se vaian adoptar. Así, na elección do primeiro Consello Reitor, na elección de xestores externos, de arquitecto, aprobación de

proxecto, elección de empresa construtora, e da entidade financeira, a porcentaxe de participación na Asemblea e votación, é notabelmente elevado, e en ningún caso inferior ao 60 por 100. En xeral, e das consultas realizadas directamente aos socios non pertencentes aos Consellos Reitores, despréndese un índice de asistencia ás asembleas alto: un 87,9% dos entrevistados afirman asistir sempre a elas, e un 4,4% bastantes veces.

Así mesmo, o socio parece ser informado con frecuencia sobre as incidencias da promoción e construción, durante o seu desenvolvemento, tanto por vía de circulares como de recepción aos interesados. En definitiva, a participación do socio considérase en si mesma un valor ou un activo co que contan, e como síntoma de democracia, compromiso e solidariedade.

Incluso, no caso dalgúns entrevistados, ponse de manifesto que un dos inconvenientes deste tipo de sociedades resulta, precisamente, a participación do socio en tantas decisións de natureza estratéxica que, en ocasións, requiren de certa axilidade, poñendo en cuestión a súa eficacia por un exceso de espírito democrático.

Polo contrario, o que si se advirte igualmente é que onde o grao de participación ou compromiso dos socios cooperativistas queda, de forma voluntaria, sensibelmente reducido, é a hora de asumir os cargos sociais da entidade; fundamentalmente a do órgano de goberno, é dicir do Consello Reitor. Obviamente, que o órgano de administración da sociedade promotora estea en mans dos propios adquirentes das vivendas, é unha das expresións máximas da participación dos socios na cooperativa como propietarios dela. Agora ben, como formar parte do Consello leva aparelado dedicación e responsabilidade engadida, isto provoca que o interese da maioría do colectivo social por formar parte del se reduza.

Por último, dos datos da mostra conclúese que a media de reunións do Consello Reitor é de dúas sesións mensuais, o que indica un nivel de dedicación elevado nos seus membros, na medida en que teñen que compatibilizar o seu propio traballo coa súa responsabilidade como conselleiro da cooperativa.

Habitualmente os compoñente do Consello Reitor, segundo os datos que se tiran da mostra, son homes de forma maioritaria, dunha idade media de 43 anos, con estudos universitarios ou de FP ou bacharelato. No caso dos presidentes das cooperativas, tamén resultan ser homes, mesmo en maior proporción ca no conxunto do Consello, adoitan ser universitarios nunha elevada porcentaxe e cunha media de idade ao redor dos 40 anos.

5.- Organización empresarial

5.1.- Métodos de xestión e control da actividade promotora e construtiva

Se ben na normativa cooperativa autonómica se prima a administración e xestión directa da promoción por parte dos cooperativistas, contemplando a cesión da xestión como unha excepción para a que se esixe o acordo dunha maioría reforzada dos dous terzos dos votos presentes e representados

(Art.120.4, Lei de cooperativas de Galicia), a práctica común nas cooperativas galegas é precisamente a contraria; a cesión é a norma, a xestión directa a excepción.

Das cooperativas entrevistadas, exclusivamente unha administra e xestiona a promoción, contratando, no que resulta necesario, a profesionais externos (arquitectos, asesores xurídicos, etc.). Por conseguinte a gran maioría están xestionadas por xestores externos profesionais, que desenvolven e coordinan o labor promotor e o conxunto de elementos e factores que interveñen nela: organizativos, informativos, técnicos, burocráticos e administrativos.

Sinalan as cooperativas, así mesmo, a complexidade da xestión da cooperativa de vivendas, en diferentes magnitudes, como son a adquisición do solo, a lentitude da administración, o comezo da obra, con todos os requisitos e trámites previos necesarios, a complexidade da súa fiscalidade, etc. Quizais resulte a complexidade e lentitude destes procesos edificatorios, máis outro tipo de problemática que xa foi extensamente comentada, o que explique a existencia e contratación destes xestores profesionais externos, fronte á dificultade e dedicación que esixe a xestión directa.

Como consecuencia do anterior, debemos concluír que nas cooperativas de vivendas que utilizan o recurso de xestores externos, e na medida en que estes achegan a súa propia organización e persoal para a xestión desta sociedade, non se pode falar “estricto sensu” de organización empresarial cooperativa.

Como elemento de control sobre a xestión cómpre destacar a obriga de someter á auditoría externa as contas anuais de cada exercicio por parte das cooperativas de vivendas, o que incide nunha maior transparencia, e no reforzamento da garantía e o control na xeración de maior confianza do socio e, no seu caso, do cidadán en xeral.

A propia norma autonómica, no seu artigo 122, reforza a credibilidade e a garantía das cooperativas de vivendas, ao esixir que as cantidades anticipadas entregadas polos socios para a construción, deberán recibirse a través dunha entidade de crédito, na que deberán depositarse en conta especial con separación doutra clase de fondos, e das que só poderá dispoñerse para as atencións derivadas precisamente da construción. Ademais, estas cantidades deberán garantirse mediante contrato de seguro que compromete á súa devolución, cos xuros legais que correspondan, no caso de que a construción non se inicie ou non chegue a bo fin no prazo convindo. O dito é con independencia das novas garantías e seguros que se esixen nas correspondentes normas sectoriais sobre edificación.

5.2.- Sistemas de adxudicación

En canto ao sistema de adxudicación das vivendas e unha cuestión que non resulta nin moito menos un tema de menor importancia para os socios adquirentes de vivendas ou locais e para a propia cooperativa. Das entrevistas realizadas ás cooperativas dedúcese que unha pequena parte –coincidente con vivendas de protección pública– adxudicaron as vivendas mediante sorteo ante notario, e o resto, e

como criterio de orde, por orde de lista, que entendemos debe referirse ao momento de adquirir a condición de socio na cooperativa e a asignación do seu correspondente número.

5.3.- Incorporación de novos socios

Resulta indicativo que menos dun terzo das cooperativas consultadas manifestaron ter libro de socios expectantes, que legalmente toda cooperativa de vivendas galega vén obrigada a levar, polo que cabe deducir a inexistencia desta figura nos máis de dous terzos restantes. Tendo en conta a súa importancia na transparencia da xestión, esta ausencia pode xerar unha importante fonte de conflitos e fomentar unha desviación do obxectivo e finalidade da promoción de vivendas en réxime cooperativo, que pode aproximala perigosamente a actividades de carácter especulativo.

Esta é unha cuestión sobre a que convén chamar a atención co obxecto de incidir no seu cumprimento. Con maior motivo naquelas cooperativas que desenvolvan promocións beneficiarias dalgún réxime de protección ou axuda oficial ou pública.

6.- Aspectos económicos e financeiros das sociedades cooperativas de vivenda

6.1.- Introducción

As sociedades cooperativas de vivenda son unha clase especial de cooperativa pois, a diferenciación do resto, estas empresas teñen unha vida limitada ao cumprimento do seu obxecto social. Este feito condiciona grandemente a análise económica e financeira, posto que as necesidades tanto de investimentos como de financiamentos, así coma os resultados empresariais, non poden ser analizados como se se tratase verdadeiramente dunha empresa.

Nas cooperativas para as que dispuxemos de información contábel as variábeis representativas do tamaño, aínda que neste caso non teñen o mesmo significado ca no resto de empresas, amosan uns valores medios de 6.202.087,25 € de investimento ou activo total, 250.930,01€ de cifra de negocios, 231 socios e ningún traballador. Este último dato ten sentido tendo en conta de que o normal é contratar os servizos de construción e xestión. É dicir, no caso das sociedades cooperativas de vivenda estudadas, a definición de empresa de participación non parece a máis axeitada.

6.2.- A estrutura económica e financeira

As sociedades cooperativas de vivenda non precisan de grandes investimentos en inmovilizado, de aí que a súa proporción non acade nin sequera o un por cento, que, ademais está destinado a investimentos financeiros a longo prazo (ILUSTRACIÓN 1). Dentro das partidas do circulante, as existencias, cun 87,40% dos investimentos a curto prazo, son os activos máis representativos destas sociedades dedicadas á construción (ILUSTRACIÓN 2).

Ilustración 1.

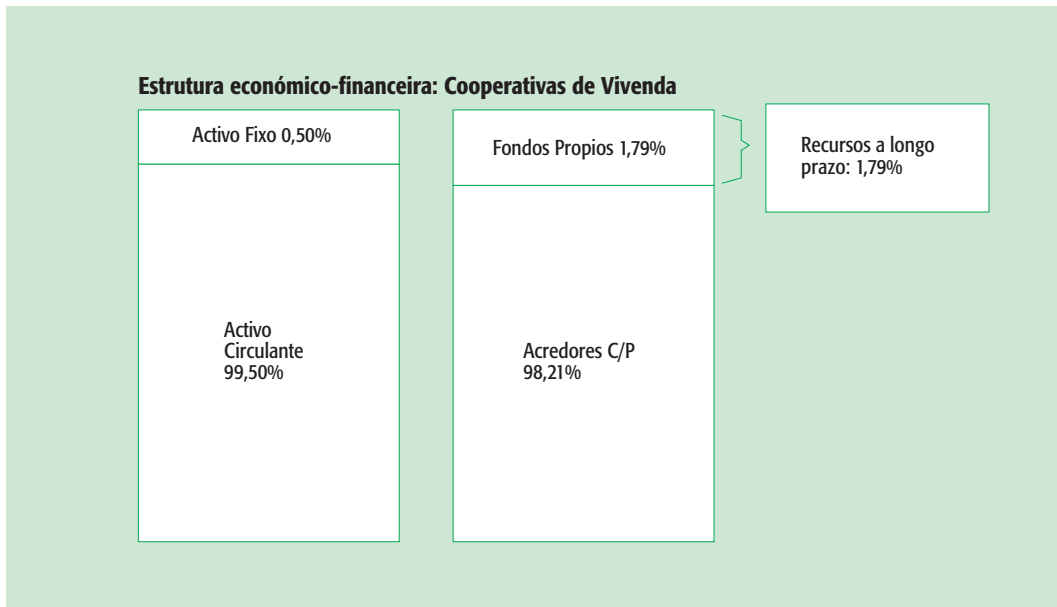


Ilustración 2.

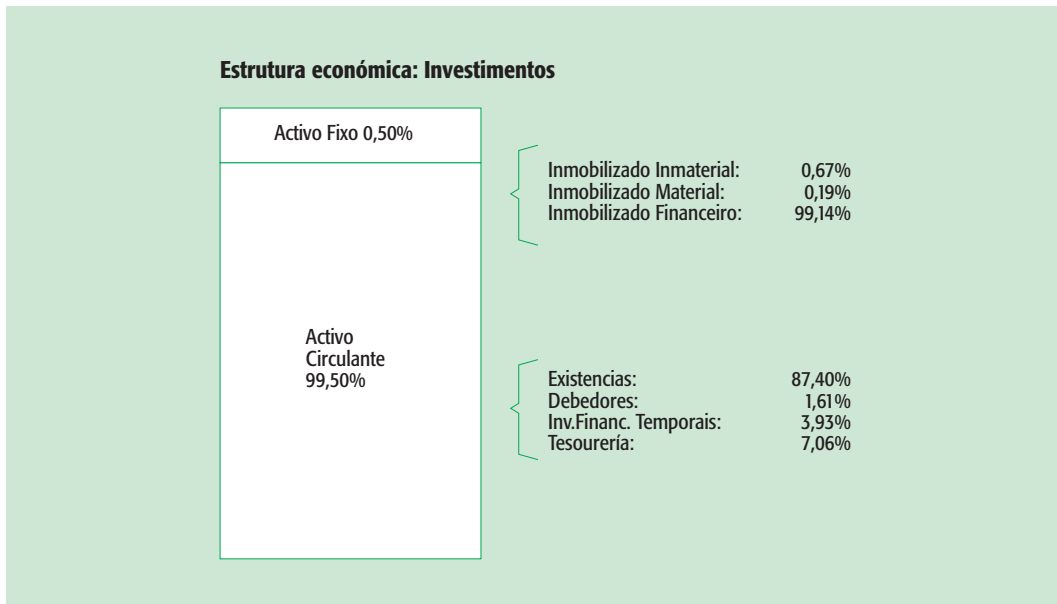
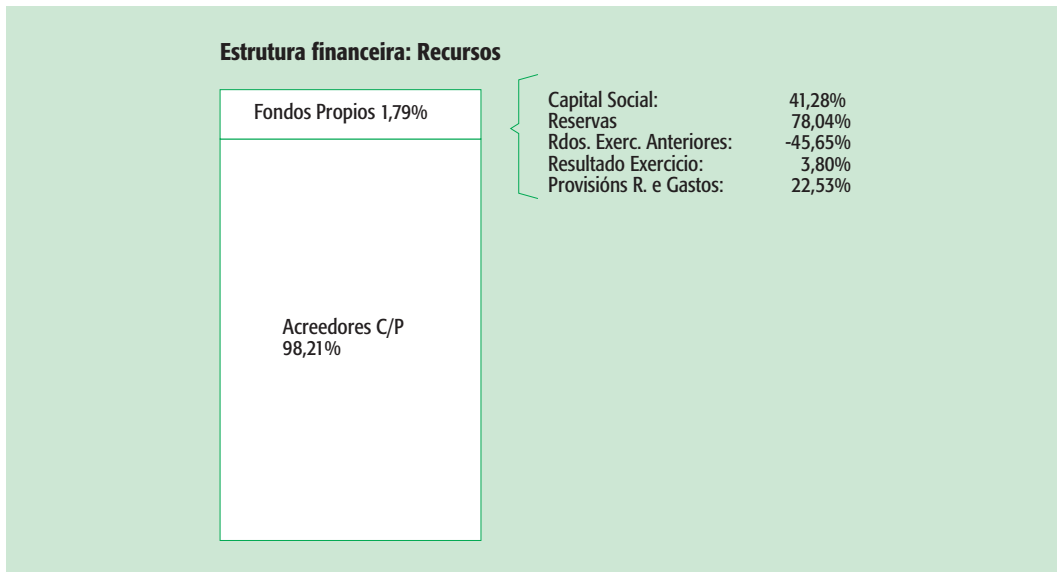


Ilustración 3.



En termos absolutos, o valor medio por empresa do investimento total é de 6.202.087,25 € e, atendendo ao número de socios, este importe pasa a ser de 29.566,34 € por socio.

Estes importes están sendo financiados nun 1,79% con fondos propios e nun 98,21% por acreedores a curto prazo, dentro dos que se encontran tanto os provedores de servizos (empresa construtora) como os propios socios (**ILUSTRACIÓN 3**). Resultaría axeitado, no caso destas empresas a obriga contábel dun maior detalle nas partidas dos acreedores a curto prazo para identificar tanto o financiamento alleo como o anticipo dos socios.

6.3.- A liquidez e a solvencia

A liquidez e solvencia nas sociedades cooperativas de vivenda non ten o mesmo significado económico ca en calquera outra empresa na que se presume unha duración ilimitada, pola certeza que as cooperativas de vivenda teñen respecto á colocación do seu produto final, obxectivo último da súa constitución. De todos os xeitos, os resultados acadados coa utilización do balance agregado amosan un rateo de liquidez de 1,0692, un rateo de solvencia de 0,6240, e un rateo de tesourería de 0,3287².

6.4.- Análise da conta de resultados

Nas sociedades cooperativas de vivenda os resultados para a empresa e, en consecuencia, os resultados para o socio deben analizarse ao finalizar a vida da empresa, pois nese intre é cando se produce

² Rateos de solvencia e liquidez empregados: Cfr. nota 36, páx. 140.

a relación de intercambio e o acceso dos socios á propiedade final da vivenda. Non obstante, as contas anuais preséntanse mentres a cooperativa realiza a actividade, exercicios nos que non se pode facer unha análise de ingresos e gastos da actividade, pois estes non se corresponden coa actividade realmente realizada, xa que mentres non finalice a obra están contabilizados en partidas provisionais (existencias, debedores, acredores,...).

Sería conveniente, no caso destas sociedades, que o rexistro de cooperativas solicitase, unha vez finalizada a obra, con carácter multiperíodo ao longo da súa realización, información contábel final. Isto tería como obxecto ter información pública de importante utilidade tanto para os propios socios como para, en función dos resultados, potenciar este tipo de sociedades.

6.5.- Fontes de Financiamento e construción

As fontes de financiamento da promoción son naturalmente os fondos da propia sociedade procedentes dos seus socios, mediante a entrega de cantidades anticipadas para a construción, máis aqueles medios financeiros alleos, entidades financeiras, etc. que a sociedade como tal solicite e obteña.

A gran maioría das cooperativas de vivendas recorre ao financiamento alleo, aínda con entregas anticipadas, nalgúns casos importantes, dos socios para o financiamento da construción.

O que non ten excesiva transcendencia como instrumento financeiro, é a achega ao capital social que realizan os socios, posto que na maioría das cooperativas, as entregas de cantidades por parte do socio para financiar a promoción non se instrumentan a través de novas achegas ao capital, senón que son tratadas, incluso desde o punto de vista legal, de forma diferenzación. O certo é que nas cooperativas entrevistadas, os socios anticipan entregas de entre un 20 e un 30 por 100 do prezo da vivenda, antes da subrogación nos préstamos hipotecarios correspondentes.

Así mesmo, obsérvase como na gran maioría das cooperativas de vivendas que dispón de locais comerciais utilízase a venda dos mesmos como elementos financeiros da propia promoción. É dicir, non incorporan aos posíbeis interesados na adquisición de locais en calidade de socios. A venda destes locais supoñen ingresos engadidos da cooperativa que, en definitiva, redundan no seu beneficio e do socio, ben a través do menor custo financeiro externo, ben a través do retorno cooperativo ou mellora do prezo final. O risco da existencia de locais comerciais, é que a súa venda resulte difícil e se alongue no tempo, posto que a construción deles está suxeita polo xeral, ao igual có resto da edificación, a créditos, xeralmente de natureza real, aos que hai que facer fronte mentres non se transmite por parte da cooperativa a súa propiedade.

7.- Outros aspectos

Da análise do conxunto das consultas realizadas, dedúcese con claridade un nivel de satisfacción maioritario, tanto en relación coa figura cooperativa de vivendas en xeral –cos seus principios e valores–, así como no acerto de ter elixido esta fórmula a título particular para a adquisición da vivenda. Resulta claro que á hora de realizar a valoración global de contido da consulta, o positivo supera ao negativo na balanza do grao de aceptación da relación cooperativista que mantiveron ou manteñen.

Ademais de ponderar os valores de participación, democracia, solidariedade, etc. inherentes á fórmula cooperativa con independencia da súa clase, debe estimarse especificamente nunha cooperativa de vivendas a relación prezo/calidade, a súa función para a obtención dunha vivenda digna, accesíbel e con boa relación de calidade en relación ao seu custo. Esta toma en relación do vínculo entre o prezo e a calidade é unha constante nas contestacións dos socios, que manifestan que, en todo caso, o prezo é mellor ca no mercado libre. Agora ben, tamén se atopan desviacións en certos supostos en canto á expectativa do prezo inicial, con incrementos que van desde un 10 a un 30 por 100. Estas desviacións resultan menores no caso de mantemento da calidade esperada, ou dos prazos de entrega das vivendas: cuestión esta última sobre a que a maioría dos entrevistados garda un hermético silencio.

Volvemos insistir en que se valora especialmente a participación dos interesados na toma das decisións estratéxicas da promoción e internas da sociedade. En definitiva o grao de satisfacción nas cooperativas é bo, así como a valoración que realizan das súas perspectivas, ademais de considerar que é unha figura que xera confianza pola súa transparencia, e control tanto interno como externo, ao resultar obrigadas a auditar as súas contas por imperativo da Lei de cooperativas de Galicia.

A mostra realizada directamente aos socios, coas limitacións expostas con anterioridade, resulta rechamante en orde ao grao de satisfacción, en canto que a gran maioría dos socios (un 76%) considera que son boas ou excelentes as perspectivas de futuro na súa cooperativa; e que persoalmente se incrementa a porcentaxe a un 87,9% no que respecta as súas propias perspectivas en relación coa cooperativa. Por último, á pregunta de que imaxe ten da súa cooperativa en comparanza coas actividades doutras empresas non cooperativas do sector, un 36,6% considera que boas e un 31,9% que excelentes. Resultan un 1,1% as que a avalían como mala e un 11,0% como regular.

Por outra parte, en ocasións faise notar que cuestións que se valoran como principio xeral positivamente, transfórmanse en negativas á hora de baixar ao concreto, co que se incorre en obvias contradicións. Un exemplo disto é que parte dos mesmos que mostran satisfacción polo grao de participación e democracia que leva aparelada esta sociedade, considéranas negativas porque abocan a unha ralentización das decisións que, nalgúns casos, requiren de máis axilidade ou menos opinións, ou menos asemblarismo.

Así mesmo, observamos que, aínda que de forma minoritaria, algúns entrevistados manifestan que reina certa atmosfera de desconfianza, se ben non queda aclarado se é coa propia figura cooperativa,

se entre os socios e o Consello Reitor, se entre os propios socios, ou entre todos eles e os xestores externos: razón pola cal é difícil tirar unha conclusión concreta dunha contestación tan xenérica.

Obviamente un dos graos de conflito importante, alí onde se producen dunha forma notábel, é cando non se cumpren as expectativas de prezo que se consideraron inicialmente, ben por desviacións non contempladas ou sobrevidas, ou ben porque a expectativa simplemente non era realista. Os prezos finais si son materia de conflito no seu tratamento por parte das asembleas en certas cooperativas.

O que resulta claro é que todas estas materias, máis a busca e adquisición do predio, o financiamento, o prazo de iniciación das obras e o cumprimento do prazo de entrega das vivendas, máis consideracións relacionadas co deseño do proxecto –que dificilmente pode satisfacer e dar cabida a todas as aspiracións– e elección de materiais, etc., así como cuestións relacionadas coa forma e orde da adxudicación das vivendas, son temas sensíbeis, polémicos, nada fáciles en calquera tipo de promoción cooperativa. Pero parece deducirse pola avaliación da satisfacción final que, en xeral, conseguen avanzar na súa promoción.

Tamén existen algúns receos en torno á figura dos xestores externos, dado que cobran demasiado protagonismo, dada a carencia de información e formación dos socios nun sector tan complexo, técnico e burocrático como é o inmobiliario.

Vólvese insistir como unha cuestión xeradora de conflito, tal e como se sinalou en apartados precedentes, que poucos socios queren asumir funcións reitoras na cooperativa, co que existe un desigual compromiso e rendemento entre os socios e dificultase o reparto de tarefas e esforzos

En conclusión, se ben o conflito existe e as materias sobre as que versa son moitas e variadas, parece que o cooperativismo de vivendas ten mecanismos suficientes para solucionarlos con bastante éxito.



Capítulo VI: Cooperativas de ensino

1.- Panorámica xeral

As primeiras de entre as 100 cooperativas de ensino constituídas no noso país datan de principios da década dos setenta, e naceron como unha rama máis do traballo asociado, aínda que tiveron un rápido proceso de sectorialización, derivado da homoxeneidade profesional e dos intereses comúns diante da administración pública. A finais desta década e, en maior medida, ata mediados da seguinte, factores como o desemprego entre os titulados en maxisterio, os últimos anos do auxe demográfico e os traslados de poboación dende as cidades, cara á periferia, xúntanse para que xurda unha importante eclosión deste tipo de empresas, que rexistran durante este período un ritmo de crecemento de máis de tres cooperativas constituídas por ano. Durante o derradeiro lustro, estase a producir un novo pulo deste fenómeno, centrado fundamentalmente no eido da formación non regrada e especialmente no sector das autoescolas (GRÁFICO 1).

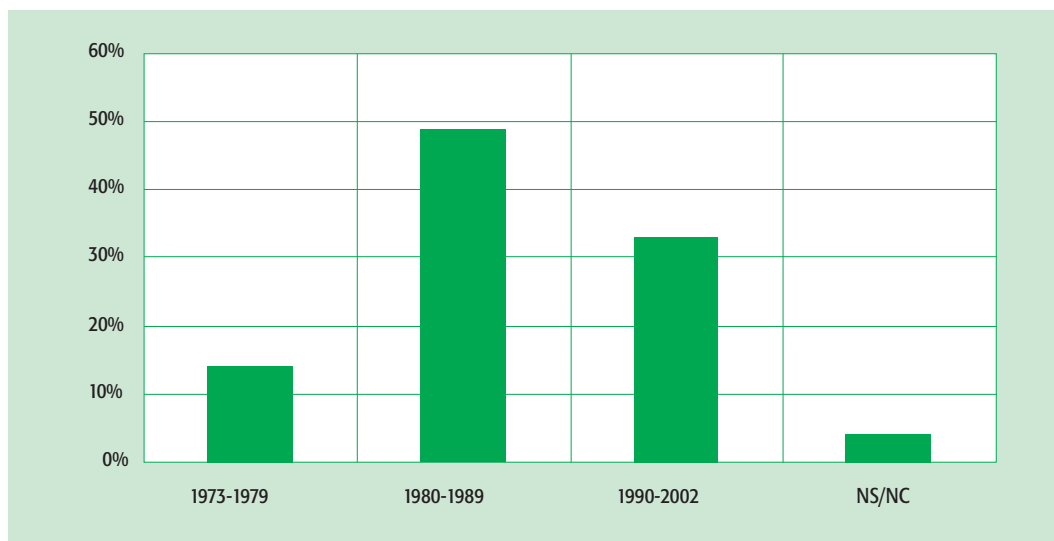
Polo que respecta ás orixes da elección da fórmula cooperativa como tipoloxía societaria, concorren varias explicacións, aínda que todas elas pivotan sobre un mesmo suposto, a existencia de centros de ensino en crise, motivada pola mala situación económica global ou en casos concretos, pola xubilación do titular do centro. Isto dá lugar a que o profesorado se faga cargo del, coa expectativa básica de mellorar a súa situación laboral, e contando para isto co apoio económico da Administración.

Na actualidade permanecen con actividade 53 cooperativas –case os dous terzos das creadas a partir do ano 1990, a metade das creadas na década dos 80 e apenas o 35% das creadas con anterioridade– o que conforma, en calquera caso, unha taxa de supervivencia deste tipo de cooperativas apreciablemente superior a das outras clases. A vida media das cooperativas activas sitúase nos 14 anos.

As cooperativas de Ensino en Galicia atópanse claramente focalizadas nas provincias de Pontevedra e A Coruña, pois se agrupan neste territorio máis do 70% das existentes na actualidade. As zonas con maior concentración deste tipo de cooperativas son as de Vigo e o seu contorno de influencia e o eixo

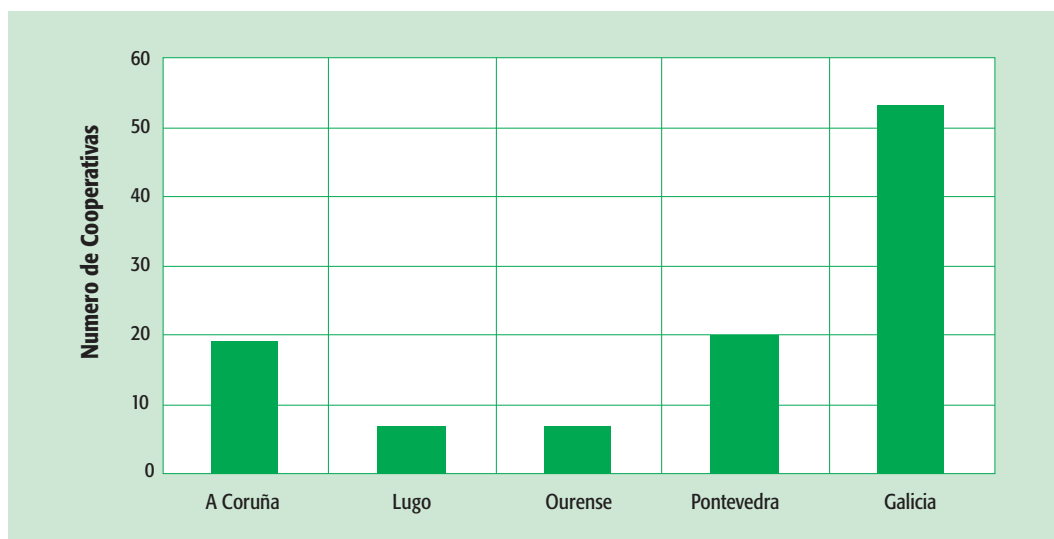
A Coruña-Ferrol. As provincias que menos cooperativas rexistran son Lugo con sete, mentres que as sete cooperativas ourensás emprázanse nos concellos limítrofes á capital. A provincia de Pontevedra con doce colexios de ensino regrado, é a que presenta un maior número de adscricións (GRÁFICO 2).

GRÁFICO 1: Cooperativas de ensino. Períodos de constitución.



Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICO 2: Distribución de cooperativas por provincias.



Fonte: Elaboración propia.

No referente á distribución nas diferentes comunidades poboacionais predominan as pertencentes aos núcleos urbanos ou á súa zona de influencia, pois supoñen algo máis da metade do número total das mesmas, moitas delas situadas na periferia das poboacións e estendendo a súa captación de alumnado ao medio rural.

Esta variábel non ten relevancia á hora de cuantificar o número de alumnado por centro, pois non esta en relación co tamaño dos colexios. Deste xeito o 33% do alumnado adscribíase a cooperativas do medio rural, gardando relación directa coa porcentaxe de centros rurais dentro do sector.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

As cooperativas de ensino existentes na actualidade en Galicia podemos clasificalas en función do tipo de ensinanza que imparten, así no campo da formación regrada, atopámonos con 25 cooperativas rexistradas, mentres que no ensino non regrado, sobresaen as autoescolas (11) e as academias (3). O resto quedan dispersas noutro tipo de categorías.

As cooperativas de ensino na nosa terra atópanse nun importante punto de inflexión. Inflúen diversos factores de xeito determinante no seu devir o que as obriga a unha reformulación estratéxica. Por unha banda a baixada do índice de natalidade planea coma unha pantasma que xera na actualidade grandes obstáculos e sementa a incerteza no futuro, aínda que este proceso aparece amortecido polo fenómeno da inmigración. Pola outra as reformas lexislativas tanto a referente ao marco empresarial coma, e sobre todo, a Lei de calidade do ensino. Estes cambios normativos obrigan ás nosas cooperativas a un proceso de adaptación organizativa e estrutural que está a repercutir de xeito moi dispar no colectivo, ficando algunhas con graves problemas de financiamento para acceder a súa integración dentro dos criterios marcados pola Administración.

É certo tamén que non podemos botar toda a culpa a esta viraxe do mercado ou as innovacións do marco lexislativo. Dentro das nosas empresas xorden disfuncións do sistema de xestión cooperativo nas súas diversas dimensións que xeran importantes lastres na xestión empresarial e organizativa da cooperativa. Son a indefinición de obxectivos, mecanismos de resistencia ás innovacións, pasividade dalgúns sectores afastados dos postos de responsabilidade, planificación deficiente, etc.

As armas que desde o comezo brandiu o cooperativismo no sector foron a cotío a amplitude de servizos á comunidade, a calidade no ensino ou a total entrega no traballo. Neste momento non abundan para encarar o futuro e desde o colectivo plantéxase a necesidade dunha reformulación estratéxica.

A heteroxeneidade que caracteriza aos colexios cooperativos é o reflexo da diferente natureza das iniciativas a partir das que se crearon. Dende a evolución dun tipo de empresa de xestión económica non democrática ata a concreción dun proxecto creado por un grupo de profesionais con inqedanzas para organizar un capital humano e financeiro. Todo isto tendo como perspectiva o logro da eficacia empresarial, fundamentada polo respecto á dignidade persoal por riba dos intereses económicos.

Pero aínda máis importante que a herdanza do pasado é o reflexo da cultura organizativa imperante na cooperativa e as directrices da súa política empresarial. Dito doutra maneira, a forma de presentar solucións ás diferentes problemáticas que atrancan o desenvolvemento da empresa.

Non podemos esquecer en ningún momento que o valor do produto que ofertamos, nun mercado cada vez máis competitivo, depende de xeito absoluto do factor humano. A capacidade competitiva da nosa empresa e o grao de calidade do noso traballo está en relación directamente proporcional á entrega do socio no seu labor e a idoneidade dos procedementos para que este poida participar nas decisións internas. Non cabe a menor dúbida de que ambos os eidos están indisolubelmente vinculados.

Tampouco se debe pasar por alto a importancia da intercooperación coma viero catalizador das potencialidades do cooperativismo e como o máis importante motor para o desenvolvemento do sector. Asegúrase deste xeito o mellor aproveitamento dos recursos cos que contamos e a maximización da eficacia dos nosos esforzos.

Non é indispensable unha pormenorizada lectura das distribucións porcentuais do alumnado pertencente aos colexios cooperativos galegos para decatarse da orientación estratéxica deles cara aos niveis de ensino obrigatorio. Isto ofrece a posibilidade de concertación coa Administración, unha vez se demostren cumpridos os criterios académicos e orzamentarios estipulados por aquela. O cumprimento destes requisitos supuxo un grande esforzo financeiro para todo o sector na década dos noventa.

Soamente parte dos que soportan unha maior carga de alumnado amósanse dispostos a emprender a aventura do ensino post-obrigatorio, algúns dentro de fórmulas societarias fóra da Economía Social.

De todos os xeitos, os esforzos de adaptación á nova realidade educativa son a norma xeral das cooperativas galegas e a desigualdade á hora de facelos fronte é proporcional ás posibilidades económicas das empresas, froito do plan empresarial e das relacións organizativas de cada unha das diferentes empresas dende a súa constitución. Hai que lamentar que en dous casos a sombra da desaparición é predominante sobre o horizonte do futuro empresarial dos seus proxectos cooperativos.

O panorama de adaptación anteriormente mencionado é parello ao estudo de novas liñas de traballo, non só dentro da educación regrada, senón abríndose a outros campos como pode ser o caso do ocio e tempo libre na súas diferentes vertentes.

Entre os diversos servizos que as cooperativas de ensino están a ofertar á comunidade escolar, cómpre destacar os seguintes:

2.1.- Transporte escolar

O servizo de transporte escolar configúrase coma un dos piares na procura de captación e mantemento de alumnado e a maioría das cooperativas dispoñen deste servizo. É preciso manifestar a vontade

de implicación das cooperativas do sector coa súa comunidade ao declarar o 46% que o obxectivo reitor desta actividade é o de prestar un servizo á comunidade escolar, o que posibilita o benestar dos rapaces.

Delimitar a súa demanda é difícil, posto que predomina a polarización desta variábel entre índices elevados comprendidos dende o 70% ata o 90%, e outros inferiores ao 30%. Valores intermedios carecen de importancia porcentual, aínda que se constata a importancia da existencia dunha demanda elevada na metade dos colexios.

2.2.- Comedor escolar

O comedor é a outra clave no terreo dos servizos complementarios dos cooperativas. Máis da metade dos colexios dispoñen deste servizo e o obxectivo fundamental que se quere conseguir para a maioría deles é a captación de alumnado.

No que atinxe ao seu nivel de demanda atopamos un alto índice de dispersión nesta variábel nas diferentes cooperativas.

2.3.- Actividades extraescolares

Un 91% das cooperativas de ensino de Galicia prestan este tipo de actividades dentro dun amplo abano de posibilidades aberta á comunidade escolar, facendo especial fincapé na formación e o aproveitamento creativo do lecer dos rapaces.

Sobre os obxectivos que se queren conseguir co establecemento delas, o 61% busca ofertar un servizo ao alumnado baseado nas premisas anteriormente sinaladas ou ben cubrir unha demanda solicitada polos pais.

Tan só unha porcentaxe inferior ao 10% buscan unicamente unha achega financeira neste sector de traballo. Isto pon de manifesto o total compromiso destes centros co seu contorno social e na continua busca dun ensino de mellor calidade.

3.- Os socios

Conforme ás nosas estimacións o colectivo de socios integrado alcanza os 863. Asemade as cooperativas de entre trece e dezaseis compoñentes son maioritarias e destaca unha cooperativa que espera superar o número de trinta socios, teito aínda non acadado hoxe en Galicia dentro deste sector.

Por outra banda a cooperativa de ensino orientouse tradicionalmente cara ao Ensino Xeral Básico e cursos de educación preescolar. O perfil de cualificación académica concentrábase de xeito abafador na diplomatura de Maxisterio, berce curricular deste sector do cooperativismo.

Na década dos noventa, a reforma do ensino fixo necesaria a entrada de novas titulacións especializadas dentro da docencia dos centros, o que fixo ampliar considerabelmente o número de especializacións académicas dentro dos cadros docentes. Hoxe en día a inmensa maioría das cooperativas de ensino dispoñen de licenciados nos seus cadros. A recente inclusión desta categoría académica explica a súa maioritaria adscrición como asalariados.

Na distribución dos socios por categorías académicas o 45% dos colexios teñen entre un e tres licenciados, pero só o 25% das cooperativas chega á media ducia. Cabe salientar que só un colexio supera esta cifra anterior, de xeito que se polariza a maior parte dos colexios nun número de socios licenciados inferior a catro.

Pola contra na categoría de diplomados a tendencia invértese de xeito notábel, en tanto que esta categoría académica é a base destas empresas: o 79% dos colexios teñen entre sete ou máis socios con diplomatura universitaria. Así mesmo o 70% dos colexios teñen asalariados deste nivel en número non superior a tres. A preseza desta categoría como asalariados é con moito inferior en relación aos licenciados, pois só o 30% das cooperativas teñen entre catro e seis traballadores por conta allea e ningunha supera esta cifra.

Os socios con titulación de grao medio teñen asignadas tarefas de natureza administrativa, susceptibles de ser desempeñadas polos propios socios, é polo tanto escasa a súa presenza nas cooperativas. O 83% delas non dispoñen de socios nesta cualificación académica e o 62% tampouco de asalariados. Ademais, a súa concentración é reducida e en ningún colexio constitúen un número de traballadores importante cuantitativamente. Só dous colexios teñen máis de tres socios de grao medio e só cinco cooperativas teñen catro ou máis por conta allea.

Continuando coa tendencia xa comentada, a realización doutras actividades que non precisan de cualificación académica realízase de forma subcontratada ou a través de persoal por conta allea. Son poucas as empresas que teñen socios sen cualificación académica pero o 62% si contratan asalariados, dada a importancia das tarefas de limpeza, cociña, mantemento, etc. Estas tarefas, dado o volume dos colexios, non fai preciso a dedicación de gran número de persoal e tan só un terzo das cooperativas teñen máis de seis persoas traballando nesta categoría.

A relativamente pequena representación deste colectivo, aínda que sensibelmente superior ao de traballadores de grao medio, está motivada principalmente pola posibilidade de asumir estas responsabilidades a través da subcontratación ou mediante o reparto equitativo das tarefas entre os socios nos labores de conserxería e mantemento.

Polo que respecta á distribución dos socios en función da idade e do sexo, é preciso salientar que o ensino, e máis concretamente, as antigas Diplomaturas de Maxisterio, é un sector que conta cunha presenza predominante da muller. Exprésase nos datos estatísticos, que reflicten que máis dos dous terzos dos socios pertencen ao xénero feminino, porcentaxe que lonxe de diminuír se está a establecer como parámetro de referencia nos últimos anos. Polo que respecta á idade media, predominan os socios

de entre trinta e cincuenta anos, que na maioría dos casos pertencen ao grupo de socios fundadores. Isto dá lugar a un efecto paralelo, consistente en que a media de antigüidade dos socios na cooperativa supere os dez anos.

O medre e as potenciais expectativas de expansión das cooperativas están en relación directa co establecemento dos novos ciclos de ensino e a potencial absorción dunha porcentaxe dos novos asalariados contratados ante as novas necesidades académicas. Estas porcentaxes poñen ben ás claras o nivel de compromiso das empresas cos seus traballadores e a súa aposta por facelos protagonistas do proxecto empresarial.

Non é posíbel comprender o ritmo do proceso de integración de novos socios sen razoar brevemente sobre a súa complexidade. Ademais da xa mencionada diversidade curricular necesaria nos colexios, que obriga a facer contratacións de moi diversos especialistas con pouca dedicación horaria, ten especial relevancia a necesidade dun coñecemento profesional e persoal profundo adquirido na convivencia laboral diaria. Só nun período temporal prudencial podemos estar en disposición de saber se un traballador pode integrarse con garantías nas particularidades de cada proxecto cooperativo.

Tendo en conta a idade media das cooperativas, podemos dicir que se produciron poucas altas de socios nelas durante os seu primeiros anos de vida, aínda que este fenómeno se está a reverter no último lustro, en función, basicamente, do incremento no número de horas concertadas, así como na necesidade da cooperativa de obter novas achegas de capital. Como dato estatístico, débese salientar o incremento no número medio de socios, respecto dos socios fundadores da cooperativa, estimado ao redor dun 70%.

Analizar o número de baixas vainos dar conta do marco de estabilidade xeral das cooperativas. A porcentaxe de escolas nas que non se deron baixas ou estas foron menores de tres persoas é dun 71%.

Neste momento, un número importante de cooperativas están a medrar co incremento do número de horas concertadas, e apostan pola entrada como socio de novo profesorado. É notoria a atención que se presta ás características do perfil destes novos socios, xa que na maior parte dos casos búscase tanto a formación académica e validez profesional que se require como mestre, como as capacidades e disposicións para ser socio.

4.- A organización societaria¹

As cooperativas de ensino son empresas pequenas, que polo tanto non admiten altos graos de complexidade organizativa, e que, non obstante, están suxeitas a un tempo a dúas normativas que regulan a súa organización interna o que deixa, a grandes trazos, pouca marxe de manobra: a legisla-

¹ Boa parte da información presentada neste epígrafe procede dun estudo sobre autoxestión cooperativa promovido por UCETAG e realizado por Manuel Rivera, Manuel Meijón e Ana Lorenzo (AA.VV.,UCETAG,1999).

ción cooperativa regula os órganos sociais e a lexislación en materia educativa regula os órganos escolares, incidindo ambas as dúas tanto na regulación coma nas competencias e funcionamento de cada un deles.

Na meirande parte dos casos a única actividade empresarial da cooperativa é o ensino regrado, pero nalgunhas outras existen actividades económicas diferentes (colonias de verán, casas de familia, actividades para a comunidade...). Tomando como base o feito de que en todas as cooperativas existe e funciona a organización escolar, nestas últimas faise patente a necesidade, a maiores, dunha xestión diferenciada da puramente escolar para atender estas actividades. Pero non é sempre así cando a actividade única ou case única é a escola. Nestes casos podemos atoparnos coa carencia efectiva dunha organización empresarial de seu: o consello reitor non é operativo e as cuestións de decisión resólvense na asemblea, onde ademais figuran indiferenzados temas escolares e temas cooperativos.

En base a estas cuestións de dotación funcional de persoal para órganos de xestión cooperativa, podemos diferenzar varios niveis ou tipos:

A) ESTRUCTURA ORGANIZATIVA PURAMENTE ESCOLAR

Existe un Consello Reitor da cooperativa, formado por persoas diferentes das que conforman o equipo directivo, pero que non desenvolven funcións diferenciadas do resto dos socios e socias.

As cuestións empresariais son abordadas en asembleas (moitas veces semanais) de todos os socios ao mesmo tempo cás cuestións escolares.

Existen poucas cooperativas nesta categoría e todas elas coinciden en sinalar un forte problema de centralización de funcións nun grupo moi reducido de socios.

B) PRESIDENCIA COOPERATIVA E DIRECCIÓN ESCOLAR RECAEN NA MESMA PERSOA

En case todas elas non funciona o Consello Reitor e as decisións son sometidas á asemblea de socios. Destaca en xeral un alto grao de autonomía nas pequenas decisións diarias. Tamén maioritariamente acusan un exceso de centralización de funcións en poucas persoas.

Englobamos unha porcentaxe de arredor do 30% nesta categoría, e todas elas caracterízanse pola súa pequena dimensión (non exceden dos 24 traballadores socios e non socios).

C) OS ÓRGANOS PERSOAIS DO CONSELLO REITOR ASUMEN FUNCIÓNS DE XESTIÓN, PERO SEN AUTONOMÍA DECISORIA

O Consello Reitor non funciona como órgano colexiado, pero os diferentes cargos dentro del, sobre todo a presidencia, asumen funcións diarias de xestión cooperativa. As decisións son tomadas en asem-

blea e, salvo nun caso, existe a queixa de que non se dá o suficiente grao de autonomía neste eido (teñen que consultar constantemente á asemblea) e tamén da deficiente corresponsabilización de todos os socios e socias nos temas de xestión empresarial.

Hai seis cooperativas con estas características, e todas menos unha, adoecen dun exceso de centralización de funcións e responsabilidades nunha ou poucas persoas.

D) O CONSELLO REITOR ACTÚA CON AUTONOMÍA DECISORIA NOS TEMAS DA SÚA COMPETENCIA

O Consello Reitor funciona como órgano Colexiado onde toma as decisións da súa competencia e traballa na administración e xestión da cooperativa.

O grao de autonomía decisoria é satisfactorio. Existe un reparto amplo de funcións e responsabilidades na empresa (sen acusar a tendencia á centralización de funcións que observamos en categorías anteriores). Cóntase cun organigrama non escolar con persoal especializado en xestión (salvo nalgún caso nos que estas funcións son asumidas polo persoal docente).

A organización escolar é homóloga á cooperativa polo seu carácter democrático. Nas cooperativas de ensino realízanse asembleas xerais con moita máis frecuencia ca no común das restantes cooperativas. A isto hai que engadir, nun número significativo de casos, o conxunto de xuntanzas que non teñen o carácter formal de asemblea xeral de socios pero nas que están presentes todos os socios e abordan, entre outras cousas, cuestións da cooperativa.

En canto á frecuencia na realización das asembleas, esta varía en función do tipo de organización pola que se rexe cada cooperativa, pero poderíamos establecer unha media dunha reunión cada dous meses (agás no período estival). Resulta necesario destacar que se trata de xuntanzas altamente concorridas (100% dos socios, excepto por causas de forza maior) e que presentan un alto índice de participación activa por parte deles, mediante a súa implicación tanto na adopción das decisións, como na presentación de propostas adicionais ás do consello reitor (máis da metade dos socios recoñecen facer suxestións).

Como contrapartida a esta situación, case que idílica, preséntanse inconvenientes como son a maior dificultade para adoptar decisións, a reticencia dos socios a asumiren cargos (resulta máis fácil facer crítica que levar a xestión), a existencia de conflitos persoais intersocios, que rematan plasmándose nas reunións ou o alongamento das xuntanzas.

Con respecto aos temas abordados nas asembleas, un 25% sinala que se tratan exclusivamente cuestións da cooperativa. Mentres, o 75% abordan indistintamente na mesma xuntanza cuestións cooperativas e cuestións escolares. Por último débese destacar o alto índice de cumprimento no relativo á burocracia que carrega a celebración das asembleas (convocatoria, respecto pola orde do día, levantamento de actas, cumprimento dos acordos adoptados).

Para rematar con este apartado, cómpre sinalar que os aspectos máis valorados polos socios respecto da súa intervención na organización interna, resultan ser o grao de participación que acadan, e en menor medida, a información á que teñen acceso.

Proba do alto nivel de convocatoria de asemblea xeral é a anulación práctica do Consello Reitor. O 58% das cooperativas non realizan xuntanzas de Consello Reitor. O 13% organiza xuntanzas de Consello Reitor cada semana ou cada quince días. Unha porcentaxe maior (25%) realízalas mensualmente. Só nun caso se realiza cada semestre.

En canto ás características das persoas que ocupan cargos dentro do Consello Reitor, podemos destacar os seguintes:

- Presenza maioritaria da muller (70%)
- Idade media en torno aos 40 anos.
- Tempo medio de permanencia no cargo: 5,8 anos.

Na figura do presidente atopamos, non obstante, unha serie de diferenzas que merecen ser analizadas. Así temos:

- Maior presenza masculina, en relación aos restantes cargos do Consello Reitor (40%)
- Idade media de 47 anos.
- Tempo medio de permanencia no cargo: 9,6 anos
- Maior tendencia á reelección (60% foron elixidos máis dunha vez)

No mesmo ffo de argumentación, as cooperativas de ensino amosan unha relación entre asemblea e consello reitor diferente da xeneralidade do resto de cooperativas. Mentres na meirande parte delas as asembleas teñen unha periodicidade máis longa cós consellos reitores, nas de ensino existen con frecuencia menos consellos reitores ca asembleas xerais. A asemblea é o órgano de goberno permanente para a resolución dos asuntos da cooperativa. O grao de delegación no consello reitor límitase en moitos casos a cuestións moi técnicas.

Outro elemento destacábel é o alto índice de rotación nos cargos escolares. En máis da metade das cooperativas todos os cargos sufriron variacións, e noutro 13% houbo rotación na maioría dos cargos. A esta porcentaxe hai que engadirle algún caso de non variación que non se debe a outra cousa que á “xuventude” da cooperativa. Quitando este caso, son as cooperativas que non tiveron cambios nos cargos de maior responsabilidade (representan o 17%) ás que podemos sumarlle tamén aquelas que declaran ter tido cambios só circunstancialmente (outro 17%).

Nun 33% das cooperativas declárase non ter tido conflitos significativos entre socios en toda a súa andadura. En mesmo número sinálase a experiencia de conflitos de carácter organizativo, sendo menos relevantes os económicos, persoais e outros. Ademais só cinco cooperativas tiveron que recorrer aos tribunais para resolveren estes conflitos con socios. Un 56% dos casos resolveuno persoalmente ou aplicando os estatutos e un 19% tenos larvados sen resolver.

Os conflitos con asalariados son moito menos importantes, dado o escaso número de asalariados existente en xeral. O 79% declara que non tivo nunca este tipo de conflictividade interna. Neste caso o recurso a instancias xudiciais ou administrativas externas é máis frecuente, xa que representa o 50% dos casos. Os restantes saldáronse coa non renovación do contrato ou o 'autodespido' do empregado.

5.- Organización empresarial

A pesar de que comparado con outros modelos de ensino (público e privado), as cooperativas presentan notabelmente como punto forte o grao de cohesión interna e o funcionamento de traballo en grupo, existe aínda unha insatisfacción neste eido por parte de moitas das persoas. A tónica xeral nas que declaran esta insatisfacción é o descontento co escaso grao de autonomía dos cargos. Isto correspóndese cunha combinación de “assemblearismo” e “centralización de funcións”. No plano das decisións todo se leva á asemblea, mesmo cuestións como a compra de material didáctico a pequena escala.

Pero no plano do traballo de xestión empresarial, o gran colectivo de socios e socias esquecen este plano e dedican o seu tempo de traballo exclusivamente a labores de docencia. Isto implica atrancos na xestión derivados da lentitude do proceso decisorio e da falta de criterio da asemblea que está distante da xestión diaria. Tamén significa infravaloración do traballo de xestión –non se coñece ata que punto é dificultoso ou obstaculizante– e, por último, sobrecarga e frustración por parte de quen asumen a xestión.

Asemade inflúe a vocación que no seu día tiveron os socios e socias promotoras: son poucos os casos en que se contou desde o principio con persoal non docente para atender a xestión empresarial, isto é, xerente; nos restantes cóntase coa formación complementaria dos docentes e/ou, moi limitadamente, persoal asalariado. Como características destacadas das persoas que ocupan a xerencia nas cooperativas de ensino, podemos destacar que teñen unha media de idade de 48,5 anos e unha media de permanencia no cargo de 14 anos (trátase de socios fundadores)

O modelo de reparto de funcións e responsabilidades reais entre un maior número (ou a totalidade) dos socios e socias, con graos aceptábeis de autonomía de cada un deles e, a ser posíbel, certo grao de rotación, preséntase máis operativo e complementa o labor do xerente. Así cómpre destacar que todas as cooperativas delegan a súa representación na figura do presidente, mentres que cuestións como as relacións cos socios e a planificación da empresa, recaen na asemblea e maiormente no Consello Reitor.

No referente á xestión administrativa, preséntase unha maior externalización, contando as cooperativas con servizos de asesorías laborais, contábeis e fiscais, dado o grao de complexidade que requiren estas materias, especialmente cando estamos a falar de centros concertados de tipo cooperativo.

Por último, todo o relativo á xestión de compras, vendas e persoal aparece disperso entre varios órganos de decisión, aínda que destacan, unha vez máis, a intervención da presidencia e en menor medida do Consello Reitor, que nalgúns ocasións delegan certos traballos na figura de socios encargados de tarefas específicas, que non teñen por que pertencer ao equipo directivo.

En canto ao nivel de asociacionismo do cooperativismo de ensino, polo menos do ensino regrado, resulta especialmente alto. Destacan entidades como a UCETAG (Unión de Cooperativas de Ensino de Traballo Asociado de Galicia) ou ACES-GALICIA (Asociación de Centros de Economía Social de Galicia), que engloban un total de vinte e cinco centros, e que á súa vez vertébranse noutras organizacións a nivel estatal (UECOE e CEPES).

O emprego das novas tecnoloxías presenta un aspecto contradictorio, no sentido de que aínda que todos os centros contan con equipamentos informáticos así como acceso a Internet en virtude das súas necesidades educativas, a existencia deles non se corresponde co seu emprego no eido da xestión empresarial. Inflúen nisto distintos factores, como poden ser a falta de cultura tecnolóxica en moitos socios e tamén a necesidade de contar con ferramentas de software axeitadas para a xestión académico-empresarial.

Resulta preciso facer mención ao esforzo desenvolvido por moitas cooperativas no eido da formación empresarial dos seus socios, experiencias que abranguen diversos campos de actuación e que están a ter unha clara repercusión no funcionamento interno de cada colectivo. Loxicamente este non é un proceso simple, e como todo cambio nas pautas establecidas, carrega problemas de adaptación e resistencia ao novo. Malia isto, en xeral o grao de participación e valoración das iniciativas emprendidas resulta satisfactorio: nunha escala de 1 a 10 os socios valoran en 7,66 os aspectos formativos na súa cooperativa.

Os aspectos máis traballados polas cooperativas no eido da formación, versan sobre o propio modelo de xestión cooperativo, cuestións sectoriais (temas pedagóxicos e lexislativos) e principalmente na adaptación ás novas tecnoloxías. A elección destas temáticas responde ás necesidades detectadas nos propios socios que valoran negativamente a súa formación en materia laboral, cooperativa, e xestión empresarial, e que responden a elas cun alto nivel de participación (máis de dous terzos deles declaran asistir “bastantes veces” ou “sempre”). Reaccionan así respaldados polas facilidades que se lle outorgan dende a empresa para a súa asistencia (horarios non lectivos, permisos por formación).

Na xestión e impartición deste tipo de formación, as cooperativas, recorren a diversas fontes, dende a xestión propia (fundamentalmente cando se trata de cuestións de tipo específico, detectadas no propio centro) pasando polos servizos ofertados dende as súas organizacións representativas, e que empregan un financiamento mixto (achegas propias e fondos públicos).

Por outra parte, xa se ten adiantado, a actividade educativa confórmase como a única actividade económica o que implica, tendo en conta que a maioría son centros concertados, a necesidade de suxeitarse aos recursos en persoal que cobre o concerto. Neste sentido é preciso comentar que as cooperativas móvense en mercados de tipo local, salvo aquelas que desenvolven actividades complementarias (campamentos de verán). Son mercados altamente saturados de oferta educativa, onde afrontan a competencia dos colexios públicos, o que induce aos centros que estamos a estudar a empregar estratexias de promoción (catro de cada cinco cooperativas realizan publicidade dos seus centros), por mor de conseguir unha estabilidade na súa “carteira de clientes” (matriculación de alumnos).

No relativo ás condicións laborais, os centros de ensino concertados contan co seu propio convenio colectivo (vixente dende o ano 2000), que actúa como marco de referencia para o sector (o nivel de cumprimento e practicamente total). Ademais o propio sistema de concertos determina que é a Administración quen paga directamente os salarios dos profesores en pago delegado (etapas de educación primaria e secundaria), o que actúa como garantía de cobro. Non se practica, salvo contadas excepcións, a diferenzación salarial entre socios e asalariados, así como noutras cuestións como permisos, vacacións ou horarios de traballo, sendo nestes casos o Consello Reitor quen determina os períodos de goce, en función das necesidades internas da cooperativa ou do centro escolar (cargas de traballo, substitucións, etc.).

E subliñábel, así mesmo, o alto grao de satisfacción dos socios cooperativistas sobre a súa situación laboral. Destaca a valoración que lle outorgan a factores como a estabilidade no emprego, a proxección profesional ou as condicións xerais de traballo e económicas das que gozan (puntuán nestes aspectos as súas cooperativas con unha media superior ao 7,5 nunha escala de entre 1 e 10). Como aspectos máis negativos, cómpre salientar a diversidade nas tarefas que teñen que desenvolver ou a súa percepción sobre a calidade e organización do traballo.

Por último, dende un punto de vista empresarial, as principais debilidades que se aprecian por parte dos propios socios das cooperativas, poderíanse resumir nos seguintes puntos: a falta dunha xestión económico-financeira axeitada; a asunción de poucas responsabilidades por parte dos socios; a crítica sen asumir responsabilidades; os problemas para diversificar as actividades empresariais; o exceso de burocracia; e a pouca capacidade de presión.

En canto ás vantaxes ou fortalezas, destacan: a autonomía; o traballo en equipo; o alto grao de satisfacción en canto as instalacións que posúen; o estilo de dirección máis democrático; e a capacidade de interviren na toma de decisións da empresa.

6.- Aspectos económicos e financeiros das cooperativas de ensino

6.1.- Introducción

Á hora de facer unha aproximación á realidade económico-financeira das cooperativas de ensino na nosa comunidade autónoma, resulta básico indicar a existencia dun elemento diferenciador como é o *concerto educativo* coa Administración Pública, que establece cambios transcendentais entre aqueles centros que o teñen (que resultan maioritarios), e os que non.

As diferenzas radican na propia natureza do concerto, en virtude do cal a Administración sufraga os gastos de docencia, así como unha serie de achegas para facer fronte a aqueloutros (persoal administrativo, limpeza, gastos xerais do centro...), nos que se incorre como consecuencia da actividade principal. É preciso salientar que esta achega cobre unha cota moi baixa deles e esíxese, como contraprestación, que o alumnado reciba unha ensinanza de balde. A situación provoca que a cooperativa non poida

percibir ingresos pola realización do seu obxecto social principal, polo que debe establecer fórmulas alternativas de recadar novos ingresos.

Dentro desta busca de fontes de financiamento, é preciso sinalar que as cooperativas de ensino contan cun alumnado procedente dun segmento de mercado con características bastante definidas e moi interesantes dende o punto de vista do mercado potencial. Existe a posibilidade de desenvolver actividades formativas moi útiles para o colectivo e, ao mesmo tempo, economicamente rendíbeis. Ademais este mercado potencial, non só abrangue ao alumnado, senón tamén a toda a súa esfera de influencia, especialmente a súa familia, que pode tamén recibir certos servizos dos centros.

Entre as diferentes iniciativas levadas a cabo, podemos destacar o uso polivalente das instalacións do centro (aulas de idiomas, instalacións deportivas, comedores), a realización de formación non regrada (formación ocupacional, de adultos, acordos con asociacións veciñais para a realización actividades), a posta en marcha de campamentos ou colonias de verán, etc. Loxicamente as posibilidades son moi amplas, diferentes e en moitos casos dependentes do contorno, pero para chegar a elas son precisas as condicións organizativas que as fagan posibles.

Outro campo de actuación moi traballado polos centros concertados é o das actividades extraescolares (aquelas que se realizan fóra do horario lectivo, e que si poden ser cobradas). Este é un segmento que está a experimentar un forte crecemento, debido, entre outras cuestións, a que o ensino regrado cada vez tende máis a ter xornadas intensivas, o que provoca que se libere moito tempo do alumnado. Nesta situación os pais precisan que este tempo se ocupe con actividades moi variadas, que non sempre poden ofertar os centros, polo que se dá unha tendencia a que estas se contraten con empresas externas.

Resulta preciso que as familias se habitúen a pagar polos servizos prestados e ensinarlles a que os valoren, que os consideren imprescindíbeis para o desenvolvemento futuro dos seus fillos. É preciso coñecer o mercado e as oportunidades que se formulan en función de factores xerais e características da zona, dando a coñecer o que realmente está achegando o centro: as súas iniciativas, experiencias, a calidade do traballo desenvolvido, os valores que forman parte do proxecto de colexio. En definitiva, hai que vender o centro.

A cooperativa de ensino é agora mesmo unha entidade que necesita un forte investimento en activos inmovilizados, e prodúcese esta situación por dous factores: por unha banda, pola necesidade de ofertar servizos á comunidade educativa (comedor escolar, transporte, equipamentos informáticos), e por outra, polas propias esixencias da administración en materia de requisitos das instalacións, para a súa homologación de cara a actividade docente.

Como consecuencia desta situación, resulta preciso en moitos casos, realizar cambios nas actitudes dos socios, que se moven máis na liña do funcionario ca na da economía de mercado. Débese potenciar a cultura empresarial do colectivo, facendo constar a necesidade de xerar beneficios para reinvestir,

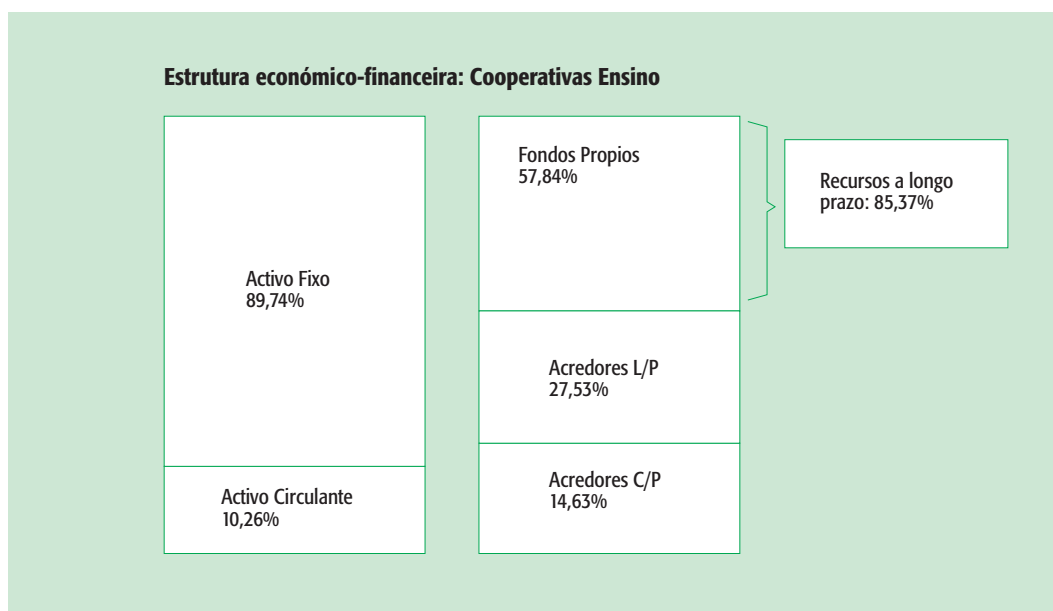
mellorar os servizos, reducir os custos financeiros. En suma, débese demostrar que o proxecto educativo só é posíbel se vai acompañado dunha xestión económica que conte co respaldo de toda a comunidade escolar.

Por outra banda, da análise dos datos proporcionados polo balance e conta de resultados agregados das cooperativas seleccionadas na nosa mostra dedúcese que o tamaño medio destas empresas vén definido por uns activos totais de 617.919,08 € e unha cifra de negocios de 269.577,97 €, cunha media de 17 socios. En consecuencia, poden definirse como pequenas e medianas empresas.

6.2.- A estrutura económica e financeira

A análise do patrimonio das empresas, a composición do investimento, o financiamento e a súa posición de equilibrio financeiro amosan unha situación caracterizada porque (ILUSTRACIÓN 1):

Ilustración 1.



O investimento está materializado nun 89,74% en inmovilizado, mentres a proporción do circulante é do 10,26%. En termos absolutos, o valor do investimento total medio das cooperativas de ensino acada os 671.919,08 € (40.477,05 €/socio), o que supón 602.989,19 € (36.324,96 €/socio) de investimento medio en fixo e 68.938,99 € (4152,09 €/socio) en circulante. As necesidades de dotacións en infraestruturas e equipos que precisa todo centro de ensino fan que estes valores, que no caso doutro tipo de empresas poderían resultar estraños, sexan representativos dos datos individuais das sociedades cooperativas analizadas.

Os recursos financeiros proveñen nun 57,84% de fondos propios, o que representa un valor medio de 388.639,85 € por cooperativa e de 23.412,04 € por socio, mentres o financiamento alleo a longo prazo é do 27,53% (184.996,72 €/empresa; 11.144 €/socio). Así as débedas acadan a curto prazo unha porcentaxe do 14,63% (98.282,52 €/empresa; 5920,63 €/socio).

Tendo en conta que os recursos permanentes non alcanzan a proporción de activos fixos, a situación media destas empresas pode definirse como de certo desequilibrio financeiro ao manter un fondo de rotación ou manobra negativo.

As necesidades de importantes dotacións en infraestruturas conduce á busca dunha maior estabilidade financeira por medio da obtención de mais recursos permanentes, ben sexa mediante o acceso a unha maior proporción de recursos alleos a longo prazo, ben a través do incremento dos fondos propios, que neste caso poden ir asociados a unha política de conversión dos traballadores en socios, sempre que esta non condicione o grao de eficiencia empresarial.

6.2.1.- Análise de estrutura económica

Tendo en conta que se trata de empresas de servizos, e que o servizo prestado é a educación, a valoración da súa estrutura económica resulta pouco aclaratoria, por canto o seu verdadeiro activo e o capital humano que desenvolve esta actividade, i é socio dunha cooperativa. Esta afirmación conduciríanos cara a unha tarefa tan complexa como é a valoración dos intanxíbeis, tema amplamente tratado pero que continua sendo de difícil cuantificación.

De todos os xeitos, a estrutura económica é necesaria e, neste senso, as empresas de ensino dispoñen dun activo caracterizado pola elevada porcentaxe de investimentos en inmovilizado material, que representa o 97,79% do total do inmovilizado e o 85,42% do activo total, o que a configura como a partida máis importante (**ILUSTRACIÓN 2**). Estas cifras de inmovilizado corresponden, basicamente, a mobiliario e equipos informáticos. Ademais, debe considerarse a necesidade destes centros de ensino de estar dotados de infraestruturas dedicadas a outras actividades como son o comedor, as actividades extraescolares, os transportes, etc.

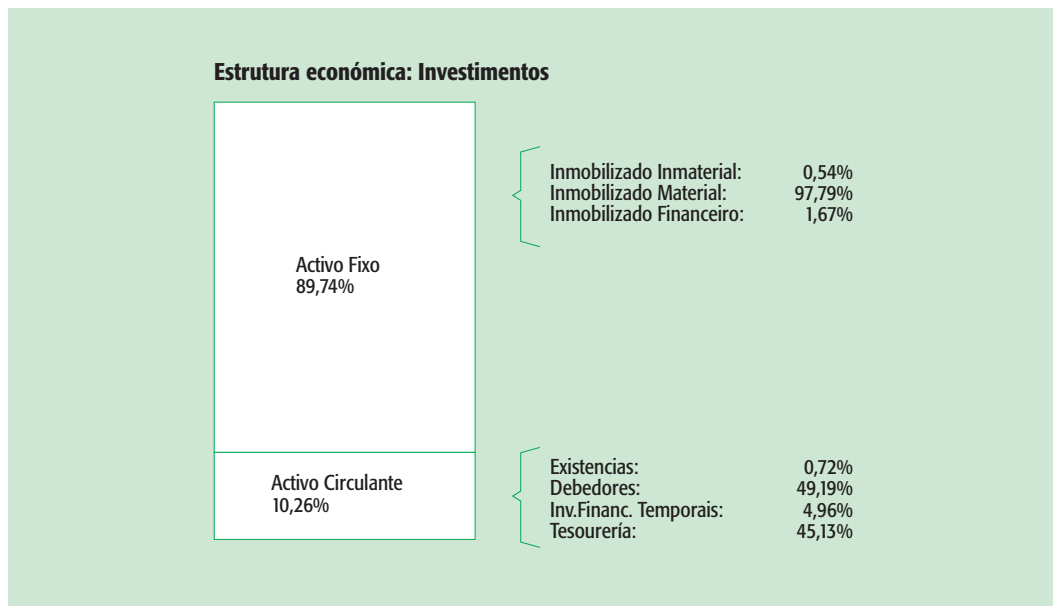
A vida media destes activos, obtida ao relacionar o seu importe total agregado coa dotación para a amortización do exercicio é, aproximadamente, de 16 anos.

O importe do inmovilizado financeiro é moi reducido e pouco representativo, por canto o 40% das empresas non realizan investimentos financeiros.

Polo que se refire ao investimento en circulante, destacan as partidas de debedores e tesourería, cunha proporción do 49,19% e do 45,13%, respectivamente, do circulante total, o que pode facer intuír determinada falta de previsión e xestión destes activos. Neste senso, é preciso ter en conta que no caso dos centros que teñan concerto coa Administración, as subvencións á actividade acordadas, pero que

aínda non foron cobradas, van figurar na partida de debedores, á marxe de todos aquel outros importes que, polos servizos prestados, aínda non foron cobrados. En consecuencia, dada a incerteza respecto a determinadas contías de cobros e pagos, faise preciso levar a cabo a planificación a curto prazo de xeito cotiá e, sobre todo, a elaboración de presupostos de tesourería que permitan detectar posíbeis desfases para corríxilos a tempo.

Ilustración 2.



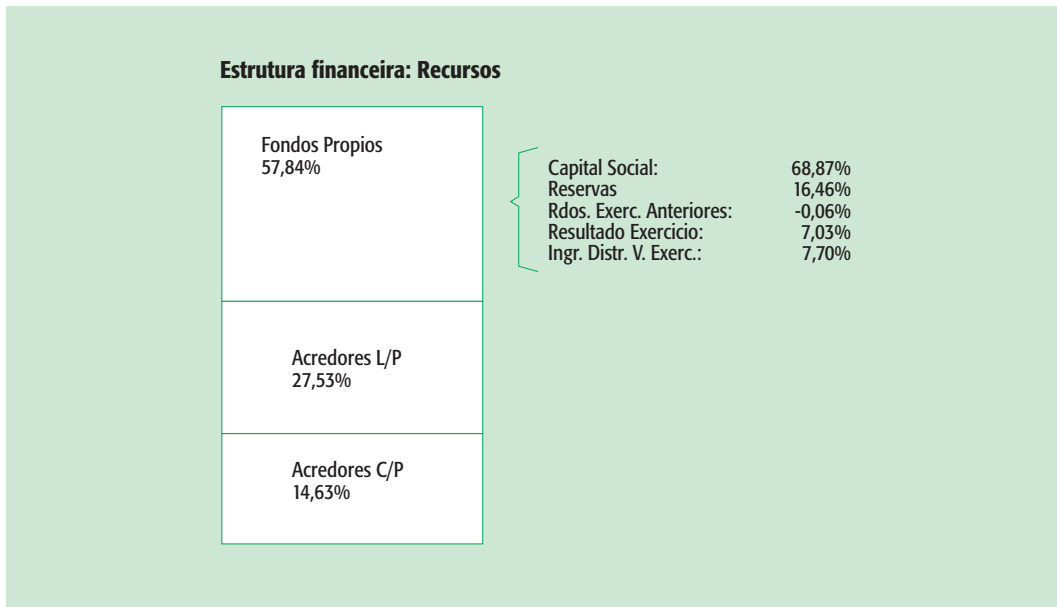
A pesar desta aclaración, é necesario precisar que as proporcións medias de debedores e tesourería expostos correspóndense co 5,05% e o 4,63% se se calculan en relación co activo total, o que dá unha idea da súa relativa importancia.

6.2.2.- Análise de estrutura financeira: A estrutura do pasivo e as fontes de financiamento

Os fondos propios das sociedades cooperativas de ensino (**ILUSTRACIÓN 3**) están maioritariamente compostos polas achegas dos socios ao capital (68,87%), o que supón un valor medio por socio de 14.164,82 €, que se se relaciona cos 40.477,05 €/socio que representa o investimento total por socio, dá unha idea das vantaxes económicas de traballar conxuntamente. A proporción media de reservas e do 16,46%, dato pouco representativo do total, por canto o 40% das empresas non teñen reservas e o 60% restante o valor medio é do 16,50% do total de recursos propios, información coherente coa existencia de resultados negativos de exercicios anteriores en tres das cinco cooperativas analizadas.

Ademais destas consideracións en relación coas partidas de financiamento propio, é preciso ter en conta a existencia de subvencións ao capital no caso de 3 empresas que, a pesar de que como valor do

Ilustración 3.



agregado representan un 7,70% do total dos fondos propios, ao considerar unicamente os tres casos nos que efectivamente teñen lugar, pasa a ter un valor medio do 9,55% respecto o total de recursos propios.

En relación cos fondos alleos, os datos son totalmente heteroxéneos, tal como o demostra o feito de que existen empresas nas que a proporción destes recursos a curto prazo superan o 50% do total do pasivo, mentres noutras a posición e a inversa, é dicir, é o financiamento alleo a curto prazo a que supera o 50% dos recursos totais. En consecuencia, pódese dicir que a política de endebedamento non está en relación coa forma societaria senón coas prácticas de xestión empresarial.

6.2.3.- A liquidez e a solvencia

Tendo en conta os problemas que se poden atopar estas empresas en relación co circulante, xa comentados, o estudo da súa solvencia e liquidez (**CADRO 1**) permite afondar un pouco máis nestas cuestións².

En relación coa solvencia, o 50% das sociedades cooperativas de ensino manteñen un rateo de 0,46, sendo o valor máximo acadado de 1,4, e o mínimo de 0,11. Tendo en conta que o que podería ser normal, e neste caso o valor máximo, a situación de solvencia non é demasiado boa.

² Rateos de solvencia e liquidez empregados: Cfr. nota 36, páx. 140.

CADRO 1: Solvencia, liquidez e tesourería.

SOLVENCIA C/P	Nº S.Coop. Ensino	% Empresas	Valor Medio
Menor que 1	4	80%	0,415
Entre 1 e 1,5	1	20%	
TOTAL	5	100%	
LIQUIDEZ	Nº S.Coop. Ensino	% Empresas	Valor Medio
Menor que 1	4	80%	0,412
Entre 1 e 1,5	1	20%	
TOTAL	5	100%	
TESOURERÍA	Nº S.Coop. Ensino	% Empresas	Valor Medio
Menor que 0,25	3	60%	0,106
Entre 0,25 e 0,5	2	40%	0,416
TOTAL	5	100%	

Fonte: Elaboración propia.

Dado o escaso nivel de existencias, o dato de solvencia corresponde case exactamente coa liquidez inmediata. Pero, dado os baixos niveis do resto de partidas do circulante, a situación segue sendo un pouco preocupante.

En canto ao rateo de tesourería, o 50% das empresas teñen valores inferiores ao 0,12, sendo o seu valor máximo de 0,49 e o mínimo de 0,08. O que significa que é moi reducida a proporción de débedas as que poden facer fronte cos cartos de que dispoñen. Esta situación é precisamente a que se debe ter en conta dende a xestión para evitar incorrer en custos financeiros innecesarios.

6.2.4.- Análise da conta de resultados

Partindo de que, ao igual ca na análise do balance, o proceso aplicado consiste na elaboración da conta de resultados agregada, os principais aspectos que se deben ter en conta son os seguintes (CADRO 2):

- ◆ Tomando como referencia os ingresos totais de explotación do exercicio, obsérvase como esta está composta nun 33,92% polo “importe neto da cifra de negocios”³, mentres o 66,08% corresponde a “outros ingresos de explotación” que, tendo en conta o concerto que estas empresas manteñen coa Administración, pode corresponder maioritariamente aos importes percibidos en

3 ESPAÑA: Texto refundido da Ley de sociedades anónimas, aprobado por Real decreto legislativo 1564/1989 de 22 de decembro. Artigo 191:

“El importe de la cifra de negocios comprenderá los importes de la venta de los productos y de la prestación de servicios correspondientes a las actividades ordinarias de la Sociedad deducidas las bonificaciones y demás reducciones sobre las ventas, así como el Impuesto sobre el Valor Añadido y otros impuestos directamente relacionados con la mencionada cifra de negocios”.

concepto de subvención á explotación⁴. Esta información obtida dos datos agregados resulta representativa da orixe dos ingresos destas empresas.

- ◆ Os gastos de explotación acadan un 95,93% de tales ingresos, entre os cales o principal compoñente son os gastos de persoal, nunha proporción do 67,33%, o que resulta acorde co feito de que se trata de empresas de traballo asociado. En relación con esta información, a proporción do resultado de explotación é do 4,07% dos ingresos totais. Isto resulta ser unha información pouco precisa, por canto o 40% das empresas obteñen unha porcentaxe negativa, mentres para o restante 60% o valor medio da relación entre este resultado e os ingresos de explotación, é do 10,45%.
- ◆ Os resultados financeiros toman valores negativos en todas as empresas, ao superaren os gastos financeiros aos ingresos por este concepto. Tendo en conta a información relativa aos importes dos recursos alleos, tanto a curto como a longo prazo, pódese estimar que se pagan aproximadamente uns xuros do 4,50%, cando o que se percibe polos investimentos financeiros (a longo e curto prazo) é só do 2,58%.
- ◆ Da estimación do valor engadido total polas sociedades cooperativas de ensino estudadas dedúcese un importe de 3.011.272,52 €, o que representa, por termo medio, 602.254,50 € por empresa.

Como complemento da análise económico-financiera das cooperativas de ensino, poderíamos destacar as seguintes debilidades e fortalezas:

- ◆ Excesiva dependencia respecto das subvencións públicas, que debido ao seu propio sistema de funcionamento (necesidade de xustificar o gasto, atrasos nos pagos), obrigan á subscrición de préstamos financeiros.
- ◆ A competitividade do sector. Posto que é preciso competir con outros centros (os públicos), por un segmento de mercado moi reducido (baixada demográfica)
- ◆ A necesidade de fortes investimentos en inmovilizado.
- ◆ Elevado custo do ensino. Nun posto escolar, repercuten moitos máis gastos daqueles aos que fai fronte a administración.

⁴ ICAC: Resolución de 16 de maio de 1991, do presidente do Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas pola que se fixan criterios xerais para determinar o “importe neto de la cifra de negocios”. BOE, N°18, de xaneiro de 1992: “Otro concepto que debe ser objeto de regulación son las “subvenciones”, las cuales en general no deben incluirse en el importe neto de la cifra de negocios...”.

- ◆ A necesidade de investir na formación continúa dos traballadores. Formación que abarca campos moi dispares en función das materias impartidas por cada un deles.

CADRO 2: Solvencia, liquidez e tesourería.

ING.Explot/ING.Explot	100,00%
Imp.NetoCifraNeg./ING.Explot	33,92%
Outros Ing.Explot./ING.Explot	66,08%
GASTOS/ING.Explot	95,93%
ConsumosExplot./ING.Explot	11,30%
G.Persoal/ING.Explot	67,33%
Dot.Amort.Inm./ING.Explot	4,28%
Var.Prov.Tráf./ING.Explot	0,09%
Outrosi.Explot./ING.Explot	12,92%
RESULT.EXPLOI./ING.Explot	4,07%
Ing.Financeiros/ING.Explot	0,04%
Dif.Posit.Cambio/ING.Explot	0,00%
G.Financeiros/ING.Explot	1,60%
Var.Prov.Inv.Financ./ING.Explot	0,00%
Dif.Neg.Cambio/ING.Explot	0,00%
RESULT.FINANC./ING.Explot	-1,56%
RESULT.ACT.ORD./ING.Explot	2,51%
Ben.Allea.Inm./ING.Explot	0,00%
Ben.Op.AAeOb.Prop./ING.Explot	0,00%
Subv.k trasp.exerc./ING.Explot	0,27%
Ing.Extraordinarios/ING.Explot	1,13%
Ing.eBen.outros exerc./ING.Explot	0,00%
Var.Prov.Inm./ING.Explot	0,00%
Perd.proc.Inm./ING.Explot	0,007%
Perd.Op.AAeOb.Prop./ING.Explot	0,00%
G.Extraordinarios/ING.Explot	0,00%
GePerd.outros exerc./ING.Explot	0,09%
RESULT.EXTRAORD./ING.Explot	1,32%
RESULT.ant.IMPOST./ING.Explot	3,83%
Imp.Sociedades/ING.Explot	0,39%
OutrosImpostos/ING.Explot	0,00%
RESULT.EXERCICIO/ING.Explot	3,44%

Fonte: Elaboración propia

En canto ás fortalezas:

- ◆ Concerto Educativo. Aínda que non é un sistema perfecto, permítelle á cooperativa unha estabilidade orzamentaria, que doutro xeito lle resultaría máis complicado obter.
- ◆ Entrada novos socios. Coa reforma educativa e a homologación no número de horas concertadas respecto do ensino público, as cooperativas contemplan a posibilidade de entrada de novos socios (pódeselles ofertar unha xornada laboral completa, sufragada pola administración), coa súa correspondente entrada de capital social.
- ◆ Instalacións modernas. Que resultan atraentes, e en moitos casos imprescindíbeis, no contorno xeográfico das cooperativas, o que as fai susceptíbeis de ser amortizadas mediante o seu emprego en actividades distintas da formación regrada.

7.- Outros aspectos

No cooperativismo de ensino, atopámonos cunha sociedade que ten como obxectivo prioritario a prestación dun servizo moi determinado, como é a impartición de formación a uns clientes que, paradoxalmente, non son quen se van facer cargo da factura.

Ante esta situación, resulta necesario establecer mecanismos que garantan que esa docencia está suficientemente actualizada e reúne os requisitos mínimos esixíbeis que lle permitan cumprir o seu propósito final; que os alumnos dos seus centros contan cunha base de coñecementos e actitudes que lle sirvan para o seu completo desenvolvemento, tanto académico como persoal.

Este requisito, nada fácil de cumprir, tan só se pode acadar mediante a implantación, entre outros, dun proceso de “mellora do centro educativo no contexto da xestión de calidade”. A calidade nun centro de ensino, como elemento que condicionará o futuro do mesmo, enténdese como calidade total, cuns eixes vertebradores:

- A excelencia académica, para a que é imprescindible a calidade do profesorado que se consegue cunha formación profesional permanente e con procedementos internos de estímulo e incentivo, promovendo unha avaliación sistemática da acción docente.
- A formación integral dos alumnos, a través dunha atención individualizada que os acompañe durante os anos de permanencia no centro, e os oriente en todo o relativo á súa formación académica. Tratarase de lograr unha adecuación entre a aptitude e a motivación dos alumnos respecto dos estudos que van realizar, ademais do seu desenvolvemento persoal.

- E a mellora constante de equipos e instalacións, dotándoos dos medios tecnolóxicos máis axeitados, para que poidan ser utilizados como ferramentas de traballo esenciais dentro de calquera ámbito docente.

A misión da cooperativa de ensino constrúese promovendo a participación da comunidade escolar nun proxecto educativo, democrático, solidario, cooperador, e de respecto mutuo entre todos os seus membros. Defendendo os principios de igualdade, xustiza, liberdade e tolerancia, como base para resolver os conflitos a través do diálogo, preservando en todo momento a dignidade da persoa, educando en e para a liberdade. Todo isto a través dun profesorado que colabora co seu traballo, adoptando procedementos que espertan no alumno a autonomía moral e a responsabilidade, con independencia da súa orixe ou situación económica ou social, prestando atención aos nenos máis desfavorecidos, potenciando a implicación e participación dos pais e as relacións co contorno.

Os pasos a seguir para conquistar o éxito desta misión, pódense resumir nos seguintes puntos de actuación:

- ◆ Incremento no número de alumnado, que está estreitamente relacionado coa dinámica xeográfica, polo que haberá que instaurar programas de captación, promovendo unha oferta integradora, posto que o novo alumnado estará en condicións de elixir entre institucións que compiten entre si.
- ◆ Mellora substancial no modelo de financiamento público, incorporando pautas de mercado, compaxinando o financiamento público coa profesionalización e tecnificación da xestión, que permita o incremento de recursos propios.
- ◆ Potenciación da coherencia na acción docente. A mellora continua da calidade debe ser un factor esencial nos próximos anos, o que redundará nunha mellora nas condicións do profesorado. Dará-selle prioridade ao logro dun equilibrio progresivo no cadro de persoal destinado ao labor educativo.
- ◆ Adaptación ás novas tendencias educativas. Intensificando a formación permanente do profesorado, establecendo programas específicos de melloras de recursos docentes.
- ◆ Incremento progresivo do protagonismo das novas tecnoloxías. O persoal docente deber adaptarse a unha nova cultura no campo da docencia, co obxectivo de normalizar o uso das ferramentas tecnolóxicas entre o alumnado.
- ◆ Fomento da atención á diversidade. Relacionado co probábel incremento de alumnos estranxeiros. Trátase de ofrecer as mesmas posibilidades de formación básica común e dar resposta real e efectiva ás necesidades de todos os alumnos.

Cómpre comentar por último, que as perspectivas que teñen os socios das cooperativas de ensino en Galicia, sobre as expectativas de futuro das mesmas, son boas (máis do 96% opinan que son “boas”

ou “excelentes”) aínda que dependentes dunha serie de factores que xa foron analizados neste informe –alumnado, estabilidade orzamentaria da administración, mellora como empresa– que en moitos casos non dependen exclusivamente delas.

Outro tanto podemos falar respecto do seu grao de satisfacción interno en canto elementos integrantes dun proxecto educativo-empresarial –a práctica totalidade declaran sentirse “bastante” ou “moi” satisfeitos coa experiencia– ou en relación coas propias expectativas de futuro na cooperativa (máis do 95% considera que son “boas” ou “excelentes”). Así mesmo valoran positivamente a imaxe que teñen da súa empresa en relación con aquelas outras do sector que non responden ao modelo de xestión cooperativo.

Capítulo VII: Cooperativas de servicios

1.- Panorámica xeral

1.1.- Evolución do cooperativismo de servizos e transportistas

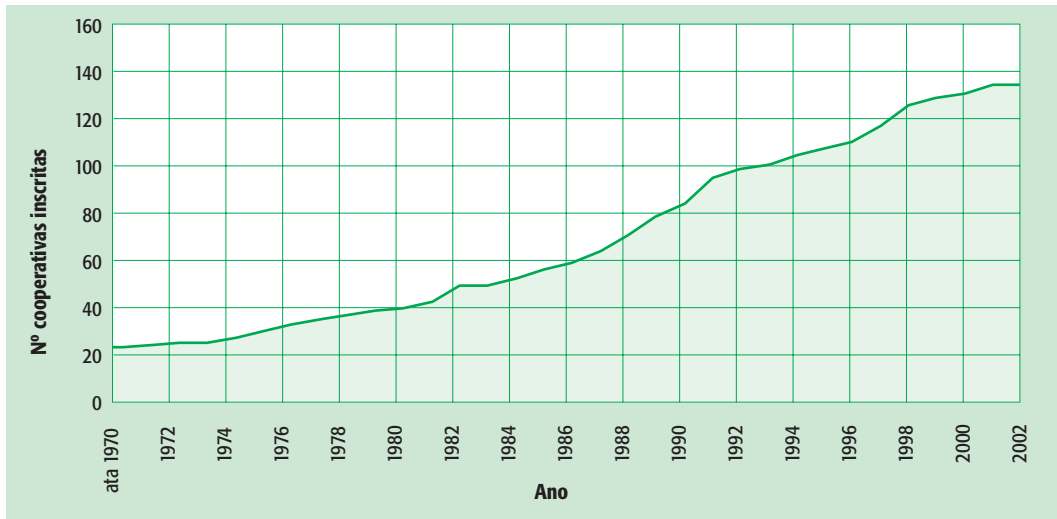
Neste capítulo agrúpanse para os efectos da súa análise dúas clases de cooperativas que contan cunha base reguladora e características comúns, son as cooperativas de servizos e as de transportistas. Estas últimas unicamente se diferencian das anteriores en que desenvolven a súa actividade no específico sector do transporte. Débese ter en conta que se exclúen as cooperativas de transportistas onde os socios prestan á entidade o seu traballo persoal, dado que son obxecto de estudo no capítulo dedicado a traballo asociado

As cooperativas de servizos integran a titulares de actividades industriais ou de servizos, así como a profesionais e artistas que exerzan a súa actividade por conta propia, e teñen por obxecto a prestación de subministracións e servizos e a realización de operacións encamiñadas á mellora económica e técnica das actividades profesionais ou das explotacións dos seus socios. Para o cumprimento do seu obxecto social, poderán desenvolver calquera actividade económica ou social (art.115-LCG).

Pola súa parte, as cooperativas de transportistas son as que asocian a titulares de empresas de transporte ou profesionais que poden exercer en calquera ámbito a actividade do transporte e teñan por obxecto organizar ou prestar servizos de transporte ou ben a realización de actividades que fagan posíbel este obxecto (art.116 –LCG).

Conformado deste xeito, este grupo ten unha evolución constante no tempo a partir de principios dos anos oitenta, momento no que se constata un aumento significativo no ritmo de crecemento anual, que se tiña caracterizado polo escaso número de cooperativas constituídas ata ese período, 28 en 35 anos, e por un elevado número de anos -17- nos que non se creou ningunha cooperativa destas clases (GRÁFICO 1).

GRÁFICO 1: Nº de cooperativas de servizos e transportes inscritas por ano. Total acumulado.



Fonte: Elaboración propia.

A partir dos anos oitenta este ritmo constante de crecemento achega unha tendencia estábel que consolida pouco a pouco unha realidade cooperativa que, se ben non conta con valores elevados, comeza a estar presente en diversos ámbitos empresariais e que sectorialmente ten unha implantación significativa nos transportes e na distribución especializada.

A suma total das cooperativas constituídas, activas ou non, ascende a 135 e desde un punto de vista territorial o crecemento estivo asociado aos concellos onde se sitúa maioritariamente a actividade empresarial, nomeadamente o tradicional grupo das sete cidades e as súas áreas de influencia que representan o 67,40% do referido total. Evolución previsíbel dada a vocación de prestación de servizos empresariais desta clase de entidades.

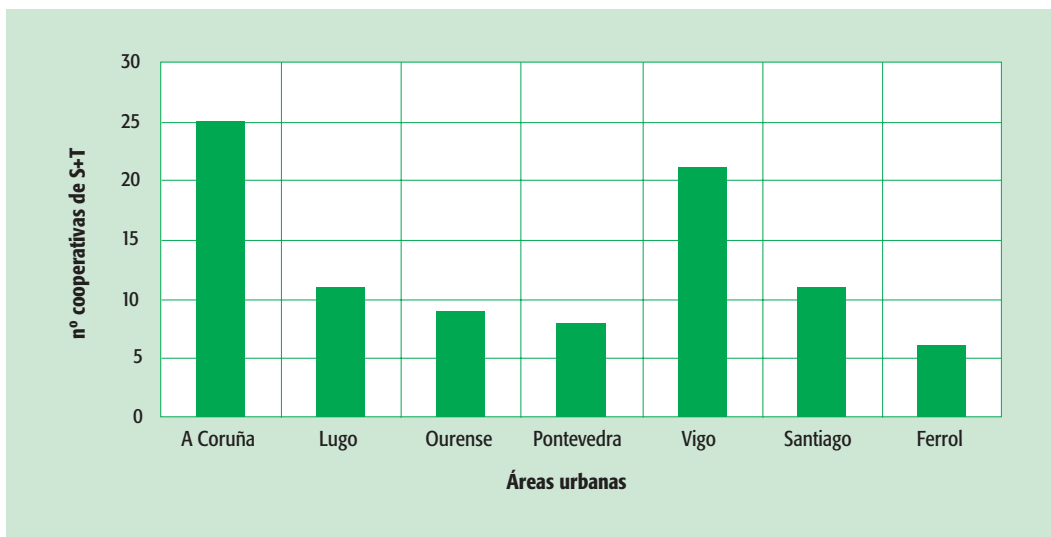
Dentro destas zonas e coas lóxicas diferenzas, o crecemento foi relativamente equilibrado en función das distintas posibilidades de desenvolvemento de cada unha delas. Cómpre citar que este relativo equilibrio altérase no caso de Lugo onde, se exceptuamos as dedicadas ao transporte, unicamente se creou unha cooperativa de servizos no ano 1975 (GRÁFICO 2).

1.2.- Situación actual

O número de cooperativas activas alcanza as 50. Non obstante a análise destas cooperativas debe abandonar necesariamente os aspectos cuantitativos referidos ao número de entidades, dado que a súa singularidade forza unha visión máis polo miúdo. Non debemos esquecer que estas cooperativas son

empresas de empresas e desde esta perspectiva, cobra maior importancia o número de socios, é dicir de empresarios ou profesionais que agrupan, que o número de entidades existentes.

GRÁFICO 2: Cooperativas de Servizos e Transportistas por áreas urbanas de influencia.



Fonte: Elaboración propia.

Así, dunha simple contabilización das cooperativas activas tiramos a conclusión de que o 58% das entidades se dedican a actividades relacionadas co transporte, non obstante, como veremos no apartado correspondente, atendendo ao número de socios observamos que a maior incidencia destas cooperativas sitúase nas actividades relacionadas coa intermediación no ámbito do comercio especializado. (CADRO 1).

Aínda máis, como tamén veremos no apartado que se ocupa da composición social, o 33% dos socios son farmacéuticos que están asociados ás dúas entidades que os agrupan en Galicia, que destacan por converterse en distribuidoras especializadas de primeira orde con volumes de actividade especialmente significativos. En consecuencia o escaso número de entidades desta clase en relación co total de cooperativas activas (5%), oculta a súa importancia real, que resulta superior ao que podería deducirse dunha primeira lectura dos datos.

Desde unha óptica cualitativa e en liñas xerais, estamos a falar dun grupo de empresas estabéis, con liñas de actividade definidas e competitivas, e que na distribución especializada marcan referencias para o conxunto. Neste sector e ademais das cooperativas de farmacéuticos xa citadas, merece especial mención a agrupación en cooperativas de comerciantes polo miúdo de ferraxería e materiais para a construción.

CADRO 1: Cooperativas e socios de Servizos e Transportistas por C.N.A.E.

Nº cooperativas	Nº socios	nº CNAE	Denominación CNAE
2	35	01	Agricultura, gandería, caza e actividades dos servizos relacionados con elas
2	35	15	Industria de produtos alimenticios e bebidas
6	777	51	Comercio por xunto e intermediarios do comercio, agás vehículos de motor e motocicletas
1	18	52	Comercio polo miúdo, agás o comercio de vehículos de motor, motocicletas e ciclomotores; reparación de efectos persoais.
1	1.028	55	Hostalería
23	426	60	Transporte terrestre; transporte por tubos
5	551	63	Actividades anexas aos transportes: actividades de axencias de viaxes
3	55	70	Actividades inmobiliarias
3	623	74	Outras actividades empresariais
1	18	80	Ensino
1	18	85	Actividades sanitarias e veterinarias, servizos sociais
1	18	91	Actividades asociativas
1	18	93	Actividades diversas de servizos persoais

Fonte: Elaboración propia.

Completando esta visión sectorial cómpre citar certa presenza no sector da alimentación, complementada con dous importantes focos de prestación de servizos para taxistas e para establecementos de hostalería. Como experiencias singulares débense destacar aquelas referidas á xestión en común de infraestruturas, en particular a promoción de parques empresariais impulsados e xestionados por cooperativas que agrupan a empresas que precisan solo e equipamentos para as súas instalacións.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

2.1.- As cooperativas de servizos no sector da distribución e o pequeno comercio

Despois da actividade do transporte e as relacionadas con ela, o sector da distribución representa a parte máis numerosa das cooperativas que analizamos neste capítulo. Este aspecto de importancia cuantitativa vese reforzado cos datos procedentes do número de socios que agrupa e co volume de negocio que xera.

Con todo, os datos cuantitativos de carácter absoluto non amosan con claridade a importancia deste sector no conxunto do cooperativismo e incluso no propio sector da distribución especializada. Importancia que debe medirse máis desde un punto de vista cualitativo e de implantación no subsector en que

actúan, así as dúas cooperativas de farmacéuticos actúan en posicións de liderado, unha na zona norte de Galicia e outra na zona sur.

Ademais deste brillante exemplo de agrupación cooperativa de profesionais farmacéuticos, temos por forza que citar a posición estratéxica que posúen en Galicia as cooperativas de servizos que actúan no comercio de ferraxería e materiais de construción, que achegan aos seus socios elementos clave para asegurar a súa competitividade.

Esta preeminente posición repítese, se ben nun ámbito local, noutro segmento especializado como o da distribución a establecementos de hostalería. Complétase esta visión cualitativa con entidades que se ben non contan con esta privilexiada posición, quizais por actuaren en sectores de distribución máis xeneralista, destacan polo seu enraizamento no contorno máis inmediato e no comercio tradicional.

Contamos pois neste sector cunhas cooperativas senlleiras e se ben escasas en número, solidamente situadas no mercado e en período de expansión; corrobóranse así, parcialmente, as posibilidades que esta fórmula asociativa posúe para un importante número de microempresas galegas, aquelas que actúan no pequeno comercio tradicional, sobre todo no segmento que aposta pola especialización.

As posibilidades de impulsar o desenvolvemento do pequeno comercio por esta vía son múltiples, especialmente porque lle facilita aos empresarios a posibilidade de acadar unha dimensión adecuada a través dunha estrutura asociativa que responde aos seus exclusivos intereses, que poden deseñar a súa medida, que ademais conta cunha vertente empresarial capaz de intervir eficientemente no mercado e que pode abarcar desde a básica obtención de aprovisionamentos en óptimas condicións, ata unha acción integrada que reforce a posición competitiva do socio no mercado local, por medio de iniciativas conxuntas e diferenciadas.

2.2.- A creación de infraestruturas de desenvolvemento empresarial

No panorama das cooperativas de servizos, atopámonos como novidade a recente constitución de cooperativas de empresarios coa finalidade de adquisición de solo para a situación de polígonos industriais no que se instalen as empresas e negocios dos seus socios, coa execución das infraestruturas necesarias. Parques empresariais de iniciativa privada para seren xestionados a través da cooperativa, en todo aquilo relacionado cos servizos que demande ou requira o polígono. Velá unha iniciativa novidosa en réxime cooperativo, que manifesta as posibilidades das cooperativas de servizos en diferentes campos de actividade.

En efecto o feito de que se agrupen un importante número de empresarios e profesionais cun único obxectivo, con coñecemento das súas necesidades, e que consideren a fórmula cooperativa como unha ferramenta idónea para desenvolver un proxecto das características do que estamos a falar, no que prima a participación, a democracia e compromiso colectivo, resulta digno de destacarse, converténdose nunha referencia máis das posibilidades de desenvolver calquera tipo de actividade por medio destas entidades, evidenciando estas experiencias máis ca un simple enunciado ou declaración de vontade.

Leva aparelado, así mesmo, unha ordenación do territorio, coadxuvando con este obxectivo á propia administración como organismo responsábel, nos seus diferentes niveis e ámbitos, do planeamento e xestión urbanística. É por isto, que a propia administración local na que se desenvolve un proxecto semellante, compromete o seu estímulo e fomento, ao ser unha fonte de xeración de riqueza e emprego, crecemento e mellora local e, insistimos, redundar nunha adecuada ordenación do territorio e das infraestruturas necesarias para levalo a cabo.

2.3.- As cooperativas de transportistas

As cooperativas de transportistas son as que asocian a titulares de empresas de transporte ou profesionais que poden exercer en calquera ámbito a actividade do transporte e teñan por obxecto organizar ou prestar servizos de transporte ou ben a realización de actividades que fagan posíbel este obxecto. Se ben é unha cooperativa de servizos, as de transportistas pola súa especificidade teñen un tratamento como clase diferenciada desde un punto de vista legal (art. 116 –LCG).

En Galicia son relativamente numerosas as cooperativas activas que se dedican a este obxecto, como método de organización dos autónomos do transporte para optimizar e rendibilizar o seu traballo e recibir servizos xestionados conxuntamente a través da propia cooperativa. Teñen a dobre vertente de organización do traballo e de central de compras e servizos para os seus socios.

Tamén existen cooperativas que aínda non chegaron á prestación de servizos como central de compras de produtos e subministracións –gasóleo, rodas e repostos en xeral– e limítanse á organización do transporte. Semella que estas cooperativas necesitan de certo tempo de xeración de confianza entre os socios para abordar novos investimentos e servizos.

Noutros casos transportistas autónomos que traballan fundamentalmente para unha empresa, agrúpanse en réxime cooperativo para a optimización de recursos ociosos, como resulta o aproveitamento dos retornos ou viaxes de volta, por medio da permanente comunicación entre os xefes de tráfico das cooperativas de transporte e os propios transportistas en viaxe ou tránsito.

Quizais o maior inconveniente co que nos atopamos nesta clase sexa a súa excesiva fragmentación, e que algunhas delas son froito de separación de parte dos seus socios doutras cooperativas das mesmas características.

2.4.- A prestación de servizos para profesionais e empresarios, o acceso aos mercados

A cooperativa de servizos cobre un amplo espazo de actuación para o desenvolvemento de calquera actividade empresarial ou profesional, como prestadora de servizos complementarios que coadxuvan e colaboran na propia actividade desenvolta polos profesionais que se agrupan nela.

A busca de servizos necesarios a través do colectivo ao que un profesional ou empresario pertence, resulta a pauta necesaria para a incorporación a unha cooperativa de servizos. O abano de prestacións que pode ofrecer unha cooperativa destas características resulta amplo; en última instancia tan amplo como o desexen os seus partícipes, comprometéndoos e servíndoos na medida en que os seus propios socios o desexen e servindo aos intereses do colectivo en función dos compromisos adquiridos.

Colectivos de arquitectos, avogados, taxistas, farmacéuticos, comerciantes, etc., atopan nesta fórmula remedio para chegar a ofertar un mellor servizo ao cliente de cada un deles e para o profesional en si mesmo, resultando a cooperativa o medio instrumental que complementa o que o profesional ou autónomo en solitario non acada ou lle resultaría difícil ou custoso.

As estratexias de comercialización dos pequenos produtores en condicións competitivas descansan, entre outras, na calidade e capacidade de diferenciación da oferta conxugada cunha rede comercial solvente. As posibilidades das microempresas para atender estes requirimentos dos mercados vense limitadas polo seu propio tamaño, e pola especialización que require a actuación comercial.

En termos xerais unha xestión eficiente dunha pequena unidade produtiva, obriga a derivar aqueles aspectos que non forman parte do conxunto de habilidades produtivas ou principais, a terceiros capaces de xestionalos con solvencia. Neste punto a intervención da cooperativa achega unhas vantaxes sobre-saíntes derivadas de obter unha dimensión que permita a utilización de recursos comúns, infraestruturas, canles de comercialización, sistemas de calidade e múltiples servizos, e de que esta utilización se faga en función das necesidades e co control último do propio socio usuario.

Contrariamente ao que ocorre coa demanda, onde como quedou dito a presenza resulta significativa, no fluxo oposto, na oferta, o cooperativismo de servizos permanece inédito, agás claro está nas actividades relacionadas co transporte. Circunstancia que non deixa de sorprender á vista da dimensión que acadan neste senso outra clase de cooperativas que, como as agrarias, interveñen decisivamente coa súa oferta nos mercados. Quizais estamos ante un dos retos do cooperativismo para os próximos anos.

3.- Os socios

3.1.- Características dos socios

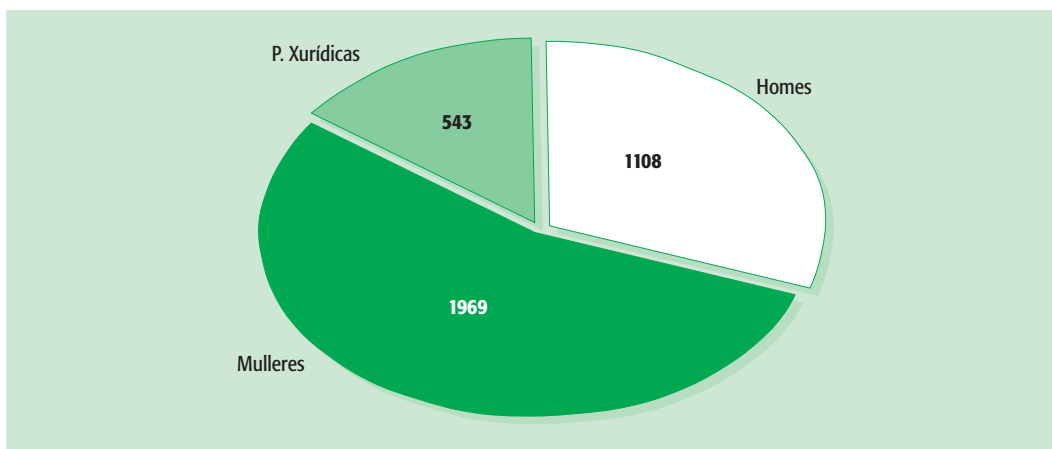
O número estimado de socios de cooperativas de servizos e transportistas ascende a 3.620, dos que tendo en conta unicamente as persoas físicas o 36% son homes e o 64% son mulleres. O tamaño medio resultante é de 72 socios por cooperativa, 22 homes, 39 mulleres e 11 persoas xurídicas. (GRÁFICO 3).

Novamente esta visión xeral e acumulada pode conducirnos a tirar conclusións que non se axustan á realidade. A medida que descendemos no nivel da análise, observamos un primeiro fenómeno que nos pode dar a chave para unha correcta interpretación dos datos de que dispomos. Así podemos distinguir en primeiro lugar dous grupos de cooperativas con valores dispares en canto ao número de socios: o 10% das

cooperativas activas agrupan a 2.799 a socios, o 77% do total, mentres o outro grupo amósanos un tamaño medio de 18 socios, máis representativo có anterior, dado que se corresponde co 90% das entidades.

En consecuencia e no relativo ao número de socios debemos distinguir dous grandes grupos, aquel caracterizado polo seu elevado número de socios e aquel outro que conta cun número de socios que se moven maioritariamente nun intervalo de entre 10 a 29. A este último grupo pertencen maioritariamente as cooperativas do sector do transporte, coa sinalada excepción dunha cooperativa de taxistas.

GRÁFICO 3: Socios das cooperativas de servizos e transportes.



Fonte: Elaboración propia.

En canto á distribución por sexos, resulta en xeral representativa dos distintos sectores empresariais. A esta consideración obedece o feito da segunda particularidade que chama a atención na análise de detalle e que se refire ao sector do transporte composto maioritariamente por socios homes, ata o punto de que dous terzos das cooperativas mostreadas unicamente teñen socios homes e no terzo restante a proporción é de 17 a 1.

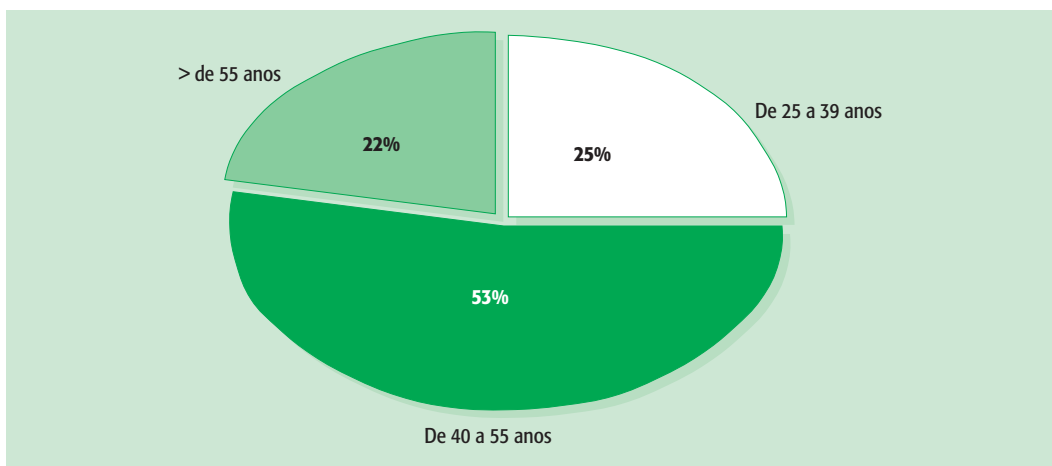
Deixando á marxe esta particularidade a distribución por sexos atopa un certo equilibrio no conxunto, xa que a tendencia varía noutros ámbitos como a distribución especializada onde a representación feminina acada presenzas próximas aos dous terzos da base social de persoas físicas.

Outro aspecto relevante é o referido ao número de persoas xurídicas socios, situado no 15% do total cunha distribución relativamente homoxénea entre os grupos referidos anteriormente, se ben a súa presenza só resulta significativa nalgunhas cooperativas excepcionalmente, confirmándose deste xeito o trazo de microempresas que caracteriza a maioría dos potenciais destinatarios desta figura asociativa do ámbito empresarial. A presenza de persoas xurídicas como socios en practicamente todas as da mostra resulta congruente coa natureza destas cooperativas que prestan servizos a empresas.

O perfil do socio nestas clases de cooperativas amósanos a empresarios a título individual ou profesionais con tamaños adecuados a actividades de proximidade, con maioritaria presenza feminina, a excepción do transporte, composto por socios homes case en exclusiva.

No relativo ás idades dos socios, a distribución por tramos amósanos unha concentración na franxa comprendida entre os 40 e 55 anos, circunstancia que pode gardar certa relación con aspectos referidos á propia madurez profesional do socio e do seu proxecto empresarial, pero que en todo caso non permite extraer conclusións ao respecto dada a similitude de valores obtidos nos outros tramos. (GRÁFICO 4).

GRÁFICO 4: Socios por tramo de idade.



Fonte: Elaboración propia.

No tocante á formación, o 80% das entidades mostreadas manifestan participar en actividades de formación. Os dous terzos en materias relacionadas coas novas tecnoloxías e o terzo restante en materia de cooperativismo. Chama a atención o feito de que ningunha participase en actividades formativas especificamente referidas ao sector de actividade e que ademais e a pesar de facilitar a asistencia, a participación dos socios non chegase a ser alta, distribuíndose por metades entre unha participación media e baixa. En xeral, o resultado deste apartado do cuestionario revela unha importante carencia, como corrobora o feito de que non se realicen actividades formativas propias. (Cuadro 2).

3.2.- Evolución social

Resulta alentadora a progresión do número de socios, que amosa uns valores absolutos que superan o dobre do número de socios fundadores, así como porcentaxes relativas que, individualmente consideradas e prescindindo dos valores extremos, se sitúan entre o 25% e o 190%, sen que ademais se contabilizase na mostra ningunha diminución do número de socios inicial.

Desde esta perspectiva estamos a falar dunha base social que evoluciona de xeito satisfactorio e que parece resolver adecuadamente a incorporación de novos socios e o principio de libre adhesión. Caracterízase ademais polo seu grao de consolidación, se temos en conta que a idade media destas cooperativas se sitúa en 22 anos (18 anos se prescindimos dos valores extremos).

CADRO 2: Nivel de formación no seo das cooperativas. % de cooperativas.

FORMACIÓN NAS COOPERATIVAS DE SERVIZOS E TRANSPORTISTAS			
	SI	NON	
Participan en actividades de formación	80%	20%	
	COOPERATIVA	SECTORIAL	NOVAS TECNOLOXÍAS
Materia formativa	34%	0%	66%
	PROPIA	POR TERCEIROS	
Tipo de xestión de formación	0%	100%	
	SI	NON	
Facilidades para asistencia dos socios	100%	0%	
	ALTA	MEDIA	BAIXA
Participación dos socios	0%	50%	50%

Fonte: Elaboración propia.

4.- Organización societaria

A organización societaria descansa na asemblea xeral, como órgano supremo de expresión da vontade social, e no consello reitor co conxunto de funcións que lle son propias: a xestión, goberno e representación da cooperativa.

A frecuencia de celebración de asembleas xerais nas cooperativas de servizos supera as tres anuais o que unido ao nivel de asistencia, que supera o 50% en catro de cada cinco casos, amósanos uns índices de participación realmente destacábeis e significativos da importancia que prestan os socios a estes aspectos.

Importancia que se ve reafirmada pola unanimidade das respostas en cuestións clave da participación democrática, como son o seguimento da orde do día, a existencia de rogos e preguntas como elemento que facilita o intercambio de información entre os administradores e os socios, así como a existencia de debate sobre os temas propostos, o que nos sitúa nun marco participativo de primeira orde, que ademais de respectar os aspectos formais, non exentos de importancia, se traduce nunha intervención real nas decisións da cooperativa.

En canto aos aspectos relativos á existencia de conflitos, unicamente un 40 por cento afirma que existe conflictividade interna. Neste aspecto o significativo, máis cá porcentaxe certamente baixa, e que

ademais nestes casos situados no sector do transporte a causa resulta ser a desconfianza. Seguramente garda algún tipo de relación con esta causa o escaso desenvolvemento dos mecanismos de información.

Estes mecanismos amósanse como manifestamente mellorábeis, dado que unicamente o 40% dos casos utiliza as reunións de traballo ou asembleas informativas como vehículos para a transmisión de información, cinguíndose a previsión legal de celebración de asembleas xerais en todos os casos consultados, complementada coa puntual información en taboleiros de anuncios no 80% da mostra. Tampouco axuda á fluidez da comunicación o feito de que só o 20% posúa páxina web, a pesar de que un 60% máis manifesta a súa disposición a tela, e que a utilización do correo electrónico non estea plenamente implantada, xa que se sitúa no 60%.

O órgano de administración ou Consello Reitor renóvase como media cada tres anos e sete meses, polo sistema de renovación total no 80% dos casos, e reúnese cunha frecuencia bastante variábel segundo a cooperativa: prescindindo dos valores extremos dispares¹ a media de reunións sitúase en torno ás 15 anuais o que reflicte un grao de participación dos socios nas funcións do órgano realmente aceptábel.

O número medio de membros é de 6, maioritariamente homes, ata o punto que no caso do transporte non existe ningunha conselleira muller e no resto de cooperativas de servizos só un 20%. Curiosamente os homes están máis sobrerrepresentados neste último sector onde se atopa un déficit importante de representación feminina, dado que en proporción ao número de socias corresponderíalles unha maior presenza nos órganos sociais. A idade media dos conselleiros sitúase nos 40 anos, cun nivel de estudos que en xeral resulta representativo do seu sector. Detéctase unha certa estabilidade na composición dos consellos reitores con niveis de reelección superiores ao 50% no seu conxunto.

A presidencia destas cooperativas está ocupada maioritariamente por homes cunha idade media entre os 52 e 58 anos, desigual nivel formativo que abarca desde o graduado escolar ao nivel universitario e un relativamente alto coeficiente de rotación, próximo aos catro presidentes por cooperativa.

5.- Organización empresarial

5.1.- A xerencia

O 80% das cooperativas mostreadas contan con xerencia profesionalizada e unha medida de antigüidade no cargo que parece acreditar a súa solvencia, se ben con notábeis diferenzas segundo os sectores, dado que no transporte se observa unha media de 5 anos fronte aos 26 do resto de cooperativas analizadas neste capítulo. Condicionamento que se volve manifestar ao poñer en relación este valor coa vida media da cooperativa que nos dá un ratio de 0,27 no caso do transporte e de 0,84 no resto.

¹ Un órgano unicamente se reúne dúas veces ao ano mentres que outro se reúne 52.

Esta situación dispar tamén se manifesta no nivel académico dos xerentes, que unicamente acada niveis universitarios nas cooperativas que non son do transporte e non afecta á súa idade media que resulta ser similar en ambos os casos, situándose nunha franxa entre os 51 e 56 anos. A xerencia é ocupada maioritariamente por homes na proporción de 3 a 1, circunstancia á que non debe resultar allea a composición social das cooperativas de transportistas masivamente masculina, como quedou dito.

5.2.- Distribución por áreas e responsabilidades

En canto á distribución por áreas e responsabilidades, o nivel de representación está a cargo do presidente no 80% dos casos, e ademais ten un destacado papel na relación cos socios no 60% da mostra, se ben este último papel compártese co xerente e outros membros do consello reitor.

A influencia do presidente chega a áreas máis proclives á xestión profesionalizada como pode ser a xestión de compras, onde participan a partes iguais cos xerentes ou xefes de compras, quedando máis limitada na xestión das vendas en que a proporción se reduce ao 40%, e resulta atípica noutras áreas como a xestión administrativa ou de persoal. Precisamente nestas dúas últimas áreas é onde a xerencia centra o seu labor, se ben conta con peso específico importante na xestión de compras e vendas.

En definitiva a distribución de responsabilidades segue unha secuencia lóxica e previsiblemente eficiente, reservando a preparación da planificación, labor de carácter máis estratéxico, ao Consello Reitor e separando o nivel relacional e representativo que lle corresponde ao presidente, das funcións máis propiamente xerenciais como a xestión administrativa e de persoal.

Unicamente se detecta unha certa zona difusa na xestión de compras e vendas, que puidera estar motivada pola necesaria supervisión que merece unha área tan sensíbel neste tipo de cooperativas e que quizais motive a intervención da presidencia nunhas funcións que tenden de por si á profesionalización.

5.3.- Servizos externos. Calidade. Novas tecnoloxías

O concurso de servizos externos na xestión da cooperativa céntrase fundamentalmente no labor de asesoría á que recorren un 80% das cooperativas da mostra (no transporte un 50% dos casos).

O 60% das cooperativas da mostra ten implantados sistemas de xestión da calidade e nun 20% máis están en fase de iniciación, o que evidencia un claro interese e preocupación polo propio servizo prestado aos socios, aspecto que se ve referendado polo 80% de entidades que prestan especial atención ás técnicas respectuosas co medio ambiente.

No relativo ás novas tecnoloxías a dotación de medios aparece concentrada nas entidades de maior dimensión, onde acada niveis óptimos e unha utilización integral dos recursos. Nas restantes entidades de menor dimensión e aínda contando cunha aceptábel dotación media de equipamentos, obsérvanse

limitacións en canto ao acceso e utilización de redes informáticas, especialmente no referido á elaboración e mantemento de paxina web propia que permita a comunicación e áxil prestación de servizos aos socios.

Só un 20% dos casos conta con espacio propio na Rede, se ben esta porcentaxe previsibelmente se ampliará dado que este aspecto preocupa o 60% das entidades que manifestan a súa disposición para abordalo no futuro inmediato. Unicamente o 20% restante non ten esta ferramenta, nin manifesta intenciónalidade de elaborala.

5.4.- Mercado

A participación destas cooperativas no mercado non resulta homoxénea, maioritariamente operan como compradoras de aprovisionamentos e outros elementos necesarios para as actividades dos socios e, no caso das de transportistas, resulta habitual a súa dobre intervención como compradoras e como aglutinadoras da oferta de servizos de transporte que prestan os socios baixo a coordinación e organización da propia cooperativa.

Neste último aspecto a carteira de clientes amosa unha tendencia ao incremento nos 2/3 dos casos, só no terzo detéctase un certo estancamento ou estabilización, sen que ademais se rexistren casos de diminución. Con esta apreciación concordan os resultados da posición valorativa con respecto aos competidores que estas entidades consideran boa.

En canto á actividade cooperativizada, na mostra consultada non se apreciaron actividades con terceiros, é dicir os aprovisionamentos ofertados pola cooperativa son utilizados polos socios para a súa actividade e son adquiridos pola cooperativa no mercado estatal, maioritariamente, se ben no sector do transporte tamén se rexistra o acceso a mercados de abastecemento internacionais.

5.5.- Aspectos laborais

A mostra consultada non reflicte particularidades significativas referidas aos aspectos laborais destas cooperativas. Caracterízanse por unha media de 3 asalariados por cooperativa, cunha proporción de 2 homes por cada traballadora, se ben neste aspecto pesa decisivamente a forte presenza masculina na actividade do transporte.

Este número medio de asalariados por cooperativa obtense sen contabilizar os valores extremos que especialmente no seu nivel superior contén fortísimas desviacións, así entre tres cooperativas agrupan un total de 346 traballadores. Estímase, ademais un importante impacto do emprego inducido se temos en conta que gran parte da actividade realizada polas cooperativas de servizos céntrase na loxística da distribución, que precisa un número importante de recursos humanos.

6.- Aspectos económicos e financeiros

6.1.- Introducción

Dentro deste grupo inclúense sociedades cooperativas que pertencen a diversas clases, tendo en conta a clasificación legal, e que, dado o escaso número de empresas de cada unha delas, non poden ser analizadas individualmente.

O número de empresas é de cinco e, a pesar de que todas elas realizan unha actividade de servizos os seus socios, estas actividades son totalmente diferentes.

Polo que se refire ao seu tamaño, todas, a excepción dunha, teñen valores medios representativos desta variábel que permiten definilas como pequenas empresas. Así o activo total medio é de 866.396,70 €, a cifra media de negocios é de 3.428.598 €, o número medio de socios é de 18 e os traballadores son, como media, 3 por empresa.

Por isto, tendo en conta que o caso excepcional é unha empresa cun activo de 4200%, así como unha cifra de negocios do 4892% do valor medio das restantes, optouse por excluila da análise para non distorsionala.

6.2. A estrutura económica e financeira

A estrutura económica (**ILUSTRACIÓN 1**) destas empresas caracterízase, en consonancia coa realización de actividades de servizos, por dispor dunha proporción de activo fixo (15,40%) moi inferior ao activo circulante (84,60%). Entre o primeiro a partida máis representativa é o inmovilizado material, que acadada o 90,37%, mentres que entre nos activos vinculados ao ciclo de explotación ou actividade da empresa o máis salientábel é a elevada proporción de debedores (74,88%). (**ILUSTRACIÓN 2**).

En valores absolutos, os importes que definen a estrutura de investimento son os seguintes: O valor medio por empresa do investimento total e de 866.396,70 €, que se corresponde con 43.844,59 € por socio.

Polo que se refire aos recursos financeiros (**ILUSTRACIÓN 3**), proveñen nun 12,39% de fondos propios, o que representa un valor medio de 107.333,86 € por cooperativa e de 5.354,94 € por socio. Entre os fondos propios a partida máis elevada é o capital social cun 68,59% destes fondos. O financiamento alleo a longo prazo é do 2,33% do pasivo total (20.189,57 €/empresa; 804,70 €/socio), mentres as débedas a curto prazo teñen unha porcentaxe do 85,60% (738.873,27 €/empresa; 37.684,94 €/socio).

Tendo en conta que a proporción de recursos permanentes e de inmovilizado é practicamente a mesma, e bastante reducida, a xestión do circulante resulta ser a clave para a boa marcha destas empresas. A falta de información máis exhaustiva e a diversidade de empresas non permite afondar

nestes aspectos, non obstante a importancia dos debedores no activo e dos acredores a curto prazo no pasivo, así como a importancia da parte destas partidas que corresponde os socios, serían datos para un tratamento en profundidade.

Ilustración 1.

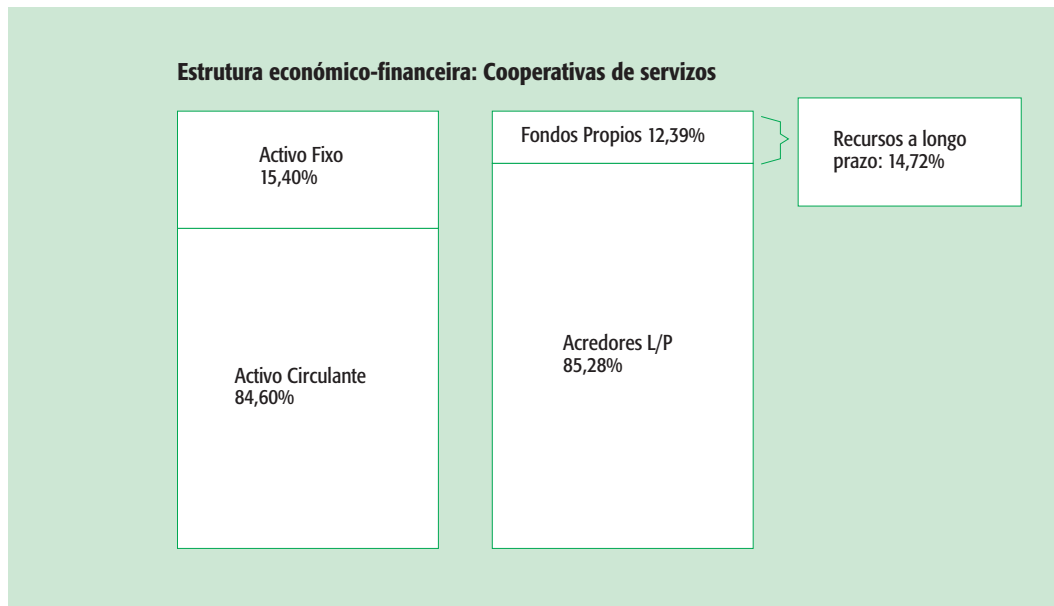


Ilustración 2.

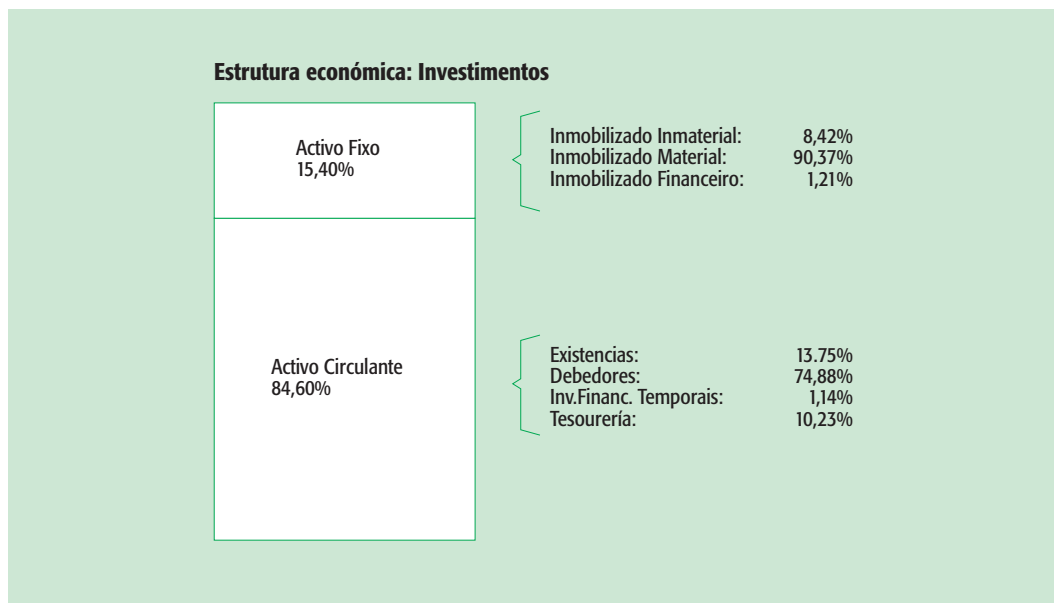
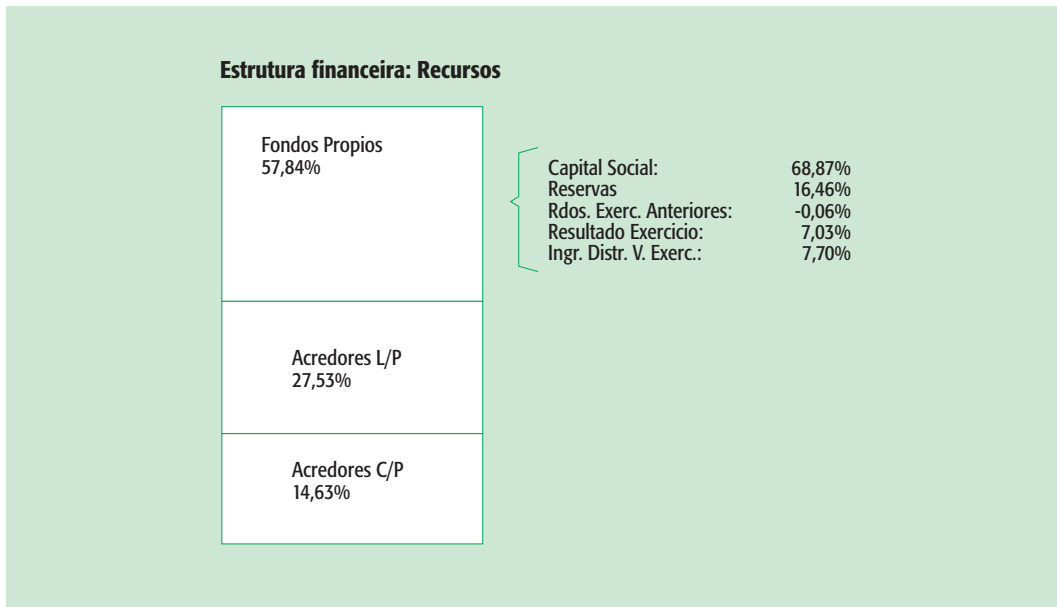


Ilustración 3.



6.3.- A liquidez e a solvencia

Non existen valores representativos da liquidez e solvencia deste grupo de empresas, pois os resultados dos rateos son tan dispares como as propias empresas². De todos os xeitos, os resultados acadados coa utilización do balance agregado amosan un rateo de liquidez de 0,9918, un rateo de solvencia de 0,8554, e un rateo de tesourería de 0,1008.

6.4.- Análise da conta de resultados

Os principais aspectos para ter en conta, en relación cos ingresos, gastos e resultados, partindo da conta de resultados agregada son os seguintes (CADRO 3):

- O resultado de explotación é dun 1% dos ingresos de explotación, é dicir, os gastos de explotación representan o 99% de tales ingresos. Dentro da cifra de gastos de explotación os consumos representan o 90,30%. Con esta información, e tendo en conta os importes dos inmovilizados, cabe comentar que este tipo de empresas dedícanse a prestar determinados servizos aos socios, sen necesidades de grandes infraestruturas e co obxectivo de aproveitar as vantaxes de operar conxuntamente.

² Rateos de solvencia e liquidez empregados: Cfr. nota 36, páx. 140.

CADRO 3.

INGRESOS Explot/ING.Explot	100%
Imp. Neto Cífra Neg./ING.Explot	99,59%
Outros Ing Explot./ING.Explot	0,41%
GASTOS/ING.Explot	99,00%
Consumos Explot./ING.Explot	90,30%
Gasto Persoa/ING.Explot	2,07%
Dot. Amort. Inm./ING.Explot	0,30%
Var. Prov. Tráf./ING.Explot	0,11%
Outros Gastos Explot./ING.Explot	6,22%
RESULTADOS EXPLOT./ING.Explot	1,00%
Ing. Financeiros/ING.Explot	0,003%
G. Financeiros/ING.Explot	0,26%
RESULT.FINANC./ING.Explot	-0,26%
RESULT. ACT. ORD./ING.Explot	0,74%
Subv.capital trasp.exerc./ING.Explot	0,005%
Ingresos Extraordinarios/ING.Explot	0,15%
Gastos Extraordinarios/ING.Explot	0,095%
G e Perdas outros exerc./ING.Explot	0,32%
RESULT. EXTRAORD./ING.Explot	-0,26%
RESULT. antes IMPOST./ING.Explot	0,48%
Imposto Sociedades/ING.Explot	0,06%
RESULT. EJERCICIO/ING. Explot	0,42%

Fonte: Elaboración propia

- Neste grupo de empresas os ingresos de explotación diferentes ao importe neto da cifra negocios son dun 0,41%, o que parece inducir a pensar que non dispoñen de subvencións á explotación, ou de existiren han de ser moi reducidas.
- O resultado financeiro é negativo, aínda que moi reducido (-0,26%). A pesar do seu escaso peso é preciso coidar que os gastos financeiros non superen os ingresos por este concepto.

7.- Outros aspectos

7.1.- A integración para pequenas empresas e profesionais. Apoio a iniciativas emprendedoras

As cooperativas de servizos, que como tales teñen por obxecto a prestación de aprovisionamentos e servizos coa finalidade de procurar, facilitar ou mellorar, tanto económica como profesionalmente, as actividades dos socios, son unha fórmula de integración acreditada e efectiva para os seus socios, que

a través dela e como grupo cun fin determinado, acceden a uns mellores servizos ou aprovisionamento que os que obterían individualmente e ademais controlado polos propios usuarios deles.

Estas cooperativas teñen un carácter instrumental para os seus propios socios, como complemento da súa actividade económica ou profesional que a mellora ou optimiza, pero en calquera caso respectando a individualidade e identidade propia da empresa ou persoa que forma parte dela. A cooperativa non se entremete no funcionamento interno das actividades dos seus propios socios, agás na medida en que todos eles o desexen.

Esta fórmula de cooperación pode resultar un mecanismo idóneo para o apoio a iniciativas emprendedoras, tanto dos socios que xa pertencen á entidade como daqueles que pretendan iniciar a súa actividade. No lanzamento dunha nova actividade ou empresa, un profesional, empresario ou autónomo, pode necesitar e requirir de información, de formación, de infraestruturas e demais medios dos que non dispón no seu comezo, co obxecto de ter unha oportunidade na área de mercado na que desexa incardinarse. Neste sentido, o papel que xogan as cooperativas de servizos nos inicios e primeiros anos de actividade resulta fundamental.

7.2.- Competitividade

Son moitas as perspectivas desde as que se pode abordar a competitividade, neste apartado referímonos ás pemes galegas e á mellora deste aspecto, fundamental para a súa viabilidade, como socios das cooperativas de servizos e transportistas que vimos analizando neste capítulo.

Tradicionalmente a competitividade empresarial veu ligada en gran medida ao aforro de custos que permitisen ofertar un prezo en liña co mercado, mantendo e incluso incrementando beneficios que propiciasen investimentos para a consolidación e mellora da oferta.

Neste aspecto as cooperativas teñen xogado un papel de primeira orde, procurando aprovisionamentos aos cooperativistas en óptimas condicións de calidade e prezo, como delatan as respostas dos axentes cualificados consultados que coinciden unanimemente en considerar que coas cooperativas se obteñen mellores prezos na compra das materias primas ou produtos para a comercializar, e tamén constatan que permiten ofertar mellores prezos (50%) e obter maior rendibilidade (50%).

Convén resaltar que nos resultados desta consulta tamén se manifestan opinións que valoran positivamente a obtención de servizos especializados, a mellora en aspectos formativos e financeiros, e a mellora da organización e xestión, resultando altamente indicativas de que o aforro de custos non é o único factor competitivo impulsado pola cooperativa.

Estas respostas están en liña coas tendencias que actualmente orientan a competitividade empresarial e máis concretamente en Galicia coas previsións do Plan Estratéxico de Desenvolvemento Económico de Galicia-PEDEGA 2000-2006 (Consellería de Economía e Facenda, 2000). Dentro da súa proposta

xeral, destaca como un dos seus obxectivos finais a potenciación dos factores básicos de competitividade do sistema empresarial de Galicia e sinala tres fronte de actuación:

- Actitudes empresariais estratéxicas e competitivas.
- Imaxe de calidade diferenciada: normalización de produtos/marcas de orixe acreditadas.
- Proxección exterior: incremento da capacidade de exportación de bens e servizos de Galicia.

Cada unha delas supón un auténtico desafío para as pemes galegas, sobre todo naqueles sectores onde non se teñen acadado acordos asociativos empresariais sólidos de carácter estábel. Para afrontar estes retos existen diversas fórmulas de colaboración empresarial, nas que sobresaen polas súas singulares características a cooperativa, dado que permite canalizar as posibilidades de desenvolvemento das empresas actuando eficientemente en cada unha das fronte indicadas.

Aspectos como os relativos ao desenvolvemento de servizos avanzados, “vector clave para o desenvolvemento e a integración dos sistemas produtivos” segundo di o PEDEGA (Consellería de Economía e Facenda, 2000, páx.153), como a aposta polos bens e servizos diferenciados e de calidade, como a necesaria proxección exterior do proceso produtivo e como a formación de empresarios e empresas, constitúen obxectivos propios das cooperativas que analizamos, sobre todo, a medida que alcanzan unha determinada base social que permite unha evolución desde o abastecemento en común ao deseño de estratexias empresarias conxuntas.

7.3.- O aproveitamento de recursos ociosos ou infrautilizados

Seguindo coa referencia inescusábel do PEDEGA e coa referencia ás cuestións estratéxicas para o futuro de Galicia, en concreto coa resposta a como impulsar o crecemento económico, este plan propón prestar especial atención ás actividades nas que se conta coas vantaxes do “saber facer”, estimulando a formación de redes produtivas integradas, diversificando o tecido produtivo e facilitando o cambio estratéxico nas pemes. Unha vez máis a ferramenta cooperativa conta cun eficaz deseño para viabilizar estas propostas.

Nas PEMES, especialmente naquelas que podemos cualificar de microempresas, a realización de actividades que non forman parte do “saber facer” absorbe unha parte importante dos recursos que acostuman a infrautilizarse en aspectos que non conforman o núcleo duro da empresa.

A externalización destes aspectos no contorno de empresas de pequena dimensión e incluso autónomos, conta cuns requirimentos de especialización, confianza e comunión de intereses que dificilmente se atopan na oferta externa, sobre todo se a pretensión é obter a cobertura integral de necesidades. Esta oferta pode suplirse polas cooperativas que estamos a analizar, que ademais poden achegar outros

valores engadidos, entre eles o que supón a participación activa do socio na planificación e control dos servizos prestados.

Como vantaxe engadida esta organización de servizos pode propiciar a posta en valor de recursos ociosos ou infrautilizados en razón de que non constitúen o obxecto da actividade principal do socio e a súa pequena dimensión non propicia o tratamento a unha escala que achegue rendibilidades significativas. Así pois a utilización destes recursos de xeito cooperativo pode redundar nunhas rendibilidades “extras” para o socio e como elemento de financiamento da propia estrutura asociativa.

Existe, ademais, outro aspecto que non debemos ignorar: en moitas ocasións estas rendibilidades derivan do tratamento de produtos residuais que co tratamento convencional xerarían un gasto en lugar dun beneficio. Gasto que debemos cuantificar non só polos custos inmediatos de eliminación, senón tamén e de xeito máis importante polos diferidos a través da súa repercusión na estratexia de calidade da propia empresa e na sociedade en xeral.

7.4.- Formación e información

Estas cooperativas, como concentración de persoas co obxecto de optimizar os seus propios negocios ou explotacións, resultan plataformas adecuadas para intervir no sector económico ou profesional no que desenvolven a súa actividade, procurando ou posibilitando un mellor e maior acceso á información sobre as circunstancias e cuestións da máis diversa índole que afecten ao sector que corresponda e que resulten do interese dos seus socios.

Obviamente ao intervir no sector de actividade ao que pertence como un factor supraindividual con presenza nel, ten posibilidades de acceso a información superiores ás que pode contar cada socio considerado na súa individualidade.

Así mesmo, pode resultar un magnífico instrumento para incidir e promover a formación dos seus socios nos temas que lles afectan, manténdoo actualizados naqueles aspectos que poden procurar unha maior viabilidade e competitividade dos seus negocios particulares e na profesionalización da xestión destes, mediante o apoio que ela pode prestar en todas as áreas que o socio considere conveniente.

En definitiva e desde este punto de vista, estamos a falar dunha ferramenta para mellorar a xestión empresarial dos seus partícipes para reforzar a súa intervención competitiva no mercado no que se atopan situados, e que facilita a súa consolidación nel.

7.5.- Presenza en foros de decisión que afectan á actividade

O contorno que rodea á actividade empresarial determina en gran medida as súas posibilidades de desenvolvemento. As políticas públicas nas súas distintas vertentes e ámbitos, local, autonómico,

estatal e fundamentalmente europeo, inciden directamente no que e no como das actividades económicas, pero non son as únicas, dado que os mercados propician estratexias e alianzas que tamén condicionan o desenvolvemento empresarial.

A grande empresa acostuma a contar con recursos para acceder aos foros de decisión que inciden no presente e no futuro da súa estratexia, ben sexa para coñecer as liñas de actuación e adaptarse co obxecto de tirarlle partido naqueles aspectos favorábeis ou ben para tratar de modificalas naqueles que puideran resultar prexudiciais. En definitiva é o xogo de forzas propio do noso contorno socioeconómico, caracterizado por un equilibrio de consensos ponderadores dos distintos intereses, e un forte grao de interrelación e dependencias mutuas.

As empresas de reducido tamaño pola contra, acostuman a quedar expostas ás estratexias e políticas deseñadas en foros aos que non teñen acceso, sobre todo por que nos procesos de globalización a que estamos asistindo concentranse cada vez máis os centros de decisión, afastándoos da posibilidade de intervención deste colectivo. As consecuencias, nun contorno que esixe cambios en períodos cada vez máis curtos de tempo, poden chegar a ser nefastas ao esixiren uns procesos de adaptación e sobreesforzos que poñen en xaque a propia pervivencia da empresa.

A resposta pasa inevitabelmente pola unión dos esforzos destas microempresas en estruturas asociativas que lle permitan trasladar a súa voz aos centros de decisión coa forza suficiente para que poida escoitarse. Non obstante a presenza nestes foros non pode converterse en testemuñal, so pena da súa ineficacia, máis ben ao contrario; ten que posuír capacidade de interlocución co obxecto de incidir positivamente no equilibrio de forzas ao que anteriormente nos referiamos.

Esta capacidade non reside exclusivamente nos niveis representativos que se posúan, senón e fundamentalmente na capacidade estrutural para incidir no sector ou actividade en cuestión, de xeito que poidan comprometerse a viabilización de políticas e estratexias. Neste punto as cooperativas que analizamos teñen moito que achegar, dado o seu carácter de ferramentas asociativas capaces de aglutinar as pemes baixo premisas que exceden dos aspectos representativos, construindo estratexias empresariais comúns e con capacidade de resposta homoxénea.

7.6.- A cooperativa desde dentro

A resposta das cooperativas da mostra acerca do grao de satisfacción e perspectivas sobre a marcha da cooperativa resulta coincidente: satisfactoria, boa e moi satisfactoria, son os adxectivos utilizados. Destacan especialmente no funcionamento da cooperativa os aspectos relativos ao día a día, a relación comercial ou de traballo, recaendo a peor valoración na organización produtiva e o funcionamento societario e sinalando entre as carencias o investimento. Constatan ademais que existe unha satisfactoria implicación dos socios en xeral e no 60% dos casos non existen conflitos, que polo teor das respostas do 40% restante, pertencente ao sector do transporte, achácanse a problemas de comunicación.

A opinión dos socios, recollida directamente, amósanos un consenso superlativo en torno á consecución dos resultados perseguidos individualmente cando se incorporaron á cooperativa, cun 92,2% de resultados positivos que se reparten entre o satisfeito (43,5%), bastante satisfeito (29,6%) e moi satisfeito (19,1%). En relación con esta valoración e ante a pregunta dos aspectos que máis valora, todos eles acadan unha media de notábel (7,75) destacando por encima do 8 a estabilidade, a comodidade e os servizos; e quédanse en valores cónsidos a esta cifra a seguridade, os prezos e a formación por esta orde, e especialmente a integración con outros socios que se aparta da media e acada un 6,56.

A imaxe da cooperativa en comparación coas actividades doutras empresas do sector é percibida como boa (65,85%) e excelente (19,1%) polos socios, que unicamente a consideran mala ou regular nun 9,20% dos casos. Débese significar que neste aspecto os cooperativistas de transportes superan na cualificación de boa, en 14,9 puntos porcentuais, ao resto. O futuro tamén se amosa optimista en canto ao futuro dos socios na cooperativa consideradas boas ou excelentes nun 81,55% dos casos e regulares nun 17,15%.

Esta porcentaxe de optimismo consóidase cando a pregunta se refire ao futuro da cooperativa, que consideran bo ou excelente nun 75,5% dos casos, se ben os socios transportistas son menos optimistas neste aspecto cós de servizos (un 20,7%), tendencia que tamén se observaba, aínda que máis matizadamente, no futuro persoal (un 11,4). Cara ao futuro os socios consideran que a cooperativa debería mellorar en aspectos relacionados cos prezos e coa obtención de máis servizos.

Capítulo VIII: **Otras clases de cooperativas**

A.- Cooperativas do mar

1.- Panorámica xeral

1.1.- A presenza do cooperativismo no mar

Aínda que o cooperativismo como idea atópase presente no sector pesqueiro desde os anos dez do século XX, a súa presenza como entidades consolidadas e con permanencia é escasa o longo de todo o século. A pesar de formar parte do ideario dos pósitos de pescadores, daquela en constitución, e dos seus promotores desde a administración, tal e como manifestaban os seus estatutos “O pósito de pescadores é unha sociedade cooperativa que tenciona a completa redención dos mariñeiros” (Santos Castroviejo, I., 2000,. Páx 239) e da aberta defensa que algún dos seus promotores realizaron delas “...pero todo esto desaparecería si tuvieran cooperativas tan buenas y útiles como las que tienen las Trade Unions inglesas y las hermosas sociedades obreras belgas” (Rodríguez Santamaría, B., 1921, Páx 621) non se consolidou un movemento cooperativo na pesca.

Non obstante a partir do ano 45 ata hoxe hai rexistrada a creación de numerosas cooperativas, de breve vida activa e que segundo os datos do mapa de cooperativas de Galicia acada a cifra de 230, tendo o seu máximo nos anos 89-90 coa creación de 50 cooperativas. Das 20 que figuran no mapa como activas, só se puido confirmar que mantiñan unha actividade económica significativa en setembro de 2003 o 60%.

Tendo en conta a importancia económica da actividade pesqueira en Galicia e as súas características socioeconómicas, a presenza do cooperativismo no sector é reducido en número, aínda que a súa presenza é de destacar tanto pola actividade económica como pola representación institucional das cooperativas existentes.

1.2.- Situación actual

O cooperativismo do mar distribúese desigualmente polo litoral, con 11 cooperativas que teñen o seu domicilio na provincia de Pontevedra e 9 na da Coruña; non existe ningunha en Lugo.

Por zonas, a ría de Arousa con once¹ cooperativas, agrupa a práctica totalidade das da Coruña, onde os concellos de Ribeira, con catro, e Boiro e O Grove contan con tres cada un deles. En Pontevedra a ría de Vigo, con catro, agrupa o maior número delas onde tamén destaca o concello de Moaña con tres.

As cooperativas do mar son de curta vida xa que todas elas foron creadas con posterioridade ao ano 1961, sendo a maioría delas creadas despois do ano 1983. A vida media é de 18 anos e 7 meses² e son lixeiramente máis antigas as de Pontevedra cás da Coruña (19,4 fronte 16 anos).

Dada a definición que a lei fai das Cooperativas do mar, estas poden ter un amplo espectro de composición e actividades, que fai que na práctica presenten perfís moi diferenciados. Na actualidade no caso das doce contactadas con actividade significativa podemos definir tres perfís: Cooperativas de armadores de buques de pesca, Cooperativas de bateiros e outras Cooperativas.

As cooperativas de armadores agrupan a armadores de buques de pesca e a súa actividade principal céntrase na prestación de subministracións e servizos aos socios que nunha maioría son empresas armadoras.

As cooperativas de bateiros agrupan a produtores mexilloeiros e a súa actividade principal céntrase na comercialización da produción dos seus asociados, ben poñéndoa directamente no mercado ou actuando como comercializadores para as depuradoras ou a industria da conserva.

O outro grupo de cooperativas inclúe o resto coa súa actividade dirixida principalmente á produción ben sexa no marisqueo ou na explotación de bateas de ostra.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

2.1.- A importancia da actividade económica das cooperativas do mar

A reducida presenza numérica das cooperativas no mar vese compensada por unha forte participación na actividade económica. Aínda con presenza limitada a tres áreas de actividade, as cooperativa do mar son referentes tanto na pesca extractiva onde a presenza das cooperativas de armadores (sobre todo da

1 Inclúese aquí como da ría de Arousa, a Cooperativa de Ostricultores A Lanzada, que se ben ten o seu domicilio no concello de Sanxenxo, realiza a súa actividade na ría de Arousa.

2 Datos obtidos ben de consultas nas web, ou ben achegados polas cooperativas, mediante consulta telefónica ou envío de memorias.

Cooperativa de Armadores de Vigo) é moi intensa, como no sector mexilloeiro onde as cooperativas de comercialización teñen unha importante tradición e estabilidade desde os anos oitenta.

Cun total de 1298 socios entre persoas físicas e xurídicas, agrupan 378 buques de pesca, 561 bateas e 154 barcos da batea. A facturación conxunta ascendeu a 60,545 millóns de euros no ano 2002.³

En Galicia, as cooperativas do mar desenvolven a súa actividade na produción marisqueira e de ostras, na produción e comercialización de mexillón, e na prestación de servizos á flota de litoral e altura.

Na primeira área a facturación das cooperativas acada arredor dos 750.000 euros/anuais⁴ nun subsector onde o importe global da produción supera os 47 millóns de euros⁵, dando ocupación a 467 socios⁶ nunha actividade onde hai 5253 permisos de explotación a pé e 2.903 a flote.⁷

Máis relevancia económica teñen as cooperativas do sector mexilloeiro, que agrupan un total de 461 socios aos que pertencen 561 bateas⁸ sobre un total de 3.386⁹ en Galicia (16,81% do total de bateas) cunha facturación de 21,47 millóns¹⁰ de euros fronte a un valor da produción de mexillón de 98,03 millóns¹¹ o que significa unha participación de arredor do 22% da produción total.

As cooperativas de armadores presentan unha facturación conxunta de 38,352 millóns¹² de euros, e agrupan un total de 378 buques¹³ dedicados á pesca de litoral e altura, que representan arredor do 35,43% dos 1.067¹⁴ dedicados a estas modalidades en Galicia.

2.2.- As características das cooperativas existentes

As cooperativas de armadores agrupan a armadores de buques de pesca, maioritariamente dedicados á pesca de altura e grande altura. A súa presenza nos portos de Ribeira, Marín e Vigo é maioritaria entre os armadores desta flota. Os seus socios son indistintamente persoas físicas ou xurídicas aínda que son maioritarias estas últimas. O seu tamaño é medio aínda que no caso da Cooperativa de armadores de Vigo acada os 262 socios. A súa actividade principal céntrase na prestación de subministracións e servizos. Teñen grande importancia tanto polo seu volume de actividade como pola repre-

3 Cfr.: nota 2.

4 Cfr.: nota 2.

5 Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos. Servizo de Información Pesqueira. www.sipgalicia.org

6 Cfr.: nota 2.

7 Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos. Servizo de Marisqueo e Servizo de Pesca.

8 Cfr.: nota 2.

9 La contribución de la actividad mejillonera al desarrollo de Galicia. Consello Regulador do Mexillón de Galicia. 2001. páx. 29.

10 Cfr.: nota 2.

11 Cfr.: nota 6.

12 Cfr.: nota 2.

13 Cfr.: nota 2.

14 Informe O sector pesqueiro en Galicia. CES. 2001 páx. 19.

sentación sectorial que ostentan xa que agrupan a maioría da pesca de altura, e en torno a elas orgánizase este subsector pesqueiro polo que están presentes na maioría dos foros e institucións da pesca.

As cooperativas de bateiros agrupan a produtores mexilloeiros. O seu tamaño é pequeno e sitúanse arredor dos 24 socios, coa excepción de Amegrove que acada os 315¹⁵. Os seus socios son maioritariamente persoas físicas. É o grupo máis numeroso incluíndo ao 50% das cooperativas do mar de Galicia con actividade significativa. A súa actividade principal céntrase na comercialización da produción dos seus asociados e chegan nalgún caso á comercialización do produto depurado aos mercados centrais e cadeas de distribución.

O outro grupo de cooperativas conforma un grupo máis diverso coa súa actividade dirixida principalmente á produción ben sexa no marisqueo mediante produción e/ou comercialización conxunta do produto extraído, ou na explotación de bateas de ostra. Os socios son persoas físicas e o seu tamaño é pequeno agás o caso da Cooperativa Ría de Arousa que ten 408 socios¹⁶.

2.3.- As actividades das cooperativas do mar

As cooperativas do mar realizan actividades en moi diversos ámbitos desde a produción aos servizos predominando nelas uns ou outros en función da súa pertenza a un ou outro dos perfís descritos.

Nas cooperativas de armadores a actividade predominante é a subministración de bens ou a prestación de servizos administrativos ou funcionais. No primeiro apartado a subministración de efectos navais para o equipamento dos buques (caixas, gasóleo, redes e aparellos de pesca e outros útiles para os buques) e a subministración de carnadas e xeo para a conservación do peixe, son as actividades máis destacadas. No segundo apartado no que se refire aos servizos de carácter administrativo son de destacar as xestións administrativas e de empresa (laboral, seguridade social e contabilidade, declaracións tributarias, e outras), xestións e tramitación de axudas e outros diante da administración pesqueira, asesoría económica, fiscal e laboral, formación tanto para os socios como para os traballadores das empresas asociadas, seguros e outros servizos relacionados coa actividade pesqueira (etiquetas, venda das capturas,...). No que se refire aos servizos funcionais, os servizos frigoríficos e os de “venda” en lonxa son os principais.

Nas cooperativas de bateiros, a actividade predominante é a comercialización da produción das bateas dos seus socios. Neste caso a actividade pode limitarse á venda pola cooperativa a terceiros sexan empresas depuradoras ou industrias de transformación (cocedoiros ou conserveiras), ou levarse o produto ao mercado logo de depuración en instalacións propias ou non. Estase a comezar a comercialización de produtos cunha primeira elaboración.

¹⁵ Cfr.: nota 2.

¹⁶ Enquisa ás cooperativas realizada para a elaboración do Libro Branco do Cooperativismo.

No resto das cooperativas dirixidas á produción, as actividades son as propias de cada área aínda que ao seu nivel prestan servizos de tipo administrativo ou de xestión aos seus socios. A comercialización da produción é a común a todas elas aínda que algunha das cooperativas realiza actividades de produción de semente para a sementeira dos bancos.

3.- Os socios

Consonte ao exposto, os socios da cooperativas do mar son maioritariamente persoas físicas agás no caso das cooperativas de armadores, onde a presenza de persoas xurídicas é maioritaria. A media de socios por cooperativa é de 108; o seu número oscila entre os 7 e os 408.¹⁷

A presenza de mulleres é pequena, con maior presenza nas do sector mexilloeiro e o marisqueo onde a proporción sobe a cerca do 35%.

Os socios maioritariamente entraron na cooperativa por formaren parte dun grupo que quería mellorar a súa situación ou a través de familiares ou coñecidos xa socios da cooperativa, buscando mellorar a súa situación laboral (34,5%) ou mellores prezos de venda para os seus produtos (31,0%). O grao de satisfacción acadado en relación cos obxectivos que perseguía ao entrar na cooperativa é alto: a totalidade dos enquisados está satisfeito e un 17,2% moi satisfeito. As perspectivas de futuro para a súa cooperativa, son percibidas como boas ou moi boas polo 89,7% dos socios enquisados, así como a imaxe da cooperativa en relación cos seus competidores onde o 86,2% manifesta que é boa (34,5%) ou excelente (51,7%).

En xeral a participación e comunicación cos socios percíbese como boa polos cargos directivos e son escasas as baixas. Consonte á enquisa, os socios participan maioritariamente nas asembleas, só un 20,7% manifesta non asistir fronte a un 48,3% que asiste sempre. O 58,6% manifesta que participa na toma de decisións, dos que un 20,7% manifesta facelo sempre. Un 55,1% fai propostas de melloras, e fano con frecuencia un 20,6% dos enquisados.

As cooperativas do mar xogan un importante papel na integración económica e mesmo social dos armadores e dos pequenos produtores, que vai máis aló da que podía esperarse da actividade cooperativa. No caso dos armadores as cooperativas son a vía de defensa dos intereses pesqueiros e convértese en representantes sectoriais para determinados ámbitos de flota, o que permite unha presenza social relevante e unha capacidade de influencia importante.

No caso dos pequenos produtores a cooperativa é o elemento de integración dunha actividade as máis das veces artesanal no sistema económico, adquirindo dimensión e presenza tanto económica como empresarial e social. Esta presenza vese, en moitos casos, no apoio a actividades deportivas no mar, ben directamente ou a través doutras entidades.

¹⁷ Cfr.: nota 2.

Esta integración permite non só un aforro de custos na subministración de bens e servizos, e/ ou a mellora das condicións de venda, senón unha diminución de conflitos entres os asociados ao dispoñerse de sistemas máis equitativos de acceso ao mercado ou aos equipamentos necesarios, o que facilita a súa cohesión.

4.- Organización societaria

A maioría das cooperativas do mar naceron por iniciativa propia dun grupo de socios e deuse nalgún caso a transformación en cooperativa dunha asociación anterior.

Segundo os resultados da nosa enquisa, as cooperativas celebran unha media de 1,5 asembleas/ano, superior ao mínimo legal establecido, con asistencias que varían desde o 25 ao 75 por cento dos asociados. Algunhas destas asembleas teñen carácter informativo.

Nelas, o desenvolvemento conforme a unha orde do día previo permite a discusión dos puntos previstos e a presentación de rogos e preguntas, con participación dos socios. A información aos socios realízase a través anuncios no taboleiro e de asembleas informativas. Comeza a ter presenza a información a través dunha páxina web.

As relacións sociais dentro da cooperativa son boas e os socios participan na vida cooperativa non só nas asembleas, sen que se xeren conflitos importantes.

O Consello Reitor está formado por 11 membros de termo medio que se renovan, totalmente ou por partes, cada tres anos de media. A presenza da muller non é significativa agás nas de marisqueo nas que chega a un 40%, que aínda así está por baixo da súa presenza no sector. Os membros do Consello Reitor presentan un índice de reelección do 77% e presentan unha idade media de 43 anos. O nivel de formación é maioritariamente o graduado escolar.

O consello reúnese frecuentemente cun termo medio de 34 reunións anuais, cerca dunha vez por semana cunha grande implicación na marcha da entidade. Semellan representativos e de consenso en tanto que habitualmente nas asembleas os acordos aprobados nacen das propostas do consello reitor

Os presidentes, que no caso das cooperativas entrevistadas teñen estudos primarios, adoitan pertencer ao grupo de socios fundadores, teñen unha media de idade inferior aos corenta e cinco anos, a totalidade son homes, e son habitualmente reelixidos cun termo medio de anos no cargo superior aos dez.

Manteñen habitualmente, os libros de actas da Asemblea Xeral e do Consello Reitor, así como o libro rexistro de socios e o de actas do Comité de Recursos. Os cargos sociais están inscritos no rexistro e esta inscrición mantense ao día.

5.- Organización empresarial

As cooperativas do mar presentan unha boa estrutura empresarial, que acada maior complexidade naquelas pertencentes ao grupo de cooperativas de armadores, onde o seu nivel de prestación de servizos así o demanda.

A práctica totalidade conta cunha estrutura xerencial formada unicamente por un xerente nas máis pequenas que xestiona a marcha da cooperativa. Son maioritariamente homes, de idade inferior aos 40 anos, con estudos universitarios, e máis de dez anos no posto.

A distribución por áreas de responsabilidade é clara e corresponde á xerencia aquelas derivadas da xestión ordinaria, administración, compras, vendas e persoal. Comparte co presidente e o Consello Reitor a representación cooperativa, a relación cos socios e a planificación cooperativa.

As cooperativas de menor dimensión acoden a asesorías externas, para aquelas funcións que elas non poden afrontar, tanto de carácter xeral ou especializadas como é o caso do asesoramento xurídico.

Maioritariamente as políticas de calidade comezan a estar presentes de maneira incipiente, sen que existan implantados de forma xeneralizada sistemas de xestión da calidade.

As novas tecnoloxías da información e da comunicación teñen unha boa implantación e contan con equipos informáticos dotados de conexión a internet. Existen algunhas cooperativas con paxinas web propias ou aloxadas en portais compartidos. Non se utiliza internet para o comercio electrónico pero si como vía de información e consulta.

A prevención de riscos laborais está encargado a un servizo de prevención alleo á estrutura cooperativa. A maioría teñen realizada a avaliación de riscos e o correspondente plan de prevención.

O número de asalariados varía amplamente entre 1 e 51 asalariados en función do tamaño e servizos prestados; teñen unha media de 14 asalariados. As de maior número de asalariados son as cooperativas de armadores, onde superan os 20 asalariados.

A carteira de clientes é estábel e continua e as cooperativas prestan unha posición boa en relación os seus competidores.

A formación ten unha significativa presenza nas actividades das cooperativas do mar cara aos seus socios e asalariados, cunha participación de nivel medio, fundamentalmente en aspectos sectoriais, cooperativos e nas novas tecnoloxías. Os socios enquisados consideran que a formación existente na súa cooperativa é bastante nun 10,3%, mentres que para un 24,1% é pouca. Asisten con frecuencia á formación un 42,1%, mentres que un 31,6% asiste algunhas veces e un 21% pouco ou nunca asiste ás actividades de formación.

6.- Outros aspectos: A incidencia económica das cooperativas do mar e o seu papel institucional

É de destacar o papel que as cooperativas do mar que teñen como finalidade a comercialización dos produtos, xogan na mellora da xestión e da produtividade dos recursos, xa que permiten unha comercialización máis racional, ao ser unha ferramenta para regular a oferta, pois fan chegar ao mercado o produto de maneira ordenada e clasificada, co que se evitan as fluctuacións de prezos.

Este papel é especialmente relevante nas situación de crise cando se desatan conflitos entre produtores para vender primeiro, impulsando os prezos á baixa. Nesta situación as cooperativas polo maior vínculo dos socios teñen maior capacidade cás asociacións profesionais para canalizar a venda e minimizar a crise.

A posibilidade de integrar verticalmente a oferta dos produtos, camiño que algunha xa está iniciando, ofrece amplas posibilidades de futuro, para poder incorporar valor engadido e fidelizar os mercados.

Outro aspecto relevante das cooperativas do mar, como xa se mencionou, é o papel institucional que xogan de estruturación do sector pesqueiro e representatividade diante da administración. Este papel nace tanto da agrupación de intereses máis coherentes e homoxéneos que presentan as cooperativas fronte a outras entidades do sector como do seu maior dinamismo.

Na actualidade as cooperativas de armadores representan no sur de Galicia a case totalidade da flota de litoral e altura, e é o interlocutor básico da administración para os temas que afectan a este tipo de flotas.

B.- Cooperativas de explotación en común de terras

1.- Panorámica xeral

As cooperativas de explotación en común da terra en Galicia (en adiante CEC) que implican a asociación de titulares de dereitos de usos e aproveitamento de bens susceptibles de explotación agraria, usualmente terras, que poñen en común para constituir unha única unidade de explotación, confórmanse como unha fórmula primordial entre as medidas de reestruturación agraria para resolver as dificultades estruturais derivadas do minifundismo e da pequena dimensión das explotacións agrarias.

A agrupación cooperativa de terras de varias explotacións para a produción en común pode incorporar vantaxes económicas, pois a agrupación facilita o financiamento dos necesarios investimentos, moi custosas se se mantén a explotación individual; permite racionalizar o traballo e aumentar a súa produtividade; beneficiarse do aforro de custos que implica traballar con terras e gando agrupados, etc...; en definitiva, acadar as economías de escala da grande explotación, a que se equipara sen ter, pola contra, algún dos seus inconvenientes; e poden incorporar tamén vantaxes de orde social e cultural na medida en que o aforro de traballo que carrexan permite liberar deste a mulleres, vellos e nenos, ou na medida en que educa en prácticas democráticas, capacita para a aprendizaxe das novas técnicas e fomenta a cohesión social e a solidariedade, entre outras.

Mais a pesar da relevancia da figura para, en determinadas circunstancias, ser unha opción atinada para vehiculizar parte das reformas estruturais que necesita o noso agro o movemento ten, dende a perspectiva da agricultura galega no seu conxunto, pouco peso cuantitativo: só 23 cooperativas activas, cunha distribución territorial que non se corresponde co peso relativo das actividades agrarias en cada unha das provincias galegas. (CADRO 1).

CADRO 1: Cooperativas de explotación en común activas.

Provincias	Número de cooperativas
A Coruña	11
Lugo	5
Ourense	6
Pontevedra	1

Fonte: Elaboración propia

Na historia do movemento poden diferenciarse con claridade dúas etapas (CADRO 2). As CEC xorden en Galicia a partir da segunda metade dos anos sesenta, con máis intensidade nos primeiros setenta, á calor dos intentos de reestruturación agraria promovidos a raíz, fundamentalmente, dos “Planes de Desarrollo”. Dous programas específicos teñen incidencia decisiva. Son, en orde de importancia, a Ordenación Rural e Acción Concertada. Entre os organismos actuantes, alén dos encargados dos programas anteditos, destaca o SEA, a través das Axencias Comarcais en cuxo ámbito se crearon CEC, que na súa

maior parte foron promovidas e tuteladas especialmente polos seus Axentes. Como consecuencia, esta primeira etapa, en termos cuantitativos a máis importante, remata en Galicia ao tempo que decae a atención privilexiada dos organismos que as promoveron. A este dato non foi alleo a propia decadencia temporal dalgúns dos organismos ata entón relacionados con elas (Jordan, M., 1998). Unha segunda etapa, de menos intensidade, comeza nos anos recentes.

CADRO 2: Orixe das cooperativas de explotación común da terra.

Datas	CEC constituídas	CEC activas
Ata o 1977	73	10
1977-1986	5	2
1986-1997	4	-
1998-2003	14	11
Total	96	23

Fonte: Elaboración propia

No que atinxe ás súas actividades, unha gran maioría das activas céntrase na explotación en común de terras e gando leiteiro, subsidiariamente carne, se ben pódense contar experiencias illadas de explotación en común de gando ovino e caprino, de produción de hortalizas, e mesmo algunha que realiza en común algunha actividade na esfera da produción pero que mantén o uso individual da terra nas explotacións de base, e na que, xa que logo, a actividade principal dos agricultores, a explotación da terra, non está cooperativizada.

2.- Actividades económicas en relación co contorno

Como se ten adiantado, o movemento cooperativo de explotación comunitaria ten pouco peso cuantitativo. O dato contrasta coas potencialidades da figura, tanto máis en canto que nos últimos trinta anos tiveron lugar transformacións decisivas na nosa agricultura sen que as mesmas deran lugar a un grande número deste tipo de experiencias.

Mais dende o punto de vista cualitativo este tipo de cooperativas presenta notábeis particularidades, en tanto que expresan un determinado modelo de integración agraria:

- a) a dotación de factores converte as cooperativas comunitarias, de acordo cos baremos ao uso, en explotacións transformadas. Mesmo pode dicirse que en termos relativos, son das que están máis transformadas (as cooperativas incluídas na nosa mostra¹⁸ están dotadas de completas e especializadas maquinaria e instalacións— cortes, silos, e almacéns de capacidade; salas de moidura mecánica; tractores, motosegadoras,...; teñen só gando selecto que garante unha alta produtividade; e unha distribución de cultivos orientada en exclusiva a obtención de producións forraxeiras).

¹⁸ Estudos baseados nunha mostra máis numerosa, de 58 CEC, referendan a mesma conclusión (Jordan, M., 1998)

- b) en termos de dimensión son das meirandes de entre as explotacións galegas (as cooperativas entrevistadas superan as 100 Has e 200 UGM); ademais, o grao de parcelación é moi inferior ao termo medio (nas cooperativas entrevistadas a dimensión media da parcela e de máis de 5 Has.) o que, engadido a característica anterior, configura ao grupo de cooperativas comunitarias como un sector de punta dentro do conxunto de explotación agrarias galegas.
- c) ao tempo, a constitución das cooperativas de explotación comunitaria significa certas rupturas respecto da situación preexistente en tanto que significan o paso dun sistema de explotación familiar a outro no que a explotación se separa formalmente da casa; tamén hai rotura en tanto que implica unha nova forma de organización na utilización dos factores de produción que agora se usan colectivamente.
- d) en consonancia co antedito, o grao de integración no mercado, é moi alto, tanto pola importancia da produción comercializada respecto da total como pola contía dos inputs que proveñen de fóra da explotación fronte ao seu total de ingresos. En última instancia, a diferenza do que pode ocorrer noutras explotacións transformadas, todo o que se produce incardínase, no sistema de produción das cooperativas comunitarias, na estratexia única da produción para o mercado.

3.- Os socios

O conxunto de socios fundadores integrados nas cooperativas activas alcanza a cifra de 353, sen que a evolución posterior —a teor das respostas á nosa enquisa e dos resultados doutros estudos (Jordan, M.,1998)— de lugar a unha variabilidade significativamente importante ¹⁹.

Na distribución por tamaños destacan, unha vez máis, as diferencias derivadas da orixe: son meirandes as cooperativas máis antigas, creadas nos sesenta e setenta —a Lei entón vixente, requiría un mínimo de 15 socios (Art. 4-d do Regulamento de Sociedades Cooperativas de 13 de agosto de 1971)— mentres que a diminución dos mínimos legais posibilitou a creación de cooperativas máis pequenas nos anos recentes.

CADRO 3: Número de socios fundadores.

Número de socios fundadores	Nº de cooperativas
<5	6
>=5<=10	6
>10<=25	4
>25	6
Ns-nc	1

Nota: Ns-nc: cooperativas que non saben non contestan.

Fonte: Elaboración propia

¹⁹ Do citado estudo referido a 58 CEC depréndese unha diminución media do 14%. Ibid, pax. 474.

Na súa composición social a fórmula CEC adaptouse á variedade existente entre os propietarios de terras –non só labregos– dunha Galicia rural sometida a un proceso de desartellamento/recomposición sostido, o que dá lugar a que recollan no seu interior unha gran diversidade de situacións.

Distintas non só no tocante a situación e características persoais, senón tamén en canto a posición que teñen fronte a cooperativa tanto os socios como as casas a que pertencen. Nesa perspectiva, a lexislación actual concede unha moi ampla autonomía ás cooperativas para que na súa constitución conformen un pacto *ad hoc*, no que se definen as achegas de cada quen e o seu réxime; que determina o reparto de roles que se van xogar na cooperativa e, particularmente, asigna a carga de traballo da cooperativa

Nesa medida na súa composición social o movemento cooperativo comunitario en Galicia pode recoller e integrar unha gran variedade de situacións, unindo intereses tan diversos como os de socios absentistas e traballadores, xente de idade avanzada, ocupados noutros sectores, non residentes, arrendatarios, casas que deixan fóra partes máis ou menos importantes da súa explotación, casas divididas entre os herdeiros, casas que se integran en bloque, casas sen perspectivas de continuidade en canto tales etc..., en tanto que pode ser funcional, un medio en común, para a consecución de fins diferentes. A posibilidade de obter rendas ben polas terras achegadas, ben polo traballo realizado, facilita tal situación.

A fórmula CEC no social pode adaptarse de feito a unha Galicia rural sometida a un proceso de cambio, desartellamento mantido ou, se se prefire, modernización, coas súas consecuencias de desaparición de casas, abandono de terras, envellecemento da poboación ou simbiose. Pode adaptarse a un medio en que –polo mesmo– a situación persoal dos propietarios das terras dun lugar é moi diversa (ocupados noutros sectores, vellos, labregos, etc.). Sen dúbida a versatilidade da fórmula para acubillar tan amplo abano de circunstancias sociais, porque permite deseñar diferentes vías de integración para as diferentes situacións, explícase pola amplitude da súa definición e configuración legal.

Por outra banda, conseguir unha base territorial homoxénea e concentrada esixe integrar os diferentes propietarios de terras do lugar no que a CEC se instale. Asumir a diversidade é, por tanto, non só desexábel socialmente senón tamén, frecuentemente, imprescindible economicamente. Adicionalmente, a dimensión territorial media no campo galego é relativamente semellante para as diferentes explotacións ou, cando menos, non se dan diferencias tan importantes neste eido entre as eventuais explotacións que se van integrar, como para poder agardar que, a partir desa situación se xeren dificultades.

4.- Organización societaria

No tocante á democracia na xestión e no sistema de toma de decisión dáse un nivel de participación fomal elevado (nas cooperativas entrevistadas a frecuencia de celebración de asembleas é alta, a asistencia numerosa, e o seu desenvolvemento e fluído e sen problemas destacábeis; pola súa banda os seus consellos reitores son representativos, exercen un liderado activo e renóvanse con periodicidade).

Ao tempo, como ocorre nas cooperativas de traballo asociado de similares dimensións, nas CEC de pequeno tamaño, en que os socios traballadores representan a unha boa parte das casas integradas, son os propios traballadores quen deciden, cotián e continuamente, sobre todos os asuntos concernentes á súa marcha. Nestes casos tanto o Consello Reitor como a Asemblea Xeral, que adoita estar integrada basicamente polos socios traballadores, teñen un funcionamento de facto, con independencia das prescricións formais –funcionais en canto garantes de dereitos en cooperativas máis grandes– que se cumprimentan *a posteriori*.

Noutro grupo de cooperativas, o protagonismo dos socios é pequeno en relación coa xestión cotián, en tanto que o traballo nelas recae fundamentalmente en asalariados non socios dirixidos por un xerente, tamén habitualmente non socio. Nelas, a pesar do elevado nivel de participación formal, a delimitación de competencias unida ás especiais circunstancias de afastamento dos socios respecto dos asuntos ordinarios, prefigura o papel de Asembleas e Consellos Reitores como órganos de control e ratificación de decisións tomadas noutras instancias e, no seu caso, como decisores naquelas cuestións estratéxicas que a lexislación reserva como competencia deles.

Como é frecuente no movemento cooperativo, a existencia entre os socios, en moitos casos de líderes de opinión, imponse pola maior preparación ou dedicación, sen que necesariamente implique conflitos, a teor das respostas das propias cooperativas. Por outra banda a participación dos socios na xestión cotián, e, en xeral, na toma de decisións, cumpre un papel educativo e formativo, mesmo naqueles casos en que a participación é formal.

5.- Organización empresarial

O elemento constitutivo esencial das CEC e a achega de terras, cuxo réxime determina un primeiro aspecto organizativo central. Ao respecto a lei galega, Arts. 112-113, establece un marco mínimo que deixa aberta nas mans de cada cooperativa a posibilidade de regulación estatutaria das condicións da achega. Nese marco a práctica real das cooperativas implica a cesión dos dereitos de uso e aproveitamento das terras, conservando obviamente a propiedade e, en razón de garantir a viabilidade da empresa común, limitando algunhas facultades de dominio sobre as terras achegadas:

- a) estipulando un prazo mínimo de permanencia das terras na cooperativa, que non poderá ser superior a dez anos
- b) establecendo, por imperativo legal a posibilidade de permuta das terras cedidas por outras de igual valor ou ben unha opción de compra preferente en favor da cooperativa e no seu defecto, de calquera dos seus socios, en caso de baixa dun socio, ou de transmisión por parte daquel de todas ou parte das terras achegadas.
- c) concedendo facultades á cooperativa para acordar o réxime de obras e melloras nas terras achegadas necesario para o bo fin da explotación en común

A autonomía normativa das cooperativas reflíctese igualmente na posibilidade de regular, con poucos limites, os módulos de participación dos socios que achegan terras ou outros bens e dos socios que acheguen, tamén ou exclusivamente, traballo. En consecuencia fican abertas as solucións no tocante á percepción das rendas xeradas, que poden ser fixas ou variábeis para cada tipo de achega ou mesmo unha combinación de ámbas as dúas.

No tocante á organización do traballo nas CEC galegas, a concentración de terras e a transformación dos sistemas de explotación implica un aforro de traballo respecto do empregado nas explotacións individuais. Un aforro que diminúe a carga de traballo que a terra soporta, moi apreciable en relación coas cargas existentes, moi superiores, nas explotacións individuais (nas CEC entrevistadas a carga de traballo e de 0,13 tb/ HA.).

Sen dúbida o feito de que algunhas CEC agrupan a xente de idade avanzada, ou que, noutros casos, se constituía en contextos nos que previamente houbo abandono de explotacións, pola emigración ou por estaren os titulares ocupados noutras actividades explica esta situación.

Por outra banda na práctica real das CEC son salientábeis algunhas das súas peculiaridades en comparación coas condicións de traballo das explotacións familiares:

- a) O aforro de traballo que se produce como consecuencia da constitución da CEC permite, na opinión de moitos autores, que se libere do traballo a mulleres, vellos e nenos (se ben dos datos obtidos nas nosas entrevistas despréndese que un 50% dos socios teñen máis de 55 anos nas CEC e só o 29,6% dos traballadores son mulleres)²⁰.
- b) O tempo de descanso dos traballadores pode variar en relación co que tiñan nas explotacións familiares: os traballadores dunha cooperativa poden establecer quendas que permitan algún día de descanso á semana, e mesmo vacacións nalgunha época do ano; ademais a constitución da cooperativa pode facilitar tamén a introdución da mecanización, o que mellora as condicións do traballo. En particular nas actividades gandeiras é salientábel a liberación que pode supoñer a cooperativa respecto das esixencias da atención do gando na explotación familiar, que non coñece de festivos nin de excepcións.
- c) A CEC implica a afiliación dos traballadores á Seguridade Social como traballadores por conta allea, que fronte ao sistema de afiliación dos autónomos propio da explotación familiar presenta vantaxes no tocante á contía das cotizacións por conta dos traballadores, condicións das baixas e vacacións, etc...
- d) Por outra banda, como temos adiantado, o sistema de traballo nunha parte das CEC activas descansa en traballadores asalariados non socios.

²⁰ Tal liberación dependerá, por outra banda, da carga de traballo que se manteña nas actividades da casa.

No que atinxe á xestión poden diferenciarse dúas situacións:

Un pequeno grupo de cooperativas, entre as que se inclúe algunha das entrevistadas, teñen xerente que dirixe e controla os traballadores directos; trátase en todos os casos dunha persoa cualificada, técnico medio ou especialista agrario e, na maioría dos casos, non socio.

Tal situación non se dá na maioría das cooperativas, polo que nelas cobra especial transcendencia a cualificación dos socios traballadores: ao respecto os datos das entrevistas, e os que se poden obter de estudos previos, revelan certas carencias que se deben corrixir²¹, en tanto que a posibilidade de deficiencias de dirección e xestión, faise evidente. En calquera caso, nas cooperativas entrevistadas, a asistencia frecuente a cursos de formación dun número significativo de traballadores e socios, xunto coa pertenza a asociacións de intercooperación que fornecen asesoramento e servizos, axuda a paliar, en certa medida, tal situación.

6.- Resultados económicos

A obtención de bos resultados nas CEC, e a súa equiparación aos dunha grande explotación a que se igualan en tamaño, e posíbel a partir, en primeiro termo, dunha selección axustada dos factores de produción a utilizar. Deben evitar unha serie de deficiencias na estrutura produtiva, na combinación de factores produtivos que utilizan, que son produto de erros na selección da opción máis apropiada tecnicamente:

- a) A agrupación de terras permite, en comparanza coa base territorial media das explotacións individuais, alcanzar unha dimensión bastante superior, mais a influencia da base territorial nos resultados económicos da cooperativa determínase, calidade á marxe, por como está distribuída; interesa non só unha superficie de dimensión axeitada senón tamén agrupada en poucas parcelas de gran tamaño. Nese sentido pódese falar de complementariedade –fronte á substituíbidade– entre a constitución dunha CEC e a realización da Concentración Parcelaria²². No caso particular das CEC gandeiras a racionalización na utilización da superficie permite incrementar o tamaño medio do rabaño e unhas cargas gandeiras máis axustadas.
- b) O aforro de traballo determina unhas marxes por unidade de traballo superiores. A CEC permite, ademais, aproveitarse dunha vantaxe, que obviamente non é específica das cooperativas: a cooperación no traballo fronte ao sistema de traballo individual da explotación familiar²³.

21 No citado estudo referido a 58 CEC, apenas un 4% dos traballadores, 14 sobre 354, teñen algún tipo de estudos máis alá dos estudos primarios; concéntranse unicamente en 13 cooperativas, e son, polo menos en 7 delas, traballadores non socios (Jordan, 1998).

22 As cooperativas constituídas durante ou antes da concentración parcelaria teñen menos parcelas, dado que se fai a concentración en función da agrupación das terras para a explotación conxunta; as cooperativas sen concentración ou constituídas con posterioridade á concentración resultarán en termo medio con máis parcelas. Só no caso particular en que a cooperativa se crea como agrupación dos terreos estremeiros de poucas explotacións, a cooperativa suple a concentración.

23 A cooperación no traballo posibilita a división do traballo que, á súa vez, pode dar lugar a incrementos de produtividade derivados da especialización dos traballadores, do aforro de tempos perdidos no cambio de actividade, da mellor atención aos medios de produción.

Pero a condición de que se evite a sobrecarga de traballo, un problema estrutural que expresa a contradición entre os fins empresariais e a estrutura e obxectivos sociais. Aparece a sobrecarga, cando nas cooperativas non se poñen obstáculos para que traballen todos os socios que o desexen e se na mesma se integran como traballadores socios da maioría das casas e a superficie achegada por casa é pequena. Nesas circunstancias a agrupación de varias pequenas explotacións non viábeis non consegue unha cooperativa viábel; o valor engadido por traballador vai ser, en termo medio, moi baixo, o que incidirá sen dúbida nas posibilidades de supervivencia; e haberá certa desproporción entre o montante dos custos en man de obra e o valor acrecentado xerado pola cooperativa, coa posibilidade de que a contía dos salarios sexa responsábel da catividade das rendas dos outros factores, nomeadamente dos só contribuíntes con terras.

- c) Unha das vantaxes relativas das CEC é o feito de facilitaren os investimentos en maquinaria e instalacións, na medida en que a través da cooperación a súa adquisición faise máis doada e comparativamente máis barata que para o agricultor individual; por outra banda pode reducirse o grao de infrautilización da maquinaria que ás veces se dá nas explotacións individuais. A CEC permite pois un aforro nos investimentos a condición de que se evite a sobrecapacidade e/ou, no seu caso, a infrautilización de instalacións e maquinaria, sobreinvestimentos que poderían incidir nos custos financeiros e, polo tanto, nos resultados económicos.
- d) A CEC permite reducir custos, o que en contextos con producións limitadas, e por tanto coa imposibilidade de incrementar beneficios ampliando a cantidade, é a única opción eficiente e maximizadora. Mais a condición de evitar sistemas en exceso intensivos que redundan nuns custos en relación coa produción moi elevados e que en consecuencia reducen o valor acrecentado. Os sistemas intensivos requiren ademais máis investimentos, coa conseguinte repercusión nos custos financeiros

Por outra banda, na medida en que as CEC implican a posta en marcha dun sistema de produción novo, en certos aspectos diferente ao empregado ata o momento nas explotacións familiares, deben superar as dificultades adicionais de adaptación a nova situación, que poden determinar unha mingua nos resultados económicos dos anos iniciais e esixir a introdución de axustes nese período.

Noutra orde, as CEC poden gozar de certas economías de escala, na produción, no abastecemento de inputs e na comercialización, en relación coas explotacións individuais, o que incidiría nuns mellores resultados económicos. Mais debe terse en conta que nalgúns actividades gandeiras un dos elementos determinantes dos resultados é a produtividade dos animais, o que depende obviamente de factores biolóxicos e de manexo, onde non hai economías de escala. En troques si pode haber aforros noutros aspectos produtivos –nos cultivos, dada a racionalización da parcelación que permiten; ou na utilización de maquinaria en tanto que se reduce a infrautilización– e, máis significativamente, no abastecemento de bens e servizos (pensos e concentrados; gastos en sementes e adubos e fitosanitarios; diversos gastos da maquinaria como carburantes, reparacións, ou seguros; os gastos en veterinario e medicinas, etc...).

7.- Outros aspectos

As CEC significan unha importante contribución para a resolución de problemas derivados da insuficiente dimensión na estrutura das explotacións. Adicionalmente, permiten aforrar traballo e mellorar a calidade de vida dos traballadores de moitas explotacións gandeiras. Mais son tamén experiencias pouco coñecidas, o que quizais explique –xunto coa imaxe negativa asociada a determinadas experiencias fracasadas en circunstancias ben distintas das actuais– a pouca extensión da figura. É obvio que os problemas das explotacións agrarias non se reducen só aos problemas derivados da insuficiente dimensión, e que mesmo para resolver esta poden empregarse diferentes alternativas, non unicamente CEC. Así mesmo resulta impropiedade presentalas como a solución por excelencia para resolver os problemas derivados da insuficiente dimensión das explotacións, o que pode supoñer definir un modelo, certamente pechado en si mesmo, que as colocaría a salvo de calquera análise que desvele a súa funcionalidade concreta.

Pola contra interesa poñer en primeiro plano a pescuda das solucións concretas –organizativas, legais, sociais, técnico-económicas...– máis apropiadas para as CEC. Porque, por outra parte, non hai un único modelo de CEC. A fórmula apoia a súa maior virtude na flexibilidade: pode haber moi diferentes tipos de cooperativismos de explotación comunitaria en función do contexto en que se apliquen e, particularmente, dos fins a que sirvan, da combinación de factores produtivos que incorporen, e do modelo social que expresen. Tamén aquí e agora se abren moitas posíbeis vías para as CEC como instrumento útil.

C.- Cooperativas de consumidores e usuarios

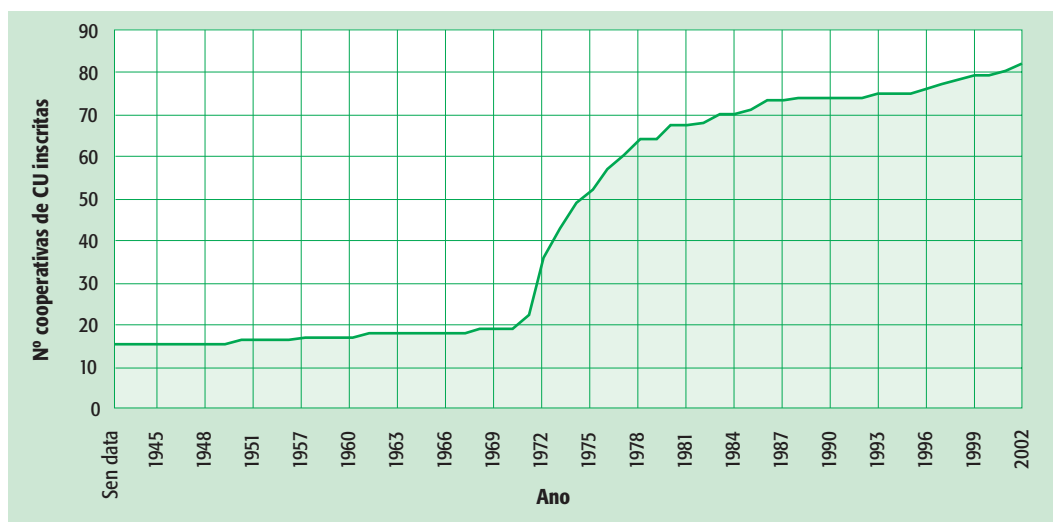
1.- Panorámica xeral

O cooperativismo de consumo, dirixido a satisfacer as necesidades de bens e servizos para o consumo dos socios e as súas familias, foi depositario dun gran potencial asociativo, cunhas premisas de partida atractivas que se presumen capaces de aglutinar esforzos en torno a un proxecto empresarial, que en teoría, polo menos, debora ter importantes expectativas de éxito. Aspectos como a unión dos consumidores para conseguir mellores relacións calidade/prezo nos bens de consumo, como a posibilidade de organizar servizos a medida para os potenciais usuarios alí onde non chega o mercado, e outros semellantes, forman parte da filosofía dun modelo que parecería chamado ao éxito.

Non obstante esta perspectiva teórica que ten os seus antecedentes na propia orixe do cooperativismo moderno, representado polos 28 pioneiros de Rochdale que en 1.844 impulsaron os principios que hoxe en día constitúen o marco referencial do cooperativismo internacional, non se corresponde na práctica no caso de Galicia, agás puntuais excepcións.

De feito a propia constitución de cooperativas desta clase rexistra uns valores francamente reducidos: se exceptuamos o decenio comprendido entre 1971 e 1980 (nestes anos constituíronse 48 cooperativas, o 59% do total), o ritmo de creación non excede o valor de dúas anuais, cun importante número de anos nos que non se constituíu ningunha. Obsérvase, non obstante, unha paseniña recuperación relativa durante os últimos sete anos (GRÁFICO 1).

GRÁFICO 1: Nº de cooperativas de Consumidores e Usuarios inscritas por ano. Total acumulado.



Fonte: Elaboración propia.

Na actualidade o cooperativismo de consumidores e usuarios en Galicia é certamente escaso, as trece cooperativas identificadas como activas non teñen unha especial significación cuantitativa nin cualitativa como amosa tanto o propio número de entidades con respecto ás activas, pouco máis do 1%, como o total de socios que estimamos en cinco mil.

Para completar esta visión xeral, debemos fixarnos nalgunhas peculiaridades que distinguen a este grupo de cooperativas e que nos poden apuntar algunhas tendencias de futuro de interese. Puidera presumirse que, polas súas características, a presenza destas entidades fora unida a fortes núcleos urbanos, e de feito se analizamos as cooperativas constituídas si detectamos entre as cooperativas constituídas unha certa concentración nas cidades que, agás Ourense e Lugo, contaron con catro ou máis cooperativas inscritas.

Pola contra se observamos as actualmente activas, constatamos a tendencia inversa cunha importante dispersión xeográfica, ningún concello ten máis dunha, agás Vigo que ten tres, e sete sitúanse en concellos que non forman parte do grupo das sete cidades.

Como apuntamento complementario debemos reflectir a presenza en Galicia de cooperativas de consumo con orixe noutras partes do Estado. Nomeadamente a actividade despregada por EROSKI, de Mondragón Corporación Cooperativa, en distintas localidades da nosa comunidade autónoma, que ademais completa a súa implantación con outras cadeas do sector da alimentación nas que participa.

2.- Actividades económicas e tendencias de futuro

En canto ás actividades que desenvolven a tendencia tamén parece invertir a que presidiu a etapa de maior crecemento: detéctanse ata 42 entidades clasificadas baixo do epígrafe 52.488 da CNAE (Outro comercio polo miúdo), das que actualmente só permanece activa unha, existindo pola contra unha clara tendencia cara a especialización de actividades que na súa maior parte non están asociadas ao gran consumo, senón máis ben a cubrir necesidades máis singularizadas.

CADRO 1: Nº de cooperativas de Consumidores e Usuarios por CNAE e Áreas.

Agrupadas por CNAE		Agrupadas por áreas	
CNAE	Nº cooperativas	ÁREA	nº cooperativas
22	2	Comercio en xeral	4
51	2	Comercio con liñas especializadas	3
52	6	Cultura e Comunicación	4
63	1	Transporte	2
64	1	Total	13
92	1		
Total	13		

Fonte: Elaboración propia.

Velaí un aspecto que quizais reflecta as perspectivas de desenvolvemento futuro, tendo en conta que en Galicia o cooperativismo orientado cara ao consumo xeneralista, fundamentalmente alimentación, non foi quen de sobrevivir fronte aos fortes cambios operados neste sector cos procesos de concentración da oferta.

De agruparmos as iniciativas máis significativas, podemos identificar unha área de actividade vinculada aos novos hábitos de consumo, como a comercialización de produtos de orixe natural, ecolóxico ou liñas de consumo especializado que, se ben coas limitacións inherentes ao tamaño do seu mercado, pode resultar unha actividade que acade un importante grao de consolidación. Outra área que ten visos de consolidarse é a referida á prestación de servizos relacionados co acceso á comunicación e á cultura desde unha perspectiva ampla. Ademais tamén se identifican cooperativas sólidas e asentadas sobre a base de achegar solucións a grupos de socios cunha problemática singular.

Esta visión xeral debe completarse coa referencia a dous fenómenos que teñen unha íntima relación con outra clase de cooperativas como son as agrarias. No ámbito rural galego, o consumo das familias está fortemente ligado á obtención de elementos precisos para o desenvolvemento da actividade agraria, non resulta estraño pois que ambas as actividades estiveran e estean en moitos casos fortemente unidas. Esta situación foi recoñecida expresamente na Lei galega de cooperativas prevendo a realización da actividade de consumo, incluso como sección específica, dada a súa importancia social como fornecedoras dun servizo de primeira orde.

Na actualidade, esta actividade cooperativa de consumo acada cada vez maior importancia, e convértese nun xeito de achegar os modernos sistemas de consumo a toda a comunidade rural, prestando servizos en lugares onde non chega a distribución comercial normal. A través dela, foméntase a racionalización do consumo dos seus socios e aínda nos casos en que concorren co comercio, tradicional ou non, fano en sa competencia, en igualdade de condicións e baixo os mesmos controis nas vendas aos non socios, é dicir aos consumidores en xeral, sen prexuízo das fórmulas de participación establecidas para os socios

O segundo dos fenómenos a que nos referimos é a tendencia á conversión en cooperativas de consumidores e usuarios daquelas cooperativas agrarias que, pola progresiva desagrarización, vense privadas de realizar a súa actividade cooperativizada principal. Para estas cooperativas que contan con infraestruturas e unha base social que tende a reducir as súas necesidades cara o campo do consumo familiar, o cambio de clase pode ser unha boa oportunidade para non desperdiciar recursos xerados co esforzo colectivo. Neste senso, os exemplos de cambio de clase en curso poden converterse nunha referencia que abra camiño, sobre todo se temos en conta a súa significativa implantación no contorno, a súa capacidade e a importancia dos seus recursos.

3.- Os socios

Os cinco mil socios das cooperativas de consumidores e usuarios resultan un valor francamente reducido para as características dos socios que conflúen neste tipo de entidades, que destacan por un

débil perfil de compromiso. Ata o punto de que, nunha gran parte, a súa única participación é a través da compra de determinados produtos ou utilización de puntuais servizos, sen unha auténtica intervención societaria. O tamaño medio da mostra analizada sitúa en 342 o número de socios por entidade cunha homoxénea distribución entre sexos, 55% de homes e 45% de mulleres.

A consecución de máis servizos é a razón principal de que o socio se integrara nas cooperativas da mostra, así o reflicte o resultado da enquisa e, a xulgar pola resposta referida ao logro dos obxectivos iniciais, debemos deducir que os conseguiron plenamente dado que todos eles se consideran satisfeitos e ademais o 36,1% considéranse moi satisfeitos. Se ben no relativo á proxección cara ao futuro da súa relación coa cooperativa os resultados son máis contidos, dado que a porcentaxe de socios que augura boas ou excelentes perspectivas é do 67,4%, se ben é certo que só un 9,6 as considera malas.

A avaliación dos aspectos que máis valora de pertencer á cooperativa dá en todos os casos valores superiores a 8 sobre 10, sen que existan importantes desviacións entre eles, polo que cabe deducir que o nivel de satisfacción é global. Malia isto, como aspectos a mellorar os socios citan os prezos e sobre todo a participación.

4.- Organización societaria

A escasa participación do socio garda seguramente relación coa escasa convocatoria de asembleas xerais, que se limita practicamente ao mínimo legal, e coa escasa existencia de reunións ou asembleas informativas. A maior abundamento, a perspectiva dos socios consultados parece pechar o círculo, dado que unicamente o 21,7% afirma asistir sempre ás asembleas e só o 14,4% considera que ten tomado parte nas decisións bastantes veces ou sempre; esta porcentaxe aínda se matiza á baixa e acada o 9,6% cando se pregunta pola participación con propostas de mellora.

A participación social tampouco incrementa cando se trata das accións formativas onde un 75% di non asistir nunca, se ben é certo que este dato debe poñerse en relación coa circunstancia de que o 59% perciben que nunca se celebran.

Pola súa parte o Consello Reitor parece ter dinámicas distintas: por termo medio esta integrado por un numero de socios relativamente elevado –9 membros– e hai unha alta frecuencia de reunións (18/ano). Se ben na enquisa a socios constátase que un 81,9% dos socios nunca participou neste órgano.

5.- Organización empresarial

Ningunha das cooperativas da mostra ten xerente, aínda que este dato debe analizarse con todas as cautelas derivadas do tamaño da mostra. Por outra banda a dotación de novas tecnoloxías informáticas resulta deficiente se temos en conta a ausencia de conexión a internet e paxina web propia, de especial importancia para as comunicacións no sector a que estamos a referirnos. Non obstante, obsérvase unha

loábel preocupación pola incorporación de técnicas respectuosas co medio ambiente e pola implantación de sistemas de xestión e políticas de calidade.

A pesar destas limitacións obxectivas, o seu nivel respecto aos competidores non é percibido como malo, nin polas cooperativas, nin polos propios socios que nun 82% consideran que a súa cooperativa ten unha boa ou excelente imaxe a este respecto.

6.- A información, formación e organización para o consumo

Para completar as tendencias indicadas anteriormente, debemos referirnos a un aspecto desta clase de cooperativas que as singulariza e que lle ofrece un valor engadido que non debemos ignorar. Aspectos como a información ao consumidor, o consumo responsabel, seguridade alimentaria e outros semellantes comezan a formar parte da nosa cultura cada vez con máis forza, o que xera novos hábitos de consumo e novas necesidades. Nas palabras de Ignasi Faura “a maioría de estudos e enquisas coinciden ao sinalar que as principais preocupación dos consumidores son a saúde, a economía, o medio ambiente, a vivenda e o ocio, así como a información e os dereitos legais” (Faura, I., 2002, páx.53).

Nestes eidos as cooperativas de consumidores e usuarios teñen unha vantaxe sobresaínte con respecto ás empresas mercantís tradicionais. Vantaxes que, sen dúbida, non deben pasar unicamente pola competencia en prezo, nin sequera preferentemente, senón por valorizar aqueles aspectos nos que a cooperativa parte cunha mellor posición de partida e que se refiren fundamentalmente á participación do socio.

As cooperativas de consumidores e usuarios poden desenvolver un papel dificilmente substituíbel como organizacións que conxugan os aspectos máis teóricos de información e defensa do consumidor, con aqueles que precisamente poñen en práctica as premisas dun consumo seguro e responsábel. Eixes de actuación como a puntual información sobre que e como se debe consumir, etiquetaxes, garantía de orixe, trazabilidade, axustamentos dos requirimentos de calidade e prezo entre a oferta e a demanda, formación para o consumo, poden converterse en denominador común dunha actuación que está sometida ao decisivo control último do socio.

Vantaxe, esta a da participación, que se converte en auténtico elemento diferenciador capaz de xerar o valor engadido necesario para que estas cooperativas poidan cumprir o seu papel na mellora da calidade de vida e no desenvolvemento integral da persoa que, como reflicte o mencionado autor, son o eixe central de toda política de consumo nos nosos días.

Debemos destacar, por último, que este papel de defensa e promoción dos dereitos de consumidores e usuarios é recoñecido polas propias normas sectoriais e cooperativas. En consecuencia concorren co resto de asociacións desta finalidade ata o punto de participar en distintos foros permanentes, entre eles e no ámbito europeo no Comité de Consumidores a través da Organización de Cooperativas de Consumo Europeas (EUROCOOP).

D.- O crédito cooperativo en Galicia

1.- Introducción

Fronte á escasa adhesión ás formas societarias mercantís, o asociacionismo cooperativo acadou en determinados sectores, particularmente no sector primario ao que o cooperativismo de crédito na súa versión caixas rurais está por tantos conceptos ligado, un extraordinario desenvolvemento. Ata o punto de que a el ha de atribuírselle a superación do arraigado individualismo tan acusado en comunidades como a nosa e moi especificamente no seu medio rural.

Non se afondou bastante nas razóns desta prevalencia nin é o momento de verificalo. Mais acaso importa destacar como factores relevantes o feito de que en tanto na fórmula societaria o individuo desaparece como suxeito para diluírse nun ente plural, distinto e fóra do seu control, no sistema cooperativo o individuo permanece e a súa liberdade e capacidade de iniciativa mantéñense incólumes. E, mentres aquela persegue, unicamente, a obtención dun lucro ou beneficio, a actividade cooperativa está encamiñada á dobre finalidade de potenciar e mellorar os privativos intereses dos seus asociados nos seus aspectos económico e social.

Postulados que conveñen tanto ao contido como informan a actuación das cooperativas de crédito, que xorden indefectiblemente, cun grande acento social, para solucionar as necesidades financeiras de determinados sectores produtivos ante a falta de especialización das canles financeiras ao uso, públicos e privados (Caixas de Aforro e Bancos Comerciais). Converténdose as institución de crédito cooperativo en entidades participativas de base democrática e amplo espectro representativo; o que certamente vén situadas non só en consonancia senón como precursoras das máis modernas aspiracións da área mercantil e crediticia, que pugnan pola máis estreita participación dos socios nos procesos de toma de decisión e dirección, a prol do seu maior control e transparencia.

Conforme a isto cabe pois configurar as caixas rurais como institucións crediticias de base cooperativa, que desenvolven unha actividade de carácter solidario, comprometida co seu ámbito xeográfico de actuación.

2.- Marco Legal

Durante moito tempo, a pesar da súa acentuada finalidade social, a súa función dinamizadora dos sectores implicados e a crecente importancia do seu desenvolvemento e implantación, o cooperativismo de crédito foi o sector máis descoñecido do sistema financeiro en España.

Como consecuencia o seu marco xurídico veu determinado por unha normativa xeral inespecífica e disposicións puntuais fragmentadas, ordinariamente de contido financeiro, sen que ata moi tardiamente se intentara unha regulación propia.

A isto imponse engadir como factor de complexidade o carácter dual que corresponde ás caixas rurais en función da súa natureza cooperativa, por un lado, e da actividade mercantil de intermediación financeira que desenvolven, por outro; actividade que as sitúa no plano das institucións de carácter económico e como tales directamente suxeitas ás normas de disciplina e control inherentes a esta materia. E a concorrencia de dous ámbitos competenciais e lexislativos, o do Estado –tan significativo no que atinxe ao sector económico financeiro– e o das comunidades autónomas. O resultado é a permanencia dunha situación legal escasamente habilitante da actividade que as entidades destinatarias desenvolven.

Actualmente esta normativa, por atender só a normas de carácter estrutural e prescindindo de numerosas e importantes leis, está constituída polas disposicións que a continuación se enuncian seguindo unha orde descendente de atinencia.

Lei 13/1989, de 26 de maio, de cooperativas de crédito; que ten a condición de lei básica na práctica xeneralidade do seu contido –tal e como se recolle na súa Disposición Final Segunda– ao abeiro do establecido no artigo 149.1 da Constitución, das facultades que corresponden ao Estado para a Ordenación do Crédito e Bancos, e do carácter de entidades de crédito destas cooperativas.

O Real decreto 84/1993, de 22 de xaneiro, polo que se aproba o Regulamento das cooperativas de crédito; así mesmo con rango legal por tratarse dun Real decreto lexislativo e declarado básico en gran parte dos seus preceptos.

Lei 26/1988, de 29 de xullo, de disciplina e intervención de entidades de crédito.

Como supletoria da lexislación antecedente e en ausencia dunha lei específica galega sobre cooperativas de crédito, a Lei 5/98, de 18 de decembro, de cooperativas de Galicia, como lei xeral sobre a materia, tal e como se recolle no seu artigo 127.2.

3.- Recensión histórica

En contraste co acontecido noutras zonas de España, e a pesar da importancia do seu sector agrario e marítimo pesqueiro, o cooperativismo de crédito tivo en Galicia unha débil difusión comparativa.

A súa implantación é recente. Prescindindo dalgunha constatación antecedente, máis teórica que real, e cinguíndonos á data da súa cualificación e inauguración como tales, as caixas rurais que van xurdindo –todas de carácter provincial e única forma a que se circunscribe a banca cooperativa en Galicia– teñen o seu nacemento moi avanzado na década dos sesenta para prolongarse na dos setenta.

Así, Caja Rural Provincial de Lugo, antecedente da actual Caixa Rural Galega, inicia a súa actividade no ano 1966; Caja Rural Provincial de Orense en 1969; Caja Rural de Pontevedra en 1971; e Caja Rural Provincial de La Coruña, a máis tardía, en 1977.

A súa traxectoria é moi desigual. As Cajas Rurales de La Coruña, con moi escasa implantación, e de Pontevedra –cunha non desprezábel rede de oficinas para a súa antigüidade–, non poden superar a crise financeira que afecta ás entidades bancarias nos anos oitenta; desaparece a primeira en 1986, e a segunda en 1987 apenas dez anos despois de iniciada a súa andaina. Na desaparición destas caixas cabería anotar unha certa despreocupación da Administración Pública no exercicio de competencias –entón só a estatal– para a súa reflatación. Pola súa parte, Caja Rural de Orense –a de maior volume económico naquelas datas– por acordo dos seus órganos sociais, fúsióname con Caja de Ahorros de Galicia en 1988. A partir desa data queda como única representante do sector en Galicia a Caja Rural Provincial de Lugo.

A actual Caixa Rural Galega, sociedade cooperativa de crédito limitada galega, ten a súa orixe en 1966, coa realización dos primeiros trámites legais e administrativos para, a partir da “Caja Central de Ahorros y Préstamos”, dar nacemento mediante adaptación de estatutos, á Caja Rural Provincial de Lugo. Aquela Caja Central fora creada polos Sindicatos Católicos Agrarios, e tivera unha certa implantación en Mondoñedo e a súa comarca. A apertura da primeira oficina operativa da entidade ten lugar o día 21 de xuño de 1967, e a súa actual sede social é inaugurada o 24 de marzo de 1979. Con data 14 de marzo de 1969 a entidade obtén o título de Caja Calificada do Ministerio de Hacienda, que a habilita para a concesión de préstamos oficiais no sector agrario a través de Convenios de Colaboración.

Desaparecida a última das tres caixas rurais anteditas, prodúcese un baleiro do cooperativismo de crédito en gran parte da área xeográfica de Galicia; baleiro que o Órgano Reitor de Caja Rural Provincial de Lugo estima preciso reconducir, en aras dos obxectivos estatutarios e no desexo de facilitar ao sector agrario galego, en concordancia co imperante noutros lugares, a oportunidade de facer uso dunha modalidade crediticia próxima e coñecedora das súas peculiaridades; todo isto sen prexuízo da operativa universal que na actualidade caracteriza á actividade e as caixas rurais.

Esta decisión determina a apertura dun proceso de presenza selectiva e paulatina no territorio da comunidade, que se inicia coa ampliación do seu ámbito competencial á da propia comunidade autónoma e a modificación da súa denominación pola de Caixa Rural de Lugo –suprimindo o cualificativo Provincial– por acordo en Xunta Xeral de 23 de novembro de 1991, e prosegue coa nova denominación de Caixa Rural Galega en virtude, así ben, de acordo da súa Asemblea ou Xunta Xeral de 23 de xuño de 2001; así como a correlativa implantación en determinadas localidades da Coruña, Ourense e Pontevedra, entre as que cabe mencionar pola súa importancia ou significación a Santiago de Compostela, e a adquisición de seis oficinas a Caja Rural de Granada –que á súa vez llas adquirira ao Banco Zaragozano– situadas nas localidades de Celanova, Xinzo de Limia, Carballiño e Viana do Bolo na provincia de Ourense, e de Vilagarcía de Arousa e Cambados na de Pontevedra, como complemento do plan de presenza en marcha.

Paralelamente e noutra orde de cuestións, ante o fracaso do Grupo Asociado Banco de Crédito Agrícola – Cajas Rurales, cunha experiencia que non resultou moi convincente para as caixas, a actual Caixa Rural Galega tomou parte moi activa na paulatina desvinculación do banco e na creación da Asociación Española

de Cajas Rurales (AEER), coñecida como “Grupo Caja Rural”, consciente da necesidade de dotarse dun medio de aglutinación de sinerxías e superación de limitacións como factor de igualdade competitiva ao máximo nivel no sector financeiro, así como na de varias entidades participadas, entre as que pola súa importancia cabe sinalar unha central informática, Rural Servizos Informáticos (RSI), unha central bancaria, Banco Cooperativo Español (BCE) e unha compañía de seguros, Rural Grupo Asegurador (RGA).

4.- Momento presente

Caixa Rural Galega configúrase ao presente como o único expoñente activo do cooperativismo de crédito na comunidade galega. Trátase dunha cooperativa formada por uns 12.000 socios co obxecto da prestación dunha ampla gamma de servizos financeiros dirixida a todos os sectores económicos. Ten, por conseguinte universalidade no seu aspecto operativo tanto pola contemplación dos produtos e servizos que ofrece como polo público ao que van dirixidos.

Actualmente Caixa Rural Galega conta en Galicia cun total de 41 oficinas distribuídas polas catro provincias, aínda que a maioría se sitúan no seu ámbito territorial orixinario, a provincia de Lugo. O seu balance actual supera os 250 millóns de euros e emprega un total de 110 persoas. Está en fase de implantación progresiva por toda a área territorial da comunidade autónoma.

A entidade atópase, como se dixo, integrada no coñecido como Grupo Caja Rural que, cuns activos totais duns 35.000 millóns de euros e case 3.800 oficinas abertas ao público, configura un dos grupos financeiros máis importantes do Estado, o que dá solidez e competitividade ás entidades que o forman. Esta estrutura de banca asociada, próxima á coñecida como banca federada, permite obter a un tempo as vantaxes dunha forma de facer banca moi próxima ao cliente final e o aforro de custos derivados da xestión agregada das actividades máis intensivas en recursos. Deste xeito as caixas rurais asociadas manteñen a súa total independencia ao mesmo tempo que comparten participacións en sociedades que lles proporcionan os servizos requiridos.

A dinámica socioeconómica vivida na nosa comunidade nos últimos anos con forte reorganización do sector agropecuario, fixo variar tamén as características básicas de negocio da entidade. Por unha parte Caixa Rural Galega pasou de dirixir a súa actividade crediticia case en exclusividade ao sector agrario a abrir o abano de destinatarios das súas operacións crediticias a outros ámbitos onde a súa presenza ata hai ben pouco era testemuñal. En tal sentido Caixa Rural Galega financia na actualidade promocións inmobiliarias, grandes empresas, pemes, corporacións locais, etc.

Mais ao mesmo tempo soubo manter o carácter de entidade próxima, próxima e coñecedora da problemática do medio rural. Unhas explotacións agrarias suxeitas a unha forte reconversión, atoparon unha vocacional disposición favorábel de apoio financeiro para levar a cabo os investimentos necesarios. Foi esta outra das actividades fundamentais da entidade: o servir de instrumento daquelas explotacións, singularmente do sector lácteo, necesitadas de ampliar a súa base territorial, cota, instalacións e medios de produción, para mellorar a súa competitividade ou acadar a viabilidade.

De tal modo que pode dicirse que o crédito cooperativo, a través de Caixa Rural Galega, constitúe hoxe un apoio financeiro en especial sintonía coas cooperativas agrarias e explotacións máis sobresaíntes que se sitúan no seu ámbito de actuación. Por este motivo, e aínda a pesar de non ter unha rede demasiado tupida no conxunto da comunidade autónoma, a entidade aparece ano tras ano nos primeiros lugares no referente á formalización de préstamos acollidos a convenio co Ministerio de Agricultura para a mellora das infraestruturas agrarias e moi activa na concertación con diferentes entidades de convenios para a adquisición de cota láctea, maquinaria, etc.

A evolución do mercado hipotecario tamén ten unha importancia relevante no desenvolvemento da súa área de negocio. O crédito para a adquisición de vivenda supuxo nos últimos anos unha das finalidades máis habituais na actividade da entidade o que incide nunha das transformacións que experimentou, a progresiva introdución de Caixa Rural no medio urbano.

Desde un punto de vista máis macroeconómico Caixa Rural tivo que adaptarse a un contorno tremendamente cambiante. Presenciamos feitos de gran calado como a introdución do euro ou a profunda baixada nos tipos de xuros que a entidade soubo resolver sen demasiados problemas. Estes dous factores determinaron unha forte redución dos marxes comerciais cos que actuaba a caixa, o que se viu compensado cun incremento moi importante dos volumes; baste dicir que o investimento crediticio (total de préstamos e créditos concedidos) pasou de pouco máis de 40 millóns de euros a finais do ano 1997 a un total de 140 millóns de euros na actualidade (agosto de 2003). Ao mesmo tempo, e para compensar esta caída de marxes no negocio máis tradicional, afondouse na comercialización de produtos de desintermediación como os seguros, os fondos de investimento ou os plans de pensións.

Para os vindeiros anos Caixa Rural Galega espera poder consolidar a súa presenza selectiva por toda a comunidade autónoma a través da apertura de novas oficinas abertas a todos os sectores económicos. Non renuncia, non obstante, a continuar o seu apoio específico e xenuíno ao sector agropecuario, cooperativas, clases populares e pequena e mediana empresa, como expresión da súa finalidade, estatutaria e vocacional, de entidade orientada cara a un obxectivo social, na súa condición de representante do cooperativismo de crédito en Galicia.

5.- Perspectivas de futuro

O cooperativismo de crédito atravesará neste momento un período de bonanza xeneralizado do que Galicia non é unha excepción.

A súa condición de banca minorista, próxima ao destinatario –cada vez máis amplo– e coñecedora da problemática na que este se move, a súa permeabilidade, comunicación e trato persoal, configuran unha cultura empresarial específica –xeradora e garante de estabilidade– na que xogan a igual nivel a súa natureza privada, o amplo espectro operativo, e o acento social das institucións que conforman o sector.

Sen prexuízo diso, nunha economía tendente á globalización, a articulación de medios instrumentais (sociedades participadas para a prestación de servizos comúns) resulta conveniente para a necesaria eficiencia e promoción empresarial. Isto é así tanto en orde á execución dos propios servizos (eficacia na xestión e diminución dos custos) e relacións cos socios como a contribución ao desenvolvemento de actividades económica do contorno territorial, sen menoscabo da identidade cooperativa que caracteriza a estas entidades, o respecto aos principios que inspiran a actuación dos seus órganos de goberno e a soberanía das súas decisións.

Sen desbotar unha determinada concentración –sempre voluntaria– entre entidades de igual natureza, tal concentración non parece aconsellábel máis alá de certo grao, polo perigo que entraña de desvirtuación da súa identidade. O marco territorial autonómico parece en principio o máis axeitado para o óptimo aproveitamento das súas potencialidades sen risco da súa esencia.

Hoxe por hoxe a necesidade máis palpábel que experimenta o cooperativismo de crédito é a de afrontar unha modificación legislativa que racionalice, con criterio san e obxectivo o marco de actuación das institucións do sector, facilitando o mellor desenvolvemento da finalidade económico social que persegue a súa actividade.

E.- As cooperativas con sección de crédito

A Lei 5/1998, do 18 de decembro, de cooperativas de Galicia aborda unha serie de cuestións moi relevantes para o funcionamento deste tipo de empresas de economía social na nosa comunidade autónoma, obrigando á revisión de determinadas prácticas e esquemas de actuación que eran de complexa interpretación legal nas normativas precedentes sobre cooperativas. Neste eido, unha cuestión de interese é a que fai referencia ás seccións de crédito das cooperativas. A mencionada Lei, no seu art. 10, recoñece a posibilidade de que calquera clase de cooperativa agás as de crédito poida contar cunha sección de crédito para a realización de operacións financeiras cos seus socios. Esta posibilidade, xa recoñecida en ordenamentos legais anteriores, está desenvolvida fundamentalmente en Galicia nalgunhas entidades da zona rural da comarca de Ferrol, onde as seccións de crédito de varias cooperativas contan cunha notábel implantación e arraigo social e teñen, ademais, unha cota relevante do mercado financeiro local.

Dende a súa orixe, que data de comezos do século XX, coa creación da sección de crédito da cooperativa agraria de Meirás (no concello de Valdoviño), ata datas recentes, estas seccións de crédito de cooperativas agrarias tiñan como finalidade a captación de depósitos dos seus socios para a concesión de préstamos orientados ao desenvolvemento rural, centrados no impulso de actividades do sector primario. Non obstante, o cambio na estrutura sectorial do emprego e a modernización da estrutura económica que se produciu nos últimos vinte anos na zona rural da comarca ferrolá fixo que pouco a pouco estas seccións de crédito abandonaran a súa inicial vocación agraria para converterse en seccións orientadas ao servizo integral dos seus socios mediante a captación e remuneración de depósitos e a concesión de préstamos ao consumo e de préstamos con garantía hipotecaria.

A creación por parte destas cooperativas de seccións comerciais de diversos tipos fixo que se procedera á transformación dalgunhas destas cooperativas con sección de crédito que de seren cooperativas agrarias pasaron a converterse nas actuais cooperativas de consumidores e usuarios, nun proceso non exento de certas complexidades e que aínda se está a desenvolver formalmente nestes intres nalgunhas cooperativas. Na actualidade existen varias cooperativas con sección de crédito na comarca de Ferrol, cun número de socios total próximo aos 14.000 e un volume de depósitos no seu pasivo de máis de 100 millóns de euros.

As actividades básicas das seccións de crédito son similares ás tradicionais dos intermediarios financeiros bancarios, centrándose a súa operativa na captación e remuneración de depósitos (a tipos de xuros moi competitivos) como operación básica de pasivo, e na concesión de préstamos ou liñas de crédito aos seus socios como operacións básicas de activo. A esta actividade de intermediación financeira tradicional é preciso engadir a realización doutras operacións de activo de baixo risco centradas, fundamentalmente, na colocación dos seus excedentes de tesourería en débeda pública mediante compra directa ou mediante operacións repo de débeda pública contratadas con entidades financeiras. Ademais, algunhas destas seccións teñen asinados convenios e acordos de colaboración con entidades

aseguradoras en materia de comercialización de seguros e fondos de pensións, e con entidades bancarias para a utilización de tarxetas de débito e de crédito.

A través da súa operativa, a sección contribúe ao financiamento das operacións da cooperativa e das actividades dos socios, tanto as vinculadas á propia explotación como as de carácter persoal, xestionando de forma conxunta as disponibilidades líquidas dos socios e colaboradores. Actúan como departamentos especializados na xestión da tesourería dentro da cooperativa e canalizan as relacións financeiras entre socios.

Ademais de mellorar a xestión da tesourería, pódese optimizar a estrutura financeira, transformando os recursos captados a curto prazo en recursos susceptibles de financiar inversións a longo prazo.

O financiamento das operacións das cooperativas a través das seccións de crédito constitúe unha canle de suma importancia despois dos recursos propios (achegas dos socios e beneficios non distribuídos) moi por riba das achegas dos socios que non forman parte do capital, as participacións especiais, títulos participativos ou emisión de obrigas.

Mediante a sección de crédito pódese incorporar a actividade financeira ó resto das desenvolvidas cooperativamente, para que os seus beneficios revertan nos propios socios, en lugar de desviarse cara axentes externos. Non obstante, debe terse en conta que a actividade destas seccións non pode nin debe constituír unha finalidade en si mesma, resulta preciso que, xunto con ela e con carácter principal, se desenvolvan aquelas conducentes á realización do obxecto social da cooperativa.

Parte terceira

**Integración e
asociacionismo**



Capítulo IX: A concentración e integración empresarial

1.- Panorámica xeral da concentración e integración empresarial

1.1.- Un principio cooperativo

Un dos principios cooperativos sinala que para servir mellor os intereses dos socios das cooperativas e da comunidade en xeral, as cooperativas deben colaborar con outras cooperativas a nivel local, nacional e internacional, tendo como meta a realización da unidade de acción dos cooperadores con carácter universal. Este principio de colaboración entre cooperativas, tamén chamado de intercooperación, sinala que os argumentos que xustifican a asociación entre persoas físicas tamén xustifican o asociacionismo entre cooperativas.

Trátase de convencer a todas as partes implicadas da necesidade mutua, mediante a creación de servizos conxuntos e a difusión de produtos orixinais a menores prezos que pretenden mellorar os servizos aos consumidores tanto no seu país como noutros países. Este principio lógrase mediante diferentes alternativas: desde simples acordos de reciprocidade ata a creación de servizos e instrumentos empresariais conxuntos.

Finalmente, a intercooperación non só afecta ás entidades cooperativas do mesmo sector de actividade. Este principio afecta ás cooperativas de diferentes sectores de actividade que poden así conformarse como formas eficaces e mobilizadoras transcendendo o papel de simples formas de resistencia aos cambios da economía e do mercado.

1.2.- Formas de concentración e integración empresarial no ámbito cooperativo

Hai multitude de fórmulas xurídicas e organizativas para levar a cabo a colaboración e a concentración empresarial. De xeito resumido apuntamos as tradicionalmente máis usadas no ámbito cooperativo:

- 1º.- A sinatura de convenios de colaboración e outros documentos de compromiso é a forma menos comprometida, e por tanto menos eficaz no ámbito empresarial, pero pode ser útil para iniciar os procesos de intercooperación.
- 2º.- As fusionés ou absorcións realízanse maioritariamente con cooperativas da mesma clase aínda que poden ser entre cooperativas de diferentes sectores de actividade.
- 3º.- A creación dunha cooperativa de segundo grao formada por dúas ou máis cooperativas de primeiro grao.
- 4º.- As agrupacións de interese económico feitas entre cooperativas para unha actividade concreta.
- 5º.- As sociedades anónimas de capital maioritario en propiedade de cooperativas.
- 6º.- As sociedades de responsabilidade limitada con participacións maioritarias en propiedade de cooperativas.
- 7º.- A sociedade cooperativa europea formada por cooperativas que pertencen a máis dun país da Unión Europea.

1.3.- Unha tendencia do contorno e unha necesidade empresarial

O crecemento dos medios propios ten un límite. Todas as empresas, tamén as cooperativas, practican de forma progresiva o intercambio de saberes e de técnicas en todas as actividades, de xeito que establecen cooperación estreitas, máis definidas, con obxectivos máis precisos, dando lugar á concentración de cooperativas ou sociedades mercantís propiedade de cooperativas.

Na maioría dos casos preténdese dar resposta a unha preocupación estratéxica creando certo liderado, concentrando os medios dispoñíbeis, evitando o crecemento constante de forma illada dos fondos propios, reducindo os custos, incrementando a capacidade e a flexibilidade nas xestións... A necesidade de innovar tamén empurra aos organismos e ás empresas da economía social a agrupar as súas forzas.

Pero a fusión, integración e/ou concentración empresarial son accións que teñen unha especial actualidade no mundo empresarial, sexa cal sexa a súa fórmula xurídica, e detéctanse nos sectores máis dinámicos da economía (entidades financeiras, entidades de seguros, compañías enerxéticas,...). A necesidade da concentración empresarial das cooperativas, non é tanto por cumprir cun principio, senón que está máis vinculado coa finalidade de lograr outros obxectivos básicos para a supervivencia das entidades:

- 1º.- En moitos casos a concentración empresarial vai achegar a posibilidade dunha administración e unha xestión profesional inalcanzábel individualmente.

- 2º.- A concentración, na maioría dos casos, posibilita uns maiores niveis de produtividade e maiores niveis de eficacia empresarial e profesional dos socios e das propias cooperativas individualmente.
- 3º.- A concentración vai posibilitar afrontar mercados máis competitivos e máis selectivos que individualmente non é posíbel acadar.
- 4º.- A concentración en xeral vai favorecer o funcionamento económico da empresa, sen impedir o carácter persoal das entidades cooperativas.

Na maioría dos sectores, especialmente no sector agrario, as cooperativas comparten uns obxectivos empresariais para acadar nos vindeiros anos:

- 1º.- Incrementar a dimensión económica e social para mellorar a súa capacidade de negociación e rendibilizar os seus investimentos.
- 2º.- Adaptar constantemente a súa oferta de produtos e servizos ás novas demandas emerxentes do mercado.
- 3º.- Racionalizar a produción e adaptar a normativa de calidade e de medioambiente.
- 4º.- Diversificar os produtos e servizos e capturar valor engadido mediante unha maior calidade dos produtos e unha mellora dos procesos.

A gran maioría das cooperativas pretenden incrementar a dimensión social ou económica e neste obxectivo a intercooperación é fundamental. Neste camiño pola dimensión, as cooperativas non deben ser competidoras, senón aliadas, evitando caer en localismos e personalismos prexudiciais para calquera desenvolvemento empresarial. É fundamental que as cooperativas comprendan que entre elas poden existir alianzas e cooperación máis facilmente que con outros competidores directos. En definitiva, o que non poden facer de xeito individual, poden facelo de xeito colectivo ou cooperativo, de forma que se unha cooperativa está especializada nunha actividade debe confiarse nela esa actividade e as outras cooperativas especializarse no mellor de cada unha.

O mercado de calquera tipo de produto e servizo cada día é máis competitivo, o que produce en moitos sectores alta redución de operadores, cada día dun maior tamaño. Por iso, os pequenos produtores e os traballadores autónomos teñen que asociarse para gañar poder de negociación fronte a provedores e clientes. Cada día que pasa é necesario acometer investimentos que precisan economías de escala para poder ser viábeis, e necesítase diferenciar as producións e garantir a calidade dos produtos e dos procesos produtivos cos que se obteñen estes.

No mercado só quedarán aquelas empresas e cooperativas que sexan eficientes, as máis preparadas e as que contan coas mellores estruturas de produción, as que aproveiten axeitadamente todas as oportunidades de mercado e que saiban adaptarse a estes cambios.

Se para calquera empresa o capital humano é o mellor activo da empresa, para unha cooperativa, que é unha sociedade baseada nas persoas, esta afirmación é moito máis contundente. Por iso, para iniciar calquera proceso de colaboración entre cooperativas a formación dos socios é unha base imprescindible. A formación cooperativa para os distintos compoñentes humanos da entidade e con distintos niveis de detalle é básica para iniciar nas cooperativas os procesos de colaboración e intercooperación con outras entidades semellantes.

2.- A intercooperación en Galicia

No Rexistro de Cooperativas están recollidos aqueles procesos de concentración e intercooperación que se basean na creación de cooperativas de segundo grao. Polo tanto, das oito fórmulas xurídicas para realizar a concentración empresarial e a intercooperación só dispoñemos de datos da intercooperación feita mediante a constitución de cooperativas de segundo grao. (CADRO 1)

CADRO 1: Cooperativas de segundo grao

DENOMINACIÓN	POBOACIÓN	ÁMB.	Nº SOC.	DATA C.
COOP. AGR. PROV. DA CORUÑA	ARTEIXO	AUT.	85	29/03/80
AGROP. DE LUGO	BALEIRA	AUT.	89	09/10/80
INGACOOOP	CURTIS	AUT.	2	12/02/95
CECONOR	FERROL	AUT.	8	27/01/00
XUNCOGA	LALIN	AUT.	8	18/05/99
COOPER. ORENSANAS	OURENSE	AUT.	18	08/03/90
SERVICIOS DE FRIO DE RIVEIRA	RIBEIRA	AUT.	4	24/10/84
HORTA DE GALICIA	SANTIAGO	AUT.	9	17/02/94
COOP LÁCTEAS DE GAL.	SANTIAGO	AUT.	16	20/05/91
ARTESÁNS GANDEIROS	SANTIAGO	AUT.	4	26/09/96
COOP. REUNIDAS DE S.	SARRIA	PROV.	10	18/12/89
CECOOP	SILLEDA	AUT.	13	23/12/92

Fonte: Elaboración propia con datos do Rexistro.

A Cooperativa Agraria Provincial da Coruña, antiga UTECO da Coruña foi a entidade que puxo en marcha a Central Leiteira LEYMA. A actividade actual considérase moi reducida, aínda que posúe un importante paquete de accións de EBRO-PULEVA pola venda do Grupo Lácteo Galego. Neste momento, das 85 cooperativas constituíntes permanecen activas ao redor de 20.

A Agropecuaria de Lugo, antiga UTECO de Lugo, é unha cooperativa que se desprende dos principais activos (fábrica de pensos) integrando estes ao Grupo COREN. No día de hoxe estímase en cinco as súas cooperativas socias.

Ingacoop é unha cooperativa formada polas cooperativas Central de Frades e Cova de Vales, ambas as dúas da provincia da Coruña. Foi constituída para a prestación de servizos técnicos e de asesoramento e xestión a ambas as dúas entidades.

Ceconor é unha cooperativa formada por pequenas cooperativas de Ferrolterra coa finalidade de racionalizar e centralizar as súas compras.

Xuncoga é unha cooperativa formada por sociedades da Comarca de Lalín, e ten por finalidade a prestación de servizos técnicos aos gandeiros das cooperativas de primeiro grao e o abastecemento de materias primas para alimentación animal.

Cooperativas Orensanas (COREN), antiga UTECO de Ourense, está centrada en case todos os sectores gandeiros e de servizos aos mesmos, sobre todo nas producións gandeiras intensivas. Ten unha actividade económica moi elevada, sendo o primeiro grupo agroalimentario galego, un dos máis importantes de España e o primeiro grupo cooperativo agroalimentario do Estado.

Horta de Galicia, formada por cooperativas de horta de toda Galicia, ten por finalidade a centralización da comercialización dos produtos de horta. Está formada por pequenas cooperativas de horta da Coruña, Ourense e Pontevedra.

Cooperativas Lácteas de Galicia, constituída por cooperativas para comercializar leite conxuntamente, participaron coa Cooperativa Agraria Provincial da Coruña no Grupo Lácteo de Galicia. Teñen accións de EBRO-PULEVA pero, ao non lograrse os obxectivos empresariais, o número de socios iniciais foi reducíndose. Dispoñen dunha queixería e seguen a comercializar leite conxuntamente.

Artesáns Gandeiros, constituída por cooperativas dedicadas ao vacún, ten por finalidade a comercialización de animais de vacún de carne, fundamentalmente xatos cebados e vacas de desvelle. A maioría das canais comercializadas están acollidas á Identificación Xeográfica Protexida "Ternera Gallega".

Cooperativas Reunidas de Sarria foi constituída por cooperativas desa comarca para centralizar as actividades comerciais de leite. É unha entidade que favoreceu o proceso de concentración en que están inmersas as cooperativas da zona neste momento. Ten pouca actividade, xa que a cooperativa Agroganadera de Sarria, resultado da fusión das actividades lácteas de varias cooperativas, captou gran parte da súa actividade.

Cecoop foi constituída para centralizar as compras de cooperativas gandeiras de vacún. Ten unha traxectoria ascendente, xa que incrementou moito a base social nos últimos anos. Probabelmente sexa en varias clases de input a maior central de compras en insumos para a gandería de vacún de leite de España.

2.1.- Evolución da intercooperación en Galicia

As cooperativas agrarias evolucionan na medida en que as necesidades e as experiencias dos agricultores e gandeiros avanza con vivencias cooperativas. A intercooperación e a concentración cooperativa necesita primeiro que existan cooperativas no territorio con capacidade para avaliar as necesidades de crecemento e desenvolvemento. Neste senso, moitas cooperativas agrarias son entidades novas —a media de idade das rexistradas é de 12,50 anos— e están nun proceso de consolidación como sociedade e como empresa. Os mesmos socios están percibindo inicialmente os beneficios de seren socios da entidade e non se propoñen, nalgúns casos e polo momento, obxectivos de maior crecemento e maior dimensión. Non obstante, moitas cooperativas xa son conscientes da necesidade de concentrarse, de medrar e desenvolver máis as súas potencialidades conxuntamente con outras entidades con semellantes inquiredanzas.

A Lei de cooperativas de 1942 obrigaba ás cooperativas agrarias a integrarse nun sistema oficial empresarial e representativo que eran as UTECOs. Eran provinciais e agrupaban todas as cooperativas agrarias para os efectos da súa representación oficial e para algunhas actividades empresariais, sobre todo as vinculadas cos abastecementos e insumos dos agricultores. Durante esta etapa, as cooperativas apenas tiñan liberdade empresarial para a toma de decisións

Coa apertura política e cos seguintes cambios lexislativos, as UTECOs deixaron, pouco a pouco, de ter esa ascendencia sobre as cooperativas agrarias que tiñan vinculadas. O cambio normativo obrigounas a optar pola representación das cooperativas ou pola actividade empresarial. Todas as UTECOs con sede en Galicia optaron por centrárense en impulsar a actividade empresarial.

A obrigatoriedade de afiliación e concentración xerou opinións, sentimentos e obxectivos contrarios na maioría das pequenas cooperativas agrarias existentes en Galicia. As cooperativas creadas nos anos setenta desexaban atender o despegue da maioría das explotacións agrarias e gandeiras, e o seu crecemento e implantación empresarial era a principal preocupación e obxectivo dos directivos.

No resto da clases de cooperativas, nestes anos aparecen os primeiros modelos de empresas que se van desenvolver nos anos posteriores. Por tanto, para os efectos de concentración empresarial, estamos nos inicios das empresas cooperativas e resultaba impensábel para elas calquera outro obxectivo que non fose o de demostrar que podían funcionar e ser viábeis nunha economía aberta e competitiva.

Foi unha década de gran creación de cooperativas. Constituíronse moitas cooperativas agrarias a partir da asociación de gandeiros, ou incluso de simples iniciativas de persoas influíntes: curas, mestres e os técnicos do chamado Servicio de Extensión Agraria.

As cooperativas de traballo asociado do sector téxtil espallábanse pola Comunidade Autónoma ao empuxe do crecemento das industrias téxtiles de Galicia. A crise industrial favoreceu a aparición de cooperativas de traballo asociado en sectores diversos. Por último, as cooperativas do mar de Ribeira constitúen Servicios de Frío de Riveira para complementar as actividades das catro cooperativas constituíntes.

Estamos ante unha década de constitución de moitas cooperativas, das cales algunhas fracasaron. Foi a década explosiva no sector leiteiro con crecementos de produción moi importantes por moitas comarcas da Galicia interior.

Nesta década apenas existen concentracións empresariais no mundo cooperativo, pero comeza a existir a necesidade de relacionarse entre as cooperativas, para coñecerse, intercambiar información, ver de mellorar a xestión, e buscar vías de colaboración e relación. Os feitos que mellor indican estes pasos son os seguintes:

- 1º.- Varias cooperativas gandeiras (do sector lácteo e da fabricación de pensos) interéñanse pola compra conxunta do gran matadoiro Mafriesa. Mantiveron multitude de reunións e contactos coa administración que era propietaria das instalacións. Estas xestións non logran o obxectivo, pero permiten ás cooperativas agrarias coñecerse.
- 2º.- Un grupo importante de cooperativas que fabrican penso para alimentación animal comezan a reunirse regularmente para intercambiar información de prezos, calidade e provedores. Posteriormente, a Cooperativa Agraria Provincial da Coruña comeza a centralizar as compras; máis adiante a cooperativa Os Irmandiños realiza esta tarefa durante moitos anos.
- 3º.- Dado que moitas fábricas de pensos comezan a quedarse pequenas, xorde o proxecto de crear unha fábrica conxunta para un grupo grande de cooperativas. Existiu un anteproxecto, pero os diferentes niveis de amortización das fábricas e a falta de confianza non posibilitou que a concentración chegase a bo fin.
- 4º.- Cara a finais dos oitenta, moitas cooperativas desexan manter vínculos de relación máis constantes, e xorden varias iniciativas de crear asociacións de cooperativas no ámbito das agrarias. Nesa mesma época, créanse varias asociacións nas agrarias e unha en traballo asociado. Estas asociacións fomentan as interrelacións entre as cooperativas de cada clase.
- 5º.- A finais dos oitenta, e ante a crise dunha industria láctea, vólvese debater a posibilidade da compra desta industria por un grupo de cooperativas do sector lácteo.

Nos anos noventa xa xorden multitude de iniciativas tendentes a fomentar a intercooperación e a concentración empresarial. Estas iniciativas xorden basicamente nas cooperativas agrarias e, a semeianza doutras comunidades autónomas, xérase un debate para a constitución de cooperativas de

segundo grao de carácter sectorial. Impulsadas pola Unión de Cooperativas AGACA e as administracións xorden a maioría das novas cooperativas agrarias de segundo grao: Cooperativas Reunidas de Sarria, Ingacoop, Ceconor, Xuncoga, Horta de Galicia, Cooperativas Lácteas de Galicia, Cecoop e Artesáns Gandeiros.

Non só xurdiron estas cooperativas, senón que houbo outros proxectos que se levaron a cabo e outros que fracasaron en agrupacións con características menos integradoras e comprometidas. Os casos máis destacados foron:

- 1º.- Abogasa: sociedade mercantil impulsada dende a Unión de Cooperativas AGACA que tiña por finalidade abordar o abastecemento de fertilizantes para as cooperativas gandeiras. O proxecto tiña por finalidade o investimento nunha Planta de Blending de fertilizantes, para a realización das mesturas máis apropiadas para os campos galegos.
- 2º.- Blancos y Tintos de Galicia, A.I.E.: agrupación de interese económico formado por varias cooperativas de viño socias da Unión de Cooperativas AGACA cuxa finalidade era realizar fóra de Galicia promocións en puntos de venda, restaurantes e tendas especializadas de viños de cooperativas galegas. Neste intre está inactiva, pero pode reactivarse.
- 3º.- COCEGA: cooperativa de segundo grao formada por pequenas cooperativas do norte da provincia de Pontevedra. A falta de líderes convencidos e o reducido tamaño das cooperativas provocou o fracaso do proxecto.
- 4º.- O Grupo Lácteo Galego: foi unha sociedade mercantil creada por dúas cooperativas de segundo grao (Cooperativa Agraria Provincial da Coruña e Cooperativas Lácteas de Galicia (Colaga). O Grupo representaba o gran salto das cooperativas do sector lácteo cara a unha maior presenza na transformación e comercialización do leite dos gandeiros socios de cooperativas. Non obstante a falta de capitalización da sociedade fixo inviábel a débeda xerada pola compra dunha grande industria láctea estatal, Lactaria Española, que estaba a xerar importantes perdas, e as cooperativas venderon a súa participación a Puleva.

Tras o fracaso do Grupo Lácteo Galego as pequenas e medianas cooperativas non volveron avaliar unha concentración empresarial de tan amplo efecto como o pretendido polo referido proxecto. A tendencia recente é a realizar concentracións empresariais mediante a fusión de entidades de primeiro grao. Nesta tendencia hai un recoñecemento implícito da falta de capacidade das cooperativas de segundo grao para comprometeren ás de primeiro que as conforman.

- 5º.- Descovi: cooperativa téxtil de segundo grao situada en Vigo que estaba constituída por Descor-Vigo e Cootevi, dúas cooperativas de dimensión semellante e de contrastada calidade na produción téxtil. A experiencia de Descovi ten, por unha banda, o valor de ser pioneira no cooperativismo de traballo asociado téxtil galego e pola outra o de ser o primeiro (e único) intento de

escapar da dependencia das grandes empresas clientes a través da produción de marca propia e produtos non estacionais (a estacionalidade era naquel intre un dos grandes inconvenientes aos que se enfrontaban as dúas cooperativas fundadoras).

A escasa dimensión empresarial e a falta de compromiso das socias para manter unha estrutura comercial capaz de dar saída á produción (a pesar diso, os poucos contactos realizados con clientes potenciais tiveron resultados moi satisfactorios), foron determinantes no fracaso da experiencia que, non obstante, amosa estratexias clave para o desenvolvemento do sector que outras cooperativas deberían valorar.

Nos últimos anos, as cooperativas ven reducir fortemente o número de socios activos polo grande abandono que se está a producir nalgunhas producións agrarias típicas de Galicia coma o lácteo. Por outra banda, os socios incrementan fortemente o tamaño das súas explotacións e os máis mozos queren participar en cooperativas competitivas.

Xorden procesos de concentración mediante fusións por absorción de pequenas cooperativas con escasa actividade empresarial e en proceso de peche, que son absorbidas por outras moito máis grandes e dinámicas. Estes casos foron numerosos, xa que moitas cooperativas animáronse polas axudas, fomento e promoción que realiza a Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural. Ao mesmo tempo, outros procesos de fusión están precedidos pola constitución dunha cooperativa de segundo grao, posteriormente a de segundo grao absorbe ás de primeiro grao e termina converténdose en cooperativa de primeiro grao. Este foi o camiño percorrido por Coreber, e que posteriormente seguiu Planmiño.

Con Icos procédese á primeira fusión entre cooperativas con certo desenvolvemento empresarial e profesional e en condicións, dúas delas, moi parellas. Nestas mesmas condicións toma impulso Agris que é o resultado da fusión de tres cooperativas luguesas moi parellas en relación a medios, socios e capacidades. A finais de outubro de 2003, Agris xa ten corpo definitivo pois as asembleas xerais das tres cooperativas xa teñen aprobado o proxecto de fusión.

En condicións moi semellantes atópase en negociación varios proxectos de fusión de ámbito comarcal de cooperativas gandeiras. É moi probábel que nos vindeiros anos os procesos de fusión sigan incrementándose, dando lugar a cooperativas de maior tamaño empresarial.

3.- O grao de concentración empresarial no movemento cooperativo en Galicia

Na Unión Europea existen máis de corenta cooperativas cun volume de facturación superior a mil millóns de euros, e dentro deste grupo de cabeza non existe un só grupo cooperativo de España: o grao de concentración empresarial no movemento cooperativo de España e Galicia é moi baixo en compa-

ranza coas cooperativas do norte da Unión Europea, fundamentalmente Dinamarca, Países Baixos, Alemaña, Irlanda, Francia e Finlandia.

Non ocorre o mesmo no cooperativismo de traballo asociado, onde un dos grupos empresariais máis fortes e puxantes é a Corporación Cooperativa Mondragón que aglutina a pequenas e medianas cooperativas localizadas no País Vasco. En relación ás cooperativas de consumo, os maiores grupos empresariais están localizados por tradición en Francia, onde o cooperativismo de consumo tivo unha puxanza fóra do normal.

En Dinamarca e Irlanda teñen moita presenza empresarial as cooperativas con actividade no sector pesqueiro. A maior cooperativa da Unión Europea por volume de facturación é Osuuskuunta Metsäliito de Finlandia dedicada ao sector forestal, cunha facturación de preto de 6 mil millóns de euros, unha cota de mercado do 33% do sector en Finlandia, con máis de 60.000 socios, e 21.400 empregados. Por último, entre os maiores bancos da Unión Europea atópanse varias cooperativas de crédito, con grande implantación en Francia, Países Baixos e Alemaña.

A ducia de cooperativas de segundo grao de Galicia teñen unha facturación estimada de 817 millóns de euros, agrupan 117 cooperativas de primeiro grao e un número indeterminado de sociedades mercantís, e contan con varios miles de socios agricultores e gandeiros¹. O Grupo COREN é a concentración maior, seguida de lonxe por Cooperativas Lácteas de Galicia e Cecoop.

É habitual a utilización de sociedades mercantís participadas por cooperativas para operar e incrementar o tamaño do grupo empresarial. O caso máis salientábel represéntao o Grupo COREN que dispón do seguinte conxunto de sociedades²:

- 1.- COREN: a cooperativa de segundo grao, matriz do Grupo.
- 2.- 14 cooperativas de primeiro grao con vinculación plena.
- 3.- 9 sociedades mercantís que operan no ámbito comercial: COREN Grill, delegacións en cidades, delegacións no estranxeiro,...
- 4.- 3 sociedades mercantís que operan no ámbito industrial: Frigolouro, s.a. e Nova Frigsa, s.a. e Coren Agroindustrial, s.a.
- 5.- 2 sociedades mercantís de servizos: Sumicor e Sergal.

1 AGACA, segundo datos facilitados polas propias cooperativas.

2 Datos subministrados por COREN.

É moi destacábel a política de investimentos e de incremento de tamaño desenvolvida por tres cooperativas de viño de Galicia. As dúas grandes adegas cooperativas da D.O. Rías Baixas, Salnesur e Martín Codax, realizaron gran parte dos investimentos iniciais na adega en colaboración cunha sociedade de participación, ou capital risco, pública, chamada Sidega, con participacións ao 50%. Posteriormente Sidega retirouse do capital social das adegas e as cooperativas xa posúen o 100% do capital das sociedades mercantís propietarias delas, dispoñendo de senllas sociedades anónimas unipersonais.

Por outra banda, a Vitivinícola do Ribeiro creou Orvinsa coa finalidade de operar e distribuír viño fóra da Denominación de Orixe Ribeiro. Por razóns semellantes, Hortoflor Dos é propietaria de Ouriflor coa finalidade de operar no mercado portugués, xa que como cooperativa non tiña posibilidades.

Ademais, varias cooperativas de medio tamaño teñen como socios a outras cooperativas ás que subministran materias primas ou prestan servizos. Estas cooperativas de primeiro grao manteñen un tratamento comercial especial para coas de primeiro grao que son socias. Entre outros casos destacados figuran:

- 1º.- Os Irmandiños: varias cooperativas de pequeno, e ata mediano, tamaño da provincia de Lugo son socias de Os Irmandiños que atende basicamente as súas necesidades relacionadas coa alimentación animal, os fertilizantes, servizos de maquinaria, comercialización de xatos, etc. Son cooperativas que non dispoñen de fábrica de pensos.
- 2º.- Feiraco: mantén como socios varias pequenas cooperativas da Coruña e Pontevedra coa finalidade de atender as necesidades de pensos de alimentación animal, fertilizantes ou merca de leite en determinados momentos.
- 3º.- Icos, Xallas,... existen varias cooperativas que manteñen convenios e acordos plasmados de diferentes xeitos con cooperativas que requiren os seus servizos.

O proceso de fusión máis salientábel foi o da constitución de Icos, co que se logrou unha empresa cunha facturación superior aos trinta millos de euros e máis de 800 socios. Agris, en proceso de constitución, suporá unha facturación estimada aos 18 millóns de euros e preto de 400 socios. Pero existen numerosas fusións por absorción de pequenas cooperativas, realizadas por cooperativas de maior tamaño, entre as que destacan as de Lemos, Central de Frades, Coreber, Leiteira Pico Sacro,...

4.- Os resultados da concentración empresarial

En relación ás cooperativas de segundo grao, a vinculación e sentimento de grupo dos socios de base respecto da concentración dependerá da política de compromisos de comunicación existente entre as de primeiro e segundo grao. É moi importante que as cooperativas de segundo grao teñan o compromiso das de primeiro grao en relación á comunicación cos socios. Incluso se o proceso de concentra-

ción é elevado o ideal é que a comunicación cos socios de base se faga coordinadamente entrambas as dúas. Se non é así o sentimento de grupo redúcese ata diluírse na base social.

En relación ás fusiões de cooperativas, estas disfuncións non son posíbeis xa que será o novo órgano de administración o encargado da comunicación e da relación social. Neste tipo de concentración, os problemas sociais poden darse antes de comezar o proceso de fusión e fundamentalmente vinculadas coas diferentes achegas ao capital social; superada esa etapa o órgano de administración debe evitar que xurdan. Finalmente, o novo órgano de administración debe procurar evitar afastarse da base social dado o incremento do número de socios, polo que deberá habilitar novos sistemas de relación con eles.

Novamente as cooperativas de segundo grao mostran máis problemas para abordar os problemas organizativos, dada a existencia de diferentes órganos de administración que nalgún momento poden manter importantes diferenzas de criterio, salvo que existan elevados graos de compromiso entre as cooperativas de base e a de segundo grao.

Nas concentracións por fusiões, os resultados organizativos están marcados fundamentalmente polos problemas de adecuación de estilos de xestión e dos traballadores á nova sociedade. É probábel que sexa necesario realizar pactos cos traballadores tras o proceso de fusión para equiparar todos os recursos humanos que proceden das cooperativas fusionadas. En todo caso na primeira etapa da fusión débese realizar un grande esforzo por superar todas as dificultades.

Por calquera dos sistemas, os resultados económicos da concentración empresarial son claramente positivos e os beneficiarios son os propios socios que dispoñen de máis e mellores servizos e a calidade e prezos máis competitivos.

A operatividade comercial mellora significativamente e a evolución empresarial convértese en claramente positiva para a entidade resultante. Considérase que as economías de escala e o incremento da capacidade empresarial só poden xerar un beneficio para a entidade.

Pese a todos estes aspectos positivos, só se pode falar de procesos de integración no caso do cooperativismo agrario, posto que noutros ámbitos aínda non se albisca o fenómeno da concentración empresarial. Neste senso, preocupa especialmente o reducido número de procesos de concentración empresarial nas cooperativas de traballo asociado.

As cooperativas son sociedades abertas cunha base social influenzábel dende o exterior da entidade. Os procesos de concentración empresarial poden desatar localismos, partidismos e personanismos que trunquen a iniciativa pouco antes de nacer. Por tanto, é desexábel que exista unha estratexia de todo o país que apoie aos socios das cooperativas a unirse máis e a fortalecerse empresarialmente. Se os socios saben que os grupos sociais cos que se relacionan aproban esta estratexia de concentración será máis fácil alcanzar os consensos necesarios. Nese sentido sería desexábel que xurdira un ambiente favorábel a estes procesos nos concellos, nas organizacións empresariais, nos sindicatos de

clase, nas organizacións profesionais agrarias, en todas as administracións e en todos os centros de influencia.

Por outra banda, para que un proceso de concentración teña éxito é imprescindible a presenza dun intermediario externo ás cooperativas inmersas no proceso, que medie entre as partes, coñeza os directivos das cooperativas en profundidade, coñeza a lexislación sobre cooperativas e os pasos dun proceso de concentración empresarial. Alguén debe xestionar todo o proceso e conducilo de xeito pactado entre todas as partes ao ritmo e na dirección axeitada, construíndo e desenvolvendo a confianza mediante o diálogo e o pacto, fixando o calendario de traballo coas súas respectivas modificacións durante o proceso segundo o ritmo de compromisos acadados, coordinando a elaboración da información pertinente destinada aos socios no momento oportuno e do xeito adecuado, colaborando para establecer os obxectivos reais e alcanzábeis, e apoiando ao novo consello reitor no período posterior ao proceso de concentración.

O primeiro que debe facer o intermediario externo é identificar e cuantificar os beneficios dunha concentración empresarial, ben mediante fusión, mediante cooperativas de segundo grao ou mediante calquera outro sistema, e que todos valoren a súa importancia. Chegar a establecer nun estudo quen van ser os beneficiarios da concentración, e canto de realista son os beneficios e o propio proceso. Esta persoa debe traballar sen présas, xestionando pactos entre as diferentes partes e perfilando todos os apartados do proxecto de concentración.

É importante crear un comité de negociación, coa xente axeitada e de suficiente autoridade, que se reúna coa frecuencia necesaria e que reciba os consellos de asesores económicos, legais e técnicos externos. Tamén resulta importante a análise e avaliación doutras experiencias de concentración.

A experiencia sinala que os beneficios poden ser importantes. A proposta de concentración debe explicar claramente o porqué da operación, os beneficios que reportará, cal será a estrutura organizativa, a xestión, os estatutos e regulamentos internos, as políticas a aplicar, o valor, as perspectivas de futuro, e outros detalles de interese. A continuación apuntamos algúns dos beneficios a avaliar nun proceso de concentración:

- 1º.- Redución de custos.
- 2º.- Eliminación de duplicidades.
- 3º.- Apertura de mercados maiores.
- 4º.- Mellora efectiva dos recursos.
- 5º.- Melloras perspectivas de futuro.

6º.- Mellores ánimos dos socios e da súa visión empresarial.

As posíbeis causas dos fracasos son múltiples e variadas. Situacións de alta dependencia comercial e operativa dunha empresa (un gran cliente ou un gran provedor que domina economicamente á cooperativa) fai que o proceso de concentración poida ser paralizado pola mesma. A falta de confianza entre as cooperativas, ou un tamaño demasiado reducido da concentración resultante tamén dificulta estes procesos. Finalmente, os mecanismos de apoio mediante axudas públicas son necesarios e altamente incentivadores para a realización destes procesos de concentración.

Capítulo X: **0** asociacionismo

1.- Panorámica global do asociacionismo cooperativo

O principio de cooperación entre cooperativas ou intercooperación ten dúas facetas, tal e como foi definido na declaración sobre Identidade Cooperativa da Alianza Cooperativa Internacional no seu Congreso de Manchester de 1995: “as cooperativas serven aos seus socios o máis eficazmente posíbel e fortalecen o movemento cooperativo traballando conxuntamente, mediante estruturas locais, nacionais, rexionais e internacionais”.

A primeira destas facetas ten que ver coa cooperación empresarial e fíxose referencia a ela no capítulo anterior, mentres que a segunda ten que ver co asociacionismo cooperativo como medio de potenciar a representatividade das sociedades cooperativas a todos os niveis e para a defensa e promoción dos seus intereses. Nunha estrutura piramidal que comeza nas unións, continúa nas federacións, e segue coas confederacións, amplía a base territorial dende o ámbito local ao rexional, nacional, e internacional a través do seu máximo órgano representativo: a Alianza Cooperativa Internacional.

A Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia regula os procesos de asociacionismo e fomento cooperativo no seu título IV ao tempo que insta aos poderes públicos da Comunidade Autónoma de Galicia a adoptar as medidas necesarias para fomentar o asociacionismo e as relacións de intercooperación (art. 132. 3). Entre as actividades que lles corresponden ás unións, federacións e confederacións de cooperativas establécense as seguintes:

- a) Representar os membros que asocien, de acordo co que establezan os seus estatutos.
- b) Organizar, facilitar e financiar servizos de asesoramento, de verificación de contas e de asistencia xurídica e técnica, así como aqueloutros servizos que sexan convenientes ou necesarios para os seus membros.

- c) Fomentar a promoción e a formación cooperativa
- d) Realizar mediacións e conciliacións
- e) Exercer calquera actividade de natureza análoga.

Ademais destas funcións e a través do Consello Galego de Cooperativas do que forman parte maioritariamente, teñen tamén funcións de carácter consultivo, de arbitraxe en cuestións litixiosas cooperativas, nomeamento de liquidadores en determinados supostos e a planificación e xestións dos fondos de formación e promoción das cooperativas que os transfiran voluntariamente ou obrigatoriamente se non os xestionaron no prazo legalmente previsto.

1.1.- Evolución histórica do movemento asociativo cooperativo

Segundo os datos que obran no Rexistro de Cooperativas, o asociacionismo cooperativo galego é recente (non ten máis de 18 anos). As primeiras asociacións de cooperativas rexistradas datan do ano 1985 no agro. A Unión Provincial de Cooperativas del Campo de Lugo, constituída en setembro do ano 1985 sería a primeira asociación de cooperativas e a Unión de Cooperativas Agrarias UCA en novembro dese mesmo ano a segunda. O cooperativismo de traballo asociado consegue representación en outubro do ano 1986 a través da Unión de cooperativas de traballo asociado FECOPÓN.

Preséntanse a continuación (**CADRO 1**) os datos básicos das doce organizacións representativas do cooperativismo galego. Se ben catro aparecen dadas de alta no devandito rexistro, non se ten constancia de que presenten actividade, mesmo actividade rexistral (renovacións do consello reitor, adaptación de estatutos, etc.), polo que se ten anotado a súa posíbel non actividade. Nestes momentos hai oito entidades representativas activas en Galicia, aínda que algunhas presentan nestes momentos baixos niveis de actividade.

Tal e como se tira do cadro, só teñen representación catro clases de cooperativas: agrarias, traballo asociado, ensino (aínda que tamén como cooperativas de traballo asociado) e vivenda. A Federación de Empresas Cooperativas SINERXIA, pola súa banda, aglutina dúas unións (UCETAG e EIXO) e tamén cooperativas non asociadas a ningunha unión: cooperativas do mar e consumidores e usuarios. Non hai por tanto en Galicia representación específica para cooperativas de servizos, consumidores e usuarios, do mar, etc. Pode que o seu escaso número sexa un factor limitante, non obstante o seu elevado volume de facturación e a súa importancia en determinados sectores engadirían forza ao movemento.

Tal e como se pode apreciar no **CADRO 2** non hai activas entidades asociativas anteriores ao ano 1986, de feito a máis antiga nestes momentos é a Unión de Cooperativas "Asociación Galega de Cooperativas Agrarias AGACA" de setembro do ano 1988; é case da mesma data a Unión de Cooperativas de Ensino de Traballo Asociado de Galicia (UCETAG). En canto ao número de cooperativas socias evoluciona favorablemente (incrementase en 105 cooperativas en termos globais) en catro dos cinco períodos

considerados e desaparecen dúas entidades anteriores ao ano 1986 e dúas entidades máis no segundo período. Por último, na suma dos socios actuais hai que ter en conta o dato xa comentado de que a Federación de Empresas Cooperativas Sinerxia, aglutina os socios de dúas Unións (UCETAG e EIXO) máis cooperativas que non se atopan asociadas.

CADRO 1: Datos básicos do movemento asociativo cooperativo en Galicia

DENOMINACIÓN	POBOACIÓN	ACTIVA	Nº SOC.	DATA C.
UNIÓN PROVINCIAL DE COOPERATIVAS DEL CAMPO DE LUGO	LUGO	NON ACTIVA	34	11/09/85
UNIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS UCA	PONTEVEDRA	NON ACTIVA	14	27/11/85
UNIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO FECOPON	VIGO	NON ACTIVA	7	14/10/86
UNIÓN DE COOPERATIVAS DEL CAMPO DE GALICIA despois UNIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE GALICIA	SILLEDA	NON ACTIVA	3	29/01/87
UNIÓN DE COOPERATIVAS "ASOCIACIÓN GALEGA DE COOPERATIVAS AGRARIAS AGACA"	SANTIAGO DE COMPOSTELA	ACTIVA.	145	06/09/88
UNIÓN DE COOPERATIVAS DE ENSINO DE TRABALLO ASOCIADO DE GALICIA (UCETAG)	PONTEVEDRA	ACTIVA	25	13/09/88
UNIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE FERROL (UCAFE)	FERROL	ACTIVA	15	18/12/89
FEDERACIÓN DE EMPRESAS COOPERATIVAS SINERXIA	PONTEVEDRA	ACTIVA	9	21/11/94
UNIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO UGACOTA antes (ASOCIACIÓN UNIÓN GALLEGA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO)	SANTIAGO DE COMPOSTELA	ACTIVA	23	08/05/96 como asociac. 1990
ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS ACAP – UNIÓN DE COOPERATIVAS	LALÍN	ACTIVA	5	19/02/99
UNIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABALLO ASOCIADO EIXO	PONTEVEDRA	ACTIVA	11	09/04/01
UNIÓN DE COOPERATIVAS DE VIVIENDAS UGACOVI	SANTIAGO DE COMPOSTELA	ACTIVA	15	26/09/02

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos do Rexistro

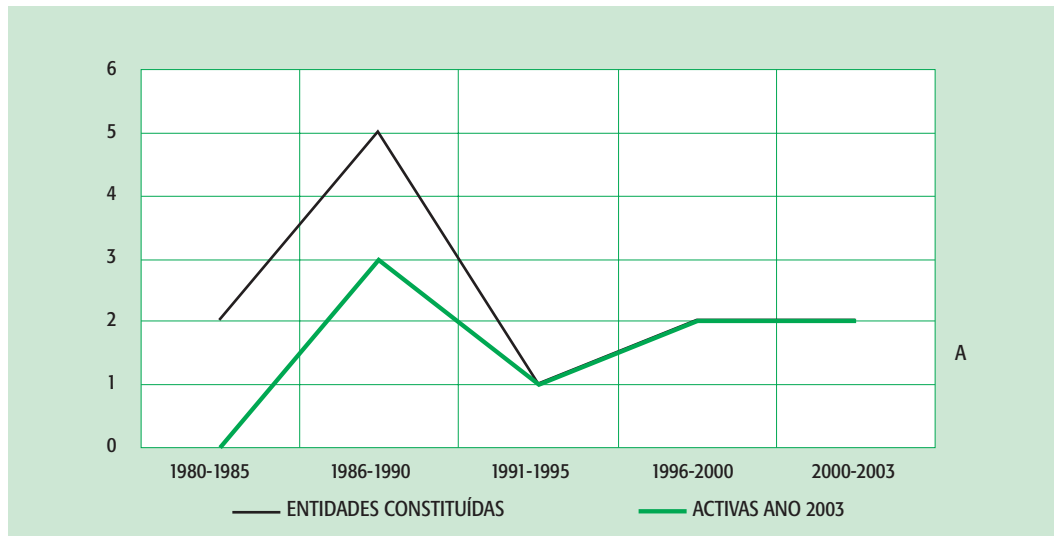
CADRO 2: Asociacións de cooperativas: Data de constitución, socios iniciais, actividade.

PERÍODO DE CONSTITUCIÓN	Nº ENTIDADES	Nº SOCIOS INICIAIS	ACTIVAS ANO 2003	Nº SOCIOS ACTUAIS
1980-1985	2	48	–	–
1986-1990	5	48	3	185
1991-1995	1	10	1	9
1996-2000	2	16	2	28
2000-2003	2	21	2	26
TOTAL	12	143	8	248

Fonte: Elaboración propia.

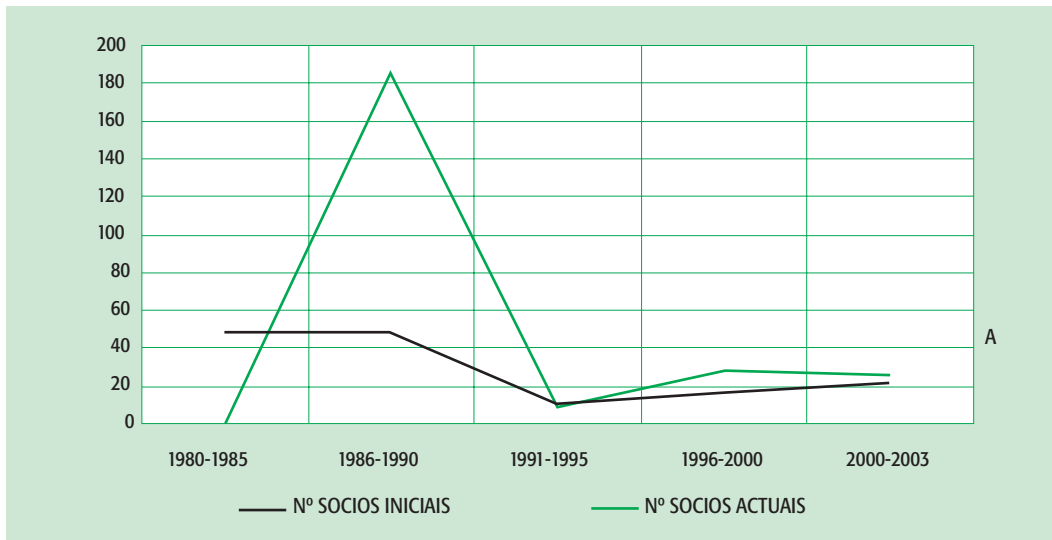
Por outra banda nos GRÁFICOS 1 e 2 amósase a evolución do nº de entidades representativas e cooperativas socias nos períodos considerados: dende o período 1991-1995, mantense estábel o número de entidades representativas (en realidade dende o ano 1988); ademais nas entidades representativas constituídas no período 1986-1990 chama a atención o elevado incremento de cooperativas asociadas (principalmente en AGACA e tamén en UCETAG), moito máis discreta nas entidades constituídas en períodos posteriores (SINERXIA, UGACOTA, EIXO, UGACOVI).

GRÁFICO 1: Evolución das entidades asociativas.



Fonte: Elaboración propia.

GRÁFICA 2: Evolución das cooperativas sociais.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos do Rexistro.

1.2.- Situación actual do movemento asociativo cooperativo en Galicia

Preséntanse a continuación (CADRO 3) algúns datos agregados do movemento asociativo cooperativo, en base aos cuestionarios do Proxecto Equal-Espadelada¹. Pódese comprobar que o movemento asociativo cooperativo en Galicia, aglutina arredor das 241 cooperativas², o que vén representar aproximadamente o 24% das cooperativas existentes (1.004 cooperativas activas). Por clases de cooperativas, o cooperativismo de traballo asociado atópase representado tan só nun 12,2% para un total de 484 C.T.A.s, incluíndo as de ensino (que pola súa banda no seu sector de actividade acadá cifras de representación próximas ao 100% nas cooperativas de ensino regrado e do 47,2% no total). Polo que respecta ao cooperativismo de vivendas representaría un 20,5% (para un total de 73 cooperativas activas) e o cooperativismo agrario aglutina ao 60,7% das cooperativas agrarias, (AGACA representa un 53,3%³).

En canto ao número de socios e traballadores, o cooperativismo asociado suma un total de 32.334 socios e arredor de 4.209 traballadores (52,2% e 33,4% do total das cooperativas galegas respectivamente). Ademais, facturan (directamente as cooperativas asociadas sen contar coa facturación das empresas participadas por estas) arredor de 1.123,2 millóns de euros, dos cales un 96,8% corresponde

1 Faltan no cómputo total os datos correspondentes á Asociación de Cooperativas Agrarias ACAP – Unión de Cooperativas.

2 Puideran ser 246 se ACAP segue a contar cos seus 5 socios fundadores e sen contar as unións integradas en SINERXIA.

3 Non obstante, neste cómputo entrarían tamén as cooperativas de explotación común da terra e sociedades agrarias de transformación tamén integradas en AGACA, polo que a porcentaxe real de cooperativas agrarias representada descendería ata o 56,3% incluíndo as cooperativas de explotación común da terra e algo máis se contamos as SAT.

ao cooperativismo agrario. Pola súa banda, o cooperativismo de vivenda supón un investimento de arredor dos 81,14 millóns de euros.

CADRO 3: Datos socio-económicos das asociacións de cooperativas.

ENTIDADES	COOP. SOCIAS	Nº SOCIOS	FACTURAC. (Millóns €)
SINERXIA	9	2.013	30
EIXO	11	672	20
UCETAG	25	336	9,6
UGACOTA	23	221	5,6
<u>TOTAL T.A.[1]</u>	59	1.229	35,2
UGACОВI	15	900	81,14 [2]
TOTAL VIV.	15	900	81,14
UCAFE	15	4.200	12
AGACA	145	25.000	1.076
TOTAL AGR.	160	29.200	> 1.088
TOTAL	241	32.334	1.123,20

(1) O total procede de sumar os datos de EIXO, UCETAG E UGACOTA, xa que en SINERXIA se agrupan tamén cooperativas que non son de traballo asociado

(2) Datos referidos ao investimento en vivenda e non en facturación.

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos do Equal-Espadelada

2.- Actividades e resultados

2.1.- Obxectivos

En canto aos obxectivos fundacionais aparecen tres de xeito recorrente: a defensa dos intereses das cooperativas asociadas, a representatividade diante de entidades públicas e privadas, así como a promoción e fomento do sector cooperativo de cada clase. Xunto a estes obxectivos básicos atopámonos con obxectivos vinculados á promoción de melloras nas cooperativas asociadas, a través da formación, asesoramento, información, etc. Finalmente faise mención tamén ao fomento da intercooperación e colaboración entre as propias cooperativas, entre entidades de economía social e con outros axentes sociais.

2.2.- Actividades e servizos

Polo que respecta ao tipo de actividades que levan a cabo as diferentes unións e asociacións (CADRO 4) destaca a de representación, se ben condicionada ao número de entidades cooperativas afiliadas; a gran maioría conta con representación no Consello Galego de Cooperativas, con excepción de UGACОВI. Así mesmo a gran maioría levan a cabo actividades formativas, entendidas estas como continuas ao

longo do tempo para socios das cooperativas e outros colectivos (coa excepción UGACOVI e UCAFE): todas participan na organización e desenvolvemento de xornadas e seminarios. Finalmente todas prestan servizos de xestión ás cooperativas asociadas, coa excepción de UGACOVI e UCAFE, se ben no caso de SINERXIA e EIXO de xeito compartido. En canto aos recursos cos que contan, mantense tamén unha certa proporcionalidade en función do grao de representación e volume económico das cooperativas asociadas.

CADRO 4: Nivel de actividade das asociacións de cooperativas.

Entidades	Represent.	Formación Cursos	Xornadas	Servizos Xestión	Recursos
SINERXIA	SI	SI	SI	SI	1 local 2 persoas
EIXO	SI	SI	SI	SI	Comparte local e persoal con SINERXIA
UCETAG	SI	SI	SI	SI	1 local 2 persoas
UGACOTA	SI	SI	SI	SI	1 local 2,5 persoas
UGACOVI	SI	NON	SI	NON	-
UCAFE	SI	NON	SI	NON	-
AGACA	SI	SI	SI	SI	3 locais 17 persoas

Fonte: Elaboración propia a partir dos datos do Equal-Espadelada

3.- Posibilidades de ampliación do movemento asociativo cooperativo

3.1.- Problemática

O nivel de representación do asociacionismo cooperativo galego en termos xerais é escaso. Por clases de cooperativas –coa excepción do cooperativismo agrario e de ensino– dista moito de ser o ideal. Mesmo no caso do cooperativismo agrario este nivel de representación pode ser mellorado.

Dado o nivel de representación, a existencia de duplicidade de estruturas para a consecución de obxectivos moi semellantes, no caso do cooperativismo de traballo asociado, é un obstáculo que debe ser solucionado.

A ausencia de representación para moitas clases de cooperativas, como no sector de servizos, transporte e consumo resta forza ao movemento cooperativo. Algunhas, pola súa dimensión e volume económico, representan unha porcentaxe importante da actividade económica en Galicia.

Tanto a estrutura económica como organizativa das entidades asociativas (coa excepción feita de AGACA e acaso UCETAG) presenta carencias significativas que restan posibilidades de expansión e posta en marcha de novas actividades.

3.2.- Vantaxes

As vantaxes do asociacionismo cooperativo non só se manifestan na representación e defensa de intereses das cooperativas asociadas para cada clase. Fano tamén na prestación de múltiples servizos e actividades que as cooperativas por separado terían difícil asumir (procesos formativos, asesoramento xurídico, organización de seminarios, xornadas e encontros, edición de publicacións, estudos, manuais, asesoramento especializado, etc.). Dos anteriores, pódese facer especial mención aos procesos formativos (nalgúns casos as asociacións chegan a tramitar o 80% das accións formativas das cooperativas asociadas) e sen dúbida as cooperativas non asociadas dispoñen de moitas menos posibilidades de acceso a procesos formativos cás que si o están.

Outro factor que se debe destacar é a capacidade de achegar criterios de planeamento estratéxico e de información por parte das estruturas representativas. As unións e federacións atópanse mellor situadas para dispor de información sectorial, empresarial e lexislativa cás cooperativas socias –máis preocupadas do día a día– e facilitan esta transmisión de información. Do mesmo xeito, dispoñen dunha visión estratéxica multisectorial que fan chegar as súas asociadas. Neste mesmo aspecto, a asistencia a asembleas, xornadas, encontros e seminarios facilita o intercambio e fomenta o establecemento de alianzas empresariais entre cooperativas, ben sexan do mesmo ou diferente sector de actividade.

A través das asociacións de cooperativas os socios poden defender os seus intereses non só diante das administracións máis próximas (local ou rexional), senón tamén das máis afastadas (estatal, europea, internacional) a través da integración en estruturas asociativas superiores. Neste senso, tres entidades representativas do cooperativismo galego atópanse integradas en estruturas superiores a nivel estatal: AGACA pertence a CCAE, UCETAG a UECOE e UGACOTA a COCETA. Outras teñen establecido convenios de colaboración con entidades cooperativas doutros países, tal é o caso da Federación SINERXIA coa União Cooperativa Polivalente da Região Norte de Portugal (UNINORTE).

3.3.- Perspectivas de crecemento

A posta en marcha e participación no Consello Galego de Cooperativas ten aberto grandes posibilidades de ampliación do coñecemento mutuo e de colaboración para o movemento cooperativo. A transversalidade resulta aquí fundamental, entendida esta como defensa da idea e da imaxe cooperativa máis aló das clases. A razón é que resulta relativamente fácil preocuparse polos problemas dunha cooperativa ou dunha clase de cooperativas en particular, pero non sempre é fácil ver que hai un interese cooperativo xeral, baseado no valor da solidariedade e no principio da cooperación entre cooperativas.

As cooperativas débense tamén decatar da necesidade de reforzar as súas organizacións representativas e actividades de apoio. Unha porcentaxe non desprezábel da mostra non coñecía aínda a existencia de asociacións de cooperativas e algunhas amosábanse interesadas en formar parte. Cómpre un

labor decidido de divulgación das vantaxes do asociacionismo cooperativo por parte das entidades representativas entre as cooperativas non asociadas, cómpre o apoio das entidades con alta representación ás de menor representación nesta tarefa, cómpre tamén o apoio e impulso decidido a estes procesos por parte da administración.



Parte cuarta

**Valores e
potencialidades**



**Capítulo XI: A dimensión
empresarial do
cooperativismo
galego**

1.- Obxectivos e condicións de viabilidade do proxecto empresarial cooperativo

1.1.- O proxecto empresarial cooperativo e os proxectos empresariais dos socios. Especificidades e particularidades do proxecto empresarial cooperativo

A análise das cooperativas dende a perspectiva empresarial debe contextualizarse na medida en que existen particularidades no proxecto empresarial cooperativo respecto do común dos proxectos empresariais máis usuais:

A primeira particularidade deriva do carácter das cooperativas como empresas de economía social, cualificativo non gratuíto que alude a dimensión social e societaria que as orixina e as alenta. As cooperativas, de acordo co coñecido aforismo de Roe, son sociedades de persoas e non de capitais, o que implica que nelas a rendibilidade do capital que os socios poñen na empresa, a diferenza do que ocorre nunha empresa convencional, non é un fin en si mesmo. Por iso —é unha das lecturas do principio de “porta aberta”— a cantidade de capital non adoita ser un elemento limitativo decisivo para que eses socios poidan acceder á cooperativa. Por iso, como principio tamén esencial, ninguén pode pertencer á cooperativa exclusivamente en calidade de accionista que busca a participación nos beneficios como retribución á súa achega como capitalista. Por iso nas cooperativas votan as persoas, non os capitais, e exclúese o voto en proporción ao capital achegado. Por iso, en definitiva, a achega esencial do socio é o seu compromiso de participación na actividade que a empresa desenvolva. A sociedade cooperativa é o instrumento que os socios articulan en común para conseguir os verdadeiros obxectivos.

Os móbiles que orientan a actividade, a función obxectivo a maximizar, o que W. Sombart denomina “espírito” orientador dunha empresa capitalista convencional, é a maximización do beneficio empresarial (Sombart, W., 1946). Pero as empresas cooperativas poden ter obxectivos adicionais e mesmo prioritarios: hai bastantes cooperativas onde a finalidade esencial non incompatíbel coa anterior, e a maxi-

mización do valor nos proxectos dos propios socios en canto teñan de relación coa cooperativa, o que, nos casos límite, provoca a existencia de cooperativas que poden cumprir satisfactoriamente cos seus obxectivos mesmo sen obter un nivel de beneficios estimábel, sempre que acheguen mellores prezos ou niveis satisfactorios de calidade en produtos, abastecementos ou servizos aos socios. O socio en moitas cooperativas defínese con base á súa participación como provedor dela ou como demandante dos seus produtos ou servizos e en función da súa individual rendibilidade económica como partícipe da empresa (García Gutiérrez, 2000).

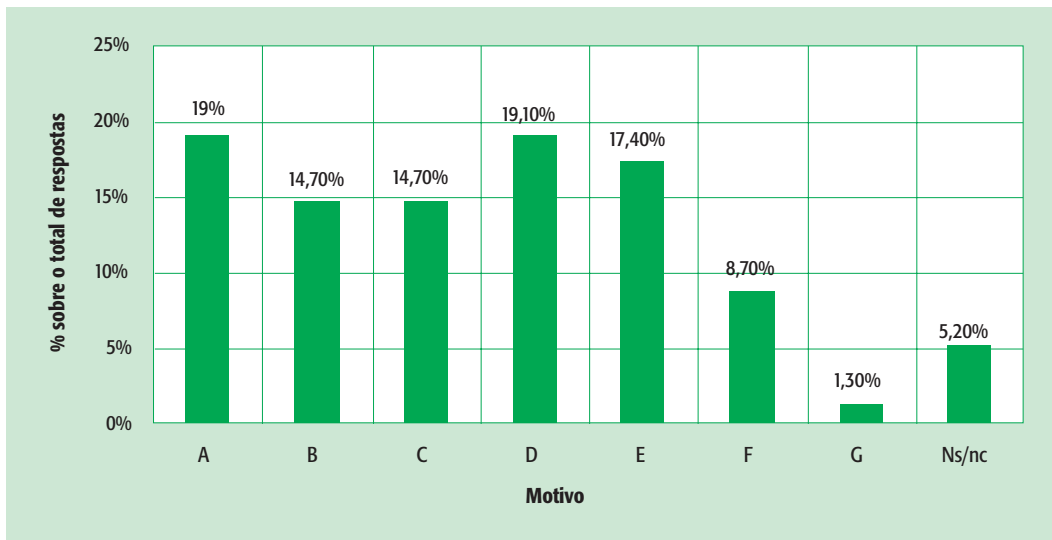
Ademais, as aspiracións dos socios en relación co proxecto cooperativo non son independentes do tipo de cooperativa a que nos refiramos. Por conseguinte os obxectivos societarios, empresariais, das actividades cooperativas poden diversos: as cooperativas agrarias confórmanse, en última instancia, como un soporte do mantemento, seguridade e mellora da actividade das explotacións agrarias individuais; as de servizos e transportes e moitas do mar como un instrumento para a realización en mellores condicións das actividades empresariais dos socios; as de vivenda como medio para acceder a ela en mellores condicións; as de consumo como medio para a obtención de determinados bens en mellores circunstancias; outras, nas que mesmo expresamente cabe excluír o lucro como móbil, oriéntanse cara á integración social ou cara á prestación de servizos sociais. En suma, para unha boa parte das cooperativas, reiteramos, os auténticos obxectivos maximizadores poden diversificarse e mesmo diferenciarse e, en calquera caso, non se limitan á maximización dos beneficios empresariais.

Unicamente en determinadas clases de cooperativas, basicamente nas de traballo asociado, pode pensarse, *a priori*, na existencia de plena identidade entre a maximización dos rendementos –beneficios– empresariais e a maximización dos obxectivos dos socios, en tanto que, pola súa natureza, unifican actividade económica dos socios e actividade económica da empresa. Mais mesmo nestas, pódese definir con máis propiedade a función obxectivo a partir, non tanto da maximización do beneficio, ou da renda neta media dos socios, senón da consecución e mantemento do emprego, da súa estabilidade e seguridade e da mellora nas condicións laborais, o que determina unha lóxica no comportamento particular respecto da lóxica de maximización do lucro (Jordan, M., 2002).

As propias opinións dos socios da mostra corroboran as anteriores afirmacións: interrogados sobre as motivacións para a súa integración nas cooperativas dous terzos dos entrevistados refiren móbiles de melloras na súa actividade individual ou mellora de prezos ou servizos entregados ou recibidos; pola súa banda os socios das cooperativas de traballo asociado identifícanse, basicamente, no case 20% das respostas que aluden á mellora das condicións laborais como finalidade.

En consecuencia debe terse en conta á hora de explicar a dinámica empresarial das cooperativas a prevalencia, ás veces, de lóxicas racionalizadoras do seu comportamento, que aínda sendo maximizadoras, poden non subsumirse e son dificilmente comprensíbeis dende os estritos parámetros das análises custo-beneficio máis acaídas para empresas convencionais. Obviamente iso non exclúe a busca de rendibilidade propia no privativo proxecto empresarial que constitúe cada cooperativa, só marca o desafío da integración e compatibilización de obxectivos: a rendibilidade autónoma e específica da empresa común xunta, e ao servizo, dos prevalentes obxectivos sociais e societarios.

GRÁFICO 1: Motivos de integración na cooperativa. Opinión dos socios da mostra.



- A:** Mellora nas condicións laborais;
- B:** Melloras para a súa explotación ou actividade
- C:** Melloras prezos de venda para os seus produtos ou servizos;
- D:** Melloras prezos de compra de materias primas ou servizos;
- E:** Máis servizos;
- F:** Máis capacidade de negociación e defensa dos seus intereses;
- G:** Máis participación
- Ns/nc:** Non sabe non contesta.

Fonte: Elaboración propia.

Como corolario, e adicionalmente, a importancia económica da sociedade cooperativa de cara ao proxecto, empresarial ou persoal, do socio, será moi diferente en función da súa clase e actividade. Por conseguinte a repercusión dos resultados económicos da cooperativa na vida e proxecto do socio é tamén diferente: así, nos dous extremos, hai cooperativas –traballo asociado– que significan o medio de vida do socio e outras que apenas lle ofrecen a posibilidade de acceso a algún ben de consumo non esencial; no medio unha gran variedade de tipos e situacións ao respecto.

1.2.- A promoción e planificación do proxecto empresarial cooperativo. Condicións de viabilidade na xestión do proxecto cooperativo

A sociedade cooperativa é, con independencia doutras características derivadas das súas peculiaridades e potencialidades societarias, unha forma de organización da actividade empresarial. En canto forma, iso é, identificada por unhas características modélicas, é un molde que pode encherse de diferentes contidos. Dependerá das circunstancias específicas que concorran en cada proxecto. Por iso é un lugar común afirmar que no que atinxe á dimensión empresarial non hai Cooperativismo, con maiúsculas e en singular, senón cooperativismos, en plural, tan diversos como diversos poden ser os proxectos empresariais de calquera empresa capitalista convencional. De aí que presentar a idoneidade

das cooperativas en canto empresas semelle tan improcedente para con elas como sería, *mutatis mutandis*, formular en abstracto a idoneidade das sociedades anónimas como empresas, ou de calquera outra fórmula diferenciada. Por conseguinte, e de partida, a fórmula cooperativa pode ser tan válida para as actividades empresariais como calquera outra das máis usuais.

Na preparación e posta en marcha de calquera proxecto empresarial é decisiva a previsión e planificación, a análise prospectiva das condicións de viabilidade do mesmo. É un proceso que, unha vez máis, nas empresas cooperativas presenta acusadas particularidades:

En primeiro lugar porque a cooperativa é ante todo unha sociedade de persoas e polo tanto, no inicio dun proxecto empresarial cooperativo deben considerarse as condicións de viabilidade sociolóxica. É aquí onde destacan, entre outros, algúns aspectos importantes a ter en conta:

- a) Aspectos intanxíbeis como a confianza entre os socios ou a motivación de cada un dos integrantes co proxecto común. Así mesmo a identificación dos liderados aglutinadores que reúnan e posibiliten os consensos.
- b) Na medida en que o elemento persoal é un compoñente constitutivo esencial da cooperativa, que non se discrimina en función do capital, e que o sistema de toma de decisións é de base individual e democrática, dáse unha certa igualdade formal *a priori* que debe articularse coas diferenzas persoais entre os socios e na súa relación e posición fronte á cooperativa: actitudes, compromiso, roles de cadaquén, posición obxectiva da súa actividade en relación coa actividade da cooperativa e consecuente implicación. Por iso a consecución na conformación inicial da empresa de certas condicións de homoxeneidade social nestes aspectos pode facilitar a obtención de consensos e, en suma, a súa dinámica posterior¹. Articular o dinamismo empresarial coa diversidade dos socios é pois un desafío que, por outra parte, se presenta con diferente intensidade en función de variábeis como a actividade e o tamaño da cooperativa ou a importancia das súas actividades respecto á vida do socio² e que pode ter vías de solución diferentes segundo os casos³.
- c) O nivel e necesidades formativas dos socios, técnicas e de cultura empresarial, de organización, e participativa que contemplamos en detalle noutros capítulos deste libro.

1 Niveis altos de heteroxeneidade na situación económica-social dos agrupados poden dar lugar a conflitos que repercutan na unidade ou no dinamismo. Ás veces a heteroxeneidade é sobrevenida: na vida das cooperativas hai encrucilladas en que a consolidación da cooperativa pasa por acelerar o proceso de intensificación produtiva nas explotacións/empresas dos seus asociados. (Pouliquen, A., 1973).

2 É diferente a situación nas pequenas cooperativas de traballo asociado que esixen altos graos de unidade para sacar adiante a empresa común, ou nas cooperativas agrarias de gran tamaño e con socios que manteñen explotacións de distinto tamaño convivindo con socios que abandonaron a actividade agraria principal, ou nas cooperativas de consumo en que o compromiso social se reduce á adquisición dalgún produto, ou nas de vivenda en que a homoxeneidade vén imposta pola decisión previa de integrarse a partir dun consenso previo sobre prezos e calidades.

3 Hai cooperativas nas que se poden crear diferentes seccións con contabilidades separadas que permiten diferenciar os proxectos para os distintos grupos de socios, aínda manténdose o conxunto dos socios no proxecto inicial.

- d) Os pactos organizativos –que cómpre que estean suficientemente debatidos, explícitos e cun alto grao de consenso– sobre obxectivos, dereitos e deberes concretos, sistemas de xestión e de tomas de decisión, diferenciación de competencias e responsabilidades, mecanismos de información e control, remuneracións e condicións económicas, sistemas de sancións, etc...⁴
- e) Como corolario do anterior os ritmos, os tempos, na creación sobre bases sólidas de calquera proxecto cooperativo, deben ser necesariamente pausados: a busca das condicións sociais, grupais e organizacionais axeitadas, os consensos e os pactos, e o forte compoñente formativo e educativo do proceso inicial así o requiren.

En segundo lugar porque na busca, como en calquera empresa, da viabilidade económica do proxecto empresarial da cooperativa, na planificación da viabilidade técnica, financeira, de mercado, etc., tamén se presentan particularidades:

A planificación estratéxica e participativa da viabilidade require dunha boa definición inicial do proxecto coa avaliación correcta dos recursos dispoñíbeis; require de información e debate sobre das posíbeis fontes e alternativas de financiamento (viabilidade financeira); sobre da existencia dunha tecnoloxía apropiada (viabilidade técnica); require tamén dun estudo da rendibilidade do proxecto coas correspondentes previsións de custos e ingresos (viabilidade económica); e, obviamente, do estudo dos condicionantes do mercado, das condicións de oferta e demanda, e das posíbeis alternativas neste eido.

Ao respecto as condicións de partida de boa parte das cooperativas facilitan esa reflexión, en tanto que teñen a súa orixe na transformación dunha empresa preexistente ou xorden como nova fórmula de agrupación para canalizar a actividade económica de socios con experiencia profesional previa na mesma ocupación.⁵

Cómpre, na medida do posíbel⁶, que a planificación do proxecto empresarial sexa froito do propio esforzo dos socios, acudindo á asesoría externa cualificada para aqueles puntos concretos en que –polas características da experiencia empresarial previa dos mesmos, ou por tratarse de asuntos máis distantes da súa propia actividade produtiva individual– o proxecto necesite ser complementado. O prin-

4 A existencia constatada de Estatutos-Tipo que, con demasiada frecuencia, se adaptan con poucas modificacións, para os efectos do cumprimento dos requisitos legais e rexistrals, obvia e simplifica o proceso, ás veces con consecuencias desfavorábeis na dinámica posterior.

5 A maioría das cooperativas de traballo asociado entrevistadas do sector do ensino, tamén as da construción, e unha parte importante das do resto dos sectores, teñen, como vimos nos capítulos respectivos, esa orixe. Se ben as que xorden da crise dunha empresa preexistente deben herdar algunhas das súas condicións, polo que determinados aspectos técnicos, de mercado, de dotación de factores, e mesmo financeiros están precondicionados. *Mutatis mutandis*, o mesmo pode ocorrer cando a cooperativa xorde a partir da externalización de actividades dunha empresa máis grande ou está orixinada na subcontratación. Remítimos, ao respecto, aos datos contemplados nos capítulos correspondentes.

6 En particular nalgúns clases de cooperativas, véxase o exposto no capítulo dedicado ás cooperativas de vivenda, a delegación de competencias en xestores externos, impulsores e autores do proxecto e responsábeis de boa parte das tarefas do seu desenvolvemento, limita a planificación participada.

cipio de autonomía e independencia cooperativa, concretado neste eido aconsella que non se vexan condicionados por excesivas inxerencias externas⁷.

Sen dúbida o futuro empresarial vai estar fortemente condicionado pola corrección das previsións realizadas. Por tanto imponse como conclusión, xa o temos adiantado, a necesidade de dotar de apoios neste terreo ás cooperativas que o requiran.

2.- Sociedades cooperativas e racionalización e eficiencia nas estruturas e procesos produtivos

A sociedade cooperativa é unha empresa de participación. É unha empresa porque, independentemente dos matices que dende o punto de vista xurídico se lle queiran dar, configúrase como unha unidade económica para o desenvolvemento dunha actividade empresarial. O cualificativo “de participación” (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988-1989, páxs. 83-121, páx. 102) é consecuencia da dobre condición do socio, como tal e como provedor e/ou consumidor, xa sexa de produtos, servizos ou man de obra.

As particularidades destas empresas son consecuencia directa da participación do socio no proceso empresarial; e é esta característica a que provoca as vantaxes e as desvantaxes das sociedades cooperativas.

Dado o seu obxectivo prioritario a satisfacción das necesidades dos socios, no proceso seguido para acadalo incorpora, entre outros principios, os de xestión democrática e interese pola comunidade, que conduce a ampliar o desenvolvemento económico cara ao contorno no que está inmersa.

En consecuencia, a contribución destas empresas ao desenvolvemento económico e social da Comunidade Autónoma de Galicia está directamente relacionada co seu número, o seu tamaño e a actividade por elas desenvolvida.

2.1.- O tamaño empresarial e a actividade das cooperativas galegas

É preciso ter en conta que estamos ante un universo formado por empresas de todos os tipos e clases, un universo de empresas que abarcan todos os sectores de actividade posíbel. Mesmo dentro de cada unha das clases establecidas na Lei, as empresas poden estar operando en sectores de actividade diferente. En consecuencia, a heteroxeneidade é extremadamente ampla, o que conduce á necesidade de tomar a información que a continuación se expón coa debida cautela.

A súa representatividade en canto a número de sociedades é un feito, tal como xa se comentou previamente. En relación co seu tamaño, tomando como variábeis que o identifican as establecidas no

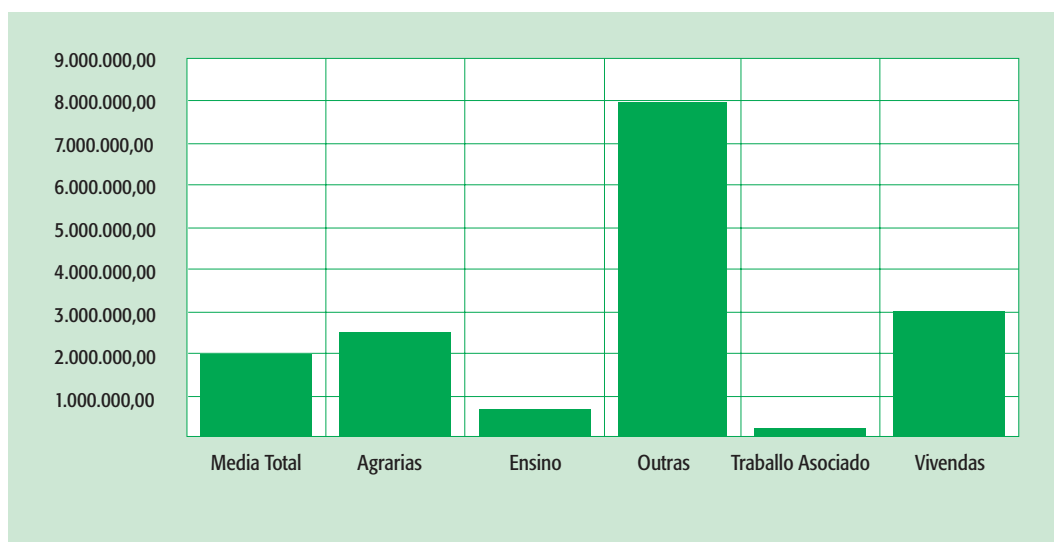
⁷ Unha opinión compartida por moitos dos axentes cualificados entrevistados e a crítica dalgunhas experiencias cooperativas particulares creadas sen proxecto ao estaren baseadas nas subvencións e na imitación de proxectos doutras empresas.

Plan Xeral de Contabilidade⁸, e empregando a mesma mostra e información utilizada na realización da análise económica financeira, pódese afirmar que, en xeral, o movemento cooperativo en Galicia caracterízase pola coexistencia dun pequeno número de grandes empresas –unicamente un 17,33% delas dispón dunha cifra de activos e de negocio⁹, que permitan definilas como tales– e un importante número de pequenas e medianas empresas e microempresas.

O volume do activo está totalmente relacionado coa actividade da empresa ao incluírse nesta cifra tanto as inmovilizacións como as partidas do circulante e, neste senso, cabe mencionar que, en determinadas sociedades cooperativas, o volume de inmovilizado preciso para levar a cabo o seu obxecto social non é demasiado elevado. Así, nas empresas dedicadas a prestar actividades de servizo aos socios, sen que nela se leve a cabo un labor de transformación, o valor do inmovilizado fará que se reduza moito o importe total do activo.

O valor medio do activo total nas empresas analizadas acada os 1.969.679,12 € (GRÁFICO 2) non obstante, cabería dicir que o 50% das empresas estudadas manteñen un importe do activo total por debaixo de 544.402,37 € (CADRO 1).

GRÁFICO 2: Valor do activo das cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

8 Para cualificar a unha pequena e mediana empresa deben concorrer polo menos dúas das tres circunstancias seguintes: a) Que o total das partidas do activo non supere os 373.997,81 €; b) Que o importe neto da súa cifra anual de negocios sexa inferior a 4.747.995,62 €; c) Que o número medio de traballadores non sexa superior aos 50.

9 O número de traballadores mínimo unicamente se acada nun reducido número de empresas que xa cumpren os outros dous requisitos. Ademais, tendo en conta as particularidades destas empresas no que se refire á súa composición social, resulta a variábel menos representativa. De utilizar información relativa aos aspectos sociais habería que combinar as cifras de traballadores e socios.

CADRO 1: Distribución de magnitudes das cooperativas.

Total					
Percentís	0	0,25	0,5	0,75	1
Total Activo	5.586,70	131.877,77	544.402,37	1.507.535,77	36.439.324,64
Imp.Netto Cifra Neg.	-	160.159,29	492.856,13	3.654.900,39	167.700.900,74
Total traballadores	-	5,00	9,00	13,50	127,00
Número Socios	3,00	7,00	15,00	202,50	1.423,00
Agrarias					
Total Activo	116.722,67	429.277,46	1.385.564,31	2.887.420,31	15.395.285,66
Imp.Netto Cifra Neg.	153.288,61	1.311.382,34	3.437.453,03	5.972.738,35	30.674.549,97
Total traballadores	-	4,25	9,00	50,00	78,00
Número Socios	5,00	82,75	244,00	390,00	1.423,00
Ensino					
Total Activo	53.188,93	199.383,13	626.534,55	883.651,71	1.596.837,10
Imp.Netto Cifra Neg.	33.063,12	72.728,23	342.196,19	425.270,75	474.631,54
Total traballadores	12,00	20,00	27,00	35,00	40,00
Número Socios	10,00	13,00	15,00	15,00	30,00
Traballo					
Total Activo	5.586,70	45.021,84	127.048,63	308.567,68	1.011.319,95
Imp.Netto Cifra Neg.	8.099,39	90.191,74	179.438,06	417.585,47	1.161.583,67
Total traballadores	3,00	7,25	9,00	11,75	37,00
Número Socios	3,00	5,00	7,00	9,75	31,00

Fonte: Elaboración propia.

Ademais, a cifra de activo é totalmente diferente se temos en conta as distintas clases; así, as de traballo asociado teñen un valor medio de 225.068,07 € e o 50% delas teñen menos de 127.048,63 € de activo; as agrarias dispoñen dun activo, por termo medio de 2.515.926,28 €, este importe é no 50% dos casos inferior a 1.385.564,31 €, cifra que está por riba do valor máximo que, para esta mesma variábel acadan as empresas de traballo.

O valor medio nas empresas de ensino é de 671.919,08 € e, o 50% destas sociedades, que o son tamén de traballo, teñen unha cifra de activo por debaixo de 626.534,55 €. No caso das sociedades cooperativas de vivenda¹⁰, o valor medio do activo é de 6.202.087,25 €. Polo tanto, tendo en canto o número de empresas de cada clase, salvo algún caso excepcional de sociedade cooperativa de servizos ou de vivenda, o maior activo corresponde ás agrarias e o menor, con importante diferenza, ás de traballo asociado.

¹⁰ As sociedades cooperativas de vivenda son un caso excepcional pois van aumentando o seu volume de activo a medida que transcorren os exercicios, e acadan o valor máximo cando finaliza a súa actividade.

De todos os xeitos, é preciso ter en conta os diferentes obxectivos empresariais dun e outro tipo de empresas, pois mentres nas agrarias o crecemento do número de socios é consecuencia directa do normal desenvolvemento dunha actividade relacionada con operacións de servizos os socios, as sociedades cooperativas de traballo asociado compórtanse como a canle para conectar procesos de emprendemento individual para, a través dunha empresa, aproveitar as sinerxías do traballo en grupo. En consecuencia, non resulta tan transcendente o seu tamaño, como a súa propia existencia, que permite facer realidade un proceso de autoemprego para o mantemento da actividade dos socios, requirindo para isto un investimento bastante reducido.

A outra variábel que identifica o tamaño é o importe neto da cifra de negocios, que para as empresas estudadas acada un importe medio de 4.727.819,93 € (CADRO 1).

De todos os xeitos, tendo en conta os valores individuais de cada empresa, pódese dicir que un 75% delas teñen valores inferiores a 3.654.900,39 €, é dicir, existen moitas empresas cun volume de actividade bastante reducido (téñase en conta que o 50% facturan un importe inferior aos 492.856,13 €), mentres un pequeno grupo dispón dun importante volume de actividade (CADRO 1).

En canto ás diferenzas entre as distintas clases, os datos obtidos permiten facer os mesmos comentarios ca no caso do volume de activos, é dicir, a excepción dunha empresa de servizos, as sociedades cooperativas agrarias manteñen unha cifra de negocio moi superior ás restantes, mentres as de traballo son as que facturan por un menor importe. De todos os xeitos, estas empresas, de tamaño moi reducido, cumpren un labor social importante ao permitiren o mantemento do posto de traballo dos seus socios e traballadores, un efecto que, a pesar das cativas dimensións individuais, e dado o seu número total, resulta considerábel.

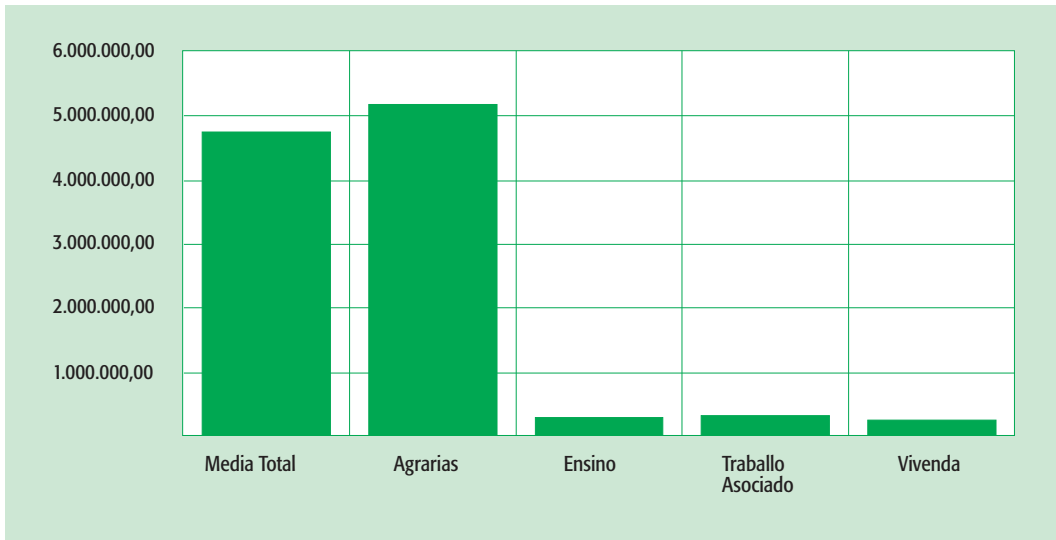
A relación da cifra neta de negocio co número de traballadores, como xa se comentou, non é unha variábel que permita cuantificar o tamaño da empresa, tendo en conta o xa exposto e as diferenzas entre clases, dentro destas, entre actividades (GRÁFICO 3).

Este feito está en relación directa co tipo de actividade realizado por unhas e outras empresas pois, como xa se analizou no capítulo segundo, as actividades de produción concéntranse basicamente nas empresas de traballo asociado, mentres o resto (excepto vivenda) dedícanse á comercialización/abastecemento/servizos aos socios.

Concretamente, prescindindo daquelas empresas que se dedican a unha actividade concreta e definida polo seu obxecto social e denominación (educación, vivenda, mar, explotación comunitaria da terra), o resto das clases caracterízanse porque:

- As sociedades cooperativas agrarias estudadas realizan actividades relativas ao sector primario nun 93% dos casos e no sector de servizos no 7% restantes.

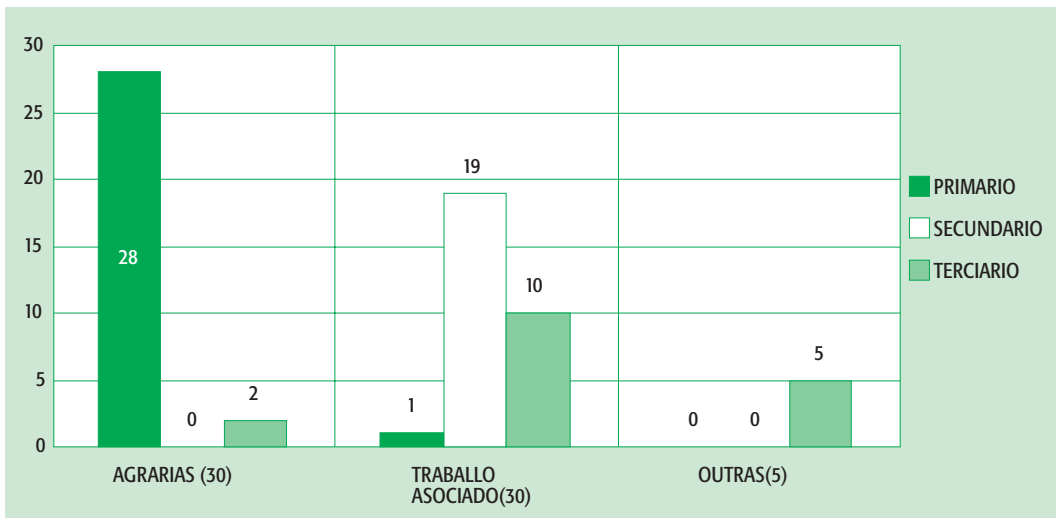
GRÁFICO 3: Cifra de Negocios (euros).



Fonte: Elaboración propia.

- O 63% das empresas de traballo asociado dedícanse a actividades do sector industrial, o 33% realizan actividades de servizos e unicamente un 3% estarían dentro do sector primario.

GRÁFICO 4: Sector de Actividade (nº de cooperativas).



Fonte: Elaboración propia.

- As sociedades cooperativas incluídas no grupo de outras dedícanse na súa totalidade a realización de actividades de servizos. (GRÁFICO 4)

As vantaxes do maior tamaño da empresa son un feito, porén, o movemento cooperativo ten, por principio cooperativo e por principio empresarial, no seguimento dos procesos de intercooperación, a posibilidade, cando as circunstancias o aconsellen, de trocar as estratexias de crecemento interno ou os procesos de fusión, por procesos de cooperación para acadar as vantaxes do gran tamaño, sen renunciar ás que proporciona o menor tamaño empresarial.

2.2.- O investimento e o financiamento nas sociedades cooperativas: estrutura, compoñentes e características

Os recursos financeiros das sociedades cooperativas galegas destínanse maioritariamente aos activos propios do ciclo de explotación ou actividade da empresa (75,57%), mentres o inmovilizado representa o 23,43%. En termos absolutos, o valor medio do investimento total é de 1.969.679,11 €, o que representa 13.353,15 € por socio.

Estas cantidades explícanse polo escaso tamaño das empresas de traballo asociado e polas poucas necesidades de dispoñer de activos materiais do resto de empresas que non se dedican a tarefas de produción.

Esta configuración da estrutura económica non ten por que supor un punto débil no conxunto de empresas, dado que vai depender da súa consolidación no mercado e do punto do proceso de crecemento empresarial no que se atopen.

Non obstante, obsérvanse determinadas situacións que, aparentemente, poderían estar xa nun estadio máis avanzado, en canto ao seu tamaño e actividade. É o caso de:

Algunhas sociedades cooperativas agrarias e de servizos que se limitan a realizar unha tarefa de intermediario entre os socios e o seguinte elo na cadea de valor do produto, sen dar ningún paso na procura de incorporar fases adicionais desa cadea de valor en beneficio da empresa, e da captación de maior parte de valor do produto final para os socios. É dicir, estase a perder a posibilidade de acadar a parte máis importante de valor engadido do produto.

Determinadas sociedades cooperativas, de traballo asociado, agrarias, de servizos, que están a realizar de xeito individual a mesma actividade, cando por proximidade e por homoxeneidade da súa base social poderían realizala conxuntamente.

En relación co volume dos investimentos no ciclo de explotación, a importancia do seu volume é considerábel, ao representar o 75,52% de activo total que, tendo en conta os seus compoñentes corresponderíase cun 52,13% de debedores, un 33,14% de existencias, un 8,23% de tesourería e un 6,50% de

investimentos financeiros temporais. Porén a súa consideración é totalmente diferente en función da participación do socio no proceso empresarial. Así no caso daquelas sociedades cooperativas nas que os seus socios son ao tempo clientes da empresa, as cifras máis representativas serían as de debedores, mentres que cando se tratase de provedores¹¹ habería que prestar atención ao importe das cifras de acredores (cando sexan ambas as cousas o proceso complícase, ao afectar a relación socio–empresa as diferentes partidas do circulante a través do fluxo financeiro e real entrambos os dous).

Esta problemática é xeneralizada nas sociedades cooperativas, pois non poden ser tratadas como empresas capitalistas convencionais nas que os socios non participan da actividade empresarial. Neste senso, é preciso dotar a estas empresas das ferramentas financeiro-contábeis que faciliten, tanto internamente como externamente, o seguimento da participación do socio e a valoración de tal participación. De aí que a solución a diversos problemas, financeiros e de rendibilidade, pase pola elaboración e presentación de contas anuais nas que se detalle a actividade ordinaria, sendo o estado de tesourería fundamental neste senso, pois facilitaría o seguimento da participación do socio, o tempo que induciría ao desenvolvemento de estratexias de planificación financeira nestas empresas.

Na análise efectuada para cada unha das clases, detéctanse situacións extremas nas proporcións de tesourería, de existencias, ou de debedores, nembargantes é preciso ter en conta, ademais da participación dos socios, a elevada estacionalidade de determinadas actividades, así como o seu carácter de empresas intermediarias, que afecta non só ás empresas agrarias, senón tamén a determinadas sociedades cooperativas de servizos ou traballo asociado, condicionando grandemente o importe das partidas do circulante. De todos os xeitos, a axeitada planificación financeira evitaría determinados problemas de perda de rendibilidade por falta de previsión de determinados acontecementos totalmente previsíbeis en canto aos fluxos de fondos dentro da empresa.

En relación co financiamento das sociedade cooperativas galegas, cómpre ter presente algunhas particularidades que permiten entender a especial configuración da estrutura de financiamento. O capital social destas empresas ten carácter variable, pois aumenta e diminúe coa entrada e saída de socios. Para compensar a inestabilidade que provoca esta situación, a maior parte das súas reservas teñen carácter irrepertíbel, co que se pretende reforzar o financiamento permanente como garantía fronte a terceiros acredores, así como a permanencia da empresa no futuro, independentemente do cambio xeracional que se produza na súa composición social.

A análise xeral permite deducir dúas tendencias básicas:

Os recursos permanentes de que dispón a empresa son principalmente fondos propios (48,31% do financiamento total), entre os que o capital social representa o 41,71% e as reservas o 39,56%. Non obstante, o financiamento de acredores a longo prazo unicamente representa o 3,74% dos recursos totais. En consecuencia, son os socios os que financian maioritariamente a súa empresa, directamente

¹¹ Asímesa esta mesma consideración para os provedores de traballo (traballadores) a efectos da análise financeira.

no caso das achegas e, indirectamente, pola dotación a reservas. En termos absolutos as achegas ao capital son de 881.086,11 € por empresa e de 5.973,20 € por socio. Comparando esta última cifra coa de activo total por socio (13.353,15 €) obsérvase o efecto multiplicador da achega do socio na empresa.

De todos os xeitos, é necesario ter en conta que, a pesar de que nesta análise global non se detectan as diferentes políticas de distribución do excedente, a elevada porcentaxe das reservas permiten deducir certa inclinación cara á obtención de excedentes positivos e a súa distribución posterior vía retorno cooperativo, o que implica un exceso de renda sobre a xa percibida polos socios vía prezos ou salarios e/ou certa renuncia por parte dos mesmos as rendas presentes en aras da capitalización da empresa común.

No referente ao financiamento alleo a longo prazo, a escaseza de recursos deste tipo empregados polas sociedades cooperativas, pode ser explicado tanto pola reticencia dos socios a solicitalo, como pola reticencia das entidades financeiras a concedelo. Aínda que non se pode descartar completamente a primeira das hipóteses, a segunda si é un feito, pois en xeral as entidades financeiras esixen o cumprimento de determinadas condicións que no caso destas empresas resultan difíciles de acadar. Esta é outra das consecuencias do carácter de empresa de participación da sociedade cooperativas e da orientación cara ás empresas capitalistas convencionais do mercado financeiro en xeral, e das entidades financeiras en particular: as sociedades cooperativas, dende o punto de vista financeiro, operan nun mercado pouco próximo en canto á súa cultura empresarial e filosofía de traballo.

Con esta situación resulta preciso, tanto dende o propio movemento cooperativo como dende a Administración competente, artellar un sistema de instrumentos financeiro adaptados ás particularidades destas empresas, pois a análise de rendibilidade e risco empresarial non se debe realizar prescindido do seu carácter de empresas de participación.

Os recursos a curto prazo, recollidos na partida de acredores a curto prazo, representan o 47,95% do total de recursos financeiros. Esta cifra representa o financiamento alleo a curto prazo tanto de entidades financeiras e provedores externos, coma dos propios socios, na maior parte das empresas. Atópase, neste caso, a mesma dificultade de estudo que no xa comentado para os investimentos en circulante. Sería preciso, polo tanto, solicitar unha orientación, dende o punto de vista de entrega de contas anuais que incluíse a ampla desagregación das partidas, sobre todo das relacionadas co ciclo de explotación, tendo en conta de que nelas se recolle toda a operatoria e relación socio/empresa.

2.3.- Ingresos, gastos e excedentes das sociedades cooperativas

Os resultados das sociedades cooperativas teñen unha especial connotación dado o seu carácter de empresa de participación. Así, as normas legais diferencian claramente entre os resultados das operacións ordinarias cos socios, os resultados das operacións con terceiros e os resultados das operacións extraordinarias. Clasificación que está acorde coa orixe da actividade que xera este excedente e que, finalmente, condiciona a súa posterior distribución.

A pesar de todo isto, nestes intres a información oficial pública dispoñible, non se adapta a estas especificidades, mantendo a estrutura xeral abreviada recollida no plan xeral de contabilidade. A recente adaptación, en todos os ámbitos á Lei de cooperativas de Galicia, e a non aprobación aínda dunha adaptación do plan xeral de contabilidade ás sociedades cooperativas, poden ser os motivos que conduzan a esta situación. Por isto a análise realizada conta con esta importante limitación á hora de proceder ao estudo das particularidades destas empresas.

Partindo da cifra de ingresos de explotación de exercicio (100%), o compoñente máis representativo da conta de resultados das sociedades cooperativas analizadas son os gastos de explotación (98,02%). Trasladando esta información ao seu valor medio en termos absolutos, obsérvase como os ingresos de explotación acadan os 4.807.656,74 € por empresa e 32.592,81 € por socio, sendo os gastos de explotación de 4.712.648,71 € por empresa e 31.948,72 € por socio.

Nestes dous conceptos reflíctese a participación dos socios na obtención da parte das rendas que percibe vía prezos, pois no caso de ser cliente da cooperativa, a súa vantaxe en prezos estaría reduciendo a cifra de ingresos de explotación, mentres que cando a relación coa empresa sexa de provedor, o maior prezo vai incrementar a cifra de gastos de explotación¹². A redución nun caso da cifra de ingresos de explotación e o aumento no outro do importe dos gastos de explotación fan que estas dúas cifras, nas sociedades cooperativas sexan sempre moi próximas e, en consecuencia, o resultado de explotación moi reducido (1,98% respecto dos ingresos de explotación). Isto non quere dicir que as sociedades cooperativas non sexan empresas rendíbeis, unicamente significa que os socios xa percibiron vía prezos parte da súa renda, polo que o retorno final é por un importe residual¹³.

En canto aos ingresos e gastos financeiros, a súa proporción non é moi elevada (0,65% e 0,39% dos ingresos de explotación, respectivamente). Non obstante é necesario ter presente que nestes conceptos, están incluídos:

A percepción do socio, correspondente á partida de gasto, do xuro polo capital achegado, aínda que esta non sexa unha práctica habitual por parte destas empresas.

A participación da empresa en relacións de intercooperación mediante o investimento en participacións de entidades de grao superior que, de pagar un xuro por estas achegas, significaría un ingreso para a sociedade investidora.

Os ingresos e gastos derivados do endebedamento e o investimento a través de entidades financeiras.

12 Trátanse as sociedades cooperativas de traballo como provedoras. A diferenza atópase en que en lugar de estar incluído este concepto nos consumos de explotación estao nos gastos de persoal, sendo un e outro gastos de explotación.

13 A argumentación realizada pretende amosar a especificidade da conta de resultados destas empresas, pero tamén a escasa validez que neste caso tería unha análise de rendibilidade efectuada seguindo as mesmas técnicas que coas empresas capitalistas convencionais, pois os resultados a que se chegase non terían o mesmo significado.

Ademais da diversidade de conceptos incluídos baixo as partidas de ingresos e gastos financeiro xenéricas, é preciso facer tamén mención de que estes valores medios son pouco representativos, pola grande heteroxeneidade de empresas. Porén si é un feito a súa escasa proporción en case todas elas.

Toda esta información conduce á existencia dun resultado medio das actividades ordinarias, tanto cos socios coma con terceiros, positivo que representa o 2,23% dos ingresos, o que unido a unha proporción de resultados extraordinarios do 0,21%, supón un resultado do exercicio do 2,17%, feito que confirma a política mixta de distribución da renda os socios, vía prezos e vía retorno cooperativo, á marxe da posíbel existencia da renda financeira polo capital achegado, pois será considerada un xuro e non unha distribución do excedente.

A existencia destas dúas vías para a retribución ao socio ten tamén consecuencias nos impostos pagados polas sociedades cooperativas. Esta fórmula societaria goza de beneficios fiscais directos, consecuencia do seu fomento, expresado na Constitución e recollido na Lei fiscal de cooperativas, que se aplican atendendo á súa clasificación en sociedade cooperativa protexida ou especialmente protexida, coa consecuente redución do tipo impositivo que se vai aplicar. Esta resulta ser unha vantaxe para a creación de sociedades baixo esta fórmula xurídica, vantaxe que se acrecenta se se ten en conta que a retribución ao socio vía prezos reduce os excedentes do exercicio, importe sobre o que se aplican os impostos, é dicir, o importe dos impostos que se vai pagar en cada exercicio depende da política de prezos seguida pola empresa, que se acorda na asemblea xeral de socios.

En relación co valor engadido por estas empresas, realizada a súa obtención en virtude do establecido no plan xeral de contabilidade¹⁴, obtense un valor medio por empresa de 360.665,84 €. Nembargantes, polo propio método de cálculo empregado (o único posíbel cos datos de que dispón) e pola mestura de empresas, esta información debe tomarse coa prudencia precisa. En realidade, a maior parte das empresas intermedian entre o socio e o mercado e, en consecuencia, o valor que engaden, que vai estar en consonancia coa maior transformación que realizan, é mínimo. De todos os xeitos, a importancia deste proceso atópase en que é o socio quen máis valor achega ao produto, pero ese valor só pode materializarse mediante a venda do produto no mercado, sendo aquí onde a sociedade cooperativa intervén. Neste sentido, unha das preguntas que este tipo de análise non permite contestar é onde se atopan as barreiras polas que unha gran parte das sociedades cooperativas galegas non avanza na cadea de valor do produto.

No caso daquelas cooperativas que realicen actividades de transformación, o valor incorporado ao produto é estimábel: así, os datos obtidos nas distintas clases permiten afirmar que o valor engadido polas sociedades cooperativas de traballo asociado, dedicadas a actividades de industria e servizos, é moi superior ao obtido polas empresas que unicamente intermedian nas operacións realizadas polos socios.

14 Ver apartado 3.6 (Capítulo 3).

Ademais destas consideracións de tipo netamente económico, é preciso ter en conta que as sociedades cooperativas incorporan, na realización da súa actividade os valores adicionais relacionados coa participación, o desenvolvemento, a estabilidade e o mantemento do posto de traballo e da actividade nas explotacións e/ou empresas dos socios etc... que se analizan polo miúdo noutros capítulos.

3.- As sociedades cooperativas como vehículos de competencia en mercados abertos

As perspectivas empresariais das cooperativas pasan, nas actuais condicións de competencia acrecentada en escenarios cada vez máis globais, pola conquista e mantemento de sólidas posicións de mercado, que dependen dun amplo conxunto de variábeis.

Tratamos neste epígrafe unicamente dende a perspectiva económico/empresarial a posición das cooperativas en tanto que empresa no mercado. O papel, se cabe, máis decisivo das cooperativas como vehículo de integración/acceso ao mercado para os socios, así como o seu rol na regulación dos mercados, é a defensa dos socios fronte ás oscilacións cíclicas trátanse no Cap.XVI

3.1.- Natureza e tamaño das cooperativas e tamaño dos mercados

A natureza das sociedades cooperativas en canto empresas e así mesmo en relación coa diversidade de actividades que realizan non determina de seu particularidades respecto da súa forma de inserción nos mercados. Nada impide, se a asociación é numerosa e estendida, unha consolidada e vasta presenza en mercados moi amplos. Igualmente non hai condicionantes *a priori* para realizaren actividades de todo tipo, sexan cales foran os seus mercados.

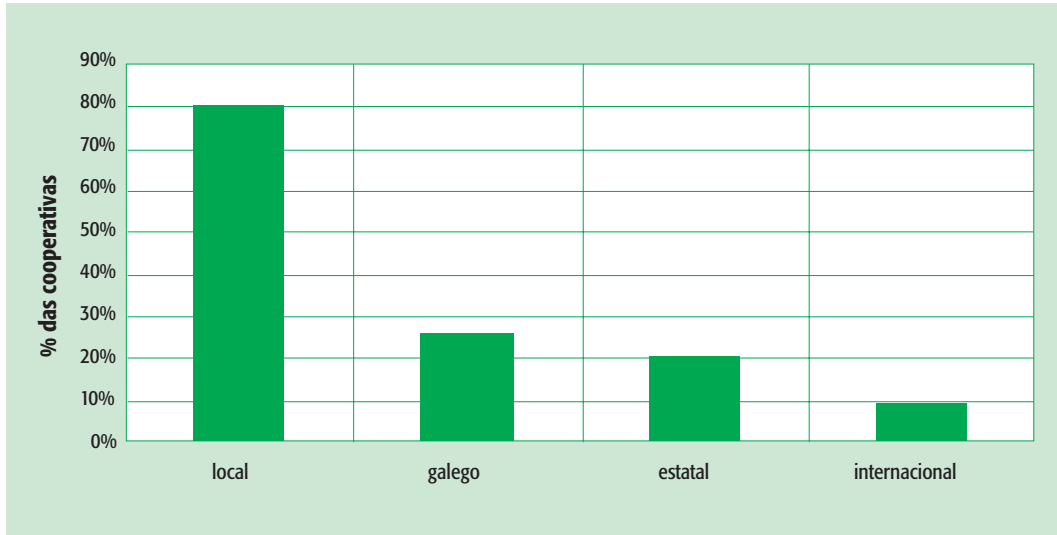
Non obstante, e máis en concreto, o tamaño empresarial condiciona a forma e as circunstancias de inserción. En xeral, se a cooperativa como fórmula asociativa agrupa a poucos socios, será máis común un nivel de facturación pequeno o que, segundo as actividades, implica pouco nivel de produción ou pouco volume de produtos e/ou servizos cos que intermediar. En consecuencia a sociedade cooperativa verá máis limitadas as súas posibilidades se os mercados de referencia nos que actúe están moi concentrados, e actuará, en calquera caso, en mercados reducidos o que, obviamente, non implica sempre, e necesariamente, dificultades.

Os datos ao respecto das cooperativas galegas presentan certa diversidade de situacións:

- a) O 80% das cooperativas declaran actuar nun mercado local ou provincial; o 26% no mercado galego; o 20% no mercado estatal e o 9% saen ao mercado internacional (a mesma cooperativa pode actuar en máis dun mercado) (GRÁFICO 5).
- b) A variedade de situacións, mesmo dentro da mesma clase de cooperativas, evidencia que son as circunstancias específicas de cada empresa en particular as que poden explicar a maior ou menor

presenza, a mellor ou peor posición: hai un número significativo de cooperativas agrarias, as que acometen actividades transformadoras, nos sectores do viño, lácteo e gandeiro, con presenza crecente nos mercados internacionais; así mesmo hai cooperativas con produtos ou servizos nos mercados internacionais entre as de traballo asociado ou transportes.

GRÁFICO 5: Mercados das cooperativas.



Fonte: Elaboración propia.

- c) Constatase, e non só nestes últimos casos, que a asociación cooperativa permite o acceso dos socios a mercados que doutro xeito serían inaccesíbeis.
- d) Se ben o dato non é indicativo do tamaño –mercados reducidos en tamaño non teñen por qué circunscribirse a un ámbito territorial– semella que unha parte das cooperativas galegas teñen as dificultades de integración nos mercados propias de moitas pequenas empresas

Por outra banda, as cooperativas teñen a posibilidade de utilización de fórmulas específicas de asociación/cooperación interempresarial acorde coa súa natureza: as entidades intercooperativas, cooperativas de segundo ou posteriores graos. A integración en cooperativas de segundo grao facilita mellores prezos no abastecemento e comercialización porque se beneficia de economías de escala, permite acceder a mercados máis amplos, posibilita servizos técnicos e de todo tipo comúns, facilita a súa innovación e o seu desenvolvemento, aumenta a súa capacidade competitiva en mercados ás veces dominados por grandes grupos privados, e incrementa e fortalece polo tanto a súa posición competitiva.

En Galicia, como temos examinado nos capítulos correspondentes, está aínda distante o pleno desenvolvemento das potencialidades da integración e asociación cooperativa, se ben nalgunhas clases ten alcanzado certo auxe¹⁵.

Por último, no relativo ao tamaño, o impulso aos procesos de fusión de cooperativas semella, nalgúns casos, necesario para evitar a existencia de cooperativas coa mesma natureza actuando nos mesmos ámbitos.

3.2.- Cambios no mercado e flexibilidade na adaptación das sociedades cooperativas

As oscilacións cíclicas forman parte habitual da dinámica das economías de mercado. Os mercados son, pola súa natureza, dinámicos e cambiantes, e a capacidade de adaptación das cooperativas a tales cambios marca a súa dinámica empresarial e, moitas veces, as posibilidades de supervivencia do proxecto.

A empresa cooperativa en canto instrumento ao servizo dos proxectos dos socios, e animada por móbiles que non se reducen á simple maximización do beneficio empresarial, pode desenvolver unha particular capacidade de adaptación ás variacións da situación económica e dos mercados e, ás veces, unha maior resistencia diante de conxunturas negativas cá empresa tradicional. A flexibilidade das cooperativas maniféstase en varios aspectos:

- a) As especificidades xenuínas dun tipo de empresas en que moitos dos clientes son, ao tempo, os seus propietarios, que as crearon como instrumento de sostemento das súas propias actividades individuais, o que implica máis compromiso e fidelidade coas mesmas –en comparanza con outro tipo de empresas en que a separación cliente/propietarios é habitual– e máis propensión a facilitar a adaptación a circunstancias conxunturais a prol dos comúns intereses a medio e longo prazo.
- b) No caso concreto das cooperativas en que os socios son ademais traballadores maniféstase as vantaxes específicas da autoxestión: a desaparición do antagonismo patrón-obreiro, que en calquera caso xera custos de control, substituído pola cooperación e o estímulo mutuo entre iguais, a existencia dun ambiente menos conflitivo e un maior interese por progresar e mellorar –a empresa é ademais unha vía de realización e dignificación persoal– confire máis flexibilidade e maiores marxes de manobra
- c) A flexibilidade en circunstancias de mercado difíciles apóiase na capacidade dos socios para aceptaren determinadas renuncias en aras da defensa do posto de traballo ou da continuidade da empresa que se contempla como garante e sostén da súa actividade empresarial individual. Igualmente, e polos mesmos motivos, a cooperativa ten áxil capacidade de reacción en conxunturas que esixen máis dedicación dos

¹⁵ Como temos visto nos Caps. IX e X o cooperativismo de segundo grao esta apreciabelmente desenvolvido entre as cooperativas agrarias e o 30% das cooperativas entrevistadas pertencen a algunha asociación cooperativa das existentes.

socios. Obviamente a capacidade de resistencia e reacción é diversa, dependendo dunha ampla casuística de variábeis como a implicación dos socios no proxecto, a importancia das actividades da cooperativa en relación coas actividades do socio, a taxa de desconto do futuro que aplique cada socio (que depende da rendibilidade agardada no futuro polos sacrificios presentes ou da idade), ou mesmo do peso doutras fontes de renda no contorno da economía familiar do socio, etc.

- d) Así mesmo as cooperativas presentan particularidades á hora de se adaptaren aos procesos de axuste, cando sexan necesarios en circunstancias de crise. Algunhas, polo seu papel de complemento das actividades dos socios, teñen que adaptarse aos cambios de circunstancias que lles afecten e, nese sentido, teñen pouca capacidade de anticipación aos cambios. E ás veces as cooperativas operan basicamente cos seus socios, con todos os seus socios e con todo o que acheguen os socios á actividade cooperativizada. Mais iso non lles impide totalmente acomodar a súa oferta ou demanda a contextos de recesión, de feito unha boa parte delas están a adaptarse decote ás baixas de socios de avanzada idade ou ao abandono da actividade doutros.

Nestes casos, e sen provocar conflitos, ou sen xerar unha heteroxeneidade perigosa –como a que se produciría de prescindir de realizar actividades cos socios ou cun grupo de socios, habitual nas empresas capitalistas convencionais– teñen ao seu dispor, a posibilidade de diferenciar as actividades por seccións. Por outra banda, nesas circunstancias, o mantemento das operacións co conxunto dos socios evidencia que as cooperativas “internalizan”, reparten máis, os custos das crises.

Non obstante, nalgunhas ocasións as limitacións nas operacións con terceiros non socios ou os límites a incorporación de traballadores non socios, comprensíbeis en tanto que motivadas para evitar a desnaturalización, poden obrigar a busca de formas específicas de adaptación ás oscilacións conxunturais. Por outra parte, ás veces a empresa cooperativa non se ve correspondida cunha actitude recíproca por parte de determinados socios con baixo nivel de implicación e compromiso: entregan máis ou menos cantidade de produto ou utilizan máis ou menos a cooperativa como fonte de abastecementos ou servizos en función das alternativas existentes no mercado nese momento, o que ten levado a formular a necesidade, en determinadas circunstancias, de regular a “exclusividade”, tamén como obriga do socio fronte á empresa común, o que xa se ten realizado con éxito en certas cooperativas.

Obviamente a capacidade de adaptación da empresa ao mercado está tamén condicionada polo tipo de clientes/provedores cos que se relacione. Nese senso hai situacións particulares, pero relativamente estendidas no mundo cooperativo e en particular entre as cooperativas galegas, de dependencia dun único cliente¹⁶. Tal situación, en tanto que se resolta en subordinación e falta de autonomía empresarial, expón en exceso a dinámica e a vida da cooperativa á evolución de circunstancias sobre as que apenas ten capacidade de influencia.

¹⁶ Están nesta situación un terzo das Cooperativas de traballo asociado (entre outras todas as do sector téxtil); tamén en situación similar, aínda salvando todas as distancias, están as pequenas cooperativas do sector leiteiro que concentran a oferta de leite para venderlla á industria privada transformadora; ou mesmo ás cooperativas de servizos sociais que xorden da externalización e contratación de determinados servizos cunha administración pública.

Con todo, e de acordo coas respostas das cooperativas entrevistadas, a estabilidade na carteira de clientes é común entre as cooperativas galegas: dous terzos delas consideran que a súa carteira de clientes é continua e non presenta variacións significativas, e só unha parte moi pequena das restantes admite a perda ocasional dalgún. Por último, no que se refire a variacións estacionais do mercado, recóñécense nun 58% dos casos.

3.3.- Calidade e innovación de produtos e servizos na sociedade cooperativa

A presenza no mercado consolídase e facilítase cando as cooperativas ofrecen produtos e servizos diferenciados, singulares, e de calidade. Ao respecto é determinante o feito de poderen dispoñer de marcas propias de calidade acreditada, así como a facilidade para coñecer e seguir de preto as tendencias da demanda e a flexibilidade para acometer as adaptacións, de produtos e de procesos, que as circunstancias requiran.

Respecto da diferenciación e calidade dos produtos os datos dispoñíbeis nas cooperativas galegas evidencian, doutra volta, a variedade existente e marcan os camiños para seguir:

- a) Conforme as respostas a nosa enquisa cerca do 50% das cooperativas deseñan políticas de calidade para os seus produtos, se ben só o 13% teñen iniciado o camiño para conseguir certificacións de calidade, mentres que outro 17% expresa a súa intención de inicialo proximamente. En conxunto o 60% manifesta o seu interese pola implantación de sistemas de xestión da calidade.
- b) A experiencia dun número significativo de cooperativas alenta sobre das vías posíbeis: constitúen, particularmente no sector agroalimentario como temos visto no capítulo correspondente, parte decisiva nas actividades dalgunhas das Denominacións de Orixe galegas máis acreditadas.
- c) Pola contra un número significativo de empresas, entre as que se atopan boa parte das anteriormente descritas con posicións subordinadas á demanda dun só cliente, non teñen no mercado marcas ou produtos propios diferenciados. A busca dunha posición máis consolidada require, onde sexa posíbel, unha estratexia de diferenciación.

Por outra banda as tendencias actuais da demanda oriéntanse, de forma crecente, cara a produtos que acrediten a seguridade no seu consumo e a sustentabilidade medioambiental nos seus procesos de produción. Poder garantir o control da seguridade e sustentabilidade en todos os procesos que levan o produto ata o mercado, en suma a “trazabilidade” dos produtos, semella cada vez máis determinante. Ao respecto, e con independencia do tratamento máis matizado que se realiza noutro capítulo¹⁷, pódese adiantar que moitas cooperativas, pola súa situación en estreita conexión cos procesos produtivos dende a súa orixe –particularmente no sector primario, pero tamén dende as cooperativas de consumo

¹⁷ Cfr.:Cap. XV.

especializado— teñen unha posición con apreciábeis vantaxes comparativas, que pode acrecentarse na medida en que amplíen o seu papel como entidades certificadoras. Tamén o seu papel na consecución de homoxeneización e tipificación de produtos, destacado no caso dalgúns sectores agrarios¹⁸, confírelles un destacado protagonismo neste ámbito. Nestes temas temos constatado ademais, unha sensibilidade crecente nas propias cooperativas: o 73% das entrevistadas fomenta a utilización de técnicas respectuosas co medio ambiente e o 60% manifesta o seu interese na implantación de sistemas de xestión ambientais¹⁹.

Neste terreo, entre os produtos diferenciados con demanda crecente atópanse determinadas producións tradicionais de carácter local, de oferta diseminada entre pequenos produtores ou artesáns, con boas perspectivas de demanda entre uns consumidores fieis —por hábitos e gustos culturais— aos produtos rexionais, e con crecente poder adquisitivo. Son produtos dunha elevada elasticidade renda na súa demanda, tenden a consumirse máis a medida que aumenta a renda, e as cooperativas, en canto fórmula asociativa que facilita a concentración da oferta, poden permitir, xa o están a facer nalgúns ámbitos, o acceso a mercados máis amplos e a obtención de mellores prezos de venda. A utilización das novas tecnoloxías da comunicación, como vimos presentes en boa parte das cooperativas, pode facilitar máis o proceso, sen excesivos custos adicionais.

Na estratexia de diferenciación de produtos cómpre destacar que determinadas cooperativas de servizos no sector comercial están a permitir aos seus socios, porque gozan de economías de escala, ofrecer máis produtos en catálogo aos seus clientes facilitando, xa que logo, a supervivencia en mercados con altos índices de concentración empresarial. Poden, nestes casos, converterse nunha fórmula flexible que permita conciliar as vantaxes do comercio de proximidade coa diversificación e amplitude da oferta, ao tempo que facilitan a xestión por parte do socio do seu negocio individual o que lle permite dedicar máis recursos, e tempo, á innovación.

Por último os datos das enquisas reflicten a variedade das cooperativas galegas á hora de acometer innovacións de produtos: hai un relativo dinamismo nun grupo de cooperativas, que teñen diversificado as seccións respecto das orixinais (son maioritariamente cooperativas agrarias), ou que teñen cambiado o seu produto conforme á evolución da demanda dos clientes (máis de dous terzos das cooperativas de traballo asociado); pero tamén hai continuidade, nos servizos e nos produtos ofrecidos, noutro grupo importante, ás veces limitadas polas servidumes dunha demanda única, ás veces condicionadas pola imposibilidade, que se analiza noutra parte, de acometer procesos de transformación; adicionalmente, hai determinadas cooperativas en que, dada a súa natureza, non procede tal disxuntiva²⁰.

18 Entre outros, cfr. Cap 3, Horta e flor, viño, fabricación de pensos, e gandería de leite e de carne

19 Se ben aínda só un cativo 2% teñen iniciado o proceso de obtención de certificación ambiental e o 15% teñen a intención de inicialo en breve.

20 Entre outras nas cooperativas de vivenda.

3.4.- As cooperativas fronte á competencia

No mercado a competencia obriga e as cooperativas non están á marxe, polo que procede interrogarse sobre as súas condicións de competitividade. E a resposta non pode, non debe, ser inmediata: as cooperativas son unha fórmula empresarial máis e, en canto tales, a variedade é a norma. En calquera fórmula empresarial, tamén nas cooperativas, a competitividade dependerá de variedade de circunstancias, da empresa e do sector en que actúen, e interesa, xa que logo, identificar as situacións e condicións concretas que determinan as posibilidades, o marco, de competencia real. Tanto máis en canto que unha perspectiva atinada debe estar animada por intencións normativas: nas circunstancias concretas qué deben facer as cooperativas para mellorar a súa posición.

Nalgúns dos epígrafes anteriores, e máis amplamente nas análises de cada clase de cooperativas realizadas en diferentes capítulos do presente Libro Branco, fóronse desgranando os máis importantes factores que condicionan a competitividade das experiencias cooperativas. Sen ánimo reiterativo, unicamente realizaremos ao respecto algunhas consideracións adicionais doutra orde:

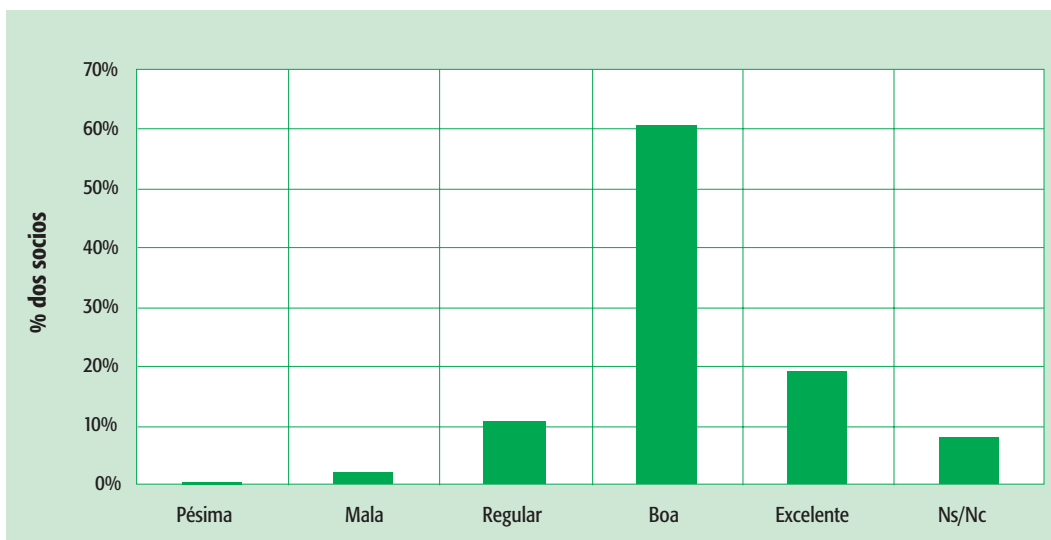
Nos mercados, é obvio que a concentración e o dominio de grandes grupos empresariais marcan as pautas e os límites da competencia, e moitas cooperativas afrontan a competencia en condicións difíciles, en sectores cun alto grao de concentración da actividade nas mans de grandes grupos empresariais, moitas veces detentadores de posicións comerciais de privilexio, que lles permiten impoñer gravosas condicións. A capacidade de influencia real da cooperativa nos mercados, a súa competitividade, depende en gran medida do grao de oligopolio dos mercados e do tamaño da empresa. As cooperativas de determinadas clases poden, mediante a agrupación, conseguir –eventualmente– suprimir/competir cunha gama de intermediarios, dende pequenos comerciantes ou intermediarios locais que operan no seu mesmo ámbito ata, no caso extremo, industrias privadas de relativo tamaño.

Xa que logo, a súa eficacia, mesmo a súa supervivencia, vai depender da capacidade de resistir á súa competencia (unha competencia que pode incluír prácticas de dumping difíciles de soportar por pequenas cooperativas). Obviamente o tamaño da empresa, a extensión e concentración cooperativa, a fidelidade e compromiso dos socios, a dotación de factores con que conte e a eficiencia na utilización dos mesmos, pode axudar, aínda que non garanta por si soa, a viabilidade do proxecto. Remitímonos, neste aspecto, ao exposto noutras partes deste capítulo.

Por outra banda nalgúns circunstancias pode haber “nichos” nos que se instalar as cooperativas. Semella certamente arriscado –sen entrar nunha casuística en exceso minuciosa– establecer regras xerais sobre os nichos de mercado ou características xerais dos posíbeis nichos, sempre haberá importantes excepcións e, por outra parte, dedicamos un capítulo ao tratamento das oportunidades emergentes concretas nalgúns sectores específicos, ademais do comentado nas análises de cada clase. Con todo, e sen pretensións de exhaustividade, pódense enumerar algunhas características das actividades en que, dada a súa natureza concreta e tipo de socios máis habitual, as cooperativas poden ter vantaxes comparativas:

- a) En zonas, produtos, sectores, segmentos, nos que non hai unha oferta/demanda concentrada. Particularmente en actividades locais ligadas, pola súa natureza ou por tradición, a un territorio e onde hai oferta/demanda atomizada.
- b) En situacións en que hai complementariedade, e non competencia, entre pequenas empresas e grupos industriais/comerciais transformadores/comercializadores aos que abastecen e para os que pode significar unha racionalización dos seus propios procesos: auxiliares na industria e construción, cooperativas que xorden da externalización e deslocalización de procesos antes centralizados, cooperativas que racionalizan o abastecemento e concentran a oferta para a industria ou o comercio, etc...
- c) En mercados de pouco tamaño nos que a grande empresa non pode beneficiarse de economías de escala.
- d) En actividades con deseconomías de escala onde, por tanto, non entra a gran empresa.
- e) En sectores intensivos en traballo.
- f) En servizos cun forte compoñente persoal
- g) Na provisión dalgúns bens público/sociais onde a lóxica de maximización do beneficio perde relevancia en aras de obxectivos de integración e benestar social.

GRÁFICO 6: Opinión comparada da cooperativa en relación con outras empresas do sector. Opinión dos socios da mostra.



Fonte: Elaboración propia.

- h) Obviamente cando xorden coa oferta/demanda garantida pola agrupación dos socios que desexan fórmulas de integración mercantil alternativas ás existentes.

Noutra orde, a opinión dos socios da mostra no tocante á competitividade das súas empresas reflicte unha situación relativamente satisfactoria: unha moi ampla maioría dos entrevistados ten unha imaxe boa ou excelente da súa cooperativa en comparanza coas empresas do sector que utilizan outra fórmula societaria.

3.5.- Imaxe, márketing e estratexias de mercado

O fortalecemento da posición no mercado con produtos e servizos diferenciados e singularizados fronte aos da competencia require da identificación destes por parte dos demandantes. Neste camiño ten especial relevo a obtención dunha imaxe propia e positiva da oferta cooperativa.

No mesmo marco, a elaboración dun Plan Estratéxico para o cooperativismo, en que se incardina a obtención de información para este Libro Branco, tense realizado unha enquisa de opinión a cidadanía galega, que tenta pescudar a percepción sobre das cooperativas asentada no imaxinario colectivo. Ao respecto dispoñemos dun avance dos datos entre os que destacan o pouco coñecemento por parte do gran público, con excepcións, do carácter cooperativo de empresas, marcas, produtos e servizos exitosos no mercado. Por conseguinte fica evidente un dos grandes retos neste terreo: a consolidación dunha imaxe de marca cooperativa, ás veces oculta pola prevalencia da imaxe das marcas específicas sobre a imaxe da empresa, que pode apoiarse en moitos elementos favorábeis, entre outros:

- a) na asociación da experiencia cooperativa cos recentes procesos de obtención de calidade en determinados sectores e particularmente no alimentario.
- b) na identificación das cooperativas, polo mesmo motivo, co desenvolvemento de procedementos de tipificación, homoxeneización e control, que aseguran a “trazabilidade” dos produtos e identifican, xa que logo, cooperativas con obtención de seguridade.
- c) na percepción do contido social da fórmula que determina que os seus beneficios se distribúan con máis amplitude. A “marca” cooperativa é vendíbel.
- d) tanto máis en canto se evidencie que parte dos resultados cooperativos se utilizan en beneficio da colectividade na que se asenta.

Para isto deberase superar certa identificación, herdanza do pasado en vías de superación, das cooperativas como fórmulas de “resistencia” de colectivos, ou sectores, desfavorecidos ou en crise e, por tanto, con dificultades para ofrecer servizos ou produtos coa calidade e a profesionalidade que o mercado require; ou o peso do fracaso de sonadas experiencias cooperativas no pasado, ás veces ampliadas polo eco dunha competencia interesada.

Na identificación e singularización do produto o recurso á autopromoción, isto é, á utilización de estratexias de márketing e nomeadamente da publicidade ten unha importancia cada vez máis decisiva. Conforme aos nosos datos é aínda un recurso pouco utilizado no movemento cooperativo galego, onde son excepción as empresas con axentes comerciais ou que utilicen de forma habitual os medios de comunicación para promocionárense e publicitárense. Sen dúbida variábeis como o tamaño, ou teren a demanda centrada nun único cliente, ou mesmo a propia natureza dalgunhas cooperativas que operan en exclusiva cos seus socios explican en boa medida a situación. Non obstante, tamén neste terreo, o recurso a fórmulas de intercooperación –que permiten abaratar custos, en publicidade e sistemas de comercialización e prospección de mercados– pode mellorar as posibilidades.

4.- O valor das cooperativas como empresas de participación

O cooperativismo implica o acceso á propiedade da empresa baixo dun réxime caracterizado pola participación do socios nas súas decisións e nas súas actividades. A participación –un dos valores identificativos do cooperativismo– ten consecuencias na dinámica empresarial. Os seus efectos teñen sido avaliados e recoñecidos como positivos dende todos os puntos de vista. Os paradigmas de motivación, de relacións industriais e empresariais confirman, baixo determinadas condicións, teórica e empiricamente, tal afirmación. E aí onde o cooperativismo como fórmula organizativa se ten adiantado as correntes actuais que defenden a participación como estratexia empresarial de calquera organización, como unha forma de aumentar a eficacia da estrutura. A nivel empírico os efectos dunha maior participación na eficacia ten sido obxecto de numerosas investigacións, entre as que, a título de resumo, destaca a realizada, en 1973, polo Departamento de Saúde Educación e Benestar de Estados Unidos, cuxas conclusións apuntan que en ningún dos casos analizados o esforzo por incrementar a participación ten producido un descenso, a longo prazo, da produtividade (United States Department of Health, Education and Welfare, 1973)

A participación opera en tres niveis diferentes: o da participación no senso político, que se refire á participación social na toma de decisións; o da participación nun senso máis profundo, no que carrega de implicación e compromiso dos socios cos obxectivos da sociedade, e inclúe participación económica e nos resultados, pero tamén que as decisións da cooperativa están vinculados cos intereses dos socios e viceversa; e, por último, nalgunhas cooperativas en particular, o nivel da participación laboral, que diferencia aquelas cooperativas en que participan os socios en canto traballadores – non en canto socios-clientes– e implica capacidade para tomar decisións sobre o propio traballo. No presente epígrafe cinguímonos a análise dos dous primeiros, tratando este último, pola súa especificidade, no capítulo correspondente ás cooperativas de traballo asociado.

4.1.- Participación no goberno da organización: a xestión empresarial

A participación, referida á toma de decisións na cooperativa, pode presentar dúas variantes:

- a) Modelo participativo: os socios e traballadores toman as decisións sobre organización do traballo, produción, investimentos, etc. Todas as resolucións sobre a xestión e o control da empresa son asumidas directamente polo conxunto dos socios, que non delegan o seu poder en ningún órgano nin persoa, á marxe do cumprimento das prescricións formais. É frecuente, como temos visto, nas empresas de moi pequeno tamaño²¹.
- b) Modelo representativo: as decisións son competencia dos directivos, os socios achegan os seus produtos, a súa demanda e/ou o seu traballo e piden contas e controlan a xestión. Dentro deste modelo poden darse varias posibilidades: a dirección efectiva recae ben nas mans dun xerente contratado, ben nas mans dun socio ou dun grupo de socios –o Consello Reitor– ou ben é compartida entre aquel e este(s). Aínda noutros casos existen servizos de profesionais externos á cooperativa que realizan o traballo administrativo, fiscal e contábel e, ás veces, de asesoría, e teñen influencia na toma de decisións, en moitas materias nucleares da xestión.

A participación na xestión require cultura e formación técnico-empresarial. Por conseguinte o nivel formativo e de preparación dos socios determina un primeiro marco de posibilidades de alcanzar unha xestión empresarial axeitada. Ao respecto nas cooperativas galegas, os datos dispoñíbeis procedentes da enquisa de opinión realizada entre unha mostra significativa de socios, por clases reflicte a formación dos mesmos atendendo ao seu nivel de estudos regrados: cerca dun 60% deles non excede os estudos primarios e menos do 10% ten cursado estudos universitarios nos diferentes niveis, e aínda as diferenzas segundo as clases de cooperativas son notorias²².

É neste terreo onde o esforzo realizado e a práctica real das cooperativas téñenas convertido en escolas de formación empresarial para moitos socios²³. Porque diante da necesidade de articular mecanismos de formación axeitados para cubrir as necesidades, tanto máis en materias distantes das actividades cotiáns de boa parte dos socios –financiamento, organización da produción, dirección e xestión, cultura organizativa, funcionamento e estratexias nos mercados etc...– e para as que non teñen un background previo, teñen realizado achegas substantivas.

Nese sentido o esforzo realizado polas cooperativas galegas debe ter continuidade con, se cabe, máis impulso: de acordo cos datos dispoñíbeis hai aínda un grupo de cooperativas, próximo ao 25%, que non teñen celebrado cursos de formación e no 30% do total a participación dos socios nos cursos é baixa²⁴. Adicionalmente o esforzo debe dirixirse non só ao incremento da participación senón tamén á diversificación dos contidos formativos: en máis do 50% das cooperativas entrevistadas non se teñen tratado materias decisivas como a organización cooperativa, a problemática empresarial do sector ou as novas tecnoloxías.

21 Particularmente nas cooperativas de traballo asociado. Cfr.: Cap.4

22 Obviamente unha boa parte dos socios con estudos universitarios concéntranse nas cooperativas de ensino.

23 É de xustiza remarcar, neste sentido, o papel das asociacións de cooperativas, así como o das organizacións sindicais e empresariais, promotoras de gran parte dos cursos.

24 No 42% é media e no 18% é alta.

Un segundo nivel de responsabilidade, ás veces alternativo, na xestión, correspóndelle ao Consello Reitor (no seu caso ao seu presidente). E tamén aquí a pesar de que as carencias de formación regrada son comúns —un 46,3% dos membros non exceden os estudos primarios (un 36,2% no caso dos presidentes) e só un 17% con estudos universitarios (un 20% dos presidentes)²⁵— a motivación e as actitudes de moitos directivos teñen transformado as súas aptitudes, convertendo a necesidade en virtude.

A terceira posibilidade para a xestión é a utilización dun xerente profesional. Dispoñen dun o 47% das cooperativas entrevistadas e adoitan ser persoas novas —a idade media non excede os 41 anos —con estudos universitarios— no 52% dos casos— e certa experiencia acumulada na xestión (cunha media de permanencia no cargo de máis de 7 anos). Sen dúbida o tamaño da empresa cooperativa dificulta/imposibilita as posibilidades de contratación de persoal capacitado, nas condicións de mercado, para esa boa parte das empresas máis limitadas á hora de levar unha xestión profesional. Tamén aquí a colaboración das asociacións cooperativas ou a utilización de entidades de intercooperación na prestación de servizos técnicos diversos, e mesmo asesoría xerencial, tenta paliar, na medida das posibilidades tal limitación.

Por outra parte e como temos adiantado, no modelo de xestión participativa que temos denominado representativo, pode darse a confluencia na xestión de órganos e persoas diferentes —xerente, Consello Reitor e presidente— que deben articular un sistema competencial de asignación de áreas de decisión que pode ter influencia na dinámica empresarial. Neste eido a división de responsabilidades directivas guíase por determinadas pautas no común das cooperativas galegas: as actividades de representación da cooperativa e de relación cos socios é maioritariamente levada a cabo polo presidente, da planificación encárgase maioritariamente o Consello Reitor, e a xestión administrativa está en xeral compartida entre o xerente e un organismo externo (asesoría), así como as áreas de compras, vendas e persoal. Non obstante os datos revelan, en certas cooperativas, unha asignación de roles compartidos entre xerente e os órganos representativos en materias de xestión ordinaria: administrativa, compras, vendas e persoal.

CADRO 1: Reparto das áreas de decisión.

Áreas de decisión	Presidente Nº cooperativas	Xerente Nº cooperativas	Consello Reitor Nº cooperativas
Representación	59	16	7
Relación cos socios	43	29	22
Planificación	19	23	38
Xestión administrativa	13	29	8
Xestión de compras	16	26	8
Xestión de vendas	11	23	9
Xestión de persoal	19	26	16

Fonte: Elaboración propia.

25 E subliñábel unha idade media relativamente baixa, 40,1 anos, entre os membros dos Consellos Reitores.

No terreo da xestión o especial reparto da propiedade e o carácter participativo peculiar da fórmula cooperativa poden introducir particularidades. As cooperativas están a utilizar, e deben proseguir, instrumentos que permiten articular participación e eficiencia. É aí onde o denominador común de moitas empresas exitosas pode achegar elementos de reflexión sobre os códigos de conduta a seguir: debate e establecemento de valores compartidos que sirvan de referencia; fixación das reunións grupais nos distintos ámbitos; exemplaridade na dirección, que debe contemplar a participación como un valor e compromiso permanente e debe impulsar unha atmosfera que a favoreza; establecemento do grao de compromiso na organización, con mecanismos de reparto da información e tamén da autoridade; compromisos en materia de formación, e, por último, definición do nivel de obrigatoriedade ou voluntariedade do sistema (Morales Gutiérrez, A., 2002).

Así mesmo o modelo cooperativo ofrece a posibilidade de establecer mecanismos xerárquicos claros e unha distribución competencial expresa e consensuada, que evita rixideces e falta de dinamismo na toma de decisións, e impide situacións singulares de colisión de xerarquías cando as decisións da xestión empresarial ordinaria se refiren as operacións da empresa cos seus propietarios.

En calquera caso, a separación entre quen é formalmente propietario da empresa e quen decide na práctica cotián da mesma, imponse en calquera tipo de empresa a partir de certo tamaño. Neste sentido os axentes cualificados consultados afirman que en procesos de produción complexos, cando a cooperativa avance na integración vertical e estenda as súas operacións de transformación e comercialización, a xerarquía é necesaria e a participación na xestión diminúe. Tanto máis na medida en que os socios serán máis propensos a opinar dos asuntos que estean máis próximos á actividade produtiva das súas empresas, e menos na medida que os asuntos traten de actividades máis separadas daquela. Quizais por iso, como se ten analizado noutros capítulos, a participación tende a decaer en determinadas cooperativas consolidadas e con éxito empresarial.

Nesas circunstancias e clave a posición duns directivos que deben estar estimulados para a supervisión eficiente e a innovación. As cooperativas están a utilizar sistemas flexíbeis de incentivación, que permiten evitar a oposición entre xestores e socios, ao tempo que axudan a resolver un dos problemas tópicos analizados pola Teoría da Axencia: as diferenzas de obxectivos entre os directivos da empresa — nomeadamente o xerente²⁶— e os obxectivos dos socios (Lejarriaga, G. 2002), son un problema común que poden darse en calquera sociedade anónima en que o xerente ou o staff directivo non son accionistas.

Ademais unha boa parte das actividades das cooperativas concéntranse en sectores maduros, nos que o groso da produción do sector non son produtos novos para os que a innovación de procesos e o monopolio tecnolóxico vaian ser claves na competitividade e na obtención de renda. Nesa medida e nese terreo, de existiren dificultades para a innovación de procesos nalgunhas cooperativas, non tería consecuencias especialmente graves. Eventualmente onde o dinamismo pode repercutir máis é no eido da xestión financeira e, sobre todo, no eido comercial nunha dobre dirección, na diversificación de produtos

26 Pode darse o problema nalgúns casos especiais co Presidente e algún membro do Consello Reitor

comercializados e na capacidade para ampliar ou cambiar de mercados. Velaí, como veremos noutras partes, algúns dos camiños das alternativas.

Por último o nivel de implicación dos socios na xestión e dirección varía en función da clase e actividade da cooperativa, en tanto que pola súa natureza, ou pola importancia das actividades da cooperativa en relación coas actividades do socio, en moitas non son previsíbeis altos graos de inxerencia na xestión.

4.2.- Participación, compromiso e dinámica empresarial

A participación do socio cooperativista na empresa ten, como temos adiantado, unha segunda dimensión: é participación entendida como implicación e compromiso cos obxectivos da sociedade, incluíndo a participación económica nos beneficios; tamén implica que as decisións da cooperativa están vinculadas cos intereses dos socios e viceversa. Por conseguinte a dinámica empresarial vai depender, así mesmo, das prácticas e situacións concretas relativas a estes aspectos²⁷.

Con carácter xeral a cooperativa é unha asociación de persoas con intereses económico–sociais comúns. A súa forza e o seu valor como fórmula radica na adscrición voluntaria, na comunidade de intereses e na unidade entre os socios que se explicita coa constitución da sociedade. Por conseguinte, o nivel de compromiso coa empresa é, *a priori*, forte en comparación con outro tipo de sociedades.

Sen dúbida o nivel de compromiso depende, como xa temos comentado, de variedade de factores: do nivel de formación dos socios, dunha axeitada planificación da viabilidade sociolóxica e económica da empresa na fase constituínte, da existencia dunha dirección participativa e da existencia de pactos organizativos claros e ben definidos, etc... En suma son todos eles elementos que contribúen á identificación simbólica e de valores dos socios con respecto á empresa cooperativa como proxecto. E son o mellor garante do compromiso en tanto que redundaran en máis satisfacción, menos conflito, e máis adaptación dos intereses individuais aos colectivos.

Neste eido tamén o modelo cooperativo ofrece solucións. Así, hai ocasións en que a consecución dos obxectivos empresariais pode requirir da utilización de sistemas de incentivos que discriminen aos socios en función dos distintos graos de compromiso. Poden ser incentivos de variada natureza, en función das actividades e das clases de cooperativas: en prezos, primas, contratos e estímulos para diferenciar as compras ou vendas dos socios, en salarios e condicións laborais, etc... Mesmo ás veces, particularmente cando leva aparelado a capitalización da empresa en detrimento dos retornos, dos prezos aplicados aos socios, ou solicitando novas achegas non lineares, poden levar á creación de seccións con autonomía de xestión.

27 Sobre o valor da participación na súa dimensión social Cfr.:Cap.XIII

Tamén a consecución dos obxectivos empresariais pode determinar o establecemento de sistemas de coerción, disciplinares e mesmo de sancións, para evitar aquelas condutas con consecuencias negativas e, ademais, perturbadoras da cohesión.

Nestas circunstancias os resultados finais do proceso dependerán, entre outros, dos ritmos do mesmo, do consenso alcanzado, da claridade do sistema a aplicar, do grao de equidade na aplicación de incentivos e sancións e, en suma, da axeitada implementación entre os diferentes grupos que compoñen a organización. Mais tamén aquí, reiteramos, o modelo cooperativo evidencia dispoñer de instrumentos que permiten reforzar o compromiso cando a cooperativa, en dinámica, dá resposta aos intereses dos socios, mesmo aos heteroxéneos²⁸, evitando que estes actúen como factor limitante dos cambios²⁹ ou como factor de xeración de agravios comparativos desencadeante de conflitos.

Por último, xa o temos adiantado, o modelo ofrece alternativas que garanten a solución positiva do problema da “exclusividade”, relacionado coa fidelidade de determinados socios na entrega ou compra de produtos ou servizos a cooperativa que alternan, en función das circunstancias do mercado, con operacións con axentes externos (Mozas Moral, A., 2000).

28 Uns intereses que poden acontecer na vida de calquera empresa, por factores moi diversos: expectativas, idades, etc.

29 Como ocorre en moitas empresas obrigadas, en aras do mantemento da unidade, a limitarse nas súas actividades e actuacións ao mínimo denominador común aceptado por todos os socios.

Capítulo XII: As sociedades cooperativas e o emprego

Aspectos como a crise industrial, a revolución informática, a terciarización do sistema produtivo, a flexibilización produtiva e do mercado de traballo, a mundialización do sistema económico e a reorientación da intervención pública, conforman un novo sistema de relacións e mecanismos produtivos da sociedade, susceptíbeis de xeraren novos espazos para o cooperativismo (Gracia Arellano, A., 2001). As políticas macroeconómicas teñen dificultades para realizar os axustes necesarios para corríren a destrución de emprego e mellorar os niveis de produtividade e competitividade.

Algunhas das iniciativas dirixidas a introduciren cambios no sistema produtivo están orientadas a fomentar a capacidade emprendedora; aumentar a calidade dos recursos humanos; combinar adecuadamente tecnoloxía e factor traballo; impulsar iniciativas que, a nivel local, acheguen solucións e flexibilicen o sistema produtivo; dimensionar adecuadamente os proxectos; e, por último, facilitar a relación entre as distintas empresas.

En termos de modelo organizativo os cambios apuntan claramente cara a un relevante papel das micro, pequenas e medianas empresas; cara a modelos de organización menos ríxidos e máis participativos, e cara a iniciativas empresariais que potencien a responsabilidade colectiva para acadar a estabilidade no emprego.

En suma, o sentido dos cambios no modelo existente revelan unha clara aproximación ao modelo cooperativo.

1.- O emprego nas cooperativas galegas

1.1.- O emprego

A preocupación pola creación de emprego é unha característica común ás sociedades do noso contorno socioeconómico e ocupa lugares privilexiados en todas as axendas políticas. En poucos anos,

os esforzos públicos e privados destinados a paliar os efectos do desemprego téñense multiplicado ata o punto de se converter nunha das áreas máis sensíbeis da planificación e actuacións dos gobernos e dos axentes sociais.

Unha das últimas mostras desta preocupación é a decisión do Consello da Unión Europea de 22 de xullo de 2003, relativa ás directrices para as políticas de emprego dos estados membros que recollen como obxectivos xerais o pleno emprego, a calidade e produtividade do traballo e a cohesión e a inclusión sociais. A esta mesma teima responden os plans de actuacións nesta materia que podemos atopar no ámbito estatal (Plan de acción para el empleo del Reino de España) ou galego (Programa de incentivos a contratación, Labora, Emega e outros) e local (Programas municipais de emprego).

En Galicia, a dinámica de emprego caracterízase, entre outros aspectos, pola perda de poboación ocupada no sector primario, singularmente nas actividades agrogandeiras e o incremento no sector secundario e nos servizos, así como polo incremento do diferencial entre taxa de desemprego feminina e masculina e unha forte concentración da taxa de paro nos tramos comprendidos entre os 20 e 34 anos. Mención á parte merece o dato referido á estabilidade no emprego que evidencia a alta taxa de temporalidade, situada no 35,29% da poboación asalariada galega no ano 2002 (CADROS 1 e 2, GRÁFICOS 1 e 2).

CADRO 1. Variación do emprego. Por sectores económicos. Galicia. 1997-2002.

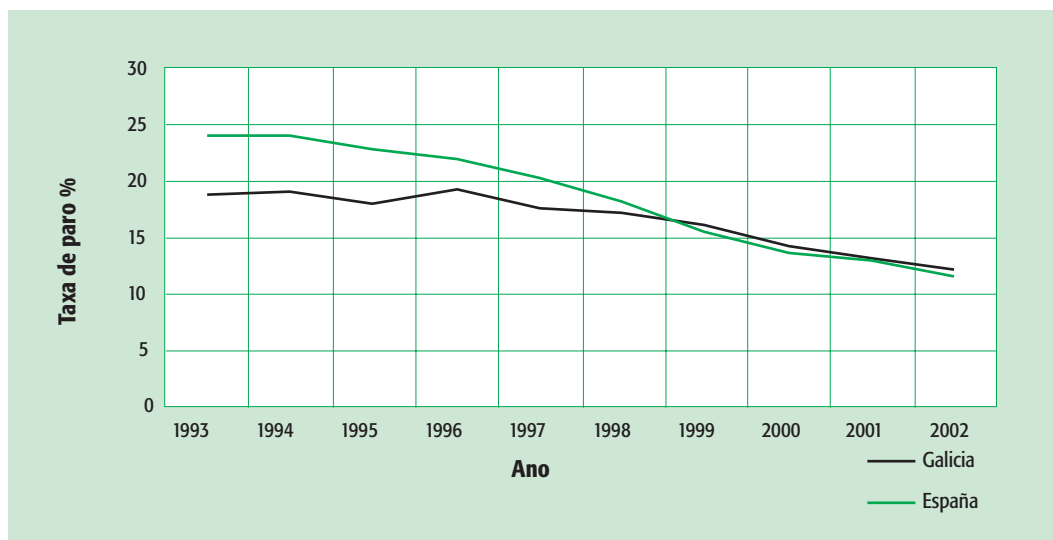
	1996-97	1997-98	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02	1996-01
Agricultura	-28,1	-6,1	-16,6	6	-24,5	-1,8	-69,4
Pesca	-2,7	-1,6	8	-1,3	-6,8	-5,4	-4,4
Subtotal sector agropesqueiro	-30,8	-7,7	-8,6	4,7	-31,3	-7,2	-73,8
Industria	5,8	15,4	0,6	12,4	11,5	8,4	45,7
Construción	4,1	-2,8	12,3	6	9,9	-7,9	29,5
Servizos	27,1	13,9	24,1	11,5	7,7	24,5	84,3
Subtotal sector non primarios	37	26,5	37	29,9	29,1	25	159,5
Total	6,2	18,8	28,4	34,6	-2,2	17,8	85,7

Fonte: Informe sobre a situación sociolaboral 2002-Consello Galego de Relacións Laborais.

O número total de parados nas oficinas de emprego galegas era de 141.544 persoas, no mes de xuño de 2003, o que representa unha taxa de paro sobre a poboación activa do 11,27%. Por sexo a taxa de paro nos homes sitúase no 7,68% e nas mulleres no 16,09% (Informe do paro rexistrado –Xunta de Galicia – Xuño 2003)¹.

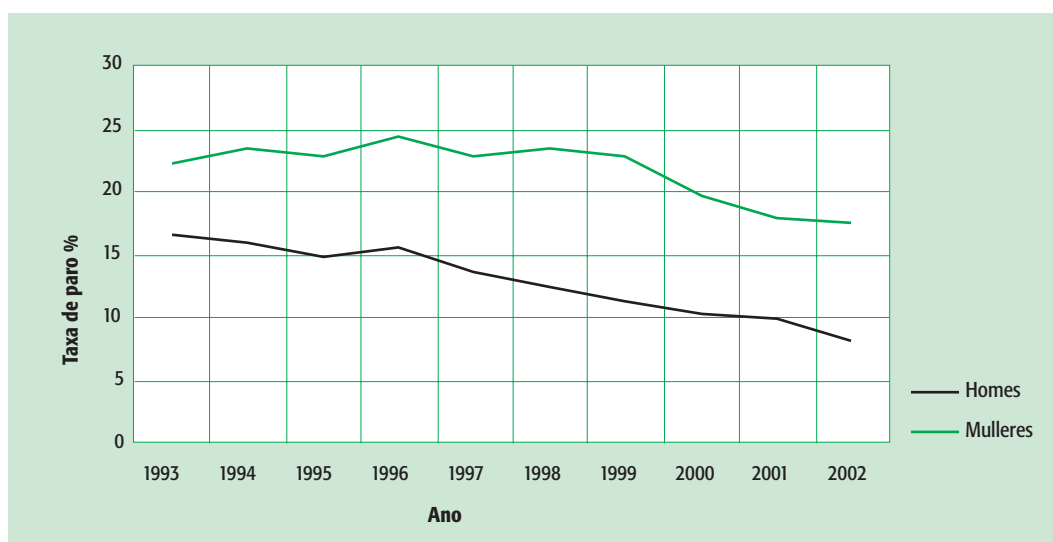
¹ Na EPA do II trimestre de 2003, figura como poboación parada 148.700, o que representaría unha taxa de paro do 11,9% (7,8 de paro masculino e 17,2 feminino).

GRÁFICO 1. Evolución das taxas de desemprego global. Galicia/España. 1993-2002.



Fonte: Informe sobre a situación sociolaboral 2002-Consello Galego de Relacións Laborais

GRÁFICO 2: Evolución da taxa de desemprego por sexos en Galicia.



Fonte: Informe sobre a situación sociolaboral 2002-Consello Galego de Relacións Laborais

CADRO 2. Evolución das taxas de desemprego por grupos de idade.

	2001	2002
de 16 a 19 anos	30,8	21,2
de 20 a 24 anos	21,3	25,1
de 25 a 29 anos	15,9	17,6
de 30 a 34 anos	10,6	13,4
de 35 a 39 anos	8,8	9,4
de 40 a 44 anos	9	9,7
de 45 a 49 anos	5,4	7,6
de 50 a 54 anos	7,1	7,8
de 55 a 59 anos	4,2	6,8
de 60 a 64 anos	5	3,5

Fonte: Informe sobre a situación sociolaboral 2002-Consello Galego de Relacións Laborais.

1.2.- A incidencia do emprego cooperativo

Para valorar o peso do cooperativismo no emprego en Galicia desde un punto de vista cuantitativo, debemos ter en conta, como temos adiantado no Cap. 2, que as ocupacións directas xeradas por estas empresas ascende a 10.714, o que representa o 0,96% da poboación ocupada², ao que debemos engadir o emprego indirecto –o xerado e mantido en empresas auxiliares ou dependentes da demanda e oferta cooperativa (transportistas, empresas de servizos, profesionais dos servizos, talleres mecánicos, etc...)– que segundo estimacións moi cautelosas, abranguen a 2.143 persoas que representan un 0,19% máis da poboación ocupada total.

Se ademais realizamos un intento de cuantificación daquelas ocupacións que dependen en gran medida da existencia da cooperativa para o seu desenvolvemento, isto é, dos empregos xerados/mantidos nas actividades e empresas que para a súa supervivencia teñen unha gran dependencia funcional das actividades e servizos cooperativos (explotacións agrarias, empresas de transportes, pequeno comercio, etc...), obtemos, nunha aproximación á baixa, 9.576 socios³ cuxo emprego ficaría seriamente ameazado en ausencia da súa cooperativa, o que significa unha porcentaxe do 0,86% de poboación ocupada, que se ben non poden contabilizarse como xeración de emprego cooperativo, si poden pasar a formar parte do que denominaremos “*efecto cooperativo no emprego*”.

En conxunto, e por conseguinte, podemos estimar o efecto cooperativo no emprego en 22.433 persoas, que equivale á suma do número de desempregados rexistrados en tres dos principais concellos galegos: A Coruña, Lugo e Pontevedra, e representa o 2,02% dos ocupados galegos.

² EPA-II trimestre 2003. Poboación ocupada en Galicia: 1.106.200.

³ Estimacións propias mediante procedemento de ponderación, que tivo en conta o vínculo do socio coas actividades cooperativizadas.

Con todo, para avaliar a auténtica incidencia do emprego cooperativo, temos que situarnos nun enfoque cualitativo e poñer en referencia o número de ocupacións efectivas coa súa calidade. En primeiro lugar, naqueles aspectos que gardan relación co seu carácter estábel, a súa vinculación a determinados sectores produtivos e a súa localización xeográfica⁴.

A taxa de emprego temporal acada en Galicia valores superiores ao terzo do total, é dicir máis de 1 de cada 3 traballadores por conta allea ten un contrato de carácter temporal, o que concita un amplo consenso sobre a necesidade de reducila a niveis socialmente máis tolerábeis. Nas cooperativas de traballo asociado que achegan o 44,20% do emprego cooperativo, o vínculo temporal unicamente supón un 10,69% do total, é dicir, 9 de cada 10 empregos xerados por estas cooperativas é estábel.

Nas cooperativas agrarias, que achegan o 38,26% de creación de emprego directo, a porcentaxe media de contratacións eventuais ascendía ao 26,83% no ano 2000⁵, é dicir unha porcentaxe de emprego estábel do 73,17% que, posto en relación co anterior, dános unha porcentaxe global de emprego estábel do 81,82%, para o 82,46% das cooperativas. A taxa de temporalidade nestas cooperativas (18,18%), resulta significativamente inferior á taxa global de emprego temporal no conxunto de empresas de Galicia, pois redúcese practicamente á metade.

No relativo aos sectores económicos e localización territorial cómpre salientar o seu forte impacto na agricultura, onde se localiza a maior parte do “*efecto cooperativo no emprego*” e que representa o 1,24% da poboación ocupada. Esta incidencia no ámbito rural vese reforzada pola localización de cooperativas de traballo asociado neste ámbito, onde cómpre destacar especialmente ás vinculadas ao sector téxtil dada a súa contribución á incorporación da muller ao traballo.

1.3.- Tendencias

Desde un punto de vista cualitativo, as cooperativas crean emprego de calidade alí onde quizais máis se necesita e contribúen efizcamente á satisfacción das necesidades dos seus socios, tal e como manifiestan 8 de cada 10 socios de cooperativas de traballo asociado consultados sobre este último particular. Esta mesma consulta revélanos que unicamente o 12% considera que existen malas perspectivas para o seu futuro ou o da cooperativa.

Evidénciase deste xeito que os socios confían no futuro da súa cooperativa, onde 7 de cada 10 levan traballando máis de cinco anos; á que ademais consideran ben posicionada no mercado de xeito maioritario, outorgándolle niveis medios notábeis (7,24 e 7,40 sobre 10, respectivamente) en aspectos clave para a valoración da calidade do seu propio emprego, tales como as condicións de traballo e a estabilidade no emprego.

4 Aqueloutros aspectos de carácter cualitativo que precisan un tratamento máis específico son abordados en distintas partes deste capítulo e do propio libro.

5 VI Informe sobre a xestión e o estado económico do cooperativismo agrario galego. Agaca.

Cara ao futuro, as cooperativas poden converterse nunha ferramenta de primeira orde para a creación de emprego de calidade, especialmente as de traballo asociado. Así o considéran os expertos consultados que, nunha porcentaxe superior ao 90%, manifestan opinións nesta liña, tales como que crean e manteñen emprego, que o emprego é máis estábel, que son de autoemprego e para defensa de sectores en crise, que melloran as condicións laborais e outras semellantes.

Nas xornadas para a posta en común destas opinións, ademais de corroborarse esta tendencia, tamén se apuntou que deben evitarse os perigos que puideran derivarse dunha utilización estandarizada como “fórmula remedio” contra o desemprego.

2.- O autoemprego

2.1.- A busca do primeiro emprego

Máis que afondar na análise sobre a incidencia do emprego cooperativo no colectivo de demandantes de primeiro emprego, cuestión obvia se temos en conta a media de idade nas cooperativas de traballo asociado, trataremos de centrar estas reflexións sobre algúns aspectos cruciais ou determinantes da problemática con que se atopan as persoas nestas circunstancias e sobre as potencialidades de solución que lle ofrece a fórmula cooperativa. Ben entendido que estas solucións deben aplicarse en marcos específicos, sen que resulte posíbel unha xeneralización do autoemprego cooperativo como bálsamo de aplicación universal.

O sistema formativo, coas súas virtudes e carencias, é quen de facilitar aos mozos e mozas galegos unha serie de coñecementos e habilidades para o seu desenvolvemento como persoas e cidadáns. Este conxunto de ferramentas resultan necesarias para a súa plena integración na sociedade e para o acceso ao mundo laboral, aínda que non suficientes. Non resulta factíbel en liñas xerais, agás en determinados ciclos formativos, que nas aulas se poidan abordar procesos de aprendizaxe coa especificidade e intensidade que require o desenvolvemento práctico dunha determinada actividade profesional.

Esta circunstancia xera o coñecido círculo vicioso que dificulta maiormente a incorporación dos mozos á actividade laboral: a falta de experiencia é percibida como un aspecto negativo polos empregadores que esixen con carácter xeral persoas formadas e con experiencia acreditada no sector de actividade ou na profesión e, ao tempo, esta falta de oportunidades para adquirir a experiencia precisa, aboca aos demandantes de primeiro emprego a ampliar o seu espectro de saídas profesionais e rebaixar as súas condicións de entrada, o que produce un pernicioso dobre efecto.

Por unha banda, a inestabilidade nas condicións laborais que impiden un desenvolvemento harmónico das potencialidades profesionais do mozo/moza, pola outra e quizais máis importante, unha minución dos obxectivos profesionais e mesmo vitais ao encamiñarse por uns camiños profesionais non desexados, que ademais poden minimizar de feito o conxunto de coñecementos e habilidades apren-

didadas no sistema educativo, co que se corre o risco de volvelos baldíos e obsoletos, en razón da súa escasa ou nula utilización.

Esta problemática, non por coñecida resulta menos preocupante; os mecanismos de corrección e as solucións tradicionais non son quen de resolver aspectos clave como o custo empresarial da aprendizaxe. Non é obxecto do presente traballo abordar a solución global desta situación, pero si o é salientar aqueles aspectos do cooperativismo que permiten un tratamento desde unha óptica distinta, que antepoña o proxecto vital e profesional á rendibilidade a curto prazo e que este baseada na primacía da persoa e o traballo.

A aposta pola formación integral dun traballador a custa de sacrificar a rendibilidade e produtividade dunha empresa mercantil tradicional, é dicir sacrificando parcialmente a súa competitividade, resulta dificilmente asumíbel, polo menos nos niveis necesarios para incorporar aos demandantes de emprego nesta situación e sobre todo nas actividades que precisan un alto nivel formativo ou de especialización.

Non obstante esta resposta si resulta asumíbel desde a óptica dun proxecto cooperativo, caracterizado por situar as súas rendibilidades no mesmo cerne da cuestión que nos ocupa, é dicir na obtención e mantemento do traballo persoal dos seus socios, coa singular peculiaridade de dotalo dun notábel grao de estabilidade.

É precisamente a estabilidade e vocación de permanencia do vínculo entre o socio traballador e a cooperativa, o que permite rendibilizar a formación desde a perspectiva empresarial propiciando unha maior motivación que nas empresas ordinarias. Nestas últimas, a rendibilidade da formación a medio prazo resulta condicionada pola mobilidade laboral e a maior debilidade do vínculo entre traballador e empresa.

Desde esta perspectiva a ferramenta cooperativa permite levar á práctica o proxecto vital do socio, aproveitando os seus coñecementos e habilidades, dado que supedita as rendibilidades económicas inmediatas á viabilidade futura do proxecto empresarial. Obviamente este proxecto debe resultar competitivo, para o que a cooperativa conta con mecanismos de primeira orde, xa comentados: a flexibilidade e adaptabilidade, a capacidade de adecuar os niveis salariais e diferir as rendibilidades e, sobre todo, a vantaxe engadida que proporciona a participación dos socios traballadores e o seu control último sobre a empresa.

Mención á parte merece a satisfacción das necesidades formativas que un proxecto xestionado en réxime cooperativo pode proporcionar á persoa que busca o seu primeiro emprego, e que non se refiren unicamente aos aspectos do exercicio profesional, senón que se proxectan cara á planificación e xestión empresarial, outorgando unha visión de conxunto favorecedora dun desenvolvemento integral e que se enmarca nos máis recentes obxectivos explicitados polo Consello da Unión Europea, na súa decisión de 22 de xullo de 2003, referidos á calidade e produtividade do traballo.

Aspectos como a aprendizaxe permanente, o desenvolvemento da carreira profesional, a flexibilidade e seguridade, o equilibrio entre a vida profesional e a organización do traballo e a participación dos traballadores, forman parte da calidade do traballo como concepto, predicado polas directrices de emprego contidas na referida decisión, e atopan nas cooperativas unha canle adecuada para a súa plasación práctica.

Non obstante, para que estes presupostos poidan levarse a cabo con éxito, débese contar cun elemento engadido. Nos primeiros anos, no espazo que vai desde a concepción da idea do proxecto polos emprendedores ata a súa consolidación, a comunidade debe estender o seu compromiso educativo e formativo coas mozas e mozos mediante mecanismos de acompañamento, públicos ou privados, que garantan no posíbel a consolidación da empresa desde estratexias participativas, de formación para a cooperación e sen interferencias nos ámbitos societarios internos de xestión e goberno.

Aproveitar o caudal de formación e información da mocidade, as súas habilidades innatas e adquiridas, a súa capacidade de innovación e transformación, orientando o seu esforzo cara a proxectos empresariais en réxime cooperativo, constitúe unha boa fórmula non só para crear emprego, senón para aproveitar cabalmente os recursos xerando riqueza e benestar social, posibilitando unha inmediata aplicación práctica das súas potencialidades. A cooperativa, sen tratarse de ningunha panacea nin da única solución, senón máis ben dunha ferramenta, pode e debe achegar ás novas xeracións os valores chave que singularmente envolven este modelo empresarial.

Noutra orde de cousas, débese significar a achega das cooperativas agrarias á xeración e mantemento da actividade no ámbito rural, introducindo novas prácticas e servizos que permiten a obtención de rendas e a compatibilización dos tempos de traballo e lecer, o que facilita, en definitiva, o relevo xeracional no mundo agrario.

2.2.- A mellora do emprego

Outro aspecto, relacionado en gran medida co anterior, é o referido á proxección profesional e mellora das condicións de traballo, en definitiva mellora do emprego. O marco laboral actual caracterizado por un elevado índice de rotación e temporalidade, xera bolsas onde permanecen atrapados aqueles colectivos ou persoas que contan con dificultades para acceder á formación e capacitación e, en consecuencia, con escasas posibilidades de desenvolveren a súa carreira profesional.

Esta posición diante do mercado de traballo ten difícil solución no marco do emprego convencional, dado que as razóns que impiden desenvolver a carreira tenden a complicarse a medida que transcorre o tempo. A difícil compatibilidade entre a vida persoal e a vida profesional, acostuma a dificultar, cando non a impedir, a saída desta situación no marco da empresa convencional e das políticas de persoal rexidas por rendibilidade a cada vez máis curto prazo.

O papel das nosas cooperativas neste ámbito, é o de constituírense en ferramenta idónea para a proxección profesional do traballador. Se na empresa convencional as marxes de flexibilidade acostuman a descansar en gran parte sobre a temporalidade e o deterioro das condicións de traballo, sen que o traballador poida obter ningún beneficio engadido para o desenvolvemento do seu currículo persoal, no traballo asociado a flexibilidade e adaptabilidade resulta consubstancial ao propio modelo.

A esixencia dun maior esforzo atopa unha clara contraprestación non só na seguridade ou estabilidade, senón tamén nunha ordenación do tempo e do traballo que permite compatibilizar a vida laboral e a vida persoal ou familiar; así como no acceso a unha formación integral do socio traballador que lle permite a súa mellora profesional tanto na propia cooperativa como fóra dela.

Esta posibilidade de mellorar a posición profesional por medio da fórmula cooperativa, non se limita a aquelas situacións presididas pola inestabilidade, senón que tamén resulta unha vía adecuada para dar o salto cualitativo desde a prestación do traballo en estruturas alleas, ao desenvolvemento dun proxecto propio xestionado en común.

As súas peculiares características participativas, a súa imbricación no contorno territorial, a súa capacidade de adaptación e resposta, xunto coa súa vocación de permanencia, converten a estas empresas en marcos adecuados para desenvolver as capacidades dos seus socios traballadores, especialmente naqueles sectores nos que o capital humano e a súa eficiente formación e xestión son claves para unha actuación competitiva.

Como valor engadido, cómpre anotar o reforzamento da autoestima e da valoración social do socio traballador desde a perspectiva profesional, que se converten en auténtico estímulo da formación e mellora continua, o que alimenta o progreso individual e colectivo mediante a concreción de novos retos.

Este salto cualitativo, como case todos, implica riscos e se ben a súa asunción en común reforza a solidariedade entre o grupo e a capacidade para facerlle fronte, non se deben minimizar senón valoralos nos seus xustos termos, polo que o asesoramento inicial, o acompañamento destes proxectos e a formación cooperativa, especialmente na súa vertente empresarial, son aspectos que merecen singular atención.

2.3.- A reestruturación empresarial

A literatura cooperativa reflicte como tópico a creación de cooperativas de traballo asociado como solución a procesos de reestruturación ou peche empresarial, onde os traballadores deciden continuar coa actividade da empresa o que a converte nunha sorte de salvavidas, ou mellor dito salvaempregos.

Este papel coprotagonizado coas sociedades laborais, anónimas primeiro e limitadas despois, non está exento de matices e se ben é certo que en moitos casos é responsábel do mantemento de gran número de postos de traballo, non resulta menos certa a existencia de experiencias que naceron tan

lastradas e condicionadas pola realidade de partida, que non foron quen de sobreviviren a pesar dos esforzos dos seus socios.

Así pois, e aínda que o balanxo singular amose distintos resultados, as grandes cifras descríbennos unha tendencia que non podemos ignorar. Nos tempos de recesión económica, nos tempos de crise e reestruturacións empresariais, a tendencia das cooperativas é xustamente a contraria e rexístranse significativas cifras porcentuais de crecemento do emprego cooperativo.

A importancia deste fenómeno desde un punto de vista social resulta clave e non debemos minusvaloralo, dado que inflúe decisivamente na superación destes procesos incidindo no mantemento do emprego non só reflotando aquelas empresas abandonadas á súa sorte, alí onde os esforzos dos socios e unha adecuada xestión o fan posible, senón promovendo a diversificación de actividades e a iniciativa empresarial no contorno afectado.

Agora ben, onde as cooperativas amosan as súas mellores armas é na súa capacidade de resistencia á crise. A súa capacidade autoorganizativa e de resposta ao cambio baséase na filosofía participativa que a sustenta e na súa predisposición para antepoñer a pervivencia da propia empresa e dos postos de traballo, cuestión de relevancia social e obxectivo primordial do traballo en común, a outras consideracións de rendibilidade estritamente económicas.

Con estas premisas, non resulta estraña a tendencia a consolidación e incremento do emprego cooperativo en tempos de crise. Tendencia constatada en diversos traballos que poñen de manifesto o comportamento anticíclico das cooperativas, e o seu carácter defensivo fronte ás crises económicas.

Con todo, as árbores deben permitírnos ver o bosque: non debemos esquecer que unicamente un 30% de cooperativas de traballo asociado galegas teñen a súa orixe en procesos de reflotamento de empresas en crise, tal e como se indica no capítulo IV deste libro, polo que cómpre relativizar a incidencia deste fenómeno na súa creación e destacar a súa vocación de permanencia e contribución á creación e mantemento do emprego.

2.4.- A madurez laboral

No mercado de traballo pódese identificar unha franxa de idade cara á que os empregadores dirixen prioritariamente as súas ofertas, e que se corresponde con aquela etapa da vida da persoa que se presume como máis produtiva. Franxa que, tendo en conta os grupos de idade onde se concentra a discriminación positiva das políticas públicas de promoción do emprego vinculadas coa idade, podemos situar entre os 30 e 45 anos.

Se a este fenómeno o poñemos en relación cos índices de temporalidade existente, atopámonos cun colectivo de persoas que acadan a madurez profesional en situacións de falta de seguridade laboral e cun importante risco de seren expulsadas do mercado de traballo.

Para estas persoas a problemática da perda do posto de traballo adquire unha dimensión especial, pola dificultade de reincorporarse á actividade laboral, que se ve incrementada polo transcurso do tempo que está a xogar na súa contra e pola perda de posición no contorno vital, escaso en expectativas e referentes para quen carece de emprego. As políticas públicas de fomento de contratación das persoas incluídas neste colectivo, de maiores de 45 anos, atopan limitacións polas reticencias dos empregadores para darlle ocupación.

Non obstante, a plenitude laboral do individuo non depende das estatísticas, senón máis ben de distintos factores nos que a idade xoga só un peso relativo, os impulsos vitais das persoas, a súa capacidade de traballo, de innovación e de adaptación aos cambios, varía en función da súa formación, cultura, actividade profesional e das súas propias habilidades e da capacidade para proxectar o seu futuro, entre outras circunstancias.

O mercado de traballo ordinario, guiado por pautas e prácticas que tenden a xeneralización, busca os individuos que teoricamente están na súa plenitude laboral e tende a rexeitar aqueles que superan unha determinada barreira de idade. En definitiva, este mercado non resulta eficiente desde o punto de vista das persoas nesta última situación, dado que non aproveita suficientemente as súas potencialidades.

Neste contexto e sen menoscabo doutras fórmulas tradicionais como o traballo autónomo ou a nova solución achegada polas sociedades laborais de reducida dimensión, as cooperativas de traballo asociado ofrecen un marco que debe tomarse en consideración.

Estas cooperativas son sobre todo asociacións de persoas, desta característica derivan as súas principais virtudes e defectos, polo que resultan o marco idóneo para que as persoas sexan tratadas de xeito individualizado tendo en conta as súas potencialidades dun xeito singular e canalizándoas participativamente no proxecto común.

Non debemos esquecer que se o ser humano adoita a caracterizarse pola súa resistencia ao cambio, este factor afecta en maior medida ás persoas cando chegan a etapas de madurez. Esta circunstancia non resulta obstáculo para a súa plena integración en procesos de adaptación laboral, simplemente pode precisar un maior esforzo formativo e de adecuación ao novo contorno.

Neste punto, as cooperativas teñen vantaxes evidentes derivadas da súa preocupación e implicación nos aspectos formativos de toda índole, así como, e non menos importante, da solidariedade que preside a prestación do traballo en común nunha empresa de propiedade conxunta. A interacción e participación característica deste tipo de entidades, é quen de promover a autoestima e incentivar as capacidades persoais dos socios, o que fai que se beneficie dun importante valor engadido como é a experiencia acumulada de todos e cada un deles.

A cooperativa pode resultar, pois, unha boa oportunidade de autoemprego colectivo para aquelas persoas que acadaron unha determinada madurez laboral e resultan excluídos do mercado ordinario de traballo en razón da súa idade. A integración en cooperativas e, sobre todo, a creación de cooperativas por persoas nestas circunstancias pode contribuír decisivamente á superación de situacións persoais de alto custo persoal e social, o que contribúe de xeito eficaz ao aproveitamento integral dun estratéxico caudal de coñecementos.

3.- Características singulares da prestación de traballo en réxime cooperativo

Sen dúbida a característica diferenciadora da prestación do traballo nunha cooperativa é o dobre papel que teñen que asumir as persoas que a integran. No mercado de traballo xeral, as persoas, son empregados ou empregadores, pero nunha cooperativa de traballo asociado, os socios asumen ambas as dúas tarefas, de aí a súa definición como autoempregadores que, a diferenza da fórmula de autoemprego máis xeneralizada que son os traballadores autónomos, serano de xeito colectivo.

Desta situación, despréndense xa algunhas das características propias do cooperativismo de traballo⁶:

- os socios son os *promotores* da empresa, polo tanto son os *empresarios*, é dicir, asumen os riscos do proxecto e responsabilízanse do seu funcionamento.
- as decisións tómanse de xeito *participativo* e igualitario, polo que se está a favorecer a valoración dos individuos como persoas que pensan, opinan, e son capaces de escoitar e considerar as opinións doutros nun clima de respecto. Isto fai do *traballo en equipo* a metodoloxía cooperativa por excelencia.
- o *proxecto conxunto* é o prioritario *por encima de intereses individuais*: unha xestión empresarial capaz de sacar o proxecto adiante e que garanta o seu futuro, mediante unhas condicións de traballo dignas.
- acadar este obxectivo e a dobre condición de socio e traballador é a base da *autoxestión*, como capacidade de tomar acordos nos que todos están implicados tanto á hora de adoptalos como de asumilos.
- a capacidade de autoxestionarse da cooperativa e o compromiso que os socios asumen ao formaren parte dela, son os piares da *flexibilidade* ou capacidade para adaptarse ás condicións cambiantes.

⁶ Outras especificidades referidas á participación e democracia laboral foron tratadas no capítulo referido a cooperativas de traballo asociado.

- as persoas que deciden son as mesmas que se verán afectadas polas decisións adoptadas e o obxectivo común é o mantemento da empresa nas mellores condicións posíbeis, de xeito que se garanta o seu traballo, de aí o alto nivel de *adaptabilidade* que caracteriza ás cooperativas.
- as situacións das persoas que compoñen a cooperativa é de *igualdade de dereitos e deberes*, polo tanto as únicas diferenzas posíbeis virán dadas pola distribución de tarefas e responsabilidades, imposta por unha correcta xestión.
- na medida en que o proxecto empresarial creado para ter un posto de traballo é de todos os socios, todos eles loitarán por permanecer en, nas mellores condicións posíbeis no mercado de traballo, o que garante un alto nivel de *estabilidade laboral*.
- o desexo de estar no mercado de traballo nas mellores condicións posíbeis e a necesidade de xestionar a empresa esixe a *formación e información* continua e integral, dos socios.

Todas estas características son consecuencia do desenvolvemento conxunto dun proxecto empresarial viábel e rendíbel mediante o traballo en común e a aposta por: a implicación no traballo; a creatividade e polivalencia; a automotivación e a continua aprendizaxe que carrexan o compromiso cos obxectivos da empresa.

Esta é a clave do éxito: saber conxeniar os valores de participación, responsabilidade e solidariedade cos de rendibilidade e eficacia empresarial. E a realidade constata a valía e a valoración de todo isto, cando os propios socios das cooperativas de traballo asociado sitúan por riba dos sete puntos, nunha escala dun a dez, a participación, a estabilidade no emprego, as condicións de traballo e a formación/información, como os aspectos que máis valoran do feito de ser socio.

4.- Asalariados

Os asalariados nas cooperativas son aquelas persoas que teñen a condición de empregados por conta allea. Como tales terán os mesmos dereitos e obrigas ca en calquera empresa e a cooperativa poderá acollerse ás mesmas tipoloxías de contratación, bonificación ou axudas existentes na regulación laboral vixente en cada momento. Nas cooperativas agrarias, de servizos e consumo, entre outras, a necesidade de traballadores que desempeñen as tarefas ordinarias da actividade cooperativa, esixirán a existencia de socios de traballo ou asalariados, opción esta a máis frecuente. No caso particular das cooperativas de traballo asociado, o traballo desempeñano os socios traballadores e, en menor medida, os asalariados.

O status do socio traballador ou do socio de traballo é claramente diferente do dun traballador por conta allea, xa que se o concepto que define a situación laboral dos socios traballadores é a autoxestión, sen dúbida a dos socios de traballo é a coxestión, en calquera caso non se trata da relación laboral habitual baseada nun contrato de traballo. Pola contra, nos asalariados reproducense todas aquelas

situación propias do traballo dependente, aínda que conforme aos datos xa expostos no Capítulo 4, polo xeral, a súa situación é mellor ca noutras empresas en canto a clima de traballo e obsérvase unha clara tendencia á equiparación retributiva entre socios e asalariados.

No caso das cooperativas de traballo asociado, as necesidades temporais da cooperativa ou a dificultade de incorporar socios, levan á existencia de asalariados. Dada a natureza das sociedades cooperativas debe entenderse esta práctica como excepcional, motivada pola necesidade de evitar rixideces excesivas que poñan en perigo a capacidade de supervivencia empresarial en determinadas circunstancias. Mais a cooperativa non pode actuar como unha entidade pechada que tenda a perpetuar ou estender os vínculos asalariados no seu interior (Paz Canalejo, N., 1996, páx. 144). De aí os condicionantes legais á existencia de asalariados: o límite legal do 30% na súa contratación e a obriga de convértelos en socios cando acaden unha antigüidade de dous anos, se así o desexan e cumpren os requisitos. Cara ao futuro, os esforzos deben orientarse á incorporación do maior número posíbel de asalariados á condición de socios, como xeito de fortalecer a participación na propia cooperativa e garantir o seu desenvolvemento.

Tampouco debemos esquecer que a lexislación cooperativa recoñece a súa participación na distribución de beneficios da cooperativa, recibindo, como mínimo, o 25% do retorno que lle corresponde ao socio dela con equivalente categoría profesional, sempre que non exista complemento de beneficios no convenio de aplicación ou este sexa inferior a aquel, o que garante a súa participación nos resultados da cooperativa.

5.- Mulleres e cooperativismo

Cando a Alianza Cooperativa Internacional (ACI) define a cooperativa como unha agrupación de persoas que se unen para satisfacer as súas necesidades e aspiracións *en común*, estanos a dicir que a cooperativa promove a participación de homes e mulleres en condicións de igualdade, e cando se establece un compromiso igualitario de dereitos e deberes entre socios e socias estase a pór en práctica ese principio de igualdade: de igualdade na xestión da empresa e no traballo, de igualdade na participación e na toma de decisións.

Un dos aspectos que xera máis dependencia de xénero é o económico, así que atoparse cun modelo de empresa no que a persoa vale por si mesma e na que o diñeiro non é fonte de diferenzas de status é algo novo e atractivo para moitas mulleres que se sitúan socialmente en inferioridade pola súa dependencia económica. Esa dependencia é dificilmente superábel en moitos casos, pero sen dúbida será máis fácil facelo mediante un proxecto conxunto, con outras persoas coas que compartir riscos: aproveitar as potencialidades que xera a unión é o único camiño para superar barreiras individuais e individualistas.

Sen dúbida unha alternativa laboral que permita un certo grao de autonomía, ou a independencia económica necesaria para propoñerse un cambio, é a aspiración para moitas mulleres que viven situacións de dependencia, de maltrato, de ilegalidade ou de explotación

Na medida en que os colectivos de mulleres, nas situacións de dificultade apuntadas, se sintan capacitadas para tomaren decisións, autorrecoñeceranse aptas para elixiren e defenderen os seus intereses e non só no eido da empresa, de aí a importancia que a cooperativa ten como incentivadora e canalizadora de estima e respecto para aquelas persoas que, por un motivo ou outro, se senten infravaloradas e incluso menosprezadas.

Ter un espacio propio e compartilo con outras mulleres é necesario para o desenvolvemento persoal, para poder compartir inquedanzas, problemas e aspiracións. Relacionarse cos demais é necesario e enriquecedor para calquera persoa, pero será vital para quen se sente oprimida ou illada, sobre todo porque unhas relacións levan a outras e, sen darnos conta, o campo de actuación é maior e aberto a experiencias, coñecementos e posibilidades.

Para a maioría das persoas o traballo é a actividade da xornada laboral á que máis tempo se lle dedica, de aí a súa importancia como elemento socializador: proporciona acceso a contextos diferentes ao contorno doméstico; proporciona amizades e oportunidades de participar en actividades compartidas con outras persoas; estrutura as nosas actividades cotiáns; e, a miúdo, proporciona medios para adquirir e exercitar coñecementos e capacidades (Giddens, A., 2001).

A participación laboral das mulleres é un elemento determinante para avanzar cara a unha redistribución máis equitativa das actividades remuneradas e non remuneradas e a progresiva incorporación das mulleres ao mercado de traballo pon en cuestión a organización familiar tradicional, na que a muller se dedica, de xeito exclusivo, ao traballo doméstico. A pesar dos cambios producidos ao longo dos últimos anos, o traballo doméstico continúa recaendo maioritariamente nas mulleres e aínda que o tempo dedicado varía segundo a súa situación de actividade, o reparto desigual deste traballo afecta a todas as mulleres, o que supón a consolidación da dobre xornada para todas as mulleres incorporadas ao mercado laboral.

Por outra banda, a incorporación das mulleres ao mercado laboral vai da man da expansión dun emprego que non se caracteriza pola súa calidade, especialmente no sector servizos; de feito o incremento do emprego temporal, a tempo parcial, a domicilio, etc. cun importante crecemento nos últimos anos, é un aspecto relevante da feminización do mercado de traballo e consecuencia, en gran medida, da situación de desigualdade exposta anteriormente.

Neste contexto, a achega do cooperativismo resulta significativa se temos en conta, centrándonos nos datos máis reveladores, que nas cooperativas de traballo asociado as mulleres son o 60% do total de socios, e destas, o 66% localízanse nas actividades de confección téxtil, montaxes electrónicas e servizos á persoa, que nas cooperativas agrarias representan o 43,94% dos socios e que nas cooperativas de ensino representan o 52%. Por outra banda, a porcentaxe de asalariadas nesta clase de cooperativas acada o 46,5% do total de emprego por conta allea.

Unha cuestión que sen dúbida facilita a incorporación de socias ás cooperativas, na medida en que axuda á conciliación da vida laboral e familiar, é o recoñecemento da cotización a tempo parcial dende xullo do ano dous mil (R.D. 1278/2000). A posibilidade de cotizar á Seguridade Social a tempo parcial propicia, entre outras, a creación de novas cooperativas, o acceso das asalariadas ao status de socias xa existentes, a introdución de flexibilidade nos horarios e o acceso a actividades que carrexan unha xornada variábel.

Ao tempo, a realidade amosa que a presenza de mulleres nas cooperativas e, sobre todo a posición de igualdade que detentan, contribúe ao recoñecemento de conciliar a vida laboral e familiar, pois dáse a posibilidade, en maior medida ca noutro tipo de empresas, de adaptar horarios, conceder permisos ou facer uso da figura da socio excedente, que a propia lexislación regula.

Recollendo as palabras das propias socias traballadoras, o movemento cooperativo achega ás mulleres canles viábeis para proxectar e realizar os seus obxectivos, para visualizar as súas achegas, para desenvolver as súas potencialidades e instrumentar as súas alternativas (Galindo Martin, C., 2000).

6.- Desenvolvemento das capacidades laborais e empresariais

6.1.- Formación laboral/profesional continua

Non descubrimos nada novo se afirmamos que a formación no mundo do emprego é un elemento estratéxico de primeira orde. Así se recoñece nos ámbitos públicos e privados, e así o considera a Unión Europea que, ademais doutras referencias a este aspecto, dedica unha directriz específica a esta transcendental cuestión, de entre as aprobadas por decisión do Consello de 22-07-03 para as políticas de emprego dos seus estados membros.

A directriz aprobada⁷ baixo o epígrafe “Promover o desenvolvemento do capital humano e a aprendizaxe permanente”, fixa entre os seus obxectivos para o ano 2010 que o nivel medio de participación na formación continua na Unión Europea debe acadar polo menos o 12,5% da poboación laboral adulta con idades entre os 25 e 64 anos. Indica ademais que as políticas terán o obxectivo particular de lograr un aumento do investimento nos recursos humanos, concretando este esforzo nun aumento significativo do investimento das empresas destinadas á formación dos adultos co obxecto de promover a produtividade, a competitividade e a prolongación da vida activa.

Este marco orientador das políticas públicas de emprego vén ratificar un aspecto fundamental do modelo empresarial cooperativo, caracterizado por importantes potencialidades e realidades. Tradicionalmente a cooperativa recolle como principio inspirador da súa filosofía a educación, formación e información dos seus socios, ata o punto de que se incorpora como tal na normativa reguladora destas sociedades.

⁷ Diario oficial da Unión Europea de 5.8.2003, L-197/19.

No caso da Lei galega, esta incorporación vese especialmente reforzada polo tratamento singular dos fondos de formación e promoción, que obrigatoriamente deben constituír as cooperativas cun mínimo do 5% dos seus beneficios e outros ingresos complementarios. Acóutanse así as súas finalidades e céntranse naquelas actividades formativas dirixidas a socios e traballadores nas súas distintas vertentes, profesional, empresarial e cooperativa, así como na promoción das relacións intercooperativas e do cooperativismo en xeral. Resulta polo tanto consubstancial ao modelo cooperativo a preocupación pola formación dos seus socios, polo que a súa posición de partida neste aspecto clave para o mantemento do emprego resulta excepcional. Sobre todo se temos en conta o carácter participativo destas entidades.

A formación como ferramenta estrutural non está exenta de perigos, os atractivos financeiros, a falta de criterio e outros aspectos, convértena ás veces en estéril, desaproveitando deste xeito recursos e esforzos que deberán ter un mellor destino. Así pois, se ben o obxectivo declarado consiste en achegar a formación ao maior número de persoas en idade laboral, co obxecto de promover a produtividade, a competitividade e a prolongación da vida activa, non debemos esquecer que esta formación debe realizarse con criterio para que dea os froitos agardados. Precisamente aquí atopámonos cunha importante incógnita ¿a criterio de quen? De quen xestiona os fondos. De quen imparte a formación. Dos que a reciben. Das necesidades da empresa derivadas das actividades profesionais realizadas. De organismos públicos ou privados.

Cada unha das distintas posibilidades apuntadas ten os seus pros e contras, e seguramente a solución pasará por combinar adecuadamente as distintas respostas, mediante mecanismos de integración de visións complementarias. Neste senso as estruturas cooperativas teñen moito camiño andado. A súa dinámica participativa e integradora ofrece a visión de conxunto necesaria. A proximidade entre a formación e a práctica profesional. A autoorganización e flexibilidade. En definitiva, a súa capacidade para incidir na planificación, seguimento e control da formación, achega ao sistema elementos de racionalidade que non debemos obviar.

A maior afondamento, a cooperativa realiza o que poderíamos denominar como terapia formativa preventiva, é dicir, forma socios e traballadores de xeito que poidan enfrontarse aos seus retos profesionais dentro ou fóra da cooperativa, é dicir mellora a súa posición obxectiva para o mercado de traballo.

Mención á parte merece o labor realizado neste senso polas cooperativas que integran a socios que xestionan con carácter independente a súa propia actividade (Agrarias, Mar, Servizos e Transportistas), e que lle achegan unha capacitación de carácter profesional que acompaña o seu propio desenvolvemento independente, converténdose nun factor de competitividade que el mesmo pode planificar e controlar mediante a súa participación activa.

En definitiva as cooperativas realizan un significado labor no ámbito da formación e capacitación profesional cun nivel de participación superior á media, tal e como se recolle en diferentes capítulos

deste libro, contando cunha práctica consolidada que pode converterse en referente e que ofrece ás políticas de emprego elementos estruturais que contribúen a súa eficacia.

6.2.- Formación empresarial integral

A formación empresarial do capital humano no noso contorno social tense convertido en factor estratégico de desenvolvemento e creación de emprego. Seguindo coas referencias ás directivas da Unión Europea en materia de emprego, debemos salienta a que xira baixo o título “Creación de postos de traballo e espírito de empresa”, que encomenda aos estados membros, entre outros aspectos, o fomento do espírito de empresa, indicando que as políticas, a este respecto, deben centrarse en facilitar a obtención de competencias en materia de dirección e xestión de empresas no marco do sistema educativo e de formación, promovendo, especialmente mediante a formación, a posibilidade de emprender unha carreira empresarial.

Esta tendencia complementáase cunha realidade cada vez máis presente que lle concede prioridade á empregabilidade dunha persoa, sobre a súa propia capacitación para un posto de traballo determinado. Dito doutra forma, non resulta abondo coa competencia profesional para desempeñar un posto, cada vez son máis necesarias unha serie de calidades e aptitudes que sitúan a persoa nunha posición óptima para acceder ao emprego. Independentemente de que este acceso se realice como traballador por conta allea ou baixo fórmulas de autoemprego.

Aspectos clave como a flexibilidade, negociación, predisposición ao cambio, xestión do conflito, involucración, participación, colaboración, liderado, solidariedade, asunción de riscos, espírito anovador, creatividade, habilidades organizativas e de comunicación, entre outras, conforman un “*como sentir*” e “*como facer*” que neste contorno cambiante, local e globalizado ao mesmo tempo, complementan o cada vez máis indispensable “*saber facer*”. Isto multiplica exponencialmente as potencialidades de desenvolvemento profesional e humano da persoa.

Nestes aspectos clave, o sistema educativo e formativo en xeral pode e debe achegar unha base teórica fundamental e importantes graos de desenvolvemento práctico das habilidades e coñecementos directamente relacionados con eles. Non obstante calquera sistema ten as súas limitacións e debe ser, e de feito é, complementado.

O papel do cooperativismo e as súas potencialidades neste eido deben destacarse. Evitando a repetición de argumentacións xa recollidas en distintos apartados deste traballo, cómpre reflectir que o coñecemento empírico que ofrece a participación nestas entidades, sobre todos e cada un dos aspectos citados, conforma un acervo cultural común aos socios, que os sitúa nunha excelente posición persoal para afrontar os retos empresariais.

As cooperativas funcionan como auténticas escolas de empresarios a nivel popular, complementando a escasa formación que nestes aspectos existe no noso contorno. Dánselle aos socios novas oportunidades para a súa proxección persoal, o que mellora notoriamente a súa empregabilidade, especial-

mente naqueles casos en que desempeñan funcións de goberno, xestión e representación, que no caso das microempresas son a maioría dos socios: 5.461 persoas forman parte de órganos de administración das cooperativas, e delas o 47,24% conta con niveis educativos básicos.

7.- A creación de emprego no contorno local

As estratexias para afrontar a problemática do desemprego, que nun principio se centraron no aspecto fundamentalmente cuantitativo, desprázanse actualmente cara a enfoques de carácter máis plurais e diversos onde cobra máis forza todo aquilo que relacionamos coa calidade do emprego.

E así pódese comprobar na secuencia de respostas que o Plano Estratéxico para o desenvolvemento de Galicia-PEDEGA propón para as dez cuestións estratéxicas para o futuro de Galicia: na primeira, e á pregunta de como elevar o nivel de vida da poboación, sinálase en primeiro lugar o impulso á creación de máis emprego e de maior calidade. Na segunda e ante a obvia pregunta de como facer o anterior, o PEDEGA propón, entre outras posibilidades, o apoio ás novas formas de organización produtiva que vinculan aos traballadores co proxecto empresarial (economía social, autoemprego de calidade) e afrontando o cambio estrutural (demográfico, territorial e económico) actualmente en curso en Galicia.

A secuencia continúa e ante a pregunta de como afrontar o cambio estrutural, atopamos como último inciso, e non por iso menos importante, a recomendación de xerar oportunidades económicas e de emprego nas áreas interiores e rurais de Galicia. Este é un dos grandes retos que ten que afrontar Galicia, e este é un dos aspectos nos que o cooperativismo máis pode ofrecer.

E, de feito, ofrece. Seguindo co criterio de non repetir datos e observacións xa expostos noutras partes deste libro, non podemos evitar referírmonos a que as cooperativas situadas no medio rural achegan un nivel de emprego máis que sobresaínte en termos relativos, o que as converte nalgúns deles na primeira fonte de emprego directo.

Sen abundar pois no tratado noutros capítulos, debemos reflectir que as nosas cooperativas están fortemente enraizadas no contorno local, especialmente rural, e cuns intereses que as vinculan extraordinariamente ao territorio. Característica que comparten, en liñas xerais, co conxunto de entidades que forman a chamada economía social. Por isto a décima das repetidas directrices da Unión Europea fai unha referencia expresa a ela, no marco da referencia ao enfrontamento das disparidades rexionais, cando recomenda o apoio ao potencial da creación de emprego a nivel local, incluída a economía social.

En definitiva a cooperativa achega un factor esencial á calidade no emprego, como é a súa localización no contorno máis inmediato da persoa, o que contribúe de xeito transcendente á súa integración e desenvolvemento harmónico, e evita, xa que logo, a perda de referentes e desenraizamento.

8.- Colectivos con dificultades de acceso ao mercado de traballo

Con independencia das causas que xeran a exclusión social (desemprego, ruptura familiar, pertenza a minorías étnicas, discapacidades, dependencias, etc.) é necesario mobilizar á sociedade en xeral e á administración en particular, para establecer unha estratexia global orientada a corraxir os factores estruturais que orixinan a exclusión e a paliar os efectos que esta situación xera. E nesta mobilización xeral, a economía social debe asumir un papel protagonista e dinamizador das demandas da sociedade, e aproveitar as potencialidades do cooperativismo na creación de emprego estábel.

Nesta situación, o autoemprego é unha alternativa real á reticencia e prexuízos dos empregadores, de aí a importancia da fórmula para determinados colectivos como mulleres, persoas maiores, desempregados, persoas con discapacidade, emigrantes, minorías étnicas ou colectivos socialmente excluídos. Non é casual que en etapas de crise económica e de emprego se incremente a creación de cooperativas; é a resposta social, mediante a posta en marcha doutras alternativas.

O cooperativismo acolle, a miúdo, colectivos con menos probabilidades de colocación e manifesta unha especial idoneidade para aproveitar as posibilidades que presentan os novos xacementos de emprego (ecoloxía e xestión ambiental, comunicación e novas tecnoloxías, servizos á persoa, lecer e tempo libre, e outros) e para axudar a fixar a poboación en zonas con verdadeiros problemas de despoamento, integrando social e economicamente algúns colectivos.

Todos estes colectivos comparten unha alternativa posíbel: o autoemprego e todos ou case todos comparten varios problemas para levalo a cabo: a falta de iniciativa empresarial, unha baixa autoestima, a falta de formación empresarial e laboral e sobre todo a ausencia de financiamento. Sen dúbida, o nivel de risco que ten que asumir cada persoa é importante para comprometerse co proxecto e para contar co apoio do seu contorno, polo que a opción da cooperativa pode, neste eido, contribuír cunha importante achega: permite compartir o risco. Adicionalmente, cada persoa ten unhas capacidades e habilidades, así que a diversidade facilitaranos un reparto de tarefas no que cadaquén atope o seu sitio, o que permite mellorar o nivel de satisfacción e autoestima.

Só a concienciación e participación dos individuos e as comunidades, organizando os seus propios circuitos de autoprodución poden enfrontar eficazmente os problemas da inserción social e do desenvolvemento do potencial endógeno dos territorios. É posíbel unha nova forma de produción baseada na persoa, a ética social e a solidariedade, capaz de satisfacer as necesidades dos máis desfavorecidos. (Yarritu Díaz, F., 1995). E o cooperativismo integra as dúas liñas de actuación: é unha alternativa ao sistema e procura a integración socioeconómica das persoas.

9.- A regularización da economía informal

O traballo non declarado non aparece nas estatísticas oficiais, non entende de normas ISO nin de saúde laboral, ninguén sabe o seu rateo de liquidez e de solvencia, e non cotiza en bolsa. Non obstante

non podemos ignoralo. Esta aí, aínda que non o vexamos, día tras día xerando unha serie de consecuencias negativas que todos coñecemos, aspectos como condicións laborais penosas, competencia desleal, inseguridade xurídica, desprotección social, convértense en punta dun “iceberg” capaz de afundir importantes perspectivas sociais e económicas.

A propia Unión Europea na novena das devanditas directivas, referida á regularización do traballo non declarado, indica que se deberían levar a cabo os esforzos necesarios para medir o alcance do problema e os progresos logrados. En definitiva non se coñece o seu alcance real, non obstante isto non debe ser óbice para enfrontar esta cuestión.

As vías son diversas, na directiva contéplanse varias medidas e accións: simplificación do contorno empresarial, supresión de factores disuasorios, oferta de incentivos, mellora da execución da lexislación e aplicación de sancións. Todas elas dirixidas a erradicar o traballo non declarado. Seguramente existen máis medidas e seguramente o éxito non dependera dunha en exclusiva, senón da acertada conxugación de todas elas.

Desde as distintas posicións desde as que se pode abordar este problema, existe unha especialmente dolorosa: a do traballador non declarado. As consecuencias para el van desde a carencia da protección do sistema de seguridade social, ata os baixos salarios, pasando por condicións laborais abusivas. Calquera delas por si soa xa resulta denigrante, moito máis cando, segundo intuímos, na maior parte dos casos conflúen á vez.

Pola propia natureza da situación non é doado saber se as cooperativas teñen contribuído eficazmente á regularización de parte destas situacións, pero, en todo caso as súas potencialidades neste eido son apreciábeis. Mesmo a supervivencia dalgunhas cooperativas no ámbito do traballo asociado, puidera deberse ao interese dos socios en solventar satisfactoriamente todas ou algunha das consecuencias descritas.

Obviamente a cooperativa non é a solución universal, pero en determinados supostos si se pode converter nun factor clave para a superación dos nocivos efectos da economía informal, comezando polo afloramento destas situacións e continuando por xestionalas de xeito que redunden en beneficio da mellora das condicións de vida e traballo das persoas nesta situación. Evidentemente o reto non é fácil pero si factíbel, sobre todo contando co decidido concurso das administracións públicas, primeiras interesadas en regularizar estas situacións integrando aos traballadores no sistema de protección social.

¿En que circunstancias poden resultar factíbeis estes procesos? Sen aventurar pola nosa parte ningunha resposta concluínte podemos formular algunha hipótese. Non sería desatinado opinar que naqueles sectores da economía informal que basean a súa operatividade no aforro de custos de persoal, a cooperativa puidera xerar interesantes expectativas na medida en que pode xestionar os recursos humanos en común de xeito eficiente, mellorando a organización do traballo, a produtividade, e xerando

os recursos necesarios para o mantemento da actividade en condicións dignas, tendo en conta que o valor engadido revertería nos traballadores socios.

Do mesmo xeito naqueles sectores nos que a calidade do servizo persoal prestado pesa decisivamente na avaliación previa á súa contratación, a fórmula cooperativa é quen de competir por segmentos de mercado coa economía informal. Se ben nestes casos, sobre todo naqueles que se relacionan con actividades de carácter asistencial, o papel das políticas públicas pode determinar decisivamente o seu éxito ou fracaso.

Ben entendido que estamos a falar dun proceso, que pode resultar lento, que pode enquistarse e que pode resultar máis vulnerábel e reversíbel, canto menos se apoie desde ámbitos externos. Pola contra, co necesario apoio, pode proxectarse como autoemprego colectivo de calidade e converterse nun importante revulsivo para regularizar o traballo non declarado.

10.- Novos depósitos de emprego

Como novos xacementos de emprego identifícanse unha serie de ámbitos, agrupados en torno a catro grandes apartados, servizos da vida diaria, servizos de mellora de calidade de vida, servizos de cultura e ocio e servizos de medio ambiente. Teñen en común que son unha relación aberta de novas necesidades da sociedade, sobre as que se pode articular desenvolvemento económico capaz de xerar emprego.

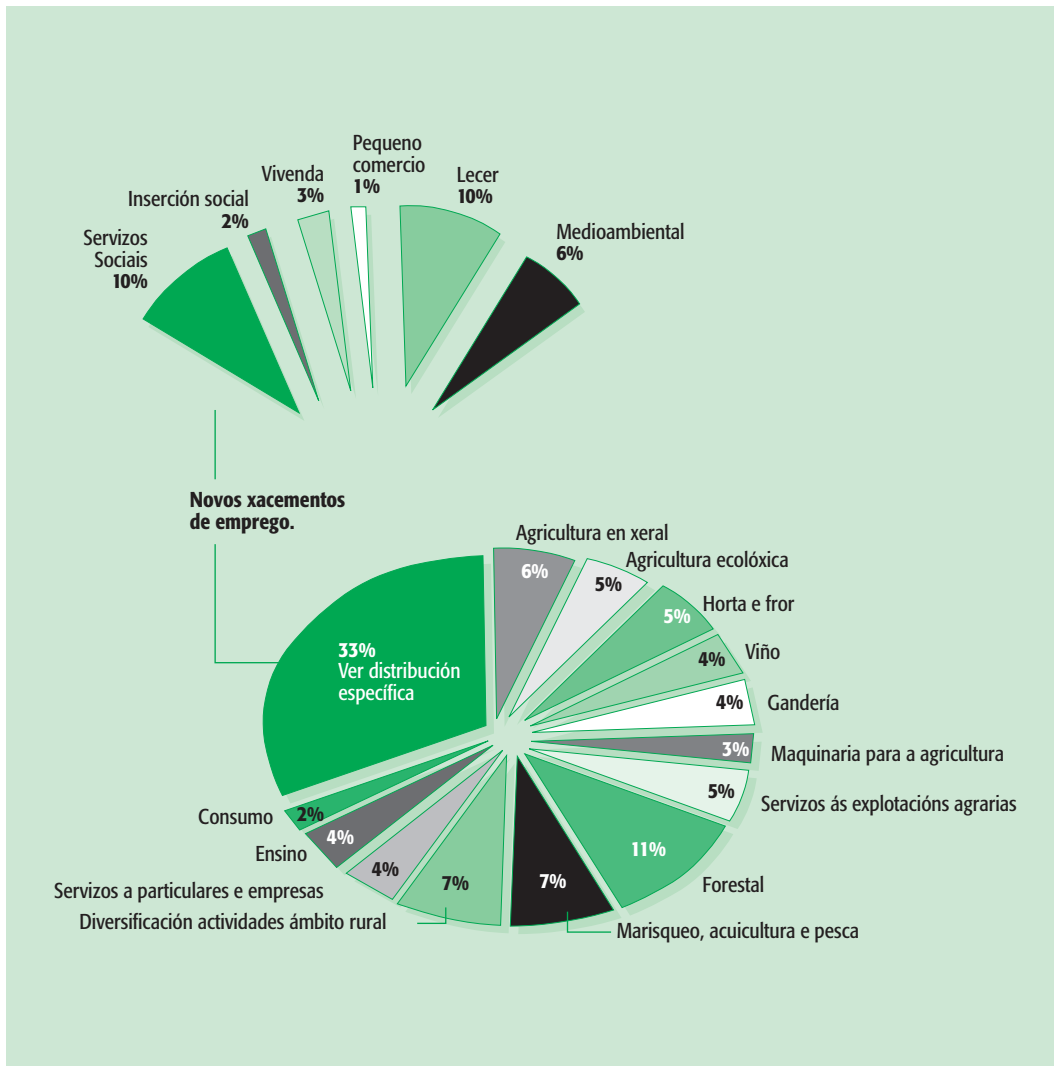
Se ben a identificación das novas oportunidades de emprego require unha análise a nivel local, no marco da elaboración deste libro branco realizouse unha consulta aos expertos co obxecto de aproximármonos ás tendencias de futuro no ámbito cooperativo e de constatar en que medida resultan coincidentes cos definidos como novos xacementos de emprego (GRÁFICO 3).

Os sectores onde se albiscan máis oportunidades de futuro para o cooperativismo son o forestal e os servizos sociais, seguidos de cerca polas actividades que teñen relación co turismo, cultura, lecer e artesanía. Nun segundo nivel de importancia pero destacados sobre o resto figuran as actividades relacionadas co mar (marisqueo, acuicultura e pesca) e coa diversificación de actividades no ámbito rural.

Tamén resulta salientábel o grao de consenso sobre a importancia futura do eido medioambiental e das actividades agrogandeiras, nas súas distintas facetas, e da maquinaria e os servizos relacionados con ela. Un último segmento de relevancia podémolo identificar nas actividades relacionadas cos servizos de carácter persoal (ensino e servizos a particulares e empresas).

No relativo á coincidencia cos identificados con carácter xeral como novos depósitos de emprego, atópanse claras coincidencias no sector dos servizos da vida diaria, na súa vertente de servizos sociais; no sector dos servizos de cultura e ocio; e nos servizos de medio ambiente. En consecuencia e se ben parcialmente se detecta certos espazos en común, parece que as tendencias de futuro do cooperativismo apuntan cara a actividades e sectores que ben puideran converterse en novos depósitos para o

GRÁFICO 3: Novos xacementos cooperativos.



Fonte: Elaboración propia.

emprego cooperativo galego, a pesar de non estar cualificados como tales ata o momento.

Cómpre por último indicar que algunhas das tendencias reveladas pola consulta a expertos, concordan coas actividades que rexistraron un relativo crecemento de cooperativas de traballo asociado constituídas nos últimos dez anos (21-03-93 a 20-03-03), en concreto poden sinalarse aquelas referidas ao ámbito dos servizos sociais (CNAE 85), de actividades recreativo culturais (CNAE 92), de servizos persoais (CNAE 93) e dos servizos relacionados coa agricultura (CNAE 01) (CADRO 3).

CADRO 3. Cooperativas constituídas nos últimos dez anos por CNAE.

C.N.A.E.	Denominación	Nº Total coop.	Nº CTA
01	Agricultura, gandería, caza e actividades dos servizos relacionados con elas	141	15
02	Silvicultura, explotación forestal e actividades dos servizos relacionados con elas	9	8
05	Pesca acuicultura e actividades dos servizos relacionados con elas	9	5
10	Extracción e aglomeración de antracita, hulla, lignito e turba	2	1
12	Extracción de minerais de uranio e torio	1	1
14	Extracción de minerais non metálicos nin enerxéticos	2	2
15	Industria de produtos alimenticios e bebidas	14	4
17	Industria téxtil	13	13
18	Industria da confección e da peletería	78	77
20	Industria da madeira e da cortiza, agás mobles; cestería e espartería	4	3
22	Edición, artes gráficas e reprodución de soportes gravados	10	7
24	Industria química	1	1
26	Fabricación doutros produtos minerais non metálicos	6	6
28	Fabricación de produtos metálicos, agás maquinaria e equipo	10	10
31	Fabricación de maquinaria e material eléctrico	15	15
32	Fabricación de material electrónico	1	1
35	Fabricación doutro material de transporte	6	6
36	Fabricación de mobles; outras industrias manufactureiras	13	13
37	Reciclaxe	1	1
45	Construción	119	65
50	Venda, mantemento e reparación de vehículos de motor	21	21
51	Comercio por xunto e intermediarios do comercio, agás de vehículos de motor e motocicletas	40	24
52	Comercio polo miúdo, agás o comercio de vehículos de motor, motocicletas e ciclomotores; reparación de efectos persoais	31	25
55	Hostalería	16	16
60	Transporte terrestre; transporte por tubos	19	7
63	Actividades anexas ós transportes: actividades de axencias de viaxes	12	7
64	Intermediación financeira, agás seguros e plans de pensións	2	1
70	Actividades inmobiliarias	20	2
71	Alugueiro de maquinaria e equipo sen operario, de efectos persoais e utensilios domésticos	1	1
72	Actividades informáticas	5	2
73	Investigación e desenvolvemento	2	2
74	Outras actividades empresariais	42	39
80	Educación	27	23
85	Actividades sanitarias e veterinarias, servizos sociais	51	45
90	Actividades de saneamento público	1	1
91	Actividades asociativas	4	2
92	Actividades recreativas, culturais e deportivas	19	18
93	Actividades diversas de servizos persoais	18	17
95	Fogares que empregan persoal doméstico	2	2

Clave: CTA: Cooperativas de Trabajo Asociado.

Fonte: Rexistro de Cooperativas de Galicia.

Capítulo XIII: A vertente máis social do cooperativismo

1.- Os valores cooperativos

Neste momento, cando as empresas españolas parecen decatarse da importancia crecente da responsabilidade social e ten lugar a masiva publicación de memorias de actividades relacionadas con esta e cando algunhas compañías empezan timidamente a reformularse o seu papel na sociedade e a reformular os seus obxectivos, incorporando principios como o progreso colectivo, o traballo compartido, a preocupación polo medio ambiente e o benestar social, semella oportuno reflexionar sobre o papel que dende hai tempo veñen prestando as cooperativas en relación con estes aspectos.

Neste senso, a Comisión Europea presentou xa en xullo do ano 2001 o libro verde “Promover un marco europeo para a responsabilidade social das empresas”, no que se fai fincapé en que os comportamentos empresariais deben encamiñarse a acadar non só beneficios empresariais, senón tamén resultados sociais e medioambientais, de xeito que se asegure o benestar dos cidadáns.

As cooperativas, pola súa natureza persoal, asociativa e democrática, están a aplicar principios de distribución equitativa de resultados, de democracia organizada, de primacía das persoas sobre os capitais, de transparencia na xestión, solidariedade e cohesión social, polo que é innegábel a súa experiencia en prácticas empresariais de responsabilidade social.

As normas, valores e crenzas dunha organización son as que configuran a súa cultura e a dos grupos de persoas que a forman. A cultura orienta o comportamento dos seus membros, o modo en que se perciben os acontecementos, as dificultades, os conflitos e as relacións formais e informais. A cultura é polo tanto un marco de referencia da vida no seo da cooperativa.

E se as normas do grupo son as regras de xogo que axudan a identificar e a describir o comportamento e desempeño de tarefas aceptábel en cada situación, os valores son os principios de funciona-

mento que a rexen máis aló das normas, son o signos de identidade que as configuran e constitúen a súa esencia. Na súa longa traxectoria histórica o cooperativismo identifícase con determinados valores:

Autoaxuda: Na fórmula cooperativa non só crece a empresa, senón tamén a persoa, da que se espera o seu pleno desenvolvemento individual e social, en base a súa interacción cos demais, a través da acción conxunta e a responsabilidade mutua.

Autorresponsabilidade: A propiedade conxunta da cooperativa esixe un esforzo de responsabilidade no seu mantemento e extensión.

Igualdade: Na información, na participación, na toma de decisións e no dereito a ser escoitados. A unidade básica da cooperativa é o socio e esta fundamentación na persoa é unha das súas principais características.

Equidade: As cooperativas baséanse nunha distribución de ganancias que toma como referencia a contribución de cadaquén á actividade e non nas achegas ao capital.

Solidariedade: Entre os membros da propia cooperativa, en relación coas rendas xeradas e no traballo. Un apoio mutuo que procura o beneficio do grupo e do seu contorno.

Transparencia: É unha organización onde o dereito de información dos socios está especialmente regulado e protexido por lei, por ser un dos piares da correcta participación.

Vocación social: Achega recursos humanos ás comunidades das que forman parte e teñen un carácter de permanencia e territorialidade ao tempo que fomentan a intercooperación.

Os principios cooperativos son, pola súa banda, as pautas mediante as que as cooperativas poñen en práctica os valores. A Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia, fai mención expresa aos principios no seu artigo primeiro punto cuarto: “A sociedade cooperativa axustarase na súa estrutura e no seu funcionamento aos principios establecidos pola Alianza Cooperativa Internacional aplicados no marco desta lei.”. Ao respecto o Congreso desta organización, celebrado en Manchester en 1995, estableceu:

A adhesión voluntaria e aberta: as cooperativas son organizacións voluntarias e abertas a todas as persoas capaces de utilizaren os seus servizos e dispostas a aceptare as responsabilidades de seren socios, sen discriminación de sexo, social, racial, política ou relixiosa.

A xestión democrática: as cooperativas son organizacións xestionadas democraticamente polos socios, que participan activamente na fixación das políticas e na toma de decisións.

A participación económica dos socios: estes contribúen equitativamente ao capital das súas cooperativas e xestiónano de xeito democrático, por ser ese capital propiedade común da cooperativa. Os

socios participan en base ao seu compromiso coa actividade cooperativizada, nos resultados –positivos ou negativos– da cooperativa.

A autonomía e independencia: as cooperativas son organizacións autónomas de autoaxuda, xestionadas polos seus socios. Se asinan acordos con outras organizacións ou se conseguen capital de fontes externas, deben facelo de tal xeito que aseguren o control democrático por parte dos seus socios e o mantemento da súa autonomía.

A educación, formación e información: as cooperativas proporcionan educación e formación aos seus socios e empregados para que poidan contribuír de xeito eficaz ao desenvolvemento da sociedade común. Deben constituír fondos específicos con parte dos seus excedentes para levaren a cabo esa función.

A cooperación entre cooperativas: as cooperativas serven aos seus socios o máis eficazmente posíbel e fortalecen o movemento cooperativo traballando conxuntamente a nivel local, rexional, nacional e internacional.

E, por último, o **interese pola comunidade:** as cooperativas traballan moi en contacto co seu contorno e tratan de conseguir o desenvolvemento sostíbel das comunidades das que forman parte, mediante actuacións aprobadas polos seus socios.

Nin os valores nin os principios se insiren automaticamente na cultura da cooperativa polo simple feito de ser cooperativa, senón que se poñen en práctica, en maior ou menor medida, ao longo da súa vida e a través de diferentes situacións: altas e baixas de socios, grao de participación nos órganos sociais, sistema de toma de decisións, desenvolvemento de actividades formativas, etc. Ao contrario dos resultados económicos, que contan con múltiples e depuradas ferramentas para a súa planificación, avaliación e control e teñen o seu reflexo nos libros e documentación contábel, os resultados sociais da cooperativa non teñen sido obxecto de especial atención ata hai ben poucos anos, cando as cooperativas comezaron a se decatar de que o feito diferencial cooperativo engadía valor aos seus produtos e servizos e melloraba a súa imaxe fronte a consumidores e clientes. Na actualidade colle corpo o recoñecemento da importancia de que empresas e outro tipo de organizacións, acheguen información sobre as consecuencias sociais da súa acción a través dos denominados “Balances Sociais” (Mugarra, A, 1998)

O Balance Social é unha ferramenta de información sistemática dos esforzos sociais emprendidos pola cooperativa, do seu planeamento estratéxico e o seu control. A cooperativa pode atopar nel a oportunidade de reflectir a contribución social que realizan a favor dos seus socios, empregados, outras cooperativas, e da comunidade na que se insiren.

Se ben se recoñece o esforzo adicional que implica para a cooperativa emitir información de tipo social en forma sistemática e normalizada, semella que o emprego deste instrumento ofrece vantaxes que superan con creces os inconvenientes que podería ocasionar a súa implementación. A elaboración

do “Balance Social” resulta de grande utilidade porque permite brindar información sobre a responsabilidade social asumida e exercida pola cooperativa, favorece o planeamento, orzamento e control social e permite difundir os beneficios da cooperación.

O obxectivo é establecer unha metodoloxía e sistemas de medición do Balance Social, entendendo por tal todos aqueles beneficios adicionais aos puramente económicos que a cooperativa transfere aos seus grupos de influencia: os socios, os traballadores e a comunidade en conxunto. O que se busca a través desta avaliación interna, é dispoñer dunha ferramenta para a realización do planeamento, execución, control e avaliación social.

Se ben o emprego desta ferramenta non é nada habitual nas cooperativas da nosa comunidade, a información de partida coa que se contaba para a elaboración deste Libro Branco permite avanzar algúns apuntamentos para configurar o balance social do cooperativismo galego, a través da análise de diferentes indicadores cos que se poden identificar os principios: participación nas asembleas, grao de implicación, incorporación de socios, participación en actividades formativas, etc. De calquera xeito, a heteroxeneidade e disparidade de obxectivos e fins económicos das diferentes clases de cooperativas, dificulta a integración de resultados. Unha análise máis polo miúdo destes factores para cada clase de cooperativa, pódese atopar no seu capítulo correspondente.

1.1.- Asociación voluntaria e aberta

Se ben as cooperativas galegas, como regra xeral, facilitan a entrada de socios e están dispostas á incorporar novas persoas aos seus proxectos, é neste aspecto onde acaso nos atopemos de xeito máis claro con diferenzas fundamentais en función de cada clase. Non resulta posíbel comparar a facilidade de entrada dos socios das cooperativas de crédito (1 cooperativa: 12.000 socios) ou de consumidores e usuarios (13 cooperativas: 5.000 socios), mesmo de servizos (50 cooperativas: 3.620 socios) ou agrarias (272 cooperativas: 45.050 socios), onde o incremento de persoas socias tradúcese de xeito inmediato nun aforro de custos de aprovisionamento, ou nunha suma das actividades económicas individuais que redundan nun maior volume económico global da cooperativa, con outras clases como traballo asociado, onde as propias limitacións do proxecto empresarial ou económico dificultan a incorporación de novas persoas ao proxecto¹.

Neste senso débense apuntar dous datos significativos: o número de socios actuais en relación co número de socios iniciais ou fundadores é positivo para todas as clases de cooperativas da mostra, cunha porcentaxe media de incremento do 126,4%, coa excepción das cooperativas de traballo asociado. É nesta clase onde tamén se dá a circunstancia de que, se ben a maioría das cooperativas entrevistadas estaban dispostas a admitir novos socios (52,17%), esta porcentaxe resulta pequena se a comparamos co 100% nas de Servizos ou Consumidores e o 86% das agrarias.

¹ As limitacións á entrada de novos socios impóñense obviamente nas cooperativas de vivendas, dada a súa especial natureza, unha vez acordado o proxecto que se vai promover.

E isto a pesar de ter a obriga legal de incorporar como socios aos traballadores asalariados que leven máis de dous anos na cooperativa e así o soliciten. A explicación deste feito, que xa se apuntaba no capítulo correspondente, ten moito que ver co establecemento de pactos organizativos difíciles de conseguir e no medo a perdelos (Santos Castroviejo, 1995) e tamén na dificultade de atopar persoas que asuman a responsabilidade e o compromiso que supón ser socio, mesmo entre os propios asalariados.

Outro aspecto de certo interese ten que ver coa práctica inexistencia de socios a proba nas clases de cooperativas nos que están permitidos (todas coa excepción das de vivendas, crédito e seguros). Esta figura, que pode facilitar o coñecemento mutuo entre cooperativa e socio, no que se refire á organización social e empresarial por unha banda e á actitudes e aptitudes do socio pola outra, atópase na práctica con algunhas dificultades para o seu desenvolvemento.

De feito, nas cooperativas de traballo asociado que parecen ser as máis propicias para a incorporación desta figura, óptase pola contratación de asalariados, que cumpren a mesma función e poden con posterioridade converterse en socios de pleno dereito. É ben certo tamén que dos socios cooperativistas espérase un maior compromiso, unha maior responsabilidade, máis participación e certas habilidades para o traballo en equipo, o respecto as opinións e ideas dos demais e a asunción das decisións colectivas fronte aos intereses individuais.

En calquera caso, atopámonos cunha ampla maioría de cooperativas galegas dispostas a incorporaren aos seus proxectos novas iniciativas persoais ou empresariais que en definitiva farán que a cooperativa medre e se desenvolva.

1.2.- A dimensión participativa

A xestión democrática das cooperativas e a participación económica dos socios nela, tradúcese na súa participación directa nas asembleas, órganos de goberno, toma de decisións e tamén nas achegas ao capital e participación nos beneficios ou perdas que xere a cooperativa segundo o compromiso coa actividade cooperativizada.

Se hai un trazo diferencial por excelencia que pode distinguir as cooperativas doutras fórmulas empresariais é este. Os socios cooperativistas distínguense por ser partícipes na actividade da súa organización –así o recolle claramente a Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia, Art.1.1, cando as define “...mediante a participación activa deles (dos socios), distribuíndo os resultados en función da actividade cooperativizada.”– fronte outro tipo de socios (nomeadamente das sociedades capitalistas) que se caracterizan por teren ou posúren accións ou participacións da sociedade sen ningunha obriga de participación na actividade.

O maior ou menor grao de participación está directamente relacionado co grao de compromiso dos socios coa cooperativa e nisto existen tamén diferenzas salientábeis entre as diferentes clases de cooperativas, como máis adiante se verá. Non pode ser o mesmo compromiso o que se espera dun socio

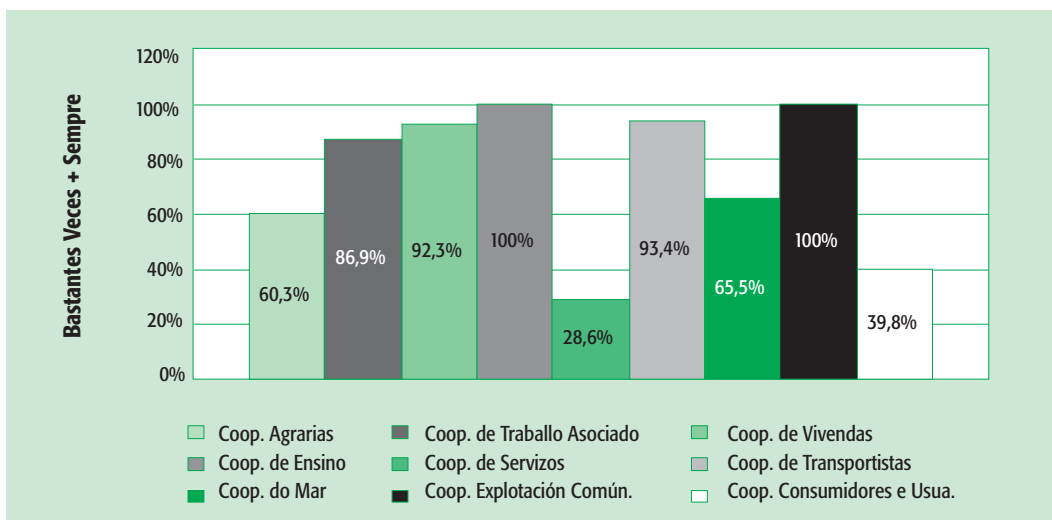
de traballo asociado onde a cooperativa representa o seu medio de vida có dun socio consumidor ou usuario que de xeito puntual goza dos produtos ou servizos que lle proporciona a cooperativa. Tamén, dentro dunha mesma cooperativa as expectativas e os compromisos dos socios son en ocasións diferentes e dependen en gran medida da heteroxeneidade da masa social.

Neste senso, a enquisa directa aos socios da mostra recolle a opinión desta masa social de xeito directo, e permítenos establecer tres indicadores claros da dimensión participativa: asistencia ás asembleas; participación na toma de decisións e achega de propostas de mellora. No tratamento de resultados, recolleemos unicamente as respostas que amosan un grao de participación elevado (bastantes veces máis sempre) por ser indicativos da intensidade do compromiso, deixando fóra intencionadamente outros intervalos (poucas e algunhas veces) que indican un grao de participación mellorábel.

No **Gráfico 1** móstranse os resultados de asistencia a asembleas para cada clase de cooperativa. Tal e como se pode apreciar, con excepción das cooperativas de servizos e de consumidores e usuarios, todas as clases de cooperativas teñen graos de participación elevados nas asembleas (cuantitativa e cualitativamente). Os socios participan bastantes veces ou sempre en porcentaxes superiores ao 60%.

Destacan as cooperativas de ensino e de explotación en común de terras co 100%, seguidas das de vivendas, transportistas e traballo asociado. Se temos en conta que as cooperativas de ensino e de explotación común de terras non deixan de ser fórmulas de traballo asociado, obteriamos que neste tipo de cooperativas, onde os socios teñen que autoorganizarse e onde a súa actividade económica non é independente da cooperativa, a asistencia ás asembleas resulta primordial.

GRÁFICO 1: Asistencia ás Asembleas.

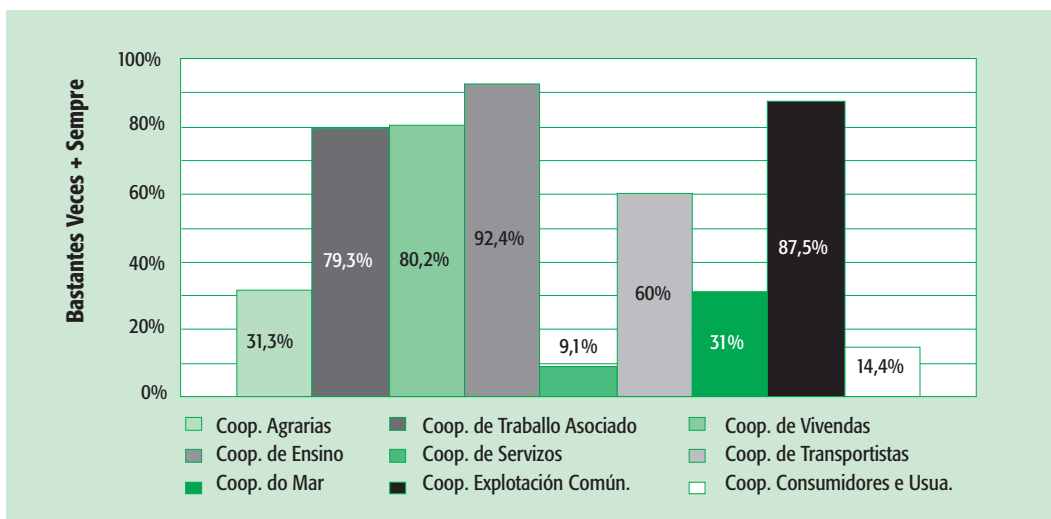


Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios.

No caso contrario, as clases de cooperativas onde o que se busca é mellora de servizos, prezos, etc., reflicten graos de participación inferiores ao 50% (28,6% nas de servizos), resulta significativa a excepción que se manifesta nas cooperativas de transportistas, aínda que xustificada, en tanto en canto estas teñen a dobre vertente de central de compras e servizos e organización do traballo dos socios.

Outro aspecto directamente relacionado coa implicación do socio na xestión da cooperativa é a súa participación na toma de decisións (GRÁFICO 2). Apréciase como a tendencia apuntada na asistencia ás asembleas faise aínda máis manifesta. Así nas cooperativas de ensino, explotación común de terras, vivendas e traballo asociado acádanse valores arredor ou superiores ao 80%. É dicir os socios participan de xeito moi activo na toma de decisións porque realmente se xogan moito no proxecto (o seu posto de traballo, a súa casa,...).

GRÁFICO 2: Participación na toma de decisións.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios

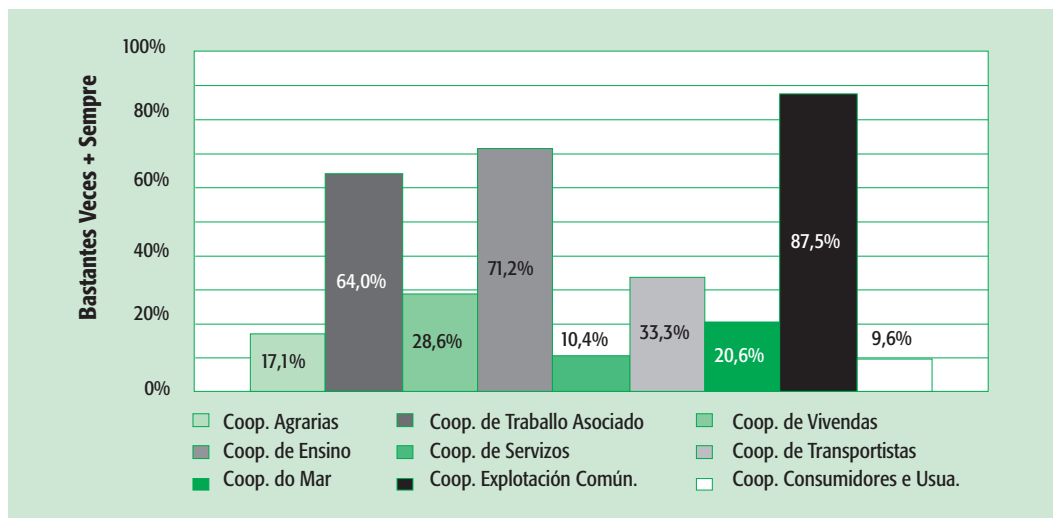
Noutra banda, atópanse as cooperativas agrarias e do mar –a porcentaxe de participación coincide, 31%, en dúas clases de cooperativas que practicamente realizan a mesma función pero en ámbitos diferentes– e moito máis lonxe as cooperativas de servizos e consumidores e usuarios, onde os socios non se implican de xeito moi activo na toma de decisións.

Nunha posición intermedia, acorde coa súa función, atópanse as de transportistas (60%). Compróbase tamén un menor grao de participación nas cooperativas con maior número de socios.

Outro aspecto de interese e moi indicativo do grao de iniciativa e compromiso dos socios ten que ver coa achega de propostas de mellora (GRÁFICO 3). Son as cooperativas de explotación en común de

terras, ensino e traballo asociado, que acadan cifras superiores ao 60%, onde os socios se implican moito máis activamente na achega de propostas de mellora.

GRÁFICO 3: Fai propostas de mellora.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios

Nunha situación intermedia atopamos as cooperativas de transportistas e vivendas (arredor do 30%) e con porcentaxes inferiores ao 20% o resto de cooperativas. Coincide tamén o feito de que o grao de achega de propostas de mellora diminúe en cooperativas onde a estrutura empresarial e xerencial está moi definida (agrarias, servizos, mar e consumidores e usuarios). É moi probábel que os socios carguen en exceso a responsabilidade de xestión nas estruturas xerenciais e se desentendan desta.

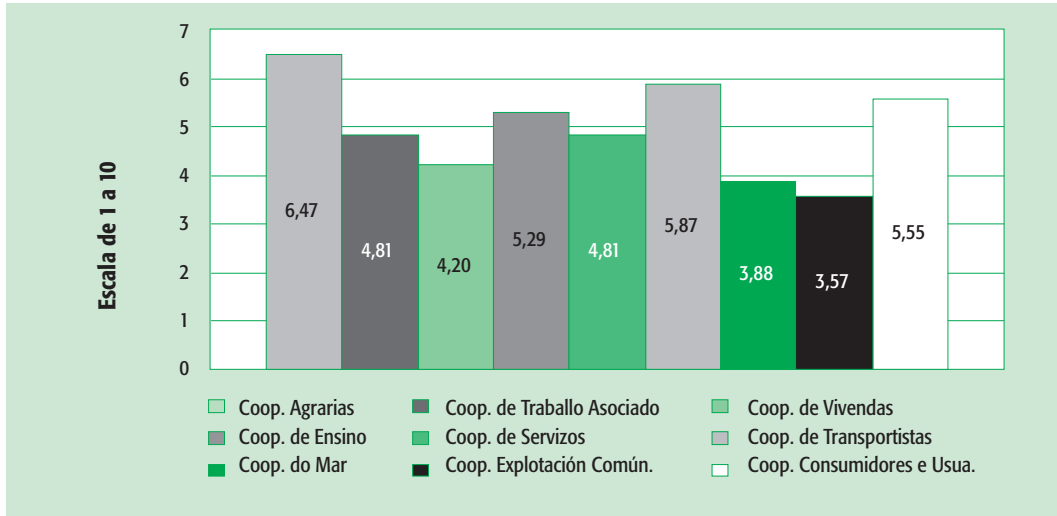
Tendo en conta que os procesos de mellora continua tendentes á consecución de maiores niveis de calidade, baséanse na implicación e achegas de todas as persoas que forman parte da cooperativa, as achegas dos socios resultan fundamentais, polo que se debe facilitar e promover dende as estruturas xerenciais a devandita achega de propostas.

Finalmente, preséntase “a participación como aspecto a mellorar” como índice que matiza as anteriores conclusións e que ten que ver coas carencias sentidas polos socios neste aspecto. O Gráfico 4 recolle –cunha escala de 1 a 10 ascendente a medida que se aprecia máis necesidade– o sentir sobre a mellora da participación.

Constátase que son as cooperativas agrarias, as cooperativas de transportistas e as de consumidores e usuarios as que máis senten a necesidade de mellorar nos aspectos participativos, o que confrontado cos seus respectivos niveis participativos –que, coa excepción das cooperativas de trans-

portistas, non alcanzaba cifras demasiado elevadas— semella indicar que os socios son conscientes desta carencia e amosan boa disposición para solucionalo.

GRÁFICO 4: A participación como aspecto a mellorar.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios.

A seguir teriamos as cooperativas de ensino, servizos e traballo asociado, dúas das cales —especialmente ensino, pero tamén traballo asociado— amosaban cifras elevadas de participación. Finalmente, vivendas, mar e explotación en común de terras non amosan necesidade de mellorar nos aspectos de participación.

Por conseguinte aparecen dous aspectos de signo contrario: cooperativas que amosan bos niveis de participación pero senten a necesidade de melloralo (ensino, traballo asociado, transportistas) e cooperativas con menores niveis de participación que non senten a necesidade de melloralo (servizos, mar).

A explicación no primeiro caso pódese relacionar co recoñecemento da importancia da participación e ao desexo de que sexa aínda mellor ou a probabilidade de entender como tal outros aspectos como a asunción de cargos (factor este que algunhas cooperativas manifestaban como problemático: ensino, consumo, transportistas).

O segundo caso amosa unha certa debilidade en canto ao grao de implicación e iniciativa das persoas ou entidades que forman parte da cooperativa e que teñen outras expectativas (mellores prezos, servizos, etc.).

Adicionalmente cómpre insistir polo tanto, na influencia das características propias de cada clase, nas diferenzas de participación e o que iso representa. Son unhas diferenzas que se establecen tamén en función do tamaño: as cooperativas pequenas –especialmente en traballo asociado– viven unha situación de participación continua e nalgúns casos de asemblea permanente co que iso supón de vantaxes e inconvenientes.

Cómpre salientar tamén que a participación atópase relacionada moi directamente co grao de formación dos socios, en tanto en canto a disposición a participar e opinar increméntase naqueles asuntos que son coñecidos e sobre os que se está en condicións de facer achegas. A inserción na cultura organizativa da conciencia de que todas as achegas e opinións dos socios son enriquecedoras e xeradoras de valor, pasa por acadar un axeitado grao de formación en materia cooperativa.

Finalmente, débense apuntar algúns aspectos relativos ao grao de participación e compromiso dos socios. A heteroxeneidade da masa social en relación cos diferentes obxectivos, motivacións e diferenzas persoais –como xa se vén facendo constar neste e noutros capítulos deste Libro Branco– é un factor determinante en non poucos casos, para conseguir a viabilidade organizativa da cooperativa.

Acadar graos de homoxeneidade social en actitudes, compromisos, achegas de traballo e actividades ou establecer mecanismos ou modelos onde as diferentes achegas sexan tidas en conta e convenientemente valoradas poden ser solucións válidas. Tamén a existencia de liderados que sexan quen de conciliar obxectivos e motivacións heteroxéneas arredor dun obxectivo común.

Asemade cómpre a posta en marcha de procesos formativos superadores dos diferentes niveis de coñecemento que permitan incrementar a implicación dos socios. Por outra banda as cooperativas deben contar con pactos organizativos (formalizados en regulamentos de réxime interior, normas de campaña, etc.) onde se artellen as diferentes funcións, responsabilidades, mecanismos de información e control, remuneracións, prezos, etc.

Outro dos factores directamente relacionados coa participación na xestión ten que ver coa toma de decisións, onde os órganos de goberno, en especial os consellos reitores e tamén as presidencias xogan un papel fundamental. Neste caso, débense apuntar algúns datos de interese:

A asunción dos cargos do Consello Reitor é desigual en función de cada clase e presenta certas contradicións. Así, nun 67% de casos (como termo medio), as cooperativas expresan dificultades para que os socios asuman os cargos (transporte, consumo e vivendas especialmente). Nas que expresan menores dificultades para asumiren estas responsabilidades (mar, servizos e traballo asociado) as porcentaxes sitúanse arredor do 50%, o que significa que nun primeiro momento case a metade dos socios presentan certas renuencias a formar parte dos órganos de goberno.

Non obstante, as porcentaxes de reelección de conselleiros non presentan en cambio cifras demasiado elevadas (coa excepción das cooperativas de vivendas e mar onde se acadan o 84% e o 77%

respectivamente). É dicir, as cooperativas de xeito maioritario renovan os cargos dos seus órganos de goberno, en maior medida dos conselleiros e en menor medida dos presidentes.

O tempo medio de renovación dos consellos reitores establécese en 3,7 anos, aínda que existen variacións significativas entre unhas e outras (dende os 5,8 das cooperativas de ensino ata os 1,5 das de consumidores e usuarios). Neste senso, é interesante reflectir a ratio que relaciona tempo medio de renovación dos consellos reitores con vida media da cooperativa e que se sitúa en 0,21. Isto significa que os consellos reitores renóvanse, por termo medio, antes de transcorrido un cuarto de vida da cooperativa.

No referente a idade media dos membros dos consellos establécese en 42,4 anos, sendo as de servizos, ensino e traballo asociado as cooperativas con conselleiros máis novos e consumo, explotación en común da terra e agrarias as que contan con conselleiros de máis idade, se ben en ningunha cooperativa a media acada a cifra dos 50 anos.

En canto o nivel de estudos, a metade dos membros dos consellos reitores presentan estudos primarios (graduado escolar); un 17,2% teñen estudos de formación profesional ou bacharelato; e ata un 31% teñen estudos universitarios. Destacan neste senso as cooperativas de ensino e servizos cun 100% e 86,6% de universitarios e as de mar, transportes e traballo asociado co 100%, 100% e 75,9% respectivamente de graduados escolares entre os conselleiros.

Por último, e con carácter xeral, as cooperativas optan por que a renovación de cargos sexa parcial o que vén explicado pola necesidade de dar continuidade a socios con experiencia xunto ás novas incorporacións.

Polo que se refire ás persoas que ostentan a presidencia das cooperativas, identifícase en moitas ocasións coa imaxe da cooperativa cara ao exterior e leva aparellada un liderado interno que dificulta en ocasións a busca de substitutos. Así neste caso, a media de permanencia no cargo elévase ata 7,1 anos e a media de idade sitúase nos 47,9 anos, superando a cifra dos 50 as cooperativas de servizos, consumo e agrarias.

Polo que respecta á ratio que relaciona tempo na presidencia e vida media da cooperativa, este índice se incrementa ata o 0,37 para o total de cooperativas, e é superior ao 0,5 en traballo asociado e ensino, o que supón que as presidencias permanecen nestas cooperativas ata máis alá da metade da súa vida media.

En canto o nivel de estudos, un 55,4% posúen estudos de formación profesional-bacharelato ou universitarios (25,5% e 29,9% respectivamente) e un 34,9% estudos de graduado escolar. Por clases de cooperativas, son as de ensino, vivendas e servizos as que contan con presidencias con máis altos niveis de estudos.

En relación con todo o exposto parece oportuno facer algunhas reflexións: as persoas que ocupan cargos nos consellos reitores deben contar coas aptitudes e actitudes necesarias, xa que están chamadas a xogar un papel clave en aspectos como o liderado, a planificación, a información, o control e a xestión da cooperativa. Atopar socios dispostos a asumir este papel resulta pois de suma importancia para as cooperativas. Non todo o mundo pode, nin sabe nin quere, pero unha gran parte dos cooperativistas deben estar en condicións de asumir nalgún momento este papel. A renovación dos cargos supón asumir responsabilidades, evitar posíbeis dependencias persoais e desgaste dos membros actuais e iso pasa por formar e capacitar as persoas para que poidan asumir con garantías estes cargos.

1.3.- Igualdade de xénero

Na cooperativa os socios e as socias son iguais en dereitos e obrigas. A primacía da persoa non fai distincións de sexo. Non obstante na práctica e no día a día esa igualdade, do mesmo xeito que na sociedade en xeral, aínda non se ten conseguido plenamente. Hai actividades onde perviven aínda claras diferenzas de xénero: na viticultura, transportes e construción os homes son maioría, mentres que en horticultura, confección, servizos sociais ou montaxe a maioría son mulleres, reproducindo a situación do mercado de traballo xeral e os prexuízos culturais que determinan a diferenciación de sexo.

Nas cooperativas a presenza relativa da muller entre os socios, e particularmente entre os socios traballadores é superior á media no conxunto da sociedade.

Na representación nos órganos de goberno (**CADRO 1**) obsérvase que a pesar de as mulleres seren maioría entre os socios nas cooperativas de traballo asociado, ensino e outras cooperativas, non obstante a súa representación nos consellos reitores, coa excepción das cooperativas de traballo asociado –polo gran número de cooperativas constituídas só por mulleres–, non acadan cifras de igualdade. Do mesmo xeito, e de novo coa excepción das cooperativas de traballo asociado, a existencia de presidentas, por tanto, con cometidos de imaxe e representación das cooperativas é escasa. Así pois constitúe un reto para as cooperativas galegas incorporar de xeito pleno todas as potencialidades das súas socias, tamén nos órganos de goberno e representación.

CADRO 1: Participación da muller nos Consellos Reitores.

	% Socias	% Nos C.R.,s.	Presidentas
Coop. Agrarias	43,9%	14,5%	6,7%
Coop. de Traballo Asociado	60,0%	66,7%	43,8%
Coop. de Vivendas	39,6%	17,0%	14,3%
Coop. de Ensino	68,1%	42,9%	60,0%
Coop. Explot. Común	26,9%	0,0%	0,0%
Outras cooperativas	52,5%	16,5%	0,0%

Fonte: Elaboración propia

2.- Educación e formación integral

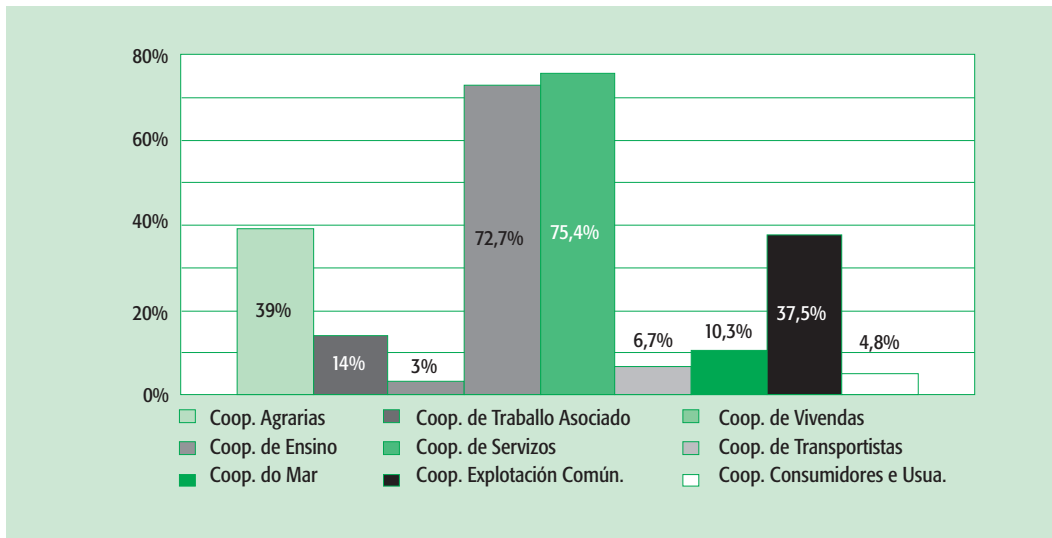
O principal activo das cooperativas son as persoas que a constitúen e isto implica a necesidade de investir neste capital humano a través da súa educación e formación integral, porque este é o pilar fundamental sobre o que descansa o éxito do proxecto cooperativo. Formación non só profesional ou laboral, senón tamén en xestión empresarial, cooperativa, organizativa, e por suposto en habilidades sociais, porque a iniciativa, a participación, o compromiso e o respecto ás ideas dos demais, entre outras, son características que se requiren dos socios cooperativistas e que tamén se aprenden. A asunción e posta en práctica do resto de principios e valores descansa en gran medida na axeitada formación dos socios. Sen formación e información non pode haber participación ou esta será escasa e de mala calidade.

Se ben se fixo unha primeira aproximación a estes aspectos no capítulo de cada clase, analizamos a continuación a opinión dos socios en relación con este fundamental aspecto a través de tres indicadores: existencia de accións formativas na cooperativa, participación nesas accións e valoración da formación. Do mesmo xeito que no apartado anterior recolleemos agora unicamente a frecuencia das respostas que reflicten un grao de participación elevado (habitualmente, bastantes veces, sempre)

Canto á celebración de accións formativas nun grao alto (**GRÁFICO 5**), destacan as cooperativas de ensino e servizos, seguidas das agrarias e explotación en común de terras xa en menor grao. Nas primeiras a elevada especialización e a necesidade de posta ao día do profesorado xustifica claramente esta necesidade. Chama a atención non obstante o alto grao de celebración de actividades formativas nas cooperativas de servizos, aínda que como veremos o grao de participación nelas xa non acada os mesmos niveis. Destaca tamén, polo signo contrario, a escasa intensidade de actividades formativas nas cooperativas de traballo asociado, feito este que xa se constataba na análise por clases (un 44,7% non fan formación). Acaso o escaso nivel de asociación ás estruturas representativas como facilitadoras destes procesos teña algo que ver con isto. O resto de clases amosan niveis de celebración de actividades formativas baixos o que fai que en conxunto estes procesos resulten a todas luces escasos e insuficientes, tendo en conta a súa importancia fundamental e a existencia de fondos de reserva específicos para acometer estas actividades.

En relación coa formación que se imparte nas cooperativas analizadas, prima a sectorial e produtiva sobre a formación cooperativa e de xestión, o que é indicativo da maior preocupación dos socios polos aspectos directamente relacionados coa súa actividade ou posto de traballo en detrimento da formación societaria e de xestión. Non obstante, tan importante como un socio capacitado é un socio comprometido e concienciado respecto do proxecto societario. As actitudes son aquí tan importantes como as aptitudes, polo que as actividades formativas relacionadas con estes aspectos preséntanse como unha das mellores vías para acadar mellores niveis de participación e implicación.

GRÁFICO 5: Existencia de accións formativas.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios.

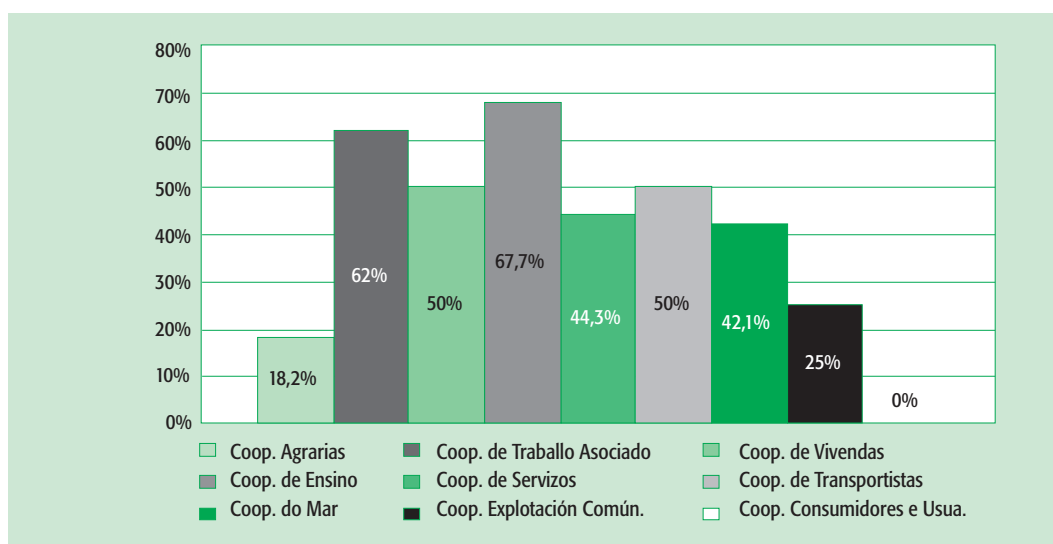
O grao de participación nas actividades formativas é o seguinte índice que se analiza (GRÁFICO 6). Non serve de moito que existan actividades se os socios non participan nelas. Ao respecto, os socios das cooperativas de ensino e traballo asociado son os que máis participan, seguidas das cooperativas de vivendas e transportistas. No caso das cooperativas agrarias (como xa se constatou no capítulo desta clase) e nas de explotación en común de terras o grao de participación non é alto, se ben no caso das últimas se incrementa nos niveis medios (un 75% asegura participar algunhas veces). O grao de participación nas cooperativas de consumidores e usuarios é baixa (un 75% nunca participa). En conxunto pódese considerar como moi positivo porque se obtén un alto grao de participación tanto máis se o comparamos co nivel de participación doutros colectivos na formación, o que non obsta para constatar a necesidade de mellorar este aspecto nalgunha das clases.

Finalmente analízase a valoración por parte dos socios da formación e a información (GRÁFICO 7). Semella paradoxal que os socios de todas as clases consideran relevante (máis de sete nunha escala dun a dez) estes aspectos e non obstante, como temos visto nalgúns casos, tanto a celebración de actividades formativas como o grao de participación delas non acada ás veces os niveis óptimos. Acaso se valore aquí máis que estes aspectos, a bondade da formación recibida e/ou o acceso á información no seo da cooperativa. De non ser así, constataríase un feito de maior gravidade, como é a falta de necesidade de formación, ou dito doutro xeito, non estar a formación entre as carencias sentidas.

Malia isto, os resultados da mostra de cooperativas estudada, amosan que unha das carencias e demandas máis frecuentes e compartidas é a da formación integral dos socios, especialmente para algunhas clases. O baixo nivel de asistencia en relación coa importancia que ten a formación ten a súa

orixe, en moitos casos, na dificultade de compatibilizar o horario de traballo e outras responsabilidades –sociais, familiares– das persoas implicadas, que dificultan asumir o esforzo que esixe a formación, tanto de asistencia como de aprendizaxe. De calquera xeito, os órganos de goberno e os propios socios deben asumir decididamente o reto da formación se queren desenvolver plenamente, tanto o proxecto cooperativo como o seu propio proxecto persoal.

GRÁFICO 6: Participación en accións formativas.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios.

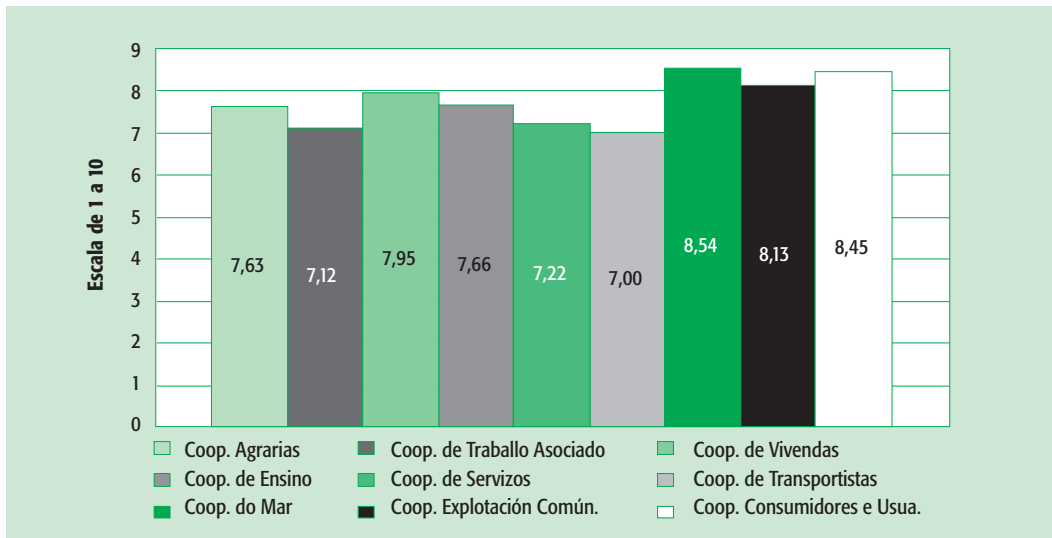
Para rematar, apúntanse algúns aspectos de carácter cualitativo relacionados cos procesos educativos nas cooperativas:

Pola súa propia natureza asociativa e democrática as cooperativas contribúen a poñer en práctica a cotío actitudes de tolerancia, escoita activa, respecto mutuo, traballo en equipo, harmonización de intereses, etc. polo que se converten de seu en auténticas escolas de democracia participativa.

Os cidadáns que a través dunha cooperativa acceden a diferentes bens e servizos ou incrementan o seu poder de negociación ou crean ou manteñen o seu posto de traballo, están a pór en práctica tamén as actitudes e os valores propios do cooperativismo e a cooperativa transfórmase deste xeito nunha escola de participación cidadán.

A autoridade moral, o liderado interno, a capacidade de convencer e animar os socios é na cooperativa un referente, moito máis cá simple autoridade executiva ou nominal. Neste senso as cooperativas son tamén auténticas escolas de liderado.

GRÁFICO 7: Valoración da formación e información.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios.

Os movementos asociativos teñen na cooperativa un modelo próximo no ámbito económico e empresarial e moitas cooperativas teñen nas asociacións e na cultura asociativa o seu xerme. Moitos socios cooperativistas proveñen do movemento asociativo co que o cooperativismo mantén relacións fluídas e co que comparte principios de funcionamento e xestión. As cooperativas contribúen decididamente á formación da cultura asociativa e viceversa. Nese sentido implican unha achega significativa á vertebración de redes e, en suma, a conformación de capital social.

A cooperativa baséase na persoa, na que radica o seu pilar fundamental e a persoa ten na cooperativa unha maior oportunidade de autorrealización, de autoestima, de recoñecemento social. En definitiva de formación integral e de crecemento como ser humano.

3.- Cooperativas e benestar social

Nun contexto de crise do estado de benestar, onde unha porcentaxe considerábel da poboación ten notábeis carencias sociais, as cooperativas xogan un papel de primeira orde no acceso a bens e servizos básicos (emprego, vivenda, protección social, seguridade alimentaria, etc.) e colaboran dun xeito importante a manter o grao de equilibrio e cohesión social. Os valores e principios cooperativos encaixan ben con fins non puramente lucrativos ou de xeración de beneficios exclusivamente. Novos desafíos se presentan na sociedade (inmigración, avellentamento da poboación, incremento das diferenzas rural-urbano) aos que as cooperativas poden e deben facer fronte.

Na conceptualización que da sociedade cooperativa galega fai a Lei 5/1998, existe un inciso que chama sobremaneira a atención “...e en interese pola comunidade,...”, a frase non fai máis que reflectir a moderna formulación dos principios cooperativos, en concreto o sétimo que afirma: “As cooperativas traballan para conseguir o desenvolvemento sostíbel das súas comunidades mediante políticas aprobadas polos seus socios”.

No informe da ACI sobre este principio atopamos algunhas claves desta actuación “*As cooperativas son organizacións que existen principalmente para o beneficio dos seus socios. A causa desta forte unión cos socios, a miúdo nun espazo xeográfico específico, as cooperativas frecuentemente tamén están estreitamente ligadas ás súas comunidades. Teñen unha responsabilidade especial para asegurar que se sosteña o desenvolvemento das súas comunidades, económica, social e culturalmente. Teñen unha responsabilidade de traballar a ritmo constante para a protección medioambiental desas comunidades. Non obstante, os socios teñen que decidir en que profundidade e de que forma específica unha cooperativa debe facer as súas achegas á súa comunidade. Non é, non obstante, un conxunto de responsabilidades que os socios poden obviar.*”

Esta vocación social da cooperativa maniféstase desde os pioneiros de Rochdale, ata os nosos días, se ben os anos non transcorreron en balde. A plasmación desta vocación no noso contorno histórico e cultural máis inmediato puxo énfase e acentuou a perspectiva social da cooperativa, ata xerar unha imaxe de entidades altruístas, unha especie de figura precursora das actuais ONGs. Aspecto este, que dalgún xeito lastrou e lastra as posibilidades de desenvolvemento do modelo desde un punto de vista empresarial.

A concepción actual, a que as cooperativas veñen forxando no día a día, fálanos non obstante de auténticas empresas capaces de participar no mercado, sen que iso implique renunciar á súa dimensión social, senón máis ben compatibilizándoa co necesario desenvolvemento económico e tratando de incorporala como un activo máis da súa estratexia competitiva.

O escenario da nosa sociedade complexa e cambiante caracterízase polo xogo dos distintos axentes que a conforman e estruturan socialmente. Neste contexto o papel das asociacións, dos sindicatos, das agrupacións empresariais, dos clubs deportivos e das distintas manifestacións organizativas que toman forma ao noso arredor, resulta transcendente e ofrece á comunidade un sistema relacional capaz de cohesionala.

As sociedades cooperativas, igual ca outras estruturas asociativas e empresariais, contribúen a formar sociedade, a xerar riqueza e a propiciar o benestar social. Non obstante cando a Conferencia Xeral da Organización Internacional do Traballo (OIT,03-06-02) recoñece que “*as cooperativas promoven a máis completa participación de toda a poboación no desenvolvemento económico e social*” e que “*a mundialización creou presión, problemas, retos e oportunidades novas e diferentes para as cooperativas; e que se precisan formas máis enérxicas de solidariedade humana no plano nacional e internacional para facilitar unha distribución máis equitativa dos beneficios da globalización*”, recomen-

dando, entre outras, a adopción de medidas para promover o potencial das cooperativas en todos os países, independentemente do seu nivel de desenvolvemento, con fin de axudalas a elas e aos seus socios a *“f) mellorar o benestar social e económico, tomando en conta a necesidade de eliminar todas as formas de discriminación; g) contribuír ao desenvolvemento humano durábel e h) establecer e expandir un sector social distintivo da economía, viábel e dinámico, que comprenda as cooperativas e responda as necesidades sociais e económicas da comunidade”*, está falando de algo máis. Ese algo máis é un dos signos distintivos do cooperativismo que o vén caracterizando pola importancia da súa intervención no conxunto social.

Mais, ¿que aspectos singulares ofrecen socialmente as cooperativas á nosa comunidade? Cómpre sinalar entre as múltiples respostas:

- 1.- Desde o punto de vista do excedente económico xerado, a cooperativa realiza un importante función de redistribución de rendas, dado que o beneficio obtido se distribúe en función da participación na actividade, en lugar de retribuír exclusivamente o capital. Mellórase deste xeito a capacidade adquisitiva dun maior número de persoas, que ademais están situados nun contorno local, polo que este aumento da capacidade de gasto activa a economía da comunidade onde estean situados cos conseguintes beneficios sociais.
- 2.- O equilibrio social dunha comunidade, require a integración activa dos seus membros, non só a través do emprego, senón tamén en estruturas de base asociativa capaces de responder integralmente ás necesidades de proxección social do individuo. Neste aspecto, a cooperativa resulta unha fórmula idónea para a integración social de colectivos desfavorecidos.
- 3.- As fortes raíces que unen a cooperativa co seu contorno, son as responsábeis en grande parte da súa dimensión social. Esta proximidade, xunto coa personalización do servizo, a capacidade auto-organizativa e a integración no medio, convértense en factores definidores de calidade na prestación dos servizos sociais.
- 4.- A fórmula cooperativa na medida en que permite un adecuado tránsito das etapas da formación profesional regrada á posta en práctica da aprendizaxe, achega un valor engadido á sociedade optimizando os recursos educativos. A través da formación e da práctica cooperativa, ofrécense á sociedade unha serie de valores como a participación democrática, o traballo en equipo, a tolerancia e a asunción de dinámicas emprendedoras, que contribúen a apuntalar a convivencia e desenvolvemento das comunidades.
- 5.- O compromiso das cooperativas resulta especialmente significativo naquelas situacións en que as necesidades sociais se fan patentes, resultando capaces de articular por si mesmas mecanismos para a súa satisfacción. As zonas rurais onde a cooperativa funciona como centro de abastecemento para o consumo do conxunto da comunidade, a pesar de non ser a súa actividade principal, nin obter beneficio engadido ningún, son un bo exemplo disto.

- 6.- A seguridade agroalimentaria, a trazabilidade, a calidade desde a orixe e outros conceptos semellantes forman parte da preocupación común das cooperativas de comercialización por ofrecer ao consumidor un maior benestar social. Consumidor que á súa vez pode atopar nas cooperativas un xeito de organización para canalizar as súas inquietudes e a defensa dos seus dereitos, así como para acceder a bens de consumo e servizos de xeito favorábel para os seus intereses.
- 7.- A vocación de permanencia das cooperativas, xunto co principio de portas abertas, garántelle á comunidade unha estabilidade na proxección do desenvolvemento económico que permite a vinculación social do individuo co seu contorno e a planificación e cabal aproveitamento das infraestruturas locais.
- 8.- A autoorganización dos socios e a súa capacidade de resposta ás crises, permíttelles compatibilizar en mellores condicións a vida profesional e familiar e planificar e levar a cabo o seu proxecto vital, en colaboración con outros pero con profundo respecto á persoa. Aspectos que, en definitiva redundan no benestar social do individuo e do conxunto, así como na capacidade autoorganizativa da propia sociedade.
- 9.- Desde un punto de vista social, a pertenza ao grupo reforza a autoestima e posiciona ao individuo, ofrecéndolle unha referencia local e a integración na comunidade a través da estrutura cooperativa, que fai chegar a súa voz, xunto coa dos demais socios en pé de igualdade, aos ámbitos que doutro xeito non accedería. Canle que, no senso contrario, transmítelle a información que precisa para a súa situación nun mundo cada vez máis globalizado.
- 10.- A posta en valor do patrimonio cultural, a revitalización de tradicións usos e costumes, é un beneficio engadido orixinado polos fortes vínculos da cooperativa co territorio e coa necesidade de diferenciarse salientando os trazos da propia identidade. Beneficio que redunda no incremento do acervo cultural da comunidade, proxectándose nos ámbitos económicos e sociais.

Desde estes e outros puntos de vista, o potencial das nosas sociedades cooperativas para contribuír a estruturación social das galegas e galegos convertese nunha ferramenta que non estamos en disposición de infrautilizar, fronte os retos actuais da nosa sociedade, especialmente no ámbito rural.

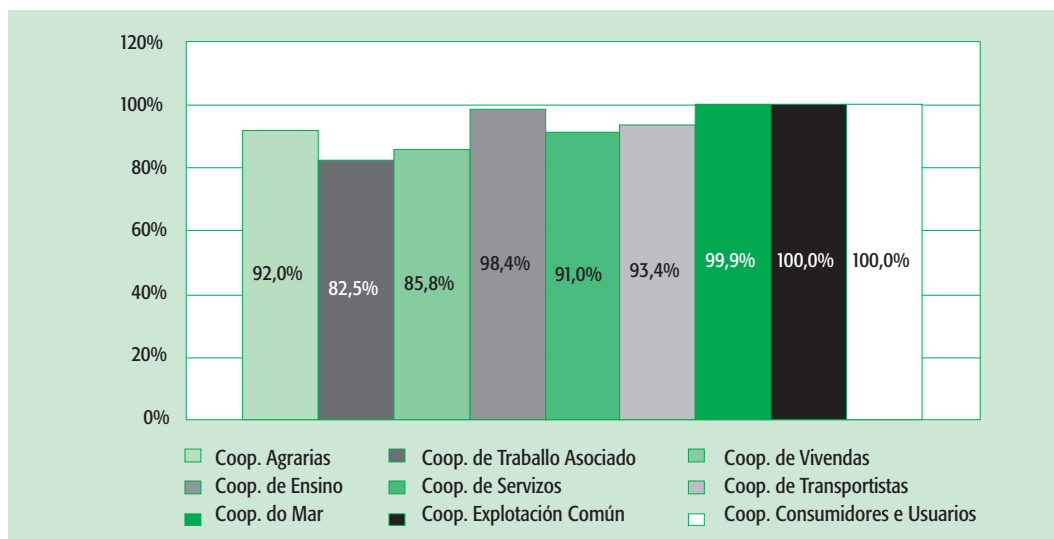
Na práctica constátase esta realidade:

- Como temos visto en capítulos anteriores, é un feito a aparición de novas cooperativas de servizos sociais e de integración social que prestan especial atención a colectivos desfavorecidos.
- As cooperativas de traballo asociado son notábeis xeradoras de emprego feminino e novo.

- As cooperativas agrarias así como as de explotación en común de terras, xogan un papel de primeira orde no mantemento das actividades económicas no ámbito rural e das rendas dos produtores.
- Tamén as cooperativas do mar axudan a manter os prezos e contribúen á estruturación e representatividade do sector pesqueiro.
- As cooperativas de vivendas facilitan o acceso a estas a prezos máis alcanzábeis.
- As cooperativas de servizos e transportistas melloran as condicións das explotacións económicas dos seus socios o que redonda en mellores condicións para clientes e usuarios.
- As cooperativas de consumidores melloran prezos e acceso a produtos (mesmo relacionados coas novas tecnoloxías) e xorden a través delas iniciativas relacionadas co bioconsumo e co consumo responsábel, como o comercio xusto.

Xunto a estes aspectos, outros non menos importantes teñen relación directa coas cooperativas galegas e foron desenvolvidos xa nos capítulos correspondentes: seguridade e trazabilidade de produtos alimentarios, defensa do consumidor e usuario, mantemento de rendas e ingresos, estabilidade no postos de traballo, mantemento do patrimonio cultural e local, en definitiva redistribución de riqueza no seu contorno.

GRÁFICO 8: Grao de satisfacción dos socios.



Fonte: Elaboración propia a partir dos datos da enquisa a socios.

Non é doado establecer un índice que permita medir esta influencia no benestar social do seu contorno, non obstante podemos ofrecer o índice de benestar social ou satisfacción dos propios socios cooperativistas (agrúpanse as respostas: satisfeito, bastante satisfeito e moi satisfeito), en tanto en canto a cooperativa desenvolve actividades para satisfacer necesidades e aspiracións dos seus socios, das que sen dúbida, se beneficia tamén o seu contorno inmediato. O alto nivel de satisfacción para todas as clases de cooperativas que semella dabondo significativo.



Capítulo XIV: **Novos eidos e oportunidades**

Nunha sociedade aberta e con mercados dinámicos e competitivos xorden, día tras día, novas actividades que responden a novas necesidades. O cooperativismo, como movemento económico xerador de riqueza, benestar e calidade de vida, é unha fórmula xurídica capaz de aproveitar as potencialidades que ofrecen estas actividades emerxentes.

A. Novos eidos para o cooperativismo forestal

1- O monte galego

O monte galego é estratéxico na economía e na sociedade galega, e todo Galicia debe apostar polo seu desenvolvemento. Facer propostas para o seu desenvolvemento é investir no futuro de todos os galegos. Todos os implicados (propietarios, administracións, sociedade galega en xeral) deben ser conscientes de que a súa achega no desenvolvemento do monte é fundamental.

A fórmula xurídica das cooperativas (tanto das cooperativas de traballo asociado no eido forestal, como as cooperativas de explotación común da terra forestal, como outras clases de cooperativas) pode complementar e potenciar o actual movemento empresarial e asociativo forestal existente en Galicia.

De feito, así o recoñece a recente Lei 43/ 2003 de montes (BOE de 22 de novembro) que recolle no seu Art. 60 que “As Administracións públicas promoverán activamente as fundacións, asociacións e cooperativas de iniciativa social, existentes ou de nova creación, que teñen por obxecto as materias que se tratan nesta lei...”.

O monte galego ocupa unha superficie territorial de 1.952.945 hectáreas, o que supón o 66% da superficie total do territorio galego (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2003). En Galicia, por tanto, ten unha presenza superior á media de España, onde alcanza o 51,93%, e mesmo superior á media existente no conxunto dos países membros da Unión Europea (Ministerio de

Agricultura, Pesca y Alimentación, 2002). Por conseguinte, a esa gran presenza física debe corresponderlle unha maior presenza no tecido económico e social.

O monte arborado galego abarca a cifra de 1.370.878 hectáreas, que supón só o 46% da superficie total de Galicia e o 70% do monte galego. En consecuencia, o 30% do noso monte está desarborado e dedicado a mato e/ou a mato pasteiro, e non ten neste intre un aproveitamento no ámbito forestal. (Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, 2003). Por outra banda, mesmo nas superficies arboradas a densidade e o grao de ordenación para unha explotación forestal eficiente e sustentábel, distan de ser enteiramente satisfactorios, o que reduce os seus rendementos produtivos.

Neste intre, na Unión Europea tan só Suecia e Finlandia superan a porcentaxe de superficie arborada de Galicia. Segundo datos comparativos entre o II e o III Inventario Forestal Nacional, Galicia incrementou a superficie arborada nun 36% entre os anos 1987 e 1998. O piñeiro galego e o eucalipto confirmáronse como as principais especies forestais de Galicia, xa que supoñen o 55% dos pés maiores e o 64% do volume existente en Galicia (Bermúdez Alvite, 2003).

Aproximadamente o 68% (preto dos 2/3 da totalidade) da propiedade forestal de Galicia está en mans privadas individuais, o 30% (1/3 da extensión total das terras a monte) en mans privadas das Comunidades de Montes Veciñais en Man Común (MVMC) e o 2% en mans de administracións públicas (Varios, 2001). Cómpre salientar que existen aproximadamente 2.835 MVMC e que a súa superficie media é moito máis elevada (unhas cen veces superior) en comparación cos montes privados individuais, e a proporción de superficie arborada moito máis baixa (aproximadamente a metade) en relacións con aqueles¹. O monte que está en mans privadas individuais ten un carácter maioritariamente minifundista, xa que a parcela media vén ser de 0,2 hectáreas. A concentración parcelaria está a mellorar este índice de tamaño da parcela pero, aínda así, o propietario segue sendo minifundista.

A produción final agraria de Galicia no ano 2002 elévase á cifra de 1.822.600.000 €, da que 306.900.000 € corresponden ao sector forestal, que supón o 20,25% da produción final agraria galega, e 1.515.700.000 € aos sectores agrario e gandeiros, que supón o 79,75% restante (CIEF. Fundación Caixa Galicia, 2003). A extensión e a produtividade do monte galego fai que Galicia sexa a Comunidade Autónoma líder na produción forestal con preto do 40% do total de España de madeira de serra, así como o 60% dos taboleiros derivados da madeira.

O volume anual de 6.500.000 m³ que se está cortando actualmente en Galicia ten un valor, despois da primeira transformación, que, segundo estimacións, supera os 900.000.000 €. Ao que se poden

1 Os MVMC son unha fórmula asociativa procedente do concepto xermánico da propiedade veciñal. As comunidades de montes teñen unha gran tradición en Galicia e atópanse con problemas vinculados coa súa personalidade xurídica para desenvolveren todas as potencialidades e recursos de que dispoñen. As comunidades de montes son unha fórmula asociativa democrática e participativa, de carácter colectivo e con algunhas semellanzas á figura xurídica das cooperativas. Neste Libro Branco non se contemplan modificacións, adaptacións ou reformas ao actual estatus das comunidades de montes.

engadir ata máis de 400.000.000 € adicionais en transformacións posteriores. E aínda este derradeiro importe pode ser incrementado fortemente cunha industria transformadora de alto valor.

Historicamente, a produción forestal foi considerada unha actividade residual: o monte actuou como unha “caixa de aforros”, de xeito que se corta para satisfacer necesidades puntuais sen ningunha caste de planeamento de carácter silvícola. O incremento do nivel de vida da poboación galega permite que o monte poida comezar a ser percibido polos propietarios como fonte de investimento, con posibilidades de aumentar as quendas de corta e de orientar a súa xestión para a produción de madeira de calidade.

A comercialización da madeira procedente dos minifundios privados realízase maioritariamente a través de fragueiros (tamén chamados rematantes) que actúan como intermediarios comerciais. A maioría da madeira segue vendéndose maioritariamente por peso (toneladas) en vez de por volume. É un xeito de superar a desconfianza ancestral dos propietarios e fragueiros, e que prima a cantidade sobre a calidade da produción. Isto xera que Galicia teña déficit de madeira de calidade e un escaso peso das industrias de segunda transformación (carpintería e mobiliario) que non acadan o 10% do total de España.

Actualmente a industria de serra galega consome o 46,5% da materia prima, a industria dos taboleiros e chapas o 36,5%, e o restante 17% é utilizado para a fabricación de pasta de celulosa. A industria necesita importar grandes cantidades de madeira de calidade, mentres que está suficientemente abastecida de madeira de menor calidade (Bermúdez Alvite, 2003).

Ademais, na actualidade os cambios obrigan a contemplar novas saídas para o monte: os cambios na agricultura son moi fortes, os herdeiros non saben onde están as propiedades, a presenza de técnicos forestais é crecente en Galicia, o propietario adquire interese polo monte independentemente da súa idade e a importancia da produción forestal para os efectos ambientais acada cada día máis relevancia.

1.1.- Diversificación de usos do monte en Galicia

Como xa temos adiantado, a produción de madeira configúrase como a principal fonte de ingresos monetarios para os propietarios colectivos e individuais do noso monte na actualidade (en torno ao 90%²), polo que se pode dicir que os outros recursos están apenas explotados. Como dixemos, Galicia é a primeira Comunidade Autónoma de España en produción de madeira, e o seu peso relativo tende a incrementarse.

Outros usos importantes do monte na actualidade son a caza, en convenio coas sociedades de caza, e o aproveitamento da biomasa de gran proxección coas políticas de enerxías alternativas e totalmente

2 Segundo datos proporcionados por expertos do sector.

complementaria coa produción madeireira. Neste últimos anos os montes galegos acadaron unha grande importancia para o aproveitamento eólico mediante a instalación dos parques eólicos.

Hai tamén utilizacións que están a xerar cada vez máis ingresos económicos: son os relacionados co aproveitamento de cogomelos e outros froitos do monte, principalmente os aproveitamentos dos soutos de castiñeiros para a produción de castaña de xeito totalmente natural.

Por outra banda, segue a empregarse o monte, fundamentalmente os MVMC, para o aproveitamento do gando. Nalgúns dos casos non é levado a cabo por gandeiros que sexan propietarios do monte, o que está a xerar problemas entrambos os grupos.

Os nosos montes están a acadar novos valores de grande importancia para a sociedade galega en xeral. Estámonos a referir aos valores naturais do monte vinculados co turismo rural e o ocio. O monte ten unha función social e ecolóxica fundamental que debe favorecer o desenvolvemento do turismo rural e outras actividades de lecer. A función social do monte galego está en crecemento constante, moito máis dende a perspectiva medioambiental de eliminación do CO₂. É de agardar que, en comparación co uso dos montes da Unión Europea, o monte galego siga crecendo nesa vertente que se plasmará de moi diferentes maneiras e actividades, a maioría das cales vinculadas co lecer dos cidadáns de Galicia.

Sen lugar a dúbidas, un dos grandes retos do monte galego é lograr un maior compromiso dos propietarios do monte coa súa ordenación e explotación eficiente que articule e compatibilice os diversos usos conforme a criterios de rendibilidade, complementariedade e sustentabilidade. Neste senso, tal vez sexa o pastoreo e a caza os usos do monte que están a xerar máis confrontación de intereses coa produción de madeira, que segue sendo a principal renda xerada no monte de Galicia.

Finalmente, cómpre salientar o importante papel do monte galego para usos dotacionais e para infraestruturas. É de agardar que nos vindeiros anos se sigan incrementando estes dous tipos de usos.

1.2.- Algúns retos do monte galego

A propiedade forestal en mans individuais e privadas é moi minifundista en Galicia: como xa temos adiantado a parcela media non excede as 0,2 Has. Cómpre crear, por tanto, explotacións forestais máis dimensionadas, dunha extensión mínima entre 25 e 100 hectáreas, dependendo dos rendementos do solo. Con este tamaño de explotación é posíbel xerar unha dimensión empresarial coa finalidade de optimizar os resultados das producións da explotación. Por outra banda, cada día que pasa falta máis man de obra forestal, e para que unha máquina acuda a traballar a unha explotación ten que existir unha mínima dimensión de parcela e de explotación. Noutros países os custos de transformación (plantación, mantemento, corta e posta en fábrica) son moito máis baixos ca en Galicia. Se non se reducen os custos a madeira do noso monte non será competitiva nin xerará ingresos aos propietarios forestais.

O monte galego pode acadar unha enorme importancia económica no intre en que se aborde e acade a forestación das preto de 600.000 hectáreas de monte que na actualidade están desarboradas, e se mellore a ordenación e planificación do resto das superficies que figuran como arboradas. As potencialidades produtivas do monte galego, particularmente para as coníferas e frondosas de calidade, son elevadas: segundo datos do III Inventario Forestal Nacional, en Galicia o volume madeirábel medio é de 95 m³/ha, equiparábel ao dos países nórdicos da Unión Europea.

Para facer efectivas esas potencialidades precísase abordar a ordenación e planificación das masas e dos aproveitamentos forestais, aumentando as quendas de corta e orientando a produción cara á obtención de madeira de máis calidade. Neste senso, é necesario que as administracións actúen mediante axudas á forestación nos montes onde non hai “capital-vo” para os efectos de ordenalos e poñelos en produción.

Procede igualmente realizar unha ordenación de aproveitamentos que abra camiño, alí onde as aptitudes do monte o permitan e onde as circunstancias o posibiliten, á diversificación de usos, potenciando as alternativas á explotación forestal acaídas en cada caso.

O monte galego está intimamente ligado ás persoas. Segundo diferentes estimacións, máis de 600.000 habitantes de Galicia son propietarios forestais. Dada a gran cantidade de parcelas por propietario, a reducida extensión das propiedades e a súa situación económico-social, de non mediar alternativas de concentración e ordenación, pode estenderse a situación de abandono³. Esta situación, que está a producirse en miles de hectáreas na veciña Portugal, pode frear a necesaria modernización.

É preciso mobilizar aos propietarios minifundistas de montes abandonados ou en fase de abandono, coa finalidade de proceder a unha ordenación do monte e a un mellor aproveitamento forestal. Para iso, é básico recuperar a confianza dos propietarios nunha actuación colectiva e coordinada, onde pasen a formar parte democraticamente da xestión da mesma. En definitiva, é necesario abordar a transformación de montes abandonados en unidades ben estruturadas baixo criterios de sustentabilidade. Tamén é importante continuar o esforzo na mellora dos tratamentos silvícolas: rozas, cortas, clareos, podas, fertilización,...

Para recuperar o interese dos propietarios polo seu monte é necesario proceder a integrar todos os usos do monte baixo as directrices e a planificación deles, de xeito que fagan unha correcta planificación dos usos e das producións. É necesario vincular e rendibilizar todos os usos do monte, aínda que os usos supoñan pequenos ingresos, e baixo criterios de xestión planificada.

A orientación produtiva do monte galego cara á produción de madeiras de calidade é a base de crecemento dun sector industrial que permita optimizar o seu aproveitamento. Unha industria forestal

³ Producíndose situacións onde os propietarios mesmo descoñezan onde están os seus predios.

competitiva apoiada nunha silvicultura tamén competitiva implica a transformación das materias primas en produtos de demanda crecente, e con máis valor engadido.

Un incentivo claro para lograr unha maior coordinación que beneficie a todo o sector está relacionado coa necesidade dunha maior comunicación e transparencia do mercado entre o propietario e a industria.

En resumo, os retos do monte galego son: o incremento da rendibilidade, reconvertendo a actitude recolectora actual dos propietarios forestais; unha maior ordenación das plantacións, introducindo técnicas modernas de cultivo; e a mellora, en xeral, da sustentabilidade do modelo actual. Ás dificultades estruturais axúntanse os problemas dos lindes, a necesidade de facer investimentos a longo prazo e o feito de que nos atopamos ante unha renda descontinua para os propietarios e a medio prazo.

2- As alternativas cooperativas no eido forestal

En xeral, as cooperativas, tanto na produción forestal como noutro tipo de producións, poden facer importantes achegas ao monte en varios terreos:

- 1.- Poden colaborar na introdución dunha lóxica medioambiental e de sustentabilidade na explotación do monte, mediante o uso axeitado das técnicas silvícolas: unha axeitada aplicación das quendas de corta, evitar as cortas depredadoras de masas forestais, etc.
- 2.- Poden facilitar que se reduza o abandono do monte, sobre todo dos pequenos propietarios e dos emigrantes, o que ten así mesmo importantes consecuencias medioambientais. Sen esquecer o importante papel que poden levar a cabo na construción de infraestruturas forestais e doutro tipo, que permitan combater o lume de xeito máis eficaz.
- 3.- Poden facilitar unha máis axeitada identificación e rexistro das masas forestais privadas que están abandonadas ou en proceso de abandono.
- 4.- Poden, en suma, colaborar na aplicación da planificación na ordenación forestal e na obtención de rendibilidades acordes coa utilización de técnicas silvícolas máis modernas.
- 5.- Poden, por último, ser un instrumento acaído para viabilizar a diversificación de aproveitamentos complementarios dos forestais.

2.1.- As cooperativas de produción

Unha das ferramentas máis coñecidas para a ordenación produtiva do monte privado é a que realiza a administración mediante a concentración parcelaria das masas forestais. Esta pode ser abordada por iniciativa da administración ou por iniciativa privada dos propietarios. Neste senso, xa existe unha ampla

experiencia de concentración parcelaria levadas a cabo por asociacións e grupos de propietarios, e mesmo de realización das plantacións nas superficies que foron obxecto de concentración.

Os avances na ordenación forestal levados a cabo polos propietarios privados poden ser un xermolo para a creación de cooperativas de explotación comunitaria da terra e/ou cooperativas agrarias. Así, o compromiso dos socios no eido forestal pode ser unha boa base para empezar a andar, sobre todo naqueles que non só abordan a ordenación privada dos montes mediante a concentración parcelaria, senón que pensan en ampliar o campo de actuación mediante criterios de xestión silvícola aos traballos de mantemento e, inclusive, á comercialización da madeira. As cooperativas de explotación en común neste terreo complementan e dan coherencia e continuidade ás actuacións de concentración, en tanto que significan un paso máis na consecución dos obxectivos de mellora das estruturas produtivas que animaron á agrupación de parcelas.

Con este tipo de ordenamento dos montes é posíbel a creación de “zonas de protección” para evitar os incendios forestais, principal inimigo e risco desta produción. Con actuacións cooperativas os riscos de incendios forestais poden ser reducidos no monte mediante os cortalumes planificados e aproveitando os camiños forestais. Inclusive, os propios pasos de liñas de electricidade poden ver paliados os seus efectos mediante unha xestión colectiva da masa forestal. En definitiva, na medida en que os cambios dos propietarios forestais galegos vaian encamiñados cara a procura da conservación e mellora dos seus montes, reducindo os custos e incrementando os rendementos, a necesidade de agruparse en cooperativas xurdirá como inevitábel.

Entre as vantaxes que proporciona a constitución de cooperativas de explotación comunitaria da terra e as cooperativas de produción pódense destacar o aforro de traballo, a redución de investimentos (máquinas, infraestruturas), o abaratamento de custos coa eliminación dos lindes e coa obtención de economías de escala, a maior racionalidade na explotación, que permite a elaboración de plans de explotación máis baratos, e a consecución de mellores servizos. Por outro lado, tamén se conseguen resultados positivos tanto na comercialización como no abastecemento de servizos e materias primas (adubos, plantas,...).

A confianza dos propietarios nesta solución colectiva está altamente condicionada a unha xestión continua e a unha información constante aos socios. Para iso, é recomendábel que a masa forestal dos socios acadese un tamaño suficiente para facilitala ou, no seu defecto, a asociación de propietarios, ata acadar o tamaño necesario para xerar un sistema de xestión e comunicación continua. Sen lugar a dúbidas, este segundo suposto de xestión colectiva é máis difícil de acadar.

Para poñer en marcha este tipo de accións colectivas a través de cooperativas é necesario, antes da súa constitución, dispoñer dun Plan de Explotación dos futuros predios cooperativizados e duns bos modelos de regulamentos de réxime interno para o debate e aprobación, que contemplan todas as casuísticas e aspectos fundamentais dunha correcta xestión económica e técnica (silvícola) do monte. O Plan de Explotación debe recoller todos os atrancos e beneficios que xera a actuación colectiva, partindo

sempre de que a suma dos beneficios e a resta dos custos e prexuízos debe ser claramente positiva para todos os propietarios forestais que participen no proxecto colectivo.

É pouco coñecida a flexibilidade empresarial e xurídica da fórmula cooperativa para adaptarse á produción forestal. A cooperativa ofrece, a diferenza doutras fórmulas, a posibilidade de dispoñer dunha sociedade que posibilite a participación democrática igualitaria, ou ponderada, dos propietarios, ao mesmo tempo que se pode adaptar a xestión económica a calquera eido produtivo sempre que poida ser xestionado con criterios racionais transparentes.

En todo caso, é necesario que a cesión da terra á cooperativa que fagan os propietarios individuais quede recollida en contratos, convenios ou compromisos, de xeito que garantan un proxecto de xestión con anos suficientes para que os rendementos do Plan de Explotación sexan claros e medíbeis. Igualmente é básico lograr, mediante criterios de valoración técnicos, unha xusta ponderación da contribución de cada propietario á actividade da cooperativa. Este tipo de contratos, convenios ou compromisos xa se están a realizar noutros sectores agrarios de xeito habitual (véxase os contratos feitos por cooperativas de viño para explotación vitivinícola de montes comunais).

Como punto forte a ter en conta está a posibilidade dunha xestión económica e técnica racional para o monte, e a mesma pode ser posta en coñecemento xeral dos propietarios do monte. Ademais, na medida en que cada vez máis os propietarios actuais non poidan atender o mantemento do monte e se esperte o interese en recuperar e conservar este patrimonio, a posibilidade de actuacións colectivas serán máis inminentes. Sen lugar a dúbidas, o principal atranco está no elevadísimo minifundio entre os propietarios do monte, xa que é moi difícil poñer de acordo a moita xente nunha empresa da que apenas existen experiencias e aínda é moi descoñecida no seu funcionamento.

Á parte da reordenación e repoboación, outros aspectos que se poden abordar mediante unha actuación cooperativa na xestión do monte son os relacionados co mellor aproveitamento económico dos servizos de mantemento, a comercialización conxunta, etc. Servizos que poden ser contratados de xeito externo á cooperativa. No intre en que se logren explotacións forestais ben dimensionadas, o xeito de xestionar o mantemento é menos importante. Non hai moitas fórmulas xurídicas que minoren os custos da silvicultura para os pequenos propietarios e que impliquen a súa participación democrática e persoal.

A capacidade de xestión destas cooperativas de produción e de explotación en común é outro dos aspectos clave para o bo éxito da colectivización do monte. A xerencia destas cooperativas pode ser compartida con outras de semellantes características. Neste senso, as asociacións forestais existentes na actualidade en Galicia poden prestar este servizo. Na medida en que no día de hoxe existen en Galicia sociedades que prestan servizos forestais de todo tipo, a xestión, xunto co resto de labores que necesita a cooperativa, poden contratarse a empresas galegas.

Finalmente, a comercialización da madeira necesita de grandes volumes para xerar valor engadido, dimensión e adecuación da oferta á demanda da industria transformadora. Neste senso a cooperativa

ligada á produción que comentamos, probablemente necesitaría dunha dimensión social grande. Por iso, consideramos axeitado que as cooperativas ligadas á produción que neste punto expoñemos, deberían formar parte das cooperativas de comercialización ata acadar os volumes suficientes para unha xestión eficaz e rendíbel.

Por outra banda as posibilidades organizativas son múltiples e diversas. Cabe pensar nunha explotación conxunta do monte, onde os cobros non se diferencien por parcelas ou propietarios pero que sexan proporcionais á capacidade produtiva achegada individualmente por cada socio. Neste caso as vendas de madeira repercuten en todos os socios que conforman a cooperativa, independentemente de cales sexan os predios da cooperativa onde se realicen as cortas.

Tamén caben opcións intermedias: cooperativas que exploten todo en común pero nas que cada socio perciba o importe da madeira da súa pertenza. A flexibilidade da fórmula neste terreo permite que xurdan varias opcións organizativas dentro do marco cooperativo dando posibilidades de acomodo á maioría dos intereses dos colectivos que se conformen.

Por outra banda, é necesaria unha maior interrelación e integración entre as axudas de forestación de terras agrarias e as axudas de mantemento cun compromiso de continuidade futura dos propietarios das terras forestadas, de xeito que se evite novamente o seu abandono.

2.2.- As cooperativas de comercialización de madeira

Percíbese entre os propietarios de montes de madeira un baleiro de falta de contacto e de relación coa industria. A oferta da madeira á industria faise a través de intermediarios que manteñen un sistema de valoración da madeira con escasa presenza de criterios racionais. O descoñecemento de moitos propietarios de madeira dos criterios de valoración para o seu pago, fai que se xere un desinterese sobre estas actividades entre os pequenos propietarios.

É necesario crear cooperativas de comercialización de madeira coa finalidade de acadar varios obxectivos: orientar as producións ao mercado, facer que o mercado sexa máis transparente, que as transaccións económicas sexan continuas no tempo e non descontinuas como na actualidade, e promover a aplicación de criterios de valoración da madeira racionais e non persoais e faltos de transparencia.

Estas cooperativas deben dispoñer dunha estrutura mínima de xestión con persoal propio, aínda que o resto dos traballos, funcións e actividades sexan contratados a outras empresas. A finalidade do equipo de xestión debe ser asegurar unha mellor valoración da produción de madeira, reagrupando e ordenando a oferta a medio e longo prazo segundo variedades, clasificacións e calidades. Neste senso, é fundamental que se acade un acordo tácito co sector industrial en canto á necesidade de homologar a calidade e o sistema de pagamento desta.

As vantaxes destas cooperativas para os propietarios de montes son moi destacábeis: vantaxes de transparencia e incremento de volume madeirábel negociábel, dende o intre en que estas cooperativas poden acadar un volume madeirábel negociábel superior á maioría dos fragueiros.

2.3.- As cooperativas forestais de traballo asociado

As cooperativas forestais de traballo asociado e/ou medio ambientais son as entidades máis coñecidas e implantadas dentro do sector forestal de Galicia. Estanse a converter nunha alternativa dos habitantes máis novos ante o abandono da produción agraria e do medio rural que se está a producir. Trátase pois dun nicho de oferta de traballo axeitada para fillos de agricultores e gandeiros habituados aos traballos no campo, facilmente adaptábel a labores silvícolas e medio ambientais. Serven para reter aos habitantes en localidades desfavorecidas e para implicar en “corpo e alma” ao traballador no seu traballo, ao ser o seu propio xefe.

Estas cooperativas requiren dun investimento inicial en materiais de limpeza, na maioría dos casos abordable polos cooperativistas. O seu traballo ofréceno para propietarios de monte de tamaño mediano ou grande. Nalgúns casos, estas cooperativas actúan como contratas de empresas de maior dimensión. Como principal dificultade para o crecemento están os fortes investimentos en maquinaria pesada, aínda que é máis factíbel investir colectivamente que individualmente sempre que se acade o nivel de confianza necesario no proxecto cooperativo. Ben é certo, que varias cooperativas de traballo asociado xa superaron esta etapa de desconfianza diversificando os servizos e abordando importantes investimentos na sociedade.

Para esta clase de sociedades cooperativas, a colaboración da administración forestal pode ser decisiva no intre de contratar os traballos de mantemento dos montes propios e os conveniados e contratados. Neste senso, a priorización das cooperativas de traballo asociado na realización dos labores de mantemento do monte xestionado pola administración debe ter en conta os importantísimos beneficios que repercuten na sociedade rural: en primeiro lugar, favorecen a vinculación da poboación rural aos montes do contorno facilitando unha xestión integral sostíbel, e a xeración de rendas estábeis e alternativas para unha poboación rural situada normalmente en zonas desfavorecidas; en segundo lugar, dinamizan socialmente o medio rural ao introduciren nel innovación e criterios de xestión empresarial; en terceiro, facilitan a profesionalización do traballo forestal ao mellorar o réxime de cotización á seguridade social pasando do réxime especial agrario ao réxime de autónomos na maioría dos casos ou no réxime xeral no resto, e, por último, os beneficios destas empresas de economía social quedan no medio rural axudando ao equilibrio demográfico da poboación galega.

Sen lugar a dúbidas, as explotacións colectivas ben dimensionadas e ordenadas deberá ser o principal cliente deste tipo de empresas de servizos, de xeito que os apoios públicos ao mantemento dos montes sexan menos condicionantes para a viabilidade destas cooperativas.

As cooperativas de traballo asociado son empresas que van facilitar unha silvicultura racional e facilitan que moitos propietarios forestais poidan acceder ás axudas de mantemento dos montes ao dispor de entidades que realicen o traballo efectivo. Ademais, estas cooperativas teñen moitas máis posibilidades de creación nos montes veciñais en man común, co que se poden lograr importantes sinerxías entre as dúas entidades. Finalmente, en relación á xestión, este tipo de cooperativas pode beneficiarse da experiencia e o asesoramento técnico xa consolidado e utilizado nos procesos de mellora do conxunto das cooperativas de traballo asociado.

3- Diversificación de actividades no monte galego e contribución das cooperativas

Ademais da produción de madeira dos montes obtéñense outros bens e servizos que poden ser organizados e xestionados dente entidades colectivas como as cooperativas. Máis alá dos bens que non teñen prezo de mercado, vinculados coas funcións medio ambientais e de espaxamento social, o monte galego produce outros bens e servizos comercializábeis nos que cabe a posíbel intervención da fórmula cooperativa.

O monte galego é produtor dunha gran variedade de froitos. Case todos -salvo as castañas e os froitos arbustivos- son froitos xurdidos de xeito natural, sen ningún tipo de cultivo. Os máis salientábeis: castañas, cogomelos, biomasa, e froitos arbustivos (framboesa, amoras, arandos e grosella).

En Galicia a castaña foi un alimento de grande importancia da poboación. Hai anos, existían grandes cantidades de soutos de castañas espalladas por case todo o territorio e era un dos froitos máis prezados. No día de hoxe, este froito perdeu o seu carácter de alimento básico da poboación rural que gozou noutras épocas do noso pasado. Actualmente, a castaña é un produto estacional, vinculado coas tradicións, mais tamén con procesos de transformación que a converten nun manxar altamente valorado.

A explotación económica en réxime cooperativo da castaña conta xa na actualidade con acreditadas experiencias⁴. Estas cooperativas comercializan a castaña dos socios sen transformar aos grandes maioristas compradores. Salvo unha cooperativa⁵ que dispón de máquinas clasificadoras, manipuladoras e envasadoras de castañas (clasifican cinco calibres, limpan, cintas de selección,...), non se realiza ningunha transformación que xere valor engadido a un produto susceptible de acadar a categoría de manxar co chamado "marrón glacé". As previsións a medio prazo son que as cooperativas incrementen a súa presenza neste sector. Os atrancos máis fortes desta actividade son o avellentamento dos propietarios dos soutos e o minifundio que fai difícil o seu mantemento (podas, enxertas, rozas, colleita, mellora xenética, tratamentos fitosanitarios,...). A escasa dimensión das parcelas (que imposibilita a utilización de maquinaria) e o volume comercial reducido fan difícil empresarizar esta actividade de xeito independente doutras actividades e producións agrícolas. Para realizar o mantemento cabe a posi-

4 Son Veiga de Cascallá, en Rubiá, e Icos, en Chantada.

5 Veiga de Cascallá.

bilidade de que se desenvolvan cooperativas de traballo asociado con persoas coñecedoras das técnicas de produción da castaña.

Apenas existe en Galicia tradición culinaria dos cogomelos, de aí o escaso valor que tradicionalmente dan os propietarios a este produto. Neste intre, xa existen empresas privadas que, de xeito intermitente, mercan en Galicia. Para incrementar a rendibilidade da produción os propietarios deben facer xestión e procurar un incremento dos rendementos mediante técnicas de inoculación. Tamén é preciso a formación de bos recolletores, de xeito que o produto poida chegar aos mercados nas mellores condicións para o consumo. Probabelmente, a comercialización precise de máis organización, de xeito que se aborde unha correcta clasificación e tipificación dos cogomelos, tentando que os produtos se acheguen aos mercados que máis os demandan. Neste senso, e na medida en que os mercados requiran dunha oferta moito máis ordenada, cremos que existe un campo apropiado para a intervención das cooperativas. Consideramos que a explotación dos cogomelos (organización, nicho de mercado, importancia na actuación organizativa dunha cooperativa,...) pode ter semellanzas coa comercialización dos caracois⁶.

Existen outros froitos do monte dos que, salvo experiencias puntuais, apenas se ten realizado un aproveitamento en Galicia. Referímonos aos cultivos e comercialización de framboesa, amoras, arandos e grosellas. Consideramos que nalgúns matos do monte de Galicia, este tipo froitos arbustivos poden ser explotados e rendibilizados. Neste senso, o aproveitamento de grandes matos que reúnan as condicións para unha axeitada produción pode ser abordada mediante cooperativas de explotación comunitaria da terra ou, caso de existiren varias explotacións, mediante cooperativas agrarias que aborden a subministración, o asesoramento a produción das explotacións individuais, e a comercialización. Non estimamos conveniente que esta potencialidade produtiva sexa desprezada para algunhas zonas do noso monte. Neste senso, existen exemplos de explotacións de froitos arbustivos en montes do suroeste da provincia de Lugo que poden orientar aos emprendedores interesados.

Finalmente, consideramos de interese comentar o potencial que garda a biomasa que se produce nos montes de Galicia. O primeiro aspecto a destacar é o feito de que esta biomasa se viña aproveitando polos agricultores e gandeiros nas explotacións tradicionais, pero a súa modernización fixo que este aproveitamento fose abandonado. O aproveitamento ten tres aspectos de grande interese: a súa gran complementariedade con outras producións forestais, o efecto de mantemento e prevención de incendios que ten sobre o monte, e o seu interese e aproveitamento agronómico e enerxético. Neste senso, hai xa algunha cooperativa⁷ que está a realizar estudos e probas coa finalidade de adaptar maquinaria agrícola para ser utilizada na explotación da biomasa dos nosos montes. No intre en que tecnicamente se poida realizar unha recolección da biomasa por medios mecánicos e a baixo custo, a súa explotación para usos enerxéticos e agrícolas vai incrementarse de xeito importante, o que vai xerar un importante campo de oportunidades para as cooperativas de traballo asociado e para as cooperativas agrarias coordinadas entre si.

6 Onde a cooperativa Cogaproca supuxo un revulsivo total para a mellor produción e axeitada comercialización dun produto galego que está a acadar un gran prestixio nos mercados do leste e norte de España.

7 A cooperativa Hortoflor.

Algúns montes galegos tamén poden ser aproveitados para desenvolveren unha gandería controlada, racional e compatíbel coa explotación forestal. Ao tradicional uso de montes para pastoreo de gando vacún de carne, ovino, caprino e gando cabalar debe complementarse coa produción de madeira e outros tipos de froitos do monte sen que se produzan danos nos rendementos e enfrontamentos entre os explotadores. As cooperativas poden axudar a unha explotación gandeira racional e controlada dos montes, e xa existen exemplos disto⁸.

No intre en que a explotación gandeira do monte se faga baixo a supervisión dos propietarios e con criterios de rendibilidade, racionalidade e control, contémparase a posibilidade de que xurda a necesidade da creación de cooperativas que colaboren nesta tarefa. O pastoreo asenta a poboación no medio rural, pero os propietarios do monte deben decidir o seu uso facendo que sexa compatíbel coas axudas agroambientais e de extensificación que puxo en marcha a política agraria común. Se non existe este interese de rendibilidade e racionalidade entre os gandeiros que exploten o monte respectando os outros usos, non é posíbel unha cooperativa para mellorar os rendementos.

Por outra banda, para os medianos e grandes propietarios forestais, entre os que debemos contemplar os MVMC, poden ser de enorme interese as cooperativas de utilización de maquinaria en común, tamén chamadas CUMAs, que están a ter unha grande implantación no medio agrario en Galicia. As CUMAs, avaliadas no Capítulo III, poden ofrecer unha boa rendibilidade aos propietarios medianos e grandes e aos MVMC, xa que melloran os rendementos e reducen a man de obra no cultivo e na recolección forestal.

Por último as cooperativas poden contribuír ao desenvolvemento dos novos xacementos de emprego e das novas actividades relacionadas co espazo rural e co monte. Referímonos ás actividades de ocio, deportes, agroturismo, turismo rural e/ou natural e outras actividades ao aire libre. Moitos montes de Galicia, tanto de comunidades de veciños como de propietarios individuais, son susceptíbeis de desenvolver actividades como as anteriormente sinaladas. Así, deportes como os de aventura, explotación de deportes ecuestres, ou actividades ao aire libre como o sendeirismo poden ser acometidos por emprendedores galegos, e xa existen experiencias significativas⁹. E aí onde as cooperativas de traballo asociado, e mesmo o cooperativismo de usuarios e servizos en conexión con elas, poden ter no monte galego un recurso moi importante.

4- As comunidades de montes e as cooperativas

Os MVMC son entidades de enorme arraigo en Galicia, contan cunha lei propia, a Lei 13/1989 de montes veciñais de Galicia, e as súas normas complementarias, así como recoñecida experiencia e práctica operativa nos montes da súa propiedade. Poden xogar un papel dinamizador fundamental no movemento asociativo e de carácter cooperativo en Galicia.

8 Así, a cooperativa Aceveda, de Vilariño de Conso, exemplo de cooperativa agraria que explota un gran rabaño de ovelas e cabras, que xera todos os anos importantes ingresos para unha poboación rural que habita nunha zona claramente desfavorecida.

9 A xeito de exemplo apuntamos iniciativas como a da cooperativa de traballo asociado Equal que aproveita este tipo de recursos naturais preto da cidade de Ourense.

Os MVMC poden ser dinamizadores básicos do desenvolvemento rural onde están localizados, así como impulsores decididos dun monte galego xestionado utilizando todas as técnicas empresariais e profesionais coñecidas, nun ámbito de toma de decisións democráticas, transparentes, equitativas e de compromiso social. Neste senso, consideramos que deben comezar a avaliar e realizar propostas do que poden facer conxuntamente polo monte galego no seu conxunto. Dende o ámbito de desenvolvemento económico, os MVMC, no exercicio da ampla autonomía e capacidade que a Lei lles recoñece para acometer actos de disposición e aproveitamentos diversos, poden utilizar a figura xurídica da cooperativa para diversidade de actividades. Neste senso, deben emprender actividades nos seus montes que á súa vez impulsen o desenvolvemento de todos os montes galegos. Entendemos que xuridicamente os que estean debidamente rexistrados non teñen problemas de ningún tipo para seren socios dunha cooperativa.

En primeiro lugar, estimamos que os MVMC poden ser promotores, facilitadores e dinamizadores de moitas alternativas non forestais no eido cooperativo xa comentadas no apartado anterior 14.1.5. Cada un debe avaliar que tipo de actividades alternativas pode desenvolver na súa propiedade en función dos seus recursos, que figura empresarial é a máis axeitada para esas alternativas e que tipo de convenios, condicións e acordos deben realizar con cada unha. Debe posibilitar que este tipo de actividades se desenvolvan preservando o resto dos recursos do monte e compatibilizando a rendibilidade económica coa finalidade de fixar poboación no medio rural. A explotación destas actividades alternativas ha de ser sostíbel económica, ecolóxica e socialmente.

En segundo lugar, estimamos condición importante para o bo desenvolvemento dun cooperativismo comercial da madeira, avaliado no punto 14.1.4.2 deste Libro Branco, que poderían ser os MVMC con capacidade de autoxestión neste aspecto as primeiras entidades en tomar a decisión para a creación dunha comercialización conxunta e colectiva da madeira. O carácter asociativo e democrático deles fai que sexan as entidades promotoras máis interesadas en poñer en marcha un sistema de comercialización da madeira que respecte ese sistema democrático, transparente, profesional, empresarial, equitativo e colectivo que poden acadar mediante esta figura xurídica. Máis aínda, nos estatutos da cooperativa poderían reflectir unha representatividade, tanto na toma de decisións como no acceso aos retornos, ponderada en función da importancia comercial dos seus montes. Por outra banda, entendemos que esta cooperativa para a comercialización de madeira pode ofrecer unha nova perspectiva para a análise da fiscalidade aplicábel aos MVMC.

Finalmente, os propietarios privados e outro tipo de sociedades, como as Sociedades Agrarias de Transformación existentes ou as propias cooperativas de explotación comunitaria da terra que se creen no eido forestal, poderían constituír outra cooperativa de comercialización que se asocie á creada por MVMC coa finalidade de acadar os niveis de comercialización que os mercados da madeira requiren. Neste senso, Galicia podería chegar a acadar os mesmos niveis de profesionalidade e potencialidade forestal que a produtividade dos seus montes posibilitan, coa necesaria ordenación e organización empresarial que existen noutros países como Francia, Finlandia, etc.

5.- A cooperación na transformación

A ordenación da produción forestal achega importantes vantaxes á industria transformadora, tanto de taboleiros como de serra. É moi importante para o sector industrial dispoñer da produción de madeira axeitada ás súas necesidades, tanto en calidade coma en cantidade, e cunhas condicións de explotación de xeito que os custos de corta, clasificación e transporte sexan os máis reducidos posibles. Neste sentido, a contribución do cooperativismo á racionalización produtiva, xa sinalada, repercute de seu nunha mellora das posibilidades de transformación.

Mais, por outra banda, o cooperativismo pode desenvolver potencialidades na transformación da madeira. Máis alá da potencialidade e das posibilidades das cooperativas de traballo asociado como fórmula para organizar as empresas transformadoras da madeira, fundamentalmente a industria do moble e a ebanistería¹⁰, existe un claro nicho para o cooperativismo no ámbito industrial do moble e da ebanistería e con posibilidades no ámbito da industria da serra. Estámonos a referir ás cooperativas de abastecementos e servizos. As industrias da madeira deben avaliar a posibilidade de abastecerse de madeira mediante a creación de cooperativas de abastecemento e servizos, de xeito que a merca da madeira que necesiten para o proceso de transformación sexa a adecuada, fixando os criterios de compra individualmente segundo calidade, prezo, seguridade do abastecemento, regulación de stocks, seguridade, e outros que estimen axeitados. Este tipo de cooperativas, moi comúns en países desenvolvidos, apenas son incipientes en Galicia.

Estas cooperativas de industrias transformadoras facilitarían a necesaria comunicación entre os produtores de madeira de Galicia e os transformadores, acadando sinerxías para beneficio de toda a cadea do sector.

6.- Propostas de dinamización cooperativa

A mellor maneira de incentivar aos propietarios individuais de cara a unha actuación colectiva é mediante un claro apoio da administración. Neste senso, as concentracións parcelarias privadas nos montes deben estar acompañadas con axudas para a forestación de terras agrarias e de mantemento. A posta en marcha da concentración parcelaria supón evitar a perda da propiedade para algúns propietarios e fai posíbel unha actuación cooperativa. Dentro desta prioridade, procede apoiar preferentemente a todas as explotacións colectivas con compromisos de duración no tempo superiores a trinta e cinco anos, idade mínima do ciclo para especies de crecemento medio.

Coa coordinación das Consellerías de Medioambiente e de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, debe crearse un grupo de traballo que elabore varios modelos de regulamentos de réxime

¹⁰ Entendemos que as virtudes, vantaxes, defectos e inconvenientes das cooperativas de traballo asociado é suficientemente avaliado noutros capítulos deste Libro Branco, e as empresas do moble e da ebanistería deberán adoptar a figura xurídica para desenvolver a súa actividade que mellor se adapte ás características dos seus recursos de traballo e de capital.

interno de cooperativas coa finalidade de plasmar documentalmente os aspectos técnicos produtivos, os repartos dos rendementos, os sistemas de xestión, os sistemas de control, os financiamentos, a formación e información mínima, etc. Cando a rendibilidade dos montes é diferente, os regulamentos deben ser diferentes e adaptados a cada realidade. Consideramos que é necesario experimentar con estes regulamentos durante un período de proba a estimar para coñecer as vivencias (positivas e negativas), así como os resultados das cooperativas que se creen. Os modelos non deben nin poden ser fixos, de xeito que possibiliten a iniciativa e a innovación dos particulares. Posteriormente, despois de avaliados os resultados pode considerarse facer cambios neles.

Así mesmo, mediante desenvolvemento regulamentario é posíbel crear unha clase específica de cooperativas que se adapten ás necesidades dos propietarios dos montes, sen necesidade de modificar a Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia. Ou inclusive propoñer unha adaptación da mesma nos aspectos que as cooperativas que traballen no eido forestal estimen de interese e necesarios. Hai que recordar, que a sociedade cooperativa é unha das poucas sociedades que é lexislada dende o propio Parlamento de Galicia sen dependencias estatais. A estas medidas débese chegar no intre en que se coñezan as necesidades organizativas e as limitacións xurídicas actuais, caso de existiren.

Consideramos que os principais axentes animadores e promotores deste tipo de sociedades deben ser as administracións, as asociacións de propietarios forestais, as asociacións de montes veciñais en man común de Galicia, e as cooperativas de traballo asociado do eido forestal, entre outras entidades privadas e cooperativas. Para isto, deben coñecer todas as posibilidades organizativas das cooperativas.

Finalmente, estes mesmos axentes dinamizadores poden ser os principais xestores técnicos das cooperativas que se creen. As asociacións poden prestar o servizo de xestión aos colectivos que o demanden, sendo este contrato importante para os efectos de dar prioridade ás axudas antes mencionadas. Ben é certo que a xestión nunca pode supoñer que as cooperativas non teñan liberdade de contratación, liberdade de decisión, liberdade de xestión,... Finalmente, concentrando a xestión dos montes en réxime cooperativo poderá acadarse un alto nivel de continuidade da xestión técnica, algo sempre desexábel, evitando os prexuízos que supón unha produción con longo período de madurecemento.

B. Novos eidos para o cooperativismo no mar

1.- O contorno económico e social da pesca cara ao cooperativismo

O sector pesqueiro galego comprende unha ampla diversidade de actividades que van desde as extractivas ás de comercialización, pasando polas de transformación, conserva e servizos ás actividades pesqueiras, así como a acuicultura, que presentan dentro de cada unha delas graos de desenvolvemento diferentes que van desde o tipicamente artesanal a aquelas máis “industrializadas”. Todo isto conforma un amplo abano de subsectores produtivos con características moi diferentes.

Dentro da pesca extractiva, poderíase agrupar polo menos os seguintes sectores: pesca de baixura (tamén citada habitualmente como artesanal), pesca de litoral, pesca de altura, pesca de grande altura e marisqueo. (García Negro, C., 2000)

Este último atópase a cabalo da pesca extractiva e a acuicultura, sector este que ten no cultivo do mexillón o seu maior desenvolvemento, xunto coa acuicultura de peixes (especialmente rodaballo do que Galicia é primeiro produtor europeo).

Por outra banda, a comercialización dos produtos extraídos (exportadores, depuradoras e outras) e os servizos a actividade pesqueira (desde estaleiros á fabricación de redes) conforman, xunto co sector de transformación e conserva, as outras grandes familias de actividade.

A presenza en cada un destes sectores de niveis de desenvolvemento diferentes, fai que poidamos encontrarnos sectores onde predominan as sociedades mercantís como fórmula organizativa da unidade de explotación -a pesca de altura ou grande altura, a acuicultura de peixes ou a transformación e conserva- e cun gran nivel de integración económica e no mercado, convivindo con sectores puramente artesanais, onde a maioría das unidades son traballadores autónomos -a pesca de baixura e o marisqueo- ou con sectores como o mexilloeiro que presenta un marcado carácter familiar, e que se organiza a través de asociacións de tipo profesional.

Dados os desafíos que cara ao futuro teñen que afrontar, é neste segundo grupo onde o cooperativismo pode ser unha ferramenta axeitada para a busca de solucións ao reto de facilitar a integración empresarial e no mercado.

1.1.- O sector pesqueiro

A flota galega está formada por 7.754 embarcacións (Consello Económico e Social de Galicia, 2002. páx.. 19), das que 6.687 conforman a flota de pesca artesanal e o resto os outros tres sectores. Estes últimos están formados por empresas de variada dimensión, habitualmente con fórmulas de sociedade limitada ou anónima, cunha concepción empresarial da actividade e unha integración no mercado moi clara. No caso da baixura non é así.

A pesca de baixura utiliza embarcacións de pequeno porte: conta con 5.216 unidades menores de 2,5 TRB (o 67,2% das totais) e 1.471 entre 2,5 e 12 TRB (o 18,9%), que pertencen na súa case totalidade a armadores que á súa vez son tripulantes da embarcación e que exercen a actividade baixo a fórmula de traballadores autónomos. Esta flota utiliza unha ampla variedade de artes de pesca que frecuentemente alternan ao longo do ano, consonte a temporada, e as súas capturas son moi variadas. A venda do produto realízase mediante subhasta á baixa na lonxa. Esta pequena dimensión é os hábitos de traballo existentes, impídenlle acometer aquelas accións que lle permitirían mellorar a súa rendibilidade económica e afrontar as condicións do mercado.

O marisqueo a pé é un sector extractivo maioritariamente feminino, de produtoras individuais que habitualmente realizan a súa actividade dentro de agrupacións de mariscadoras formadas nas confrarías de pescadores, que determinan mediante o Plan de explotación presentado a Consellería, as condicións do exercicio da actividade: días de extracción, horarios, topes de captura, controis e outros. Nos últimos anos deu un grande avance cara á súa conversión en cultivadores incorporando á súa actividade traballos de limpeza, rareos, sementeiras, vixilancia, e outros. A comercialización do produto realízase por poxa á baixa na lonxa, habitualmente en lotes de cada produtor, cunha clasificación sinxela realizada manualmente. Hoxe en día o número de mariscadoras/es a pé é de 5.253 (Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos. Servizo de Marisqueo, 2003).

Dentro das actividades de servizos á pesca atopamos o caso das redeiras, habitualmente mulleres das familias pescadoras, que arman ou reparan as redes que se utilizan nos barcos da familia e coñecidos, e/ou realizan traballos por encarga para empresas de redes. Non teñen recoñecemento profesional (o ISM ponlles moitas dificultades para a súa alta, neste réxime especial) o que fai que na súa maioría traballen de forma "mergullada". Nos últimos tempos iniciaron un movemento asociativo tendente a regularizar e mellorar a súa situación profesional e económica. O volume de persoas ocupadas nesta actividade estímase nunhas 1.200 persoas.

O sector mexilloeiro en Galicia está formado por 3.386 bateas correspondentes a 2.350 mexilloeiros titulares das concesións administrativas (Consello Regulador do Mexillón de Galicia, 2001 páx. 63), cunha produción que varía arredor das 220.000 tm e un valor de arredor dos 110 millóns de euros. Este sector baséase nunha estrutura produtiva de pequena dimensión, cunha media de 1,44 bateas por concesionario, de marcado carácter familiar, agrupando os diversos titulares das concesións de bateas da familia para a súa explotación en conxunto. A agrupación vén obrigada non só para rendibilizar os equipamentos de traballo (especialmente o barco das bateas), senón pola necesidade de organizar a produción, distribuindo as diferentes fases do cultivo nas bateas en función da súa posición no mar. As condicións das concesións, que dificultan a transferencia agás "*mortis causa*", fai que na realidade a agrupación se realice baixo a fórmula de comunidades de bens ou sociedades civís de difícil encaixe, o que imposibilita a integración para acadar empresas de maior dimensión, que poidan integrar verticalmente a produción

1.2.- O contorno institucional da pesca en relación co cooperativismo

A pesca é unha actividade amplamente regulamentada en todos os seus aspectos. O feito de ser unha actividade de explotación comercial de bens de dominio público como son os recursos mariños (a Lei de costas no seu artigo 3º inclúe os recursos do mar suxeitos a explotación comercial como bens de dominio público), determina que a actividade pesqueira só poida exercerse a través dun título habilitante para esta actividade.

A Lei 6/1993, de pesca de Galicia, que regula o exercicio da actividade pesqueira en todos os seus aspectos, establece no seu artigo 4º a necesidade dunha autorización para toda actividade de explotación dos recursos mariños. No seu artigo 10º a lei establece que “o exercicio por toda persoa física, ou xurídica das actividades de pesca, marisqueo ou cultivos mariños require un título administrativo habilitante previo”, e define as seguintes modalidades: concesión, autorización, permiso de actividade e permiso de explotación.

A necesidade de contar con algún dos títulos habilitantes para o exercicio da actividade pesqueira, supón unha seria limitación á hora de constituír unha cooperativa, pois é necesario que os socios ou a cooperativa como tal dispoñan dalgún dos títulos citados para poder exercer a actividade pesqueira correspondente. Esta situación agrávase se se ten en conta que na práctica non se conceden novos títulos habilitantes debido á situación dos recursos, polo que se fai practicamente imposible a constituición de cooperativas se estas teñen que optar a conseguir *ex novo* os títulos.

Tal situación reduce na práctica a unha disposición sen aplicabilidade ao disposto no artigo 49.4 que manifesta que “as autorizacións outorgáranse preferentemente ás entidades de interese colectivo”, o que consonte á disposición adicional da lei que as define inclúe entre outras entidades as cooperativas. O mesmo sucede co disposto no artigo 54 en referencia ás concesións, cando expresa que “serán outorgadas preferentemente: (...) b) ás cooperativas formadas por mariscadores profesionais”.

A lei de cooperativas de Galicia ofrece unha saída a esta situación de imposibilidade de feito, ao contemplar no seu artigo 118 as cooperativas de explotación dos recursos acuícolas, que permite que posuidores de títulos administrativos habilitantes os acheguen á cooperativa para a súa constituición, sen que esta achega supoña un cambio na titularidade. A pesar da dificultade que poida presentar o feito de que algúns dos títulos habilitantes son outorgados en precario e/ou da duración limitada deles, ábrese un camiño aínda non explorado na constituición de cooperativas para a explotación pesqueira, marisqueira ou da acuicultura.

O arranque desta fórmula vai ter máis que ver coa posición das administracións en relación con este tipo de cooperativa, tanto no que se refire a unha lectura con talante aberto do disposto no citado artigo da lei galega de cooperativas, como dunha actitude activa a favor da creación destas entidades nas que a propia administración podería ser socio, se o quixer.

No que se refire ás outras clases de cooperativas onde a actividade non é extractiva, non existen maiores problemas para a súa constitución cós que poidan existir noutros sectores de actividade.

As confrarías de pescadores manteñen unha posición ambivalente sobre as cooperativas, e se ben non se manifestan en contra, na práctica a súa posición fai inviábel na maioría dos casos os proxectos cooperativos. De feito, a imaxe que se ten está condicionada pola existencia das fortes cooperativas de armadores, co que se vincula a imaxe da fórmula cooperativa a intereses contrapostos cos das confrarías (hai que recordar que os armadores asociados ás cooperativas de armadores raramente están asociados ás confrarías, e que estes pertencen á flota de altura e grande altura, con intereses moi diferentes, cando non contrapostos ás confrarías, que representan o sector máis artesanal). Esta imaxe é transferida aos pescadores o que, xunto coas experiencias negativas existentes no sector, conforman a visión que a cooperativa ten de cara ás confrarías, que as ven máis como competidoras ca como ferramentas de integración e organización empresarial compatíbeis, cando non complementarias, da propia confraría.

Neste senso, cómpre constatar tamén a idea preconcebida ou visión que existe da cooperativa dende algúns colectivos do sector, como fórmulas empresariais que “privatizan o mar”. Isto é quizais debido ao gran descoñecemento da figura e dos seus principios de funcionamento (libre adhesión, xestión democrática, etc.) e da propia regulamentación da actividade pesqueira (en último caso son os títulos habilitantes os que limitan ou discriminan o acceso ao recurso). Cómpre aquí tamén un decidido impulso ás actividades de divulgación e formación.

2.- Os desafíos sectoriais cara ao futuro

O sector pesqueiro, sobre todo o artesanal, enfróntase a un proceso de adaptación das súas estruturas e formas de traballo ás novas condicións sociais e de mercado. É un proceso necesario para garantir o seu futuro tanto no que supón de viabilidade social como económica. Hoxe en día a continuidade da explotación está máis condicionada pola falta de renovación xeracional na pesca que pola existencia de recursos, dándose un proceso acentuado de envellecemento na flota que é necesario invertir. Esta volta do proceso de abandono e envellecemento só pode darse coa incorporación de novos activos, para o que é necesario trocar a imaxe de actividade dura e mal remunerada da actividade pesqueira. Necesariamente é preciso mellorar as condicións de traballo e as rendas obtidas. Nas condicións de mercado nas que hoxe se move a pesca artesanal é preciso deseñar novas estratexias de actuación que implican unha maior integración empresarial e no mercado dos mariñeiros

2.1.- A integración dos produtores no mercado

A actividade extractiva artesanal, tal e como hoxe se realiza, finaliza coa 1ª venda do produto nas lonxas mediante subhasta á baixa. Isto significa que o pescador non recibe como retorno do proceso de posta do produto no mercado, información sobre as demandas e preferencias do consumidor. A súa

producción é unha produción ás cegas, polo que está en mans dos comercializadores intermedios e o valor dos seus produtos é fixado por estes máis ca polo xogo do mercado.

Incrementar as rendas do pescador, nun proceso de pesca sustentábel, pasa por valorizar os produtos mediante a optimización en cada momento da produción e do seu valor, o que precisa dunha maior integración dos pescadores no mercado. Así recibiría a información que este envía sobre as demandas do consumidor e adaptaría, en consecuencia, a súa actividade a estas

2.2.- A calidade como elemento diferencial

Dentro deste proceso de integración no mercado, a pesca artesanal enfróntase a un mercado globalizado onde entran produtos pesqueiros de todas as partes do mundo, que utilizando o transporte aéreo sitúan os seus produtos nos mercados en prazos de tempo competitivos cos de Galicia, con prezos máis baixos que tiran á baixa os dos produtos galegos. A única vía de defensa diante desta situación é a calidade dos produtos, e se ben Galicia ten unha posición acreditada no mercado, é preciso establecer fórmulas que permitan mantela e obter todo o valor económico que esa calidade ten.

A calidade dos produtos da pesca artesanal de Galicia está definida non só polas calidades organolépticas do produto en si, senón polo manexo do produto posterior á pesca; e tamén pola frescura que se pode garantir ao chegar aos mercados produtos con tempos desde a extracción á venda ao consumidor inferiores as 24 horas. O problema principal é que o actual sistema de comercialización, agás novidosas experiencias dalgunhas confrarías e da DOP Mexillón de Galicia, non permite ao consumidor identificar este produto e diferencialo doutro, agás información do vendedor que, por outra banda, obtén a súa información do intermediario que lle subministra.

Valorizar o produto e gañar o sobrevalor que lle dá a calidade, supón buscar fórmulas de identificación do produto e integración no mercado que permitan ao consumidor conocer a trazabilidade do produto acreditando o cumprimento dos requisitos de calidade que ten a produción artesanal.

2.3.- A mellora das condicións de traballo e a racionalización dos custos

A valorización dos produtos pesqueiros artesanais nun mercado aberto e competitivo necesita racionalizar os procesos de produción, reducindo os custos e empregando esta redución en actividades de promoción ou gañando competitividade. Dadas as características da pesca artesanal, non é posíbel se non se crean fórmulas de cooperación para a realización das actividades de comercialización, optimizando recursos e gañando dimensión para o acceder ao mercado.

Paralelamente a este proceso a mellora das rendas obtidas vai permitir a mellora das condicións de traballo, tanto en terra como a bordo: o incremento das rendas permitirá reducir horarios de traballo, reducir as saídas ao mar en días con condicións de risco, e mesmo facilitar o reinvestimento en melloras das condicións de seguridade e habitabilidade das embarcacións.

2.4.- O mantemento da actividade pesqueira

As circunstancias que se viñeron expoñendo fan que un dos grandes desafíos do futuro para a pesca artesanal sexa o mantemento do nivel de actividade pesqueira, compatibilizándoo coa recuperación de recursos que conduza a unha situación de estabilidade mediante a posta en práctica de sistemas de pesca sustentábel.

A falta de renovación xeracional nunha actividade maioritariamente familiar e a presión derivada do mercado de embarcacións para achegar como baixas, fan que en caso de non continuidade da empresa familiar, sexa moi atractivo vender a embarcación con esta finalidade ou despezar a embarcación, co que se perciben uns ingresos hoxe en día elevados. Estes factores xunto coas dificultades actuais existentes nalgúns recursos, condicionan o mantemento da actividade pesqueira en moitos dos pequenos portos de pesca.

Tendo en conta que os portos destas pequenas comunidades de pescadores son o motor da dinámica social e da súa economía, compréndese a importancia que para Galicia ten o mantemento da actividade nestes portos nun nivel necesario para garantir o funcionamento do “corazón” da comunidade pesqueira.

3.- As cooperativas, unha ferramenta útil

A resposta aos desafíos expostos pasa na maioría dos casos por atopar mecanismos para acadar unha dimensión empresarial axustada ás tarefas que hai que acometer. É neste papel onde as cooperativas son unha ferramenta útil para, desde unha actuación empresarial, complementar as accións que desde outras entidades do sector poidan acometerse.

A estrutura cooperativa permite unha racionalización de custos, non só polos efectos das economías de escala, senón polo seu propio labor mesmo na organización da produción, optimizando o uso dos medios e permitindo acometer proxectos de integración vertical máis amplos. Esta capacidade nace da maior vinculación dos socios cooperativistas cun proxecto ao que non só se adhiren voluntariamente senón que achegan capital. A actividade vólvese máis doada ao ser planificada e acordada conxuntamente, como a fórmula cooperativa permite. Por isto en sectores como o marisqueiro, a cooperativa facilita un papel máis activo na extensión das técnicas de cultivo aos bancos marisqueiros, ao posibilitar a distribución do esforzo de realización destas actividades e/ou a súa remuneración, de xeito que actúa como incentivo e permite acelerar o paso da simple recolección ao cultivo.

Na comercialización dos produtos, a vía cooperativa permite aos produtores realizar o proceso máis aló da 1ª venda, o que garante unha mellor calidade, a identificación do produto (sexo a través de distintivos de orixe ou de comercialización marquista) e a posta en marcha de políticas de calidade, co obxectivo de incrementar o valor dos produtos.

A utilidade das cooperativas como fórmula para a solución de problemas dos subsectores pesqueiros, será maior en canto as confrarías, como entidades representativas de intereses, comprendan que as cooperativas de pescadores son unha fórmula complementaria da propia confraría, (que en moitos casos e conforme á Lei galega de cooperativas, podería estar presente como tal entidade na cooperativa como socio colaborador cos dereitos e obrigas que este ten). Unha fórmula que lles permite superar algunhas das súas propias limitacións e realizar actividades económicas sen facer correr riscos á confraría en canto entidade socialmente representativa dos pescadores. A isto habería que unir a posibilidade que a propia lei de cooperativas da para que estas formen parte doutras fórmulas de colaboración económica, que poderían establecerse entre cooperativas e confrarías para asuntos de interese común.

4.- Algunhas vantaxes das cooperativas no sector pesqueiro

As cooperativas presentan para o sector pesqueiro artesanal a vantaxe de funcionaren polo principio de igualdade dos socios (un socio, un voto), dun xeito similar ao que as confrarías manteñen, sen diferenciar por ámbito de actividade ou categorías, o que as fai máis próximas aos pescadores.

A fórmula organizativa das cooperativas permite establecer un réxime sancionador, interno e sinxelo, para aqueles socios que non cumpran as súas obrigas. Isto permite superar os problemas que existen nalgúns casos en agrupacións de mariscadoras e nas propias confrarías, limitadas polo procedemento sancionador –lento e carente da eficacia que outorga a inmediatez- que lles é de aplicación dada a súa consideración de corporacións de dereito público.

Nun sector tan necesitado de visión de empresa nas súas actuacións, a cooperativa ten a vantaxe de facer presente a visión empresarial e de integración económica aos pescadores, sen necesidade de grandes cambios na actuación das empresas e ou as persoas.

5.- Os novos eidos no mar

5.1.- As cooperativas prestadoras de servizos

Se ben existe unha certa presenza de cooperativas do mar prestadoras de servizos, tanto no que se refire á subministración de bens para a flota, como na comercialización da produción, esta límtase a dous sectores concretos: os armadores da flota máis industrial e os mexilloeiros.

É, non obstante, nesta área da prestación de servizos onde maior pode ser o papel das cooperativas do mar: no desenvolvemento da actividade pesqueira máis artesanal co obxectivo de facer fronte aos desafíos expostos. Tanto na pesca artesanal como no marisqueo e no sector mexilloeiro estas cooperativas teñen expectativas de crecemento.

A creación de cooperativas para a comercialización dos produtos en común, posibilita a mellora dos prezos de venda, ao reducir marxes de intermediación e marcar a tendencia dos prezos nas lonxas. Permite a consecución de acordos de subministración, con entidades de distribución ou cooperativas de peixeiros, cos que obxectivamente poden chegar a pactos beneficiosos para ambas as dúas partes, non só polo reparto da marxe de intermediación senón por poder evitar desprazamentos ás lonxas para a compra, como agora fan moitos dos peixeiros que compran directamente, e tamén por facilitar as operacións loxísticas. Pero quizais a contribución máis positiva sexa o facer posíbel a incorporación de valor engadido mediante un primeiro procesado, o aplicar políticas de calidade do produto e, sobre todo, identificar o produto e garantir a trazabilidade deste, marcando políticas comerciais dirixidas a crear unha imaxe de marca do produto fresco da pesca artesanal.

A crecente iniciativa dos pescadores a través das confrarías de comezar procesos deste tipo atopa nestas cooperativas a fórmula máis axeitada para levalas a cabo, o que limita os riscos que desta xestión no mercado poidan derivarse. A posta en funcionamento de pequenas plantas de escachado e extracción da gonada de ourizo, de mini depuradoras para a comercialización directa de moluscos, ou de minicriadeiros para a produción de semente son actividades xa en fase de iniciación que poden acollerse a esta fórmula.

No sector pesqueiro os servizos comprenden tamén un amplo abano de actividades de mantemento tanto das embarcacións como das instalacións. É nas primeiras onde as cooperativas de servizos ou, no seu caso, de traballo asociado están en condicións inmejorábeis de acometeren esta prestación de servizos nos pequenos portos, tanto no que se refire a instalacións de varado das embarcacións como das reparacións necesarias no casco ou nas máquinas, que para poder ser viábeis deben compatibilizar coa prestación dos mesmos servizos ás embarcacións de lecer. Hoxe xa moitas confrarías están solicitando a instalación de locais axeitados para talleres de mantemento coa finalidade de atraer a empresas que realicen no porto estas actividades.

5.2.- As cooperativas para a produción

Se ben era posíbel a constitución de cooperativas do mar coa finalidade de participar na produción, e hai experiencias dalgunha armadora de buques de pesca e outra dedicada á produción marisqueira ou mexilloeira, non era doada a súa creación polos obstáculos existentes para conseguir permisos de explotación ou calquera outro título habilitante ou achegalos á cooperativa. A Lei de cooperativas de Galicia, coa creación da cooperativa de explotación de recursos acuícolas e a regulación que fai dela, elimina en gran maneira estes, e abre un camiño, que se ben non foi utilizado ata o momento, parece máis debido ao descoñecemento cá outro factor.

A vía que a lei abre para que ao constituírse a cooperativa, se poidan achegar a ela os títulos administrativos habilitantes, sen perder a titularidade, e a posíbel integración como socios das confrarías de pescadores e da administración ou entes públicos, crea un sector de gran potencial para a creación de cooperativas.

A combinación desta potencialidade coa necesidade cada vez maior de integrar de maneira empresarial a explotación dos recursos dimensiona a posibilidade de creación de cooperativas no ámbito da produción.

Tamén é posíbel a creación de cooperativas deste tipo na produción pesqueira, onde poden ser unha fórmula de manter a actividade pesqueira artesanal diante do envellecemento dos armadores e o problema do relevo xeracional. Poden servir para manter en activo estas embarcacións unha vez xubilado o armador, que recibiría así unha compensación económica complementaría da súa pensión.

Mais é no campo do marisqueo e da produción mexilloeira onde parece máis doada a aparición destas cooperativas. A cooperativa de explotación de recursos acuícolas axéitase perfectamente, para favorecer a integración empresarial e para lograr unha maior dimensión de empresa, nas compañías familiares de bateiros, xa que permite integrar nela as bateas, sen perda das concesións, percibir unha compensación económica por esta achega, e manter unha fórmula xurídica clara e definida, cun tratamento fiscal beneficioso. Esta fórmula permite unha optimización dos recursos e unha mellor ordenación da produción, ao poder utilizar as distintas bateas da explotación para distintas fases de cultivo.

A produción marisqueira a pé é a outra área de gran potencial da cooperativa de explotación dos recursos acuícolas. Aínda que neste caso o factor máis limitante é o de poder dispoñer de zonas de produción, a maioría delas en autorizacións de titularidade das confrarías. A cada vez maior actividade de cultivo nos bancos marisqueiros fai necesario unha xestión máis complexa. Cómpren unidades de produción de semente e de depuración para posibilitar a comercialización directa, e urxe a busca de fórmulas de xestión que incorporando as confrarías como titulares das autorizacións posibiliten unha xestión eficaz. É neste punto onde as cooperativas ofrecen unha alternativa axeitada á situación actual do sector, ao poder compatibilizar todos os condicionantes existentes integrando a todos os intervinientes na explotación marisqueira.

Cecais son as cooperativas de explotación dos recursos acuícolas onde o potencial de creación e crecemento do cooperativismo no mar é máis alto. Cómpre que pola administración pesqueira se aplique o disposto na Lei galega de cooperativas de maneira xenerosa conforme o seu espírito e se poñan en marcha políticas de apoio ao seu desenvolvemento.

5.3.- As cooperativas para o traballo asociado

A variedade de servizos que precisa a actividade pesqueira ten xerado a existencia de moitas formas de prestación destes servizos, que no caso da pesca máis artesanal se cubren con traballo familiar ou por xubilados, situación que dá lugar á existencia de amplas áreas de traballo en economía mergullada. O caso típico é o das redeiras/atadeiras, habitualmente familiares dos armadores ou persoas ligadas ao contorno familiar (maioritariamente mulleres), que realizan os labores de montaxe e/ou reparación das artes e aparellos de pesca, a cambio dunha retribución económica, maioritariamente sen estar lega-

lizadas como traballadoras. Este tipo de traballo realízase nas mesmas condicións para empresas elaboradoras de redes, que pagan a prezo por peza.

A evolución social, a evolución económica e a maior integración no mercado, fan cada vez máis necesario regularizar estas actividades, por unha parte para os traballadores, de maneira que poidan xerar os dereitos sociais que lles corresponden (afiliación á seguridade social, baixas, pensións,...) e, por outra, para as empresas, para que poidan xustificar como gastos e cargas todas as actividades que realizan. En moitos dos casos a externalización de servizos vai ser a vía que se escolla para logralo.

É neste proceso, onde se abre unha área potencial para as cooperativas de traballo asociado, que atenderían as demandas do sector pesqueiro, sobre todo o artesanal que, pola súa localización xeográfica dispersa e pola carencia de entidades prestadoras dos mesmos, ten máis necesidade destes servizos¹¹.

Os servizos de mantemento ás embarcacións e aos equipos, das instalacións, a reparación e montaxe de redes, os informáticos, o traballo en zonas vinculadas ao lecer e ao turismo e a primeira transformación e procesado dos produtos pesqueiros, son campos onde as cooperativas de traballo asociado teñen máis posibilidades de crecer.

¹¹ Recórdese que a flota máis industrial conta coas cooperativas de armadores ou as sociedades de xestión como Portos de Celeiro, S.A. ou ABSA e está localizada en áreas máis urbanas con mellores infraestruturas de servizos.

C. As cooperativas de servizos sociais e integración social

1. Os servizos sociais

A concepción do sistema público de servizos sociais de Galicia vén marcada pola Constitución e o Estatuto de Autonomía, como nova alternativa á protección e promoción social, tanto a iniciativa dos poderes públicos como da sociedade civil.

Os servizos sociais configúranse como un sistema integrado de protección social, orientado á prestación programada de atencións e servizos que posibiliten a mellora da calidade de vida e a participación das persoas ou grupos. Atende especialmente a aqueles que sofren algún tipo de carencia, marxización ou desatención selectiva, así como a prevención e eliminación das causas que están na orixe daquelas situacións.

Existen dous niveis de actuación, tendo en conta a territorialidade ou a complexidade e o específico da prestación. De atención primaria, que dá lugar aos servizos sociais de atención primaria e de atención especializada, que dá lugar aos servizos sociais especializados.

As áreas de actuación, definidas en función dos sectores de poboación e das problemáticas diferenciadas que se aborden en cada unha delas, son as seguintes: comunidade; familia, infancia e xuventude; minusvalías; vellez; muller; drogodependencias e alcoholismo; minorías étnicas; delincuencia e reinserción de ex-internos e outras problemáticas de marxización social.

Para conseguir maiores niveis de benestar e favorecer a cohesión social estanse creando medidas que promovan unha sociedade non excluín-te e solidaria. Os obxectivos céntranse na inserción sociolaboral e nas necesidades das persoas maiores dependentes e con discapacidade.

Os servizos de atención primaria constitúen o nivel máis próximo ao usuario e ao seu ambiente familiar e social, desenvolven programas e prestan axudas que favorecen a participación, integración das persoas ou grupos dentro dun contorno comunitario, especialmente daqueles que están, ou corren o risco de estar, en situación de carencia ou marxización.

Estes servizos constitúense como o elemento básico do sistema no que se refire a prevención, detección, análise de necesidades, programación do traballo social e prestación de servizos adecuados.

Dos obxectivos xerais de servizos sociais de atención primaria cabe destacar os seguintes:

- A detección e análise de necesidades e carencias sociais.
- A prevención no ámbito da comunidade.

- A mellora da autonomía persoal así como a integración e permanencia no medio familiar e social.
- A inserción social dos membros marxinados e excluídos da comunidade.
- A animación e desenvolvemento comunitario.
- A mellora da cooperación e solidariedade expresada nun voluntariado social.
- A prestación de cantos servizos concretos sexan precisos para o cumprimento da finalidade expresada.

Para o cumprimento dos obxectivos enumerados, os servizos sociais de atención primaria organizan a súa actividade mediante o deseño, execución e avaliación de proxectos de traballo social, cunha tipoloxía que se pode clasificar nos seguintes servizos:

- Información, orientación e valoración.
- Apoio á unidade convivencial e axuda a domicilio.
- Aloxamento alternativo.
- Prevención e inserción.
- Fomento da solidariedade.

Os servizos sociais de atención especializada son aqueles que van dirixidos a sectores de poboación con problemáticas definidas, que ao precisaren unha prestación específica ou un tratamento tecnicamente completo, non se poden resolver desde os servizos sociais de atención primaria.

Neste grupo inclúense os servizos especializados de atención á infancia (como acollemento, atención diúrna en centros, garderías, atención dentro e fóra do fogar,...); de atención á terceira idade (como residencias de válidos ou asistidos, centros de día, axuda a domicilio, vivendas tuteladas,...); de atención a minusválidos (como valoración e diagnóstico de minusvalías, eliminación de barreiras arquitectónicas, centros de día, atención dentro e fóra do fogar, inserción socio-laboral,...); de atención á muller (como CIMM, casas de acollida, coidado dos menores dentro e fóra do fogar, normalización sociolaboral,...); de atención a minorías étnicas (como inserción sociolaboral, escolarización, convivencia,...) e outros.

2. Situación actual e perspectivas

As profundas transformacións sociais que se produciron en Europa e particularmente en España nos últimos 20 anos están tendo unha gran repercusión no sistema produtivo. Algunhas desas transformacións provocan novas necesidades, individuais ou colectivas. Noutros casos, as sociedades toman conciencia dos seus problemas e buscan solucións. Así xurdiron as novas necesidades que neste momento serán base para novos desafíos no mercado laboral.

Os cambios máis relevantes que provocaron o xurdimento destas novas necesidades son os seguintes:

- A inversión das pirámides de poboación, consecuencia do alongamento da esperanza de vida e da caída da natalidade.
- A extensión dos sistemas educativos, o que leva a novas demandas culturais, non só no sistema educativo, senón unha vez finalizado este.
- A incorporación da muller ao mercado de traballo, con ou sen cualificación suficiente, e a transformación das estruturas familiares.
- O desenvolvemento das novas tecnoloxías da información, comunicación e medios audiovisuais.
- Os cambios nas pautas de consumo e do uso do tempo libre.
- O crecente convencemento da insostibilidade dun modelo de desenvolvemento que afecta negativamente ao medio ambiente, ao deterioro dos espazos urbanos e dos espazos naturais e rurais.

En España non se conseguiu un total desenvolvemento do Estado de Benestar Social e aínda se presentan notábeis carencias sociais. Os problemas básicos do noso Sistema de Protección Social baséanse en dúas realidades estruturais: os niveis elevados de paro e a relativamente baixa poboación activa xunto coa prolongación das expectativas de vida.

Nos países desenvolvidos non se pode concibir o desenvolvemento sen a existencia duns servizos sociais mínimos que garantan a cohesión social e a seguridade dos traballadores e as súas familias, con independencia das carencias locais que aínda poden existir nalgúns lugares. Os organismos públicos, deberán garantir que toda a poboación teña a oportunidade de acceder aos servizos sociais básicos. O sector de servizos sociais pódese converter nun xerador de emprego e riqueza para as rexións.

No noso país, a prestación de servizos sociais está orientada á descentralización dos mesmos, desde o traspaso de competencias nesta materia ás Comunidades Autónomas. A partir da Lei de bases reguladora de réxime local, establécese a autorización aos municipios para promoveren toda clase de acti-

vidades e prestar cantos servizos públicos contribúan a satisfacer as necesidades e aspiracións da comunidade. Para iso asígnanselles competencias en materia de prestación dos servizos sociais e de promoción e reinserción social.

Hai que sinalar que a cohesión social provoca a necesidade de desenvolver no ámbito local uns servizos de protección social que dean pulo ao desenvolvemento local. As políticas locais demandan unha actuación conxunta en tres áreas: políticas de promoción económica, políticas de benestar social e políticas urbanas e de territorio. E a estratexia de desenvolvemento rexional persegue o benestar dos seus cidadáns mediante a participación produtiva.

Os servizos sociais, como instrumento de apoio ás estratexias de desenvolvemento local, requiren unha formulación social e económica. Para isto pode ser necesario adecuar as estruturas do Estado de Benestar para conseguir maiores cotas de eficacia e eficiencia nos investimentos e no gasto público e privado en materia de servizos sociais.

A nova estratexia de servizos sociais contempla a integración da diversidade de axentes participantes, incluíndo aos propios grupos de usuarios dos servizos, incluso na definición das políticas e servizos que lles afectan e das organizacións que os representan. O obxectivo fundamental é corrixir situacións de necesidade, que poden ser: protección, dependencia e exclusión.

Por todo o exposto anteriormente, obsérvase que, por un lado, existe unha poboación que necesita recursos adecuados ás súas necesidades sociais e, por outro, existe unha poboación potencial que pode prestar servizos. Isto definiría a figura do prestador/receptor de servizos.

3. As cooperativas na prestación dos servizos sociais

A prestación de servizos sociais é un campo de futuro para o cooperativismo, principalmente neste momento en que a administración promove a prestación deles, en convenio coas entidades privadas. A presenza do sector privado no ámbito da prestación de servizos sociais é particularmente demandado en determinadas zonas con escaseza de servizos dirixidos á terceira idade, minusválidos, muller, infancia, xuventude, toxicómanos, minorías e outros. Este ámbito demostra con creces a súa capacidade xeradora de emprego e as súas potencialidades na prestación de servizos persoais de calidade. Particularmente o último decenio caracterízase pola crecente participación do sector privado no campo da atención ás persoas maiores

As Cooperativas de Servizos Sociais presentan peculiaridades que as singularizan. Habitualmente están formadas por profesionais dos servizos sociais, funcionan como cooperativas de traballo asociado e teñen como obxectivo a prestación de todo tipo de actividades e servizos cualificados para a mellora da vida diaria, a mellora da calidade de vida, a cultura e o lecer, e a formación continua interprofesional.

Conforme os datos da CNAE, na actualidade hai rexistradas 25 cooperativas que poden cualificarse de servizos sociais. Nos últimos anos creceron as iniciativas de cooperativas deste tipo, o que veu motivado en gran medida polo apoio da administración pública. Xa se atopan subministrando autoemprego a traballadores-propietarios en diversas áreas entre as que destaca a axuda a domicilio.

Este desprazamento da xestión a través das cooperativas non está explícito de forma clara, aínda que é un proceso con forte desenvolvemento nos últimos anos e con perspectivas de aumento. As cooperativas seguen xerando emprego a través da figura do cheque asistencial e a cesión da xestión e mantemento de centros públicos que lles abriron as portas para a súa colaboración coa Administración Pública na provisión de servizos.

Podemos cualificar as cooperativas de servizos sociais como xeradoras de benestar social, partindo de dúas vertentes. No intre en que unha cooperativa ofrece unha saída laboral, está mellorando a calidade de vida dos seus membros; que á súa vez teñen que ter un sentido de solidariedade cara a si mesmos e cara á poboación asistida.

As cooperativas foron e son, pola súa propia dinámica, creadoras de riqueza no contexto da economía dun país. As de servizos sociais, polas súas propias características, atópanse próximas ás necesidades dos usuarios e poden ser unha vía de incardinación e obtención de sinerxías entre individuo e sociedade.

As súas actividades admiten unha ampla diversificación, apoiada na alta cualificación dos especialistas en servizos sociais. Esta capacítalos para desenvolver profesionalmente variedade de actividades no eido dos servizos persoais de atención na vida diaria de determinados colectivos, de determinados servizos sanitarios e de servizos culturais e de ocio, entre outros.

Na medida en que contan para a súa dirección e xestión con persoal profesionalmente cualificado, coñecen os medios necesarios para estudar a realidade social da zona onde realizan o seu traballo e deben ser efectivos á hora de axustar a oferta ás demandas sociais existentes.

A partir do coñecemento da realidade sociolaboral, poden converterse en xeradores de emprego para grupos de inserción, valorando e avaliando as características das diferentes persoas que constitúen estes grupos de inserción; pódense paliar as lagoas existentes mediante formación que eles mesmos poden impartir.

Ao mesmo tempo teñen capacidade para executaren sistemas de control de calidade sobre os servizos que ofrecen, para coñecer se o funcionamento da súa cooperativa, tanto dos cooperativistas como do persoal dependente, é favorábel e adecuado. Isto permite realizar os cambios oportunos no momento preciso e manter un axuste continuado da oferta en resposta ás necesidades da demanda.

4. O mercado de traballo e a integración social

A estrutura do mercado de traballo en Galicia ten un claro perfil dunha sociedade de servizos en crecente proceso de diversificación e especialización.

O investidor atopa, sen lugar a dúbidas, a man de obra cualificada para calquera tipo de actividade empresarial. Ademais existe unha ampla porcentaxe de universitarios e profesionais que fai que se equilibre entrambos os sexos a balanza, aínda que hoxe é a muller a que ten maior índice de paro, pero tamén maior interese e impulso á hora de formularse iniciativas empresariais ou de formar cooperativas.

Os servizos sociais, o ocio e o turismo son sectores emerxentes en que teñen forte presenza as novas cooperativas. Conséguese así, non só a incorporación ao mercado de traballo en localidades con escasas posibilidades de emprego, senón que tamén se crean medios asistenciais e actividades que favorecen a calidade de vida e garanten o equilibrio da poboación, tanto no medio rural coma no urbano. Non obstante, a falta de subvencións específicas frea o avance das persoas con espírito emprendedor, que se arriscan na creación de cooperativas.

Un dos obxectivos da Administración é a promoción de emprego en igualdade de condicións, polo que ten o deber de apoiar tanto aos profesionais que inician a súa andadura laboral, como aquelas persoas con dificultades de acceso a un emprego normalizado.

Mentres que os primeiros teñen capacidade e formación suficiente para accederen á prestación de servizos e a súa problemática principal é o desemprego, os segundos, carecen de formación e aptitudes, á vez que presentan problemáticas engadidas, tendo serias dificultades para o acceso a un emprego normalizado e sendo necesario dotalos das habilidades tanto formativas como sociais para encamiñalos no mundo laboral. Isto obriga á Administración a dedicarlles máis tempo e recursos.

Nese sentido cabe diferenciar, en función das dificultades de acceso ao mundo do traballo, catro grupos:

Grupo 1.- Composto polas persoas que teñen formación e capacidade suficiente para un acceso rápido a un emprego.

Grupo 2.- Persoas con problemas específicos principalmente na formación, que provocan lixeiras dificultades para acceder ao emprego.

Grupo 3.- Persoas que sempre realizan traballos marxinais con baixa produtividade e non se integran no mercado laboral establecido.

Grupo 4.- Persoas con problemas específicos de inserción (alcoholismo, racismo, prostitución, excluídos,...)

5. As cooperativas de integración social

A lexislación nacional e autonómica promove tanto en materia de servizos sociais como en materia cooperativa e de Réxime Local as sociedades cooperativas de iniciativa social. Isto permite que a mesma entidade preste servizos diferentes para determinados colectivos, á vez que proporciona emprego estábel aos propios beneficiarios.

Están encamiñadas a inserir persoas con dificultades para accederen ao mundo laboral, porque carecen de cualificación específica e, en moitos casos, presentan problemáticas asociadas. Facilitan especialmente a incorporación ao mercado de traballo de colectivos en situación de exclusión (exclucos, exdrogaditos, colectivos en situación de marxinação, persoas con minusvalías e outros).

Desde a rede dos servizos sociais, e sobre todo desde o implante dos plans europeos en Galicia para loitar contra a exclusión social, defínese un marco onde se impulsa a creación destas cooperativas. Ten o obxecto da integración en réxime de igualdade de oportunidades daquelas persoas que acceden ao emprego a través dos servizos sociais para superar as barreiras sociais que ata o de agora se lles opuñan. O emprego é a clave da inserción social e a vía máis eficaz para a integración.

Isto pódese lograr mediante o compromiso de todos os responsábeis, combinando a economía social e os poderes públicos. Deberase ter en conta que entre os grupos de risco de exclusión existe unha diversidade de tipoloxías que requiren tamén solucións diversas e específicas, e pasa pola capacidade dos propios destinatarios da integración para definir a súa propia promoción e buscando o cambio nas actitudes sociais.

As cooperativas de integración social soen centrarse nun único ámbito de actuación, pois a formación académica dos seus integrantes límtaos para executaren diferentes traballos, converténdose en especialistas dun produto ou servizo concreto. Entre as actividades en que teñen máis cabida destacan aquelas que requiren a realización de operacións pouco complexas, niveis de cualificación básicos, períodos de formación curtos e, en xeral, certa extensividade no emprego de man de obra¹².

Adicionalmente, poden converterse en autoprestadoras de servizos terapéuticos, residenciais e asistenciais, coa finalidade de satisfacer adecuadamente as necesidades dos socios e mellorar de xeito integral todas as súas capacidades.

Dende o momento que unha persoa en situación de exclusión social pode acceder en igualdade de condicións a un emprego normalizado, estase a colaborar na mellora do seu benestar social e do seu contorno. A razón é que se reforza a súa autoestima e se promove o seu desenvolvemento integral e a súa realización persoal.

¹² Algúns traballos con forte compoñente manual ou algunhas actividades artesanais son exemplos tópicos.

No plano interno, as cooperativas de integración social deberán estar compostas por persoas con características comúns e/ou complementarias, que teñan un obxectivo compartido que os una. Cada membro deberá implicarse ao 100% segundo as súas aptitudes persoais e debe contarse con métodos de dinamización para favorecer a implicación de todos e para evitar o estancamento. Cada traballador debe desenvolver aquelas actividades que mellor se adapten á súa capacitación persoal e profesional.

A planificación debe facerse de forma conxunta. Debe ser unha decisión de todos. Se todos participan, a dinamización de todos os seus membros terá éxito. É fundamental a comunicación e o consenso. É necesario traballar en equipo.

O éxito da cooperativa depende en gran medida dunha boa dirección. Os seus membros deberían declinar todo protagonismo en beneficio daquel que ocupe a dirección, sendo este o que reúna máis aptitudes. Deberían ter, con relación a el, unha actitude de respecto, apoio e solidariedade, xa que a súa dedicación debe ser exclusiva.

Débase establecer unha rede de relacións externas que garantan a súa continuidade como tal, incidindo en tres frentes: fontes de financiamento, consecución de focos de emprego e vías de asesoramento. Tamén resulta fundamental a inclusión dun profesional especializado en Servizos Sociais para a dirección e/ou asesoramento.

Nos grupos de inserción, é obvia a falta de formación, o descoñecemento dos recursos asociados e da realidade social. Por iso é importante que un profesional actúe como dinamizador do grupo e facilite a información e a formación necesaria para desenvolver de forma positiva o seu traballo dentro da cooperativa. Un profesional que, ao tempo, axuda a afrontar todas aquelas situacións problemáticas que poidan xurdir no ámbito laboral e contribúe á toma de conciencia do rol dos socios como cooperativistas e traballadores activos dentro da Cooperativa.

Cómpre ter en conta, en suma, que nalgúns deste grupos, faise indispensable a tutela para que se poidan desenvolver nun mercado competitivo. A intervención nestes casos debe estar orientada a garantir a estabilización do grupo e a obtención de rendas salariais aceptábeis para os seus compoñentes.

A Administración debe ser axente de emprego para estas cooperativas e, ademais do seu asesoramento e acompañamento nos momentos iniciais, debe prestarlles o seu apoio económico ata a súa integración definitiva no mercado laboral, dada a habitual falta de solvencia económica dos seus membros. Isto permitiralles certa independencia económica e de toma de decisións. Tamén é necesario que a Administración, en todos os casos nos que lle sexa posíbel, se converta en promotor de emprego contratando, ela mesma, con algunha destas cooperativas.

6. O papel das administracións públicas

Na actualidade o desenvolvemento social demanda un número cada vez maior de servizos e a atención particular ao incremento da cohesión social. Neste ámbito as potencialidades das cooperativas de servizos sociais e de integración social, en estreita conexión coas diferentes administracións, especialmente coa local, poden xogar un importante papel.

A concertación entre administracións e cooperativas nestes terreos pode xerar importantes vantaxes, e xustifícase pola compatibilidade de obxectivos que se deriva da natureza esencial das cooperativas nestes ámbitos e das responsabilidades das administracións na obtención de maiores niveis de benestar social. Da cooperación entrambas as dúas xéranse sinerxías importantes, entre as que destacan a obtención dun “valor engadido social”. Ademais, determinadas cooperativas de servizos e inserción social mesmo poden ser organizacións sen ánimo de lucro, o que acrecenta as súas posibilidades de concertación coas administracións nestes eidos.

Por outra parte, a xeración de emprego no ámbito territorial dos propios concellos favorece a fixación da poboación e a distribución de riqueza no contorno máis inmediato e incide na calidade dos servizos prestados por estas cooperativas. Permite á administración local ter unha resposta máis inmediata, cunha maior implicación humana, sen que en ningún momento se perda a profesionalidade. Tendo en conta estes aspectos, sería importante introducir criterios de avaliación social nos pregos de condicións que rexen nos concursos públicos, co obxecto de que se teñan en conta as vantaxes que ofrecen este tipo de cooperativas á hora da avaliación de ofertas.

Por último, non se debe esquecer que a legalidade permite que os organismos públicos participen coma socios de pleno dereito en cooperativas con finalidades coincidentes.

Por conseguinte, pode haber unha base sólida para defender que as administracións, e particularmente a administración local en razón da súa proximidade para detectar e resolver con maior rapidez as necesidades, poidan ser a base de impulso para o desenvolvemento cooperativo nestes ámbitos. De xeito que, salvando a igualdade de condicións sempre esixíbel nas actuacións públicas, as cooperativas poidan consolidar unha situación de prevalencia en determinadas actuacións e mesmo ser discriminadas positivamente nalgúns casos.

As funcións das cooperativas nestes novos eidos son recoñecidas no “Plan de Empleo-2001” do Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e abarcan actividades que podemos agrupar en catro grandes categorías:

- a) os servizos da vida diaria e servizos a domicilio baseados na satisfacción de determinadas necesidades da poboación e na mellora da súa calidade de vida: asistencia sanitaria a domicilio; atención domiciliaria á terceira idade; servizos de axuda á maternidade e paternidade; atención a

persoas con discapacidade física e/ou psíquica; gardería e atención domiciliaria á infancia; comedores e centros de día, etc...

- b) actividades de mellora do marco de vida, entre os que destacan as relacionadas coa mellora da vivenda, renovación de inmóbeis e mantemento de vivendas
- c) servizos de desenvolvemento cultural. Servizos de ocio, culturais e deportivos. Tamén de formación e introdución das novas tecnoloxías da información e da comunicación, incluíndo a promoción de actividades de teletraballo.
- d) e, por último, actividades de integración social que poden contemplarse en dúas dimensións: é un servizo que poden prestar as cooperativas a persoas con problemas de inserción; ou pode articularse a asociación cooperativa entre esas mesmas persoas. Asemade a achega das cooperativas pode ser significativa no terreo da prevención atendendo a persoas en situación de risco mediante o desenvolvemento de infraestruturas e proxectos no ámbito da formación, da ocupación e do ocio.

**Capítulo XV: Sociedades
cooperativas e
desenvolvimento**

Referirse ao desenvolvemento nun sentido amplo obriga a integrar dimensións cuantitativas e cualitativas: non só vinculadas ao crecemento económico senón tamén á mellora da calidade de vida e o benestar social. Nunha versión actualizada o desenvolvemento tamén incorpora vertebración, mobilización de recursos, redes, etc. Por conseguinte, moitos temas xa tocados nos diferentes capítulos atinxen ao desenvolvemento. Tratamos nesta parte cuestións adicionais relativas ao tema non contempladas nos anteriores por motivos de homoxeneidade e non dispersión.

En Galicia, como temos sinalado no Capítulo 2, o cooperativismo estivo sempre ligado a iniciativas de desenvolvemento. Aínda sen caer na tentación de sobreestimar as posibilidades reais que o cooperativismo ten nestes procesos, non é a pedra filosofal nin outra caste de sortilexio que cure os males só polo feito de ser invocado, cremos na súa utilidade como ferramenta válida, flexíbel e versátil, para articularse con outras fórmulas empresariais na persecución de obxectivos comúns nun proceso que é integral, complexo, e que non pode ser obra dun só instrumento.

1.- Cooperativas e organización, estruturación e integración dos sectores produtivos nos procesos de cambio

1.1.- Cooperativas e reordenación e integración de sectores clave

Nunha perspectiva sectorial, o desenvolvemento implica vertebración, equilibrio, acompañamento na incorporación de todos os sectores á mesma dinámica, non exclusión, non retardo dalgúns nos procesos de cambio histórico.

Máis alá da importancia cuantitativa que teñen nos sectores onde están presentes, as cooperativas exercen tamén unha influencia cualitativa en canto á integración e reordenación, no sentido sinalado, de sectores clave. Esta influencia pode ter varias dimensións:

- a) Poden ser, están a ser, axentes impulsores de cambio de mentalidade, de cambio de actitudes.
- b) Favorecen e garanten, pola agrupación empresarial, unha maior integración mercantil das empresas e actividades individuais dos socios e polo tanto permiten que ese conxunto de empresas e actividades que conforman determinados sectores se incorporen, cunha proxección externa aceptábel, a un contorno de competencia mundial, de internacionalización dos mercados e de globalización.

En particular, e nesa perspectiva cualitativa, a achega do cooperativismo pode ser fundamental na prevención da exclusión, para integrar no desenvolvemento algúns sectores clave da economía e sociedade galega:

No sector agrogandeiro o cooperativismo está a permitir unha xestión máis eficiente dos recursos, favorecendo as condicións de supervivencia de moitas explotacións do sector que dificilmente terían continuidade de vérense obrigadas a utilizar unicamente os seus recursos individuais. Por conseguinte facilitan a articulación do sector

No sector pesqueiro e no marisqueiro o cooperativismo pode permitir un aproveitamento racional dos recursos, aproveitamento que ten especial importancia por seren recursos públicos e limitados. Ademais, son sectores que experimentaron, e están a experimentar, procesos de cambio importantes, que poñen en cuestión vellas formas de actividade moi arraigadas, simplemente recolectoras, e pouco sustentábeis no medio prazo. Como temos visto, o cooperativismo permite integrar as actividades dos traballadores do sector nunha lóxica máis mercantil e de medio prazo, evitando comportamentos depredadores e facilitando a introdución dunha maior racionalización nos procesos produtivos. Posibilita a reordenación para adaptarse aos novos rumbos.

No sector forestal, en certos aspectos e salvando as distancias cunha situación semellante ao anterior, o cooperativismo podería axudar a unha mellora na xestión sustentábel dos recursos forestais e a ampliar e poñer en valor as producións que proveñen dunha estrutura produtiva de minifundio. É o tránsito cara a novas formas de entender a actividade.

Igualmente pode ser, está a ser, un instrumento útil para preservar, dar perspectivas de crecemento, integrar e posibilitar o acceso a mercados máis amplos e en mellores condicións a unha gran variedade de actividades artesanais e producións de calidade de carácter local. A reconversión de actividades mercantís simples para dar o salto a mercados e sistemas do século XXI.

1.2.- Cooperativas como vehículo de modernización, de introducción de prácticas productivas novas

A formación dos recursos humanos, o desenvolvemento tecnolóxico e a innovación, a difusión da información sobre produtos e mercados e o incremento da capacidade emprendedora son cuestións decisivas no desenvolvemento sectorial.

Neste terreo as cooperativas están a ser un vehículo de modernización dos sectores produtivos, de modernización dos axentes e de introdución de prácticas productivas novas en diferentes eidos:

- a) na difusión de coñecementos técnicos. Así, na agricultura, son un vehículo de difusión e introdución de melloras técnicas de cultivo, fertilización, loitas contra pragas, etc.; ademais permiten, ampliando actividades, dar servizos de asesoramento en materias diversas (de sanidade animal, de introdución de novas razas ou gando selecto nas explotacións, ou de introdución de novas variedades no sector vitivinícola e nos subsectores da horta e flor). No sector do marisqueo hai exemplos de experiencias cooperativas pioneiras na introdución de sistemas innovadores e racionais que xuntan cultivo e recolleita con altos rendementos, posibilitando o paso do marisqueo tradicional á acuicultura moderna. No sector forestal, as cooperativas facilitan a introdución de técnicas sustentábeis de produción no monte -de repoboación, de conservación e limpeza dos montes- que implica un menor abandono deles, etc...;
- b) na formación onde, como temos visto noutro capítulo, xogan un importante papel ao significar unha vía de mellora dos actores e xestores directamente implicados nos procesos produtivos;
- c) na difusión da información. As innovacións nos sectores produtivos están ligadas ás condicións cambiantes do contorno e as cooperativas confórmanse como un observatorio máis potente e de máis alcance cós individuais, e cunha capacidade certa de transmisión/reemisión áxil e de ampla cobertura;
- d) na implementación e desenvolvemento de novas aplicacións e novas tecnoloxías. As cooperativas xeran sinerxías que facilitan a introdución, máis barata ou compartida, de novas tecnoloxías. Permiten axuntar esforzos para facilitar a introdución de maquinaria ou a contratación de técnicos;
- e) na irradiación das melloras. As cooperativas teñen, como temos visto, un peso importante nas actividades de “calidade” en determinados sectores, o que as converte en referente de boas prácticas para moitos axentes económicos da súa área de influencia. Xeran, e inducen, un efecto seguimento entre os non socios;
- f) na adaptación e aplicación das novas políticas económicas en sectores sometidos a forte regulación. Como temos visto hai, no marco da Unión Europea, políticas económicas estratéxicas deci-

sivas para o futuro de moitos sectores. O cooperativismo, pola súa localización estratéxica como vínculo organizado de conexión entre a produción de base e as estruturas organizadas doutros ámbitos, xoga un papel activo na súa difusión, discusión e instrumentalización concreta;

- g) mesmo, nalgúns casos, na reforma de estruturas. Hai determinados clases de cooperativas, as de explotación en común da terra ou algunhas forestais de traballo asociado, entre outras, que ademais de facilitar a integración mercantil, destacan polo papel que desempeñan no intento de resolución, dende a raíz, de problemas estruturais de base, como a insuficiente dimensión das explotacións individuais.

1.3.- Cooperativas e regulación dos mercados. Cooperativas, defensa, seguridade e estabilidade nas oscilacións cíclicas

A dinámica da competencia nos mercados pode provocar a exclusión das actividades cunha posición máis débil. É aquí onde o cooperativismo pode converterse nun dos “poderes compensadores” a que se refería Galbraith (Galbraith, J.K., 1968). Porque pode xogar un importante papel na regulación dos mercados, aumentando as posibilidades de incorporar ao desenvolvemento a persoas e sectores que, individualmente, teñen menos capacidade de integración. Xa que logo, pode ser un instrumento para que o crecemento inexorábel impulsado polo mercado puro se converta en crecemento integrador e con equilibrio.

Neste sentido os camiños do cooperativismo actúan en varios campos. O primeiro o dos prezos:

- a) poden influír na súa mellora. As cooperativas inciden positivamente nos prezos pagados e percibidos polos socios, na medida en que teñen maior poder de negociación colectiva comparado coa capacidade de negociación que poidan ter os socios individualmente. Tanto máis, como temos visto, en canto que como empresas intermediarias non precisan da obtención de elevadas marxes para subsistir;
- b) poden influír na súa estabilidade, en tanto que por dimensión teñen máis capacidade para negociar acordos contractuais de máis alcance e de medio prazo cós axentes individuais. Polo mesmo, teñen máis capacidade para atenuar as súas oscilacións estacionais;
- c) tamén na súa uniformidade, en tanto que negocian acordos de aplicación colectiva, evitando a discriminación habitual cando as negociacións son individuais;
- d) e, por último, poden colaborar en máis transparencia nos seus mecanismos de formación, en tanto que empresas pertencentes aos seus socios, aos que teñen que dar conta, e en tanto que, por tamaño, moitas delas poden estar presentes nos foros de decisión en que se definen e negocian os prezos aplicábeis a determinados sectores.

O impacto nestes terreos resulta particularmente importante en determinadas actividades onde, cada vez máis, excluídos os aumentos de produción, as posibilidades de incrementar a renda das explotacións van depender, unicamente, do abaratamento dos custos ou da mellora dos prezos de venda. Debe terse en conta, ademais, que as xa sinaladas actuacións das cooperativas en materia de calidade, homoxeneización e estandarización de produtos e de introdución de prácticas produtivas novas, tamén redundan, en última instancia, na mellora dos prezos.

En suma, as súas potencialidades dependen do grao en que alcancen economías de escala, por tanto do tamaño da empresa, e do grao de concentración empresarial dos ámbitos no que actúen. A cooperativa pode -eventualmente-, xa o temos adiantado, xogar un importante papel nos mercados fronte a unha ampla gama de intermediarios, dende pequenos comerciantes locais que operan no seu mesmo ámbito ata, no caso extremo, industrias privadas de relativo tamaño. Xa que logo, a súa eficacia vai depender da capacidade de resistir a competencia dos mesmos (unha competencia que pode incluír prácticas de dumping difíciles de soportar por pequenas cooperativas). Obviamente ademais do tamaño da empresa, a concentración cooperativa, a intercooperación poden axudar. Por outra banda, na medida en que incorporen actividades de comercialización e transformación, evitan dependencia ao acometeren por conta propia máis fases do proceso, conseguen maiores graos de autonomía e transfiren maior valor aos prezos percibidos e, por tanto, o seu impacto será máis apreciable. Mais, xa o temos visto, mentres que a extensión horizontal das actividades cooperativizadas é relativamente pouco custosa, a extensión vertical require investimentos proporcionalmente moito máis grandes o que dificulta a súa posibilidade. E aínda nestes casos o grao de concentración actual en moitos sectores da distribución de produtos de consumo introduce problemas adicionais.

Adicionalmente, polo carácter exemplarizante e o eco das actividades das cooperativas no seu contorno, a súa influencia nos prezos pode estenderse, vía seguimento, no contorno que as rodea, beneficiando por tanto mesmo aos non socios.

Por último, e quizais o máis importante neste punto, as cooperativas xogan un importante papel regulador en momentos en que as oscilacións cíclicas levan aos mercados a situacións de estancamento, recesión ou mesmo crise. Xa temos examinado a súa capacidade de resistencia empresarial nestes momentos, mais débese subliñar, complementariamente, a seguridade e estabilidade que ofrecen aos seus socios neste tipo de circunstancias. Porque as cooperativas garanten, pola súa natureza, a compra/abastecemento dos produtos/servizos a todos os seus socios, sen exclusión, e igualmente, noutros casos os socios sacrifícanse solidariamente en períodos de crise evitando os despedimentos. Reparten, habitualmente, entre todos os seus socios os custos das crises, internalizan as crises, socialízanas, o que conforma unha práctica diferenciadora do seu comportamento en relación co común das empresas privadas que, en idénticas circunstancias realizan procesos de axuste máis traumáticos, prescindindo de abastecedores ou procedendo a regulacións de cadro de persoal. Quizais por iso, entre os valores achegados polas cooperativas que destacan a maioría dos socios e axentes cualificados entrevistados están a confianza, a protección e a seguridade.

2.- Cooperativas e desenvolvemento local¹

A atención aos problemas do desenvolvemento local, como unha nova forma de abordar o desenvolvemento económico, acadou unha maior importancia nas últimas décadas a partir da crise económica da década dos 70, toda vez que o modelo de crecemento baseado na concentración económica dende un punto de vista xeográfico, fundamentado na existencia de polos de desenvolvemento, entraba tamén en crise; o desenvolvemento local contéplase como complemento e, ás veces como alternativa, a ese modelo.

O concepto de desenvolvemento local fai énfase nas potencialidades propias e peculiaridades dunha zona determinada e nas estratexias que permitan o avance económico en base a esas potencialidades. Artícuase en torno a unha idea básica: o territorio que transcende o espazo físico para incluír aspectos mercantís, sociais, culturais, tentando integrar vantaxes estratéxicas adaptadas ás necesidades de cada situación particular. Debe articular tanto procesos endóxenos -o conxunto de actividades para desenvolver as potencialidades locais co obxectivo de competir no mercado- como procesos esóxenos, entendidos como a formación de redes entre empresas para dar resposta aos sinais procedentes do exterior.

O desenvolvemento local baséase, como variábel estratéxica fundamental no territorio -nel artícu-lanse as relacións entre empresas e por iso se producen externalidades- e incorpora, como variábeis tamén decisivas, o factor humano e a participación cidadán, as potencialidades económicas, naturais e sociais autóctonas, e a identidade cultural.

En 1995 a Alianza Cooperativa Internacional recoñece o carácter das cooperativas como axentes de desenvolvemento sostíbel a nivel local: “teñen unha responsabilidade especial para asegurar que se sosteña o desenvolvemento das súas comunidades económica, social e culturalmente... os socios decidirán en que profundidade e de que xeito específico unha cooperativa debe de facer as achegas á súa comunidade”. (Alianza Cooperativa Internacional, 1996, páx. 96).

2.1.- A natureza e realidade das cooperativas e a natureza do desenvolvemento local

As cooperativas pola súa natureza e pola súa práctica poden constituírse en ferramenta útil nos procesos de desenvolvemento local:

- a) están identificadas e pertencen ao tecido local: son empresas, con fins sociais, xurdidas a partir da iniciativa de emprendedores de cada zona;

¹ O concepto de desenvolvemento local introduce unha dimensión específica que non se esgota no concepto de desenvolvemento rural, polo que merece un tratamento diferenciado daquel, que se trata a continuación. Ademais tamén é preciso sinalar que o desenvolvemento local non implica “localismo”, pode ter o grao de varianza territorial que se queira.

- b) dinamizan socialmente o medio no que actúan. A incidencia social das cooperativas é inherente á súa fórmula e o desenvolvemento local en territorios desfavorecidos implica creación de redes sociais;
- c) son un exemplo e un estímulo da cultura asociativa, ferramenta básica para o desenvolvemento. Agrupan e axudan a dar “organicidade e vertebración” ás demandas da xente (son, neste sentido, complementarias das actuacións doutros axentes cívico/sociais);
- d) a coordinación económica, proporcionada por un tecido asociativo en rede permite a individuos e empresas realizar transaccións sobre a base de accións de apoio mutuo, achegando as vantaxes da complementariedade e de maior tamaño: iso está na base dos procesos de desenvolvemento local e tamén é un eixe cardinal das cooperativas (García Alonso, V.,1999);
- e) no desenvolvemento dun territorio é básico o “capital social” –que son non só persoas senón normas, redes sociais, asociacións que contribúen á xeración de accións colectivas en beneficio da comunidade–, e as cooperativas son capital social e contribúen a acrecentalo (Morales Gutiérrez, 2002);
- f) as cooperativas hoxe existentes son, en moitos casos, un referente socioeconómico no desenvolvemento dunha área xeográfica determinada. Con especial relevo nalgunhas áreas economicamente febles, onde conforman o pouco tecido asociativo/empresarial existente;
- g) nas estratexias de desenvolvemento local é primordial o deseño de actuacións de formación dos recursos humanos, de desenvolvemento tecnolóxico e innovación, de difusión da información sobre produtos e mercados e o incremento da capacidade emprendedora: as cooperativas, como vimos no epígrafe 1 do capítulo, teñen un amplo camiño percorrido neste ámbito;
- h) como temos visto as cooperativas xeran, directa ou indirectamente, servizos para o contorno social e empresarial inmediato;
- i) a creación de emprego e de autoemprego que provocan as cooperativas constitúen “per se” incidencia social;
- l) algunhas cooperativas fixeron emerxer liderados que poden ser aproveitábeis para o desenvolvemento local;
- m) as cooperativas teñen unha vocación de incidencia no contorno pola utilización do fondo de formación e promoción, pero ademais da obriga legal, as cooperativas son fórmulas empresariais que garanten maiores taxas de reinvestimento no territorio dos beneficios, porque se distribúe unha maior proporción de beneficios. Adicionalmente a imposibilidade de distribuír unha parte das reservas cooperativas fixa os activos na zona de onde proceden.

2.2.- Administracións públicas e cooperativas na promoción do desenvolvemento local: Complementariedades

As administracións públicas, e especialmente a municipal e a comarcal (concellos, mancomunidades de concellos e fundacións comarcais), teñen unha influencia decisiva na promoción do desenvolvemento. Cómprelles desenvolver actividades de diversa índole: o estímulo da participación asociativa entre os diversos axentes sociais e económicos; a elaboración de estudos de coñecemento económico local e de desenvolvemento estratéxico; a achega de infraestruturas e servizos básicos; a concertación e contribución de recursos financeiros; o apoio a creación de redes baseadas na proximidade, na complementariedade e en compartir servizos intanxíbeis; a formación de recursos humanos, a información; e a promoción da concertación e de acordos entre axentes (Coque Martínez, J., 1999).

Neste labor as cooperativas poden xogar un importante papel de colaboración en diversos terreos:

- a) Son un exemplo de acordos entre axentes, poden integrarse nos grupos de desenvolvemento e achegar o seu *background* na concertación.
- b) Con pouco esforzo, teñen externalidades positivas para o contorno na prestación de servizos intanxíbeis, e poden ampliar eses servizos con pouco uso de recursos.
- c) Moitas xa teñen creado infraestruturas “económicas” que son aproveitábeis.
- d) A súa experiencia semella particularmente relevante no eido da formación.

Ademais, a lei de cooperativas permite crear seccións delas, con autonomía de xestión, e contabilidade diferenciada, o que pode ser unha base para estender as actividades das cooperativas xa existentes cara a novos obxectivos integrados no proceso de desenvolvemento local, aproveitando vantaxes de todo tipo xa existentes.

2.3.- Mobilización de recursos endóxeos e cooperativas

O factor fundamental que vincula as cooperativas co desenvolvemento local é a capacidade para a mobilización de recursos locais: creación de emprego, demanda a empresas locais e uso de recursos naturais locais.

A esencia e a concorrencia das cooperativas baséanse na explotación de recursos específicos que, moitas veces, non se poden mover, están fixados a un territorio: son por tanto recursos endóxeos radicados no territorio a que pertencen os socios (Coque Martínez, J., 1999). As cooperativas xorden de iniciativas locais e sobre a base de capital humano, financeiro e material, basicamente procedente da zona.

Implican nun proxecto empresarial aos seus socios o que significa transformar a “visión” dos mesmos e o seu papel como protagonistas activos do seu propio desenvolvemento (a realidade de moitas cooperativas xa é de desenvolvemento de recursos endóxeos).

Teñen como recurso intanxíbel o ter chegado a acordos e a experiencia do traballo en grupo, que é un recurso local que se debe potenciar. Xa teñen creado redes, teñen fortalecido vínculos, relacións no contorno: por iso poden ser unha das plataformas da mobilización.

Poden ter unha grande influencia na promoción e distribución de bens específicos, de calidade, produtos locais tradicionais, recursos potenciais que polo momento están pouco explotados: artesanía, produtos alimenticios de calidade etc...

Na medida en que as cooperativas fixan poboación e manteñen a algunha xente na actividade implican unha posta en valor de recursos endóxeos, xa que evitan a fuga deses recursos endóxeos dun territorio cara a outras zonas, especialmente da poboación nova.

As cooperativas están arraigadas na contorna, teñen capacidade para vincularse nela (pola dimensión participativa) que é un valor clave para mobilizar recursos endóxeos.

En canto instrumento de formación, xa o temos visto, tamén poden xogar un papel na valorización dos recursos humanos. O desenvolvemento implica formación, cualificación e preparación do capital humano e viceversa: a cualificación das persoas leva a un incremento da produtividade do traballo, a un incremento da creación de empresas etc. As cooperativas poden xogar un papel máis activo e complementario dos esforzos que se realizan dende outras instancias para a mellora da formación. Neste sentido débense de considerar as sinerxías que achegan as cooperativas: proximidade cos destinatarios, coñecemento *in situ* das necesidades concretas, das carencias; confianza nos técnicos das cooperativas en determinados medios, etc.

Teñen acreditado a súa capacidade de desenvolvemento en sectores intensivos en man de obra, o que permite adaptalas para a promoción de experiencias empresariais a pequena escala e en sectores que requiran un nivel de capital baixo, obxectivo común en moitas accións de desenvolvemento. O desenvolvemento local é desenvolvemento empresarial e as cooperativas achegan a capacidade para ser empresarios a xente que doutro xeito tería máis dificultades. Adicionalmente, xa o temos comentado, son unha fórmula de traballo que serve para desenvolver o espírito empresarial.

Así mesmo teñen experiencia no aproveitamento integral dos recursos a través do asesoramento e plans de viabilidade técnica. Na súa practica fomentan a creación de infraestruturas conxuntas.

E, por último, son unha vía de asociación entre os colectivos que por calquera razón están excluídos do sistema produtivo.

2.4.-Cooperativas e financiamento do desenvolvemento local

Un dos problemas das áreas relativamente subdesenvolvidas é a incapacidade que teñen os potenciais investimentos para seren levados a cabo por mor da insuficiencia de financiamento.

Se os investidores teñen dificultades para obterem financiamento das entidades financeiras; se ademais se constata que o volume de aforro acumulado nesas áreas nas entidades financeiras é, ás veces, maior có volume de financiamento executado nas mesmas, pódese concluír que as cooperativas de crédito poderían ter un papel moi importante na retención de aforro e reversión do mesmo como investimento no tecido produtivo local. Esta influencia positiva foi recoñecida pola Secretaría Xeral das Nacións Unidas, recoñecendo ás cooperativas de crédito como boas fórmulas para promover a actividade empresarial no ámbito local en tanto que reinvesten o aforro xerado nese ámbito.

Por outra banda o desenvolvemento local implica unha posta en común de recursos públicos e os privados: o sector público busca protagonistas e “partenaires” para o desenvolvemento e canaliza cara a eles recursos, que moitas veces van a axentes individuais con proxectos viábeis. Dende o punto de vista da utilización de recursos públicos para o desenvolvemento, facer partícipes deles ás cooperativas incrementa a escala, amplía o numero de beneficiarios dos recursos, favorece o mellor financiamento dos procesos e a realización de pactos de máis alcance.

Ademais, a posibilidade de participación de entidades publicas como socios das cooperativas permiten conformar fórmulas de capital-risco, ata o momento pouco exploradas.

2.5.- Os servizos locais de proximidade. A prestación de servizos á comunidade

Na actualidade existe un numero cada vez maior de servizos que se prestan a escala local e de demanda crecente por parte da cidadanía. Unha demanda que se dá nunha situación de limitacións financeiras das administracións locais, condicionadas por un importante endebedamento. Nesa situación conflúen ademais outras variábeis como un claro proceso de descentralización das políticas sociais cara a entes que están máis preto dos usuarios, unha maior corresponsabilidade dos usuarios na cobertura do custo de determinados servizos e, noutro sentido, as dificultades da administración para garantir a prestación en áreas de insuficiente demanda e en núcleos de poboación pequenos e/ou dispersos.

A opción pasa, para moitas administracións pola externalización dos servizos concertando/contratando con empresas privadas. É aí onde as cooperativas poden xogar un papel. Mesmo, en igualdade de condicións coas empresas privadas, dispoñen dunha vantaxe comparativa: conseguen a obtención dun “valor engadido social” porque xeran maior cohesión social que de outorgarullo a unha empresa privada (Gachet, 1998). Quizais por iso a concertación de servizos no ámbito dos servizos públicos tende a favorecer a organizacións, como as cooperativas, de xestión democrática (non son as únicas, pero si unha fórmula máis). Adicionalmente determinadas cooperativas de servizos e inserción social mesmo poden

ser organizacións sen ánimo de lucro, o que acrecenta as súas posibilidades de concertación coas administracións nestes eidos (García Alonso, V., 1999).

Por conseguinte pode haber unha base sólida para defender que no exercicio da capacidade de contratación dalgúns administracións, particularmente da esfera local, e para determinados servizos, as cooperativas, salvando a igualdade de condicións sempre esixíbel, poidan consolidar unha situación de prevalencia e mesmo ser discriminadas positivamente nalgúns casos.

Ademais a lexislación cooperativa permite a participación das administracións como socios integrantes de pleno dereito, o que permite que os organismos públicos participen como socios de pleno dereito en cooperativas con finalidades coincidentes. Tamén a relación pode darse por achega de subvencións (en metálico ou en especie, cesión de locais, etc.); pode ser delegación dun servizo mediante contrato con diferentes variantes contractuais ou pode ser unha mestura das dúas situacións anteriores. Por outra parte a posibilidade, xa comentada, de que neste ámbito as cooperativas exclúan o lucro permite pensar na reconversión como cooperativas de moitas entidades, fundacións e asociacións que están a operar nestes terreos ou na creación de cooperativas novas a partir de tales entidades.

En calquera caso o cooperativismo pode ter unha función moi relevante na prestación de servizos a escala local en, polo menos, catro ámbitos: servizos de carácter xeneralista, intersectoriais, profesionais, de asesoría de certa cualificación, ausentes e necesarios en moitos ámbitos locais, e para os que as cooperativas, xa o temos visto, poden ter externalidades positivas. Tamén pode pensarse na creación de cooperativas multiprofesionais para servizos comúns útiles para todos os axentes dun territorio. Máxime en actividades insuficientemente atendidas pola iniciativa privada por deseconomías de escala, onde un maior tamaño da empresa provoca maiores custos ou menores rendibilidades.

Asemade, como temos visto, na distribución de bens específicos, como algúns escasos e de calidade. Tamén noutros servizos locais de proximidade como o transporte colectivo.

En particular onde as cooperativas teñen un importante campo de actuación é na prestación de servizos de asistencia social, podendo xogar un importante papel en ámbitos como o da saúde, educación, vivenda social, servizos sociais etc. As funcións das cooperativas neste eido son recoñecidas no "Plan de Empleo-2.001" do *Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales* e abarcan actividades como a asistencia sanitaria a domicilio; a atención domiciliaria a terceira idade; servizos de axuda á maternidade e paternidade; a atención a persoas con discapacidade física e/ou psíquica; a atención a persoas con dificultades de integración social; gardería e atención domiciliaria á infancia; comedores e centros de día, etc...

Tamén na prestación de servizos de ocio, culturais e deportivos, onde houbo nos últimos tempos un aumento moi importante da oferta.

Outra faceta importante das cooperativas é o labor de integración social que realizan a escala local. Un labor con dúas dimensións: o servizo que poden prestar as cooperativas a persoas con problemas de inserción; e mesmo a asociación cooperativa entre esas mesmas persoas que teñen problemas de inserción. A integración de persoas excluídas, ademais dun servizo social indispensable para evitar a exclusión, contribúe á diminución da actividade delituosa e permite o cambio de imaxe e a dignificación de certos territorios.

3.- Sociedades cooperativas e desenvolvemento rural

As políticas de desenvolvemento rural teñen, nestes intreos, unha clara orientación cara a modelos de desenvolvemento endógeno e sostíbel. O carácter de endógeno supón que as características que o definen son (Slee, 1994, páx. 184): a realización local dos procesos; o control local e a retención dos beneficios xerados na localidade. Pola súa parte, o carácter de sostíbel é un concepto dinámico que abrangue o crecemento e desenvolvemento económico, o benestar social e a preservación do medio natural (OCDE, 1994, páx. 325).

É un feito a necesidade de que para que o desenvolvemento se produza é necesaria a realización dunha actividade económica que o sustente. Isto non ten por que entrar en contradición coa incorporación do resto de matices que o convertan nun proceso realizado por e para os axentes implicados, de xeito que se manteñan e potencien as vantaxes do medio natural no que se desenvolve a actividade.

Neste senso, as sociedades cooperativas, empresas con máis dun século de experiencia na realización de actividades relacionadas co campo, incorporan, ademais, unha serie de valores e principios que están en consonancia coas actuais tendencias en materia de desenvolvemento rural.

3.1. Cooperativas e desenvolvemento dos recursos do espazo rural

O modelo Raiffeisen para a creación de sociedades cooperativas agrarias e caixas rurais foi introducido en España, a través das obras de Díaz de Rábago (Sanz Jarque, 1994, páx. 266), nos últimos anos do S.XIX (Díaz de Rábago, 1884; 1894). Dende ese momento, a sociedade cooperativa foi empregada de xeito habitual polas comunidades rurais do territorio galego.

Estamos, por tanto, ante unha fórmula empresarial coñecida e empregada nas áreas rurais, tal como o amosa o feito de que, na actualidade, estean situadas nesas poboacións unha boa parte das sociedades cooperativas galegas².

En consecuencia, estas empresas están a canalizar un proceso empresarial a través da súa realización polos axentes locais. Dado o seu carácter de empresa de participación, o control de tal proceso

² Ver Capítulo 2.

realízase polos mesmos axentes e os seus resultados reverten á súa poboación. É dicir, o carácter endógeno do proceso de desenvolvemento vai parello ao emprego desta fórmula.

O principal problema que afecta ás zonas rurais galegas e o seu despoboamento, cos conseguíntes procesos de emigración cara ás principais cidades galegas e ao exterior, na procura dunha orientación laboral ligada a actividades industriais e de servizos. O resultado deste proceso é unha poboación rural con dúas características básicas: envellecida e feminina³ (GARCÍA SANZ, 1996). En moitos casos a emigración levou ao despoboamento total, co que se converteu en algo relativamente fácil atopar aldeas completamente abandonadas.

A poboación rural manterase no seu territorio sempre e cando teña cubertas a súas necesidades económicas e sociais. Neste senso, a existencia dunha unidade económica como as cooperativas na que conflúan, non só aspectos relativos á realización de actividades económicas, senón tamén aspectos de tipo social que preocupan á poboación, pode resultar clave, tanto para o mantemento como o incremento da poboación nestas áreas.

As particularidades que fan da sociedade cooperativa a fórmula máis axeitada para o mantemento da poboación son (CABALEIRO, 2000; BEL, CABALEIRO, 2001):

A súa capacidade para acometer procesos produtivos que de xeito illado non se poderían levar a cabo. A agrupación dos socios nunha cooperativa é o primeiro e básico elo dunha cadea de procesos, que agrupa a poboación en torno a un proxecto común, en cuxa traxectoria se atopa a posibilidade de desenvolver actividades produtivas mais alá da extracción ou produción inicial propias das relacionadas co sector primario. Isto conduce, por unha parte, ao incremento de postos de traballo, e de socios, na localidade da cooperativa e, por outra, á maior satisfacción das necesidades da poboación mediante a proporción daqueles produtos/servizos que son o seu obxecto social.

A súa adaptación ás peculiaridades das comunidades rurais. Unha comunidade rural caracterízase por incorporar determinados matices nas súas relacións: un forte arraigamento no territorio, certa autonomía respecto do resto da sociedade, certa autarquía -parte da produción destínase ao autoconsumo-, un particular coñecemento e relación de pertenza á comunidade e illamento respecto doutras (MENDRAS, 1976, páx.12). A implantación de empresas que teñen os seus centros de decisións illados destas zonas, chocan moi a miúdo nas relacións sociais, debido á falta de entendemento das relacións existentes entre a poboación local. Pola contra, unha sociedade cooperativa está composta por persoas da propia comunidade rural, os seus socios, de xeito que directamente se incorpora a empresa á súa cultura, ás súas relacións e ao seu especial xeito de entender a vida, o que facilita a súa implantación e o carácter endógeno do desenvolvemento.

3 A emigración feminina ás cidades para dedicarse a traballos no servizo doméstico é un fenómeno que se repite nas áreas rurais de toda España, a excepción de Galicia, onde a emigración foi, na súa maioría masculina, polo que quedaron as mulleres ao coidado das explotacións familiares.

A súa aptitude para xerar ou adaptarse aos cambio tecnolóxicos. A permanencia da empresa require da súa constante adaptación aos cambios do contorno. Neste senso, a necesidade de incorporar os avances, ou tamén participar neles, resulta máis fácil se a poboación rural dedicada a unha actividade o fai de xeito conxunto. A realización de procesos de investigación e desenvolvemento son a clave para anticiparse aos cambios e incorporalos captando a vantaxe competitiva que este tipo de operacións xera. Non obstante, a investigación é moi custosa e imposible de realizar illadamente, pero ao traballar mediante unha sociedade cooperativa estes fondos poden obterse, en aplicación do seu quinto principio, por unha parte, polo destino dunha proporción dos seus excedentes a estes fins, e por outra, por ser a información unha das claves para acceder ás fontes de financiamento públicas dirixidas a estas actividades.

A súa iniciativa para informarse e informar de asuntos que afecten á súa actividade. A sensación de illamento da poboación rural non é soamente nas relacións sociais, senón que tamén afectan á propia actividade económica que nelas se leva a cabo. En moitas ocasións, a falta de información é un dos motivos de que a produtividade das explotacións non sexa adecuada, sexa polo xeito en que se está a levar a cabo, por descoñecer as demandas do mercado, por descoñecemento das normas legais, etc. Todo isto, unido á sensación de que non existe futuro para o que se está a facer, leva á orientación das novas xeracións cara a outras actividades e territorios, e incluso ao abandono das persoas que están a levalo a cabo nese momento. A existencia dunha sociedade cooperativa que agrupe a persoas que están a desenvolver unha actividade no campo, ademais das vantaxes xa comentadas, permite o intercambio de experiencias e coñecementos, o compartimento de fracasos e expectativas e a canalización de información relevante que, dende o exterior, vai afectar á actividade que se está a desenvolver no presente e, en moitos casos, permitirá anticiparse a problemas futuros.

Por todo iso, as características destas empresas fanas especialmente adaptadas non só para o mantemento da poboación rural, senón tamén para atraeren cara a estas comunidades a parte da poboación urbana que non está conforme co seu estilo de vida, e mira ás áreas rurais como unha boa posibilidade para o futuro.

Ao mesmo tempo, os socios son, por unha banda, integrantes da poboación da área rural na que opera a cooperativa e, por outra, participan na toma de decisións da súa empresa de xeito democrático, en aplicación do principio de participación económica. En consecuencia, a realización e control local do proceso está garantido, así como a reversión dos recursos xerados á poboación rural, dado que a distribución dos excedentes se realiza en función da actividade cooperativizada.

3.2.- Cooperativas e sustentabilidade dos procesos de desenvolvemento rural

Unha definición xeralmente aceptada do que se entende por desenvolvemento sostíbel é a proporcionada pola Comisión Mundial do Medio Ambiente e do Desenvolvemento (1992, páx. 67): “O desenvolvemento sostíbel é o que satisfai as necesidades da xeración presente sen comprometer a capacidade das xeracións futuras”.

É un feito que as necesidades básicas de alimentación nos países desenvolvidos está cuberta. Para chegar a esta situación, as políticas en materia agrícola estaban orientadas cara á produtividade. Unha produtividade que, en moitos casos, tivo e segue tendo importantes contradicións coa seguridade alimentaria e o mantemento do medio ambiente. De aí que na actualidade, dende todos os ámbitos socio-económicos, exista unha gran preocupación por facer compatíbel a produtividade coa seguridade na produción e a manipulación dos produtos de consumo.

Non obstante, os produtores locais atópanse con importantes dificultades para adaptarse a esta nova situación, tales como (VÁZQUEZ BARQUERO, 1993, páx. 286):

A falta de cultura empresarial da poboación e axentes locais. As empresas situadas nas zonas rurais son, sobre todo, de carácter familiar e pequena dimensión, dedicadas a unha única actividade, que sobreviven polo esforzo persoal dos donos, que son ao tempo os seus xerentes. Por iso, a adaptación da poboación rural require dun proceso de información e formación que lles permita sobrevivir e desenvolverse.

O temor a un cambio na súa ocupación total ou parcialmente. A dedicación a unha única actividade relacionada basicamente cos recursos naturais locais foi tradicionalmente o xeito de supervivencia das zonas rurais. Problemas como os cambios na demanda de produtos agrícolas, a sobreprodución, etc., son feitos que condicionan o mantemento deste tipo de actividade. A adecuada formación, específica para cada zona concreta, en función das súas necesidades e posibilidades, pode axudar á adaptación que debe producirse, na procura dunha axeitada diversificación de actividades.

Dende o movemento cooperativo, trasládanse estas preocupación aos seus principios ou normas básicas de funcionamento: “as cooperativas traballan para conseguir un desenvolvemento sostíbel das súas comunidades mediante políticas aprobadas polos seus socios” (sétimo principio). Velaí un principio en cuxa aplicación as empresas deben ter en conta, por unha banda, a necesidade de obteren a axeitada calidade dos produtos e, por outra, o mantemento do seu medio natural.

Non obstante, estes procesos precisan de importantes esforzos, tanto humanos como financeiros. Trátase de trocar, en moitos casos, os hábitos de produción e comercialización cara á produtos de calidade, pois son estes os que a poboación está a demandar. As sociedades cooperativas das áreas rurais, sobre todo as agrarias, aínda que non exclusivamente, teñen a posibilidade, por tratarse dun centro de agrupación de produtores individuais, de transmitir toda a información e formación para a concienciación en relación con estas cuestións.

En relación con este mesmo asunto, aínda que dende a perspectiva do medio natural no caso das sociedades cooperativas rurais, ademais de por principio, deben coidar da súa preservación por necesidade. A razón é que os recursos que empregan proveñen basicamente del, de xeito que o seu deterioro trasladaríase ás empresas en cada unha das fases do proceso produtivo, entrando nun círculo que

acabaría por romper o equilibrio necesario do medio natural que asegure a supervivencia futura da empresa.

3.3.- Cooperativas e diversificación de actividades no medio rural

As zonas rurais do territorio galego caracterízanse por dispor de moitos e moi variados recursos naturais que na actualidade non están sendo utilizados, pois a poboación concéntrase no eixo atlántico, onde se sitúan as poboacións de maior importancia económica.

En consecuencia, existen aínda sen explotar unha gran cantidade de posibilidades para a realización de múltiples actividades relacionadas, directa ou indirectamente, cos recursos naturais.

As sociedades cooperativas con actividade nas zonas rurais, tendo en conta a súa cantidade e o importante número de socios que agrupan, convértense na canle axeitada para a diversificación de actividades, necesaria para a adaptación da economía rural á situación actual.

Esta diversificación pode ser canalizada tanto a través dos agricultores con dispoñibilidade de tempo para isto (aproveitando as épocas en que non se dedican á súa actividade principal; agricultura a tempo parcial; etc.), como a través daqueles outros habitantes que sen ser agricultores desexen levar a cabo unha actividade nestas zonas. Isto pode aplicarse (CABALEIRO, M.J., 2000):

Incorporando aquelas actividades relacionadas coa cadea de valor do produto que explota, por tanto intentando captar o maior valor engadido posíbel dos seus produtos.

Levando a cabo aquelas outras tarefas que poden ser compatíbeis coa actividade principal como pode ser a artesanía tradicional, a agricultura ecolóxica, etc.

Desenvolvendo actividades relacionadas co lecer nos espazos naturais como é o caso do turismo rural e agroturismo.

Achegando os servizos necesarios para a realización das anteriores e a satisfacción, en xeral, das necesidades da poboación (formación, financeiros, xestión e asesoramento, comerciais, etc.).

Ademais, un dos problemas cos que na actualidade se atopan as pequenas explotacións rurais teñen que ver coa falta de conexión dos servizos que ofrecen. A súa integración a través dunha sociedade cooperativa de provedores, para agrupar a oferta de produtos e servizos que na actualidade están sendo demandados, é outra das formas de diversificación por integración de negocios xa existentes.

O desenvolvemento rural endógeno e sostíbel é posíbel se, entre outras premisas básicas, a poboación se mantén no territorio, e para isto é necesario que teña cubertas as súas necesidades. Por iso é preciso a extensión da fórmula cooperativa para involucrar a sociedades cooperativas de diferentes

clases, creando redes de empresas para consolidar o proceso de crecemento endóxico xa iniciado, nalgúns casos, polas sociedades cooperativas agrarias.

4.- Cooperativas e sustentabilidade. Cooperativas e seguridade alimentaria

4.1.- Cooperativas e sustentabilidade

Dende a perspectiva dos defensores do desenvolvemento sustentábel, existe unha visión do desenvolvemento que consiste basicamente no apoio á vida e o recoñecemento do poder local da comunidade, dos seus talentos e recursos, sempre evitando o desgaste ecolóxico e a degradación do medio ambiente. As cooperativas desenvólvense segundo a súa filosofía baseada nos valores e nos sete principios adoptados pola Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Xa en 1995 foi adoptado o sétimo principio de compromiso coa comunidade local e o medio ambiente: a cooperativa traballa para o desenvolvemento sustentábel da súa comunidade por medio de políticas aceptadas polos seus membros (A.C.I., Manchester, setembro 1995). Por outra banda, a chamada declaración “Río Cooperativo” manifesta, que “a ACI asume o compromiso de obter o respaldo de millóns de membros das cooperativas para a Carta de Río, polo logro da paz, a solidariedade, a equidade, a xustiza, a igualdade, a protección ambiental e o desenvolvemento humano”.

Por isto a actuación das cooperativas oríentase en función de diferentes obxectivos:

- 1.- A posta en marcha do chamado “balance social” como concreción da súa responsabilidade social, cultural, cívica e ambiental.
- 2.- A realización dunha actividade en equilibrio cos ecosistemas, mediante programas de desenvolvemento comunitario que se desenvolvan individualmente ou conxuntamente entre as cooperativas.
- 3.- A capacitación e formación dos seus socios en conceptos e prácticas produtivas sustentábeis.
- 4.- O apoio ao reforzamento da cultura e das tradicións locais e o apoio ao contorno local.
- 5.- O fomento da igualdade de oportunidade entre homes e mulleres no seu propio seo e, particularmente, nos seus órganos de administración.

As cooperativas reactivan os lazos de solidariedade e colaboración entre os socios, baixo un sentimento de traballo colectivo e con responsabilidade de homes e mulleres na toma de decisións. Distribúese así de maneira equitativa, segundo o esforzo individual, os produtos ou resultados obtidos.

En relación á produción de alimentos, os socios das cooperativas deben ser conscientes que é posíbel incorporar alternativas tecnolóxicas e baixo custo, sen facer grandes cambios e sen transformar radicalmente os sistemas de produción de alimentos. A produción sustentábel con relación ao medio ambiente é un obxectivo alcanzábel para as cooperativas agrarias, o que reduce o impacto negativo do proceso de produción e transformación.

4.2.- Cooperativas e multifuncionalidade

O Consello Europeo de Luxemburgo de 1997 pronunciouse a favor “dunha agricultura europea multifuncional e que cubra o conxunto do territorio da Unión”. Na Axenda 2000, a multifuncionalidade da agricultura foi recollida coma un obxectivo diferenciador para empregar nas mesas de negociación dentro da Organización Mundial do Comercio (OMC) como estratexia fronte aos argumentos e prácticas produtivistas dos socios comerciais internacionais partidarios do liberalismo completo e inmediato dos mercados agrarios. Na Reforma da Política Agraria Común (PAC), aprobada o presente ano, este concepto de multifuncionalidade foi relegado a un segundo plano.

Pero, máis alá dos vaivéns da PAC, e como consecuencia das novas tendencias de opinión da sociedade europea, a multifuncionalidade está chamada a ser un pilar do apoio institucional á actividade agraria e o instrumento elemental para acadar o desenvolvemento sustentábel do medio rural. O cidadán europeo mostra cada vez máis preocupación polo medio ambiente e a natureza e o benestar animal, reclamando da agricultura calidade e seguridade dos alimentos, conservación do medio natural e das paisaxes, conservación do patrimonio histórico e cultural, e o equilibrio social e económico.

4.3.- Cooperativas e medio ambiente

As cooperativas agrarias están intimamente relacionadas co medio ambiente, xa que a agricultura está directamente en relación con aspectos medio ambientais. Existe unha problemática medio ambiental na que a produción agraria e gandeira está inmersa: contaminación de augas, explotación excesiva de recursos, dano a ecosistemas, dano a hábitats, biodiversidade, benestar animal, etc. O problema está máis centrado na aplicación e control do cumprimento das regras ca no deseño de novas políticas. Pero, fundamentalmente, as políticas son moito máis eficaces cando se poñen en práctica nunha superficie continua e extensa, que non en superficies individuais (“unha parcela si e outra do lado non”). A cooperativa agraria pode xogar un papel importante coordinando levando á práctica a xestión colectiva de certas medidas, en especial as medidas agroambientais, o que propiciaría poder gañar en eficacia e poder aforrar en custos de aplicación.

En Galicia, xa dispoñemos de cooperativas agrarias que están a poñer en marcha as medidas agroambientais para os seus socios. Pero o reparto das funcións en materia de cumprimentos de normativa medio ambiental entre as administracións e as cooperativas é desequilibrado. As cooperativas están asumindo espontaneamente e tacitamente unha serie de funcións que anteriormente desempeñaban as administracións, a través, fundamentalmente, dos Servizos de Extensión Agraria (divulgación, asistencia

técnica). Isto acontece sen apenas compensación ningunha e co agravante de que moitos controis administrativos focalízanse nelas.

De maneira espontánea, altruísta, e mesmo desordenada, as cooperativas agrarias están funcionando como pontes entre as administracións e os socios en materia de regulamentación medio ambiental. Por outra banda, as cooperativas están realizando unha incipiente coordinación dos técnicos de Agrupacións de Tratamentos Integrais (ATRIAS), Agrupacións de Defensa Vexetal (ADV) e Agrupacións de Defensa Sanitaria Gandeira (ADSG) con gran beneficio para a implantación real das políticas medio ambientais. Por iso, é necesario que as administracións conten máis coas cooperativas na elaboración dos programas e normas medio ambientais, e sería conveniente que se clarificase e coordinase definitivamente toda a normativa para poñer en marcha efectivamente a “producción integrada” en Galicia para as producións agrarias e para as producións gandeiras.

Por outra banda, existen recentes iniciativas de cooperativas de traballo asociado encamiñadas a unha protección e complementariedade do home coa natureza⁴. Neste senso, agárdase que nos vindeiros anos haberá unha forte presenza destas iniciativas do eido cooperativo. A vinculación coa natureza dará amplos campos de traballo ás cooperativas xa que estas conxugan e complementan como ningunha outra sociedade a parte social (coas persoas) coa súa parte económica. Neste senso, as cooperativas de consumo poden ser son un claro exemplo de racionalización do gasto coa correspondente redución enerxética.

4.4.- Cooperativas agrarias e calidade

A sociedade demanda produtos agroalimentarios que, máis aló de satisfacer as necesidades nutricionais, proporcionen seguridade sanitaria no seu consumo, e outras calidades vinculadas ao aspecto, sabor, comodidade no manexo, etc. Ademais deben obterse con técnicas respectuosas co medio ambiente e co benestar dos animais, e respectuosas tamén con aspectos de forte arraigo social ligados á tradición e a orixe dos alimentos. O concepto de calidade está abarcando cada vez máis parámetros. O que comezou como unha iniciativa que permite destacar as mellores características organolépticas dos produtos, converteuse na actualidade nun requisito imprescindible para acceder a determinados mercados. Un requisito que aglutina aspectos cualitativos, sanitarios, medio ambientais e sociais.

Destaca como característica máis notábel do comportamento do consumidor a súa preocupación pola saúde e a seguridade alimentaria motivado polas diferentes crises alimentarias. Por iso, nos últimos tempos proliferan as regulamentacións sobre calidade específicas: sistemas de calidade, sistemas de xestión medio ambiental, análise de perigos e puntos de control crítico, produción integrada, agricultura ecolóxica, Eurep ou, o máis recente, Global Food Safety.

4 A cooperativa Equal e outras iniciativas educativas e para nenos.

Comeza a espallarse nas cooperativas agrarias de Galicia a idea de implantar sistemas de calidade coa súa correspondente certificación. Certos sectores están moi habituados ás certificacións emitidas polos consellos reguladores e valoran a posibilidade de engadir valor con outras certificacións. En xeral, considérase que as cooperativas de Galicia ofrecen suficiente “calidade”, ao que non é allea a situación dalgunhas cooperativas con gran presenza no mercado de produtos de alto valor engadido, como son as cooperativas de viño galegas. E mesmo as cooperativas de leite teñen o nome recoñecido no Laboratorio Interprofesional Galego de Análise do Leite (LIGAL), por estar situadas entre os postos destacados dos “primeiros compradores” por calidade. De todos os xeitos, para seguir mellorando a calidade é necesario que as cooperativas sigan crescendo en dimensión empresarial e conten con máis técnicos e medios.

4.5.- Cooperativas e seguridade alimentaria

Como xa se comentou, a seguridade alimentaria converteuse nun dos principais valores da calidade esixida. A principal ferramenta para garantir unha seguridade alimentaria é a trazabilidade, é dicir, o control e seguimento dos produtos agroalimentarios dende o campo ata a mesa do consumidor, identificando orixe, procesos e produtos ou ingredientes que entran na composición do alimento.

As cooperativas atópanse nunha posición privilexiada para implantaren procesos de trazabilidade, pola súa localización entre a produción e o mercado. Moitas cooperativas, ademais de comercializar a produción dos socios, subministránlle os inputs necesarios para a produción e teñen, ou poden telo, un coñecemento preciso das explotacións dos socios. Estas características constitúen unha vantaxe fronte a outros operadores que compran a materia prima no mercado, en función da oferta e a demanda, e que están moito máis afastados do coñecemento da produción.

Para implantar un sistema de trazabilidade é necesario dispoñer de servizos de campo que asesoren e fagan un seguimento á actividade produtiva dos socios, a subministración de inputs “controlados”, especialmente no caso da alimentación animal, os fertilizantes, os fitosanitarios e zoonosanitarios, a organización dos procesos internos das cooperativas, os sistemas de identificación de lotes, a xestión da expedición dos produtos, etc.. Neste senso, e tal como se pode comprobar no Capítulo III, as cooperativas gandeiras están encamiñadas a prestar un “servizo integral” aos gandeiros socios baseados na:

- 1.- Xestión de subministración de inputs: pensos, zoonosanitarios, carburantes, servizos de maquinaria, asistencia técnica, asesoría e xestión financeira, controis de produción, xestión de libros,...
- 2.- Prestación de servizos: xestión da sanidade veterinaria, servizos para o cumprimento en común da normativa (xestión de envases perigosos, servizos xestión técnico económica de explotacións, servizo de prevención de riscos laborais), actividades agropecuarias de aprovisionamento (servizos de substitución), e planificación e desenvolvemento de actividades formativas.

Por todo iso, sería conveniente e desexábel que dende as administracións e en coordinación coas cooperativas se promova unha racionalización completa dos servizos ás explotacións gandeiras a través das cooperativas, e se eviten interferencias e lagoas que impidan acadar o obxectivo da trazabilidade que urxe acadar para que os produtos gandeiros de Galicia cheguen ao mercado coa seguridade alimentaria totalmente certificada.

5.- Cooperativas e utilización integral dos recursos

Dende o punto de vista colectivo as cooperativas poden contribuír á maximización na utilización dos recursos sociais. Porque xogan un papel apreciable na posta en valor de recursos ociosos -permiten a valorización de recursos que doutro xeito non serían utilizados- e no aproveitamento integral dos recursos, xa que son un medio para solucionar certas situacións de infrautilización.

En canto a recursos humanos a cooperativa pode proporcionar ocupación a colectivos excluídos que doutro xeito estarían desempregados. Como xa mencionamos existen colectivos que por diversas circunstancias teñen serias dificultades para incorporarse ao mercado de traballo por conta allea, para os que a solución cooperativa pode proporcionar un emprego, mesmo estábel e de calidade, porque esta alternativa para os colectivos con difícil integración é en moitos casos un exemplo de adaptación á realidade produtiva cunha organización eficiente e competitiva que dá lugar a bos resultados económicos.

Tamén a nivel de recursos humanos, as cooperativas poden contribuír á fixación de poboación e ao retorno de emigrantes. Neste aspecto cabe sinalar que a fórmula cooperativa obriga á permanencia do socio no lugar de traballo, toda vez que a súa achega ao proxecto empresarial non se limita a unha participación no capital. Esta circunstancia ten especial significación en todas as zonas rurais despoboadas e máis aínda en zonas illadas de montaña onde un problema esencial e xa secular é a emigración de poboación nova. As cooperativas evitan, neste caso, a perda de recursos.

Por último neste campo as cooperativas poden axudar a solucionar, xa o temos visto, problemas que afectan sobre todo á poboación feminina e á mocidade, afectadas por baixas taxas de ocupación, elevadas taxas de desemprego e temporalidade laboral. Neste contexto a constitución de cooperativas pode constituír unha alternativa para nalgunha medida facilitar o acceso ao emprego e mitigar as situacións da precariedade laboral, en tanto que os socios cooperativistas poidan acadar calidade e estabilidade no seu traballo. Nesta liña os servizos de substitución postos en marcha por algunhas cooperativas agrarias constitúen unha práctica tan exemplar, por necesaria, como novidosa.

Respecto aos recursos materiais o cooperativismo pode xogar un papel limitante da infrautilización dos mesmos. Son destacábeis varias situacións:

O papel que determinadas clases de cooperativas no mundo agrario, nomeadamente as cooperativas de explotación en común da terra, poden xogar na utilización das crecentes superficies abandonadas.

O papel das cooperativas na prolongación da vida media de maquinaria que, empregada noutros contextos empresariais esta sometida a unha mais rápida obsolescencia.

O papel dalgunhas cooperativas na reciclaxe e na reutilización de maquinaria e mercancías procedentes de existencias non comercializábeis polas empresas produtoras.

Outras veces, como vimos no epígrafe 1 deste capítulo, o cooperativismo permite a integración, articulación, reordenación e tránsito cara ás novas formas de actividade en sectores pouco desenvolvidos o que, na perspectiva que agora nos ocupa, implica certamente un aproveitamento máis integral deles.

Capítulo XVI: Poderes públicos e cooperativismo

1.- O marco xurídico do cooperativismo en Galicia

1.1.- Recensión histórica

As cooperativas estiveron carentes de regulación específica ata a primeira Lei española de cooperativas, co que se atopaban ata entón amparadas baixo a Lei de asociacións de 1887.

A primeira Lei de cooperativas que houbo en España data de hai 72 anos, foi promulgada na II República, o 9 de setembro de 1931; en outubro ditouse o seu Regulamento. Esta época caracterizouse polo seu talante procooperativista. O apoio institucional caracterizouse por deseñar potentes medidas de apoio ao cooperativismo: recoñecíanse beneficios fiscais; ampliábase o marco de clases de cooperativas, permitíanse as unións de cooperativas (prohibidas na Ditadura); establecíanse mecanismos institucionalizados para o fomento, difusión e ensino do cooperativismo; e fomentábanse as cooperativas escolares, auténticas asociacións estudiantís creadas co fin de inculcar entre os escolares a idea cooperativa.

Despois aprobouse a Lei de cooperativas nacional de 1938 para ser substituída, pouco despois, pola Lei de 1942, que tería unha longa duración. Esta lei, se ben mantivo os beneficios fiscais anteriores, supuxo un claro retroceso: desapareceron varias clases de cooperativas; reguláronse todas (agás as “do Campo” e as “de Mar”), dentro dunhas marxes máis estreitas; truncouse a democracia no seo da cooperativa, prohibiuse o libre asociacionismo cooperativo e desapareceron as cooperativas de segundo grao (Narciso Paz Canalejo, N., 1990).

A Lei de 1974 constitúe unha norma de transición entre o fomento cooperativo e a tutela intromisiva a través da Organización Sindical, que sería desenvolvida polo seu Regulamento de 1978, claro precedente da Lei de 1987. Esta tamén acadou unha longa duración e caracterizouse, entre outras notas, por ser unha norma excesivamente extensa e moi regulamentista, polo mantemento do Rexistro de Coope-

rativas (coas notas de especialidade e gratuidade), e pola diferenciación entre o réxime xurídico das sociedades cooperativas e o aplicábel ás asociacións intercooperativas.

1.2.- Marco normativo actual

A Constitución Española (CE) establece, de xeito xenérico, un apoio á existencia das cooperativas, a través dos seus artigos 38, que contén o principio de liberdade de empresa; 9.2, que establece a promoción da igualdade entre os grupos humanos e a participación na vida social e económica; e do 35.1, que establece o dereito ao traballo e o dereito de promoción a través do traballo.

Con carácter específico, a delimitación do marco xurídico do cooperativismo debe partir do seu artigo 129.2: *“os poderes públicos promoverán eficazmente as diversas formas de participación na empresa e fomentarán, mediante unha lexislación adecuada, as sociedades cooperativas. Tamén establecerán os medios que faciliten o acceso dos traballadores á propiedade dos medios de produción”*.

Dende a entrada en vigor da CE e da configuración do Estado das Autonomías, as distintas comunidades autónomas comezaron a asumir nos seus estatutos de autonomía competencias en materia de cooperativas, de forma que actualmente todas as comunidades autónomas teñen competencia exclusiva en materia de cooperativas.

Son de competencia estatal aquelas cooperativas que desenvolven a súa actividade no territorio de varias comunidades autónomas e nas cidades de Ceuta e Melilla. Á súa vez, cando se trata de cooperativas que desenvolven determinadas actividades ou por tratarse de disposicións de carácter fiscal ou de seguridade social, a competencia lexislativa queda tamén reservada ao lexislador estatal.

O Estatuto de Autonomía de Galicia, aprobado mediante Lei orgánica 1/1981, do 6 de abril, no seu artigo 28.7 establece que “é competencia da Comunidade Autónoma galega o desenvolvemento lexislativo e a execución da lexislación do Estado, nos termos que a mesma estableza, das seguintes materias:... (...) ...entidades cooperativas”. Así mesmo, no seu artigo 55.3 reconece a potestade da Comunidade Autónoma para facer uso das facultades previstas no apartado 1 do artigo 130 da Constitución, atendendo á modernización e ao desenvolvemento de todos os sectores económicos, sobre todo os que poden dinamizarse mediante o fomento das sociedades cooperativas, a través da súa propia lexislación.

Por conseguinte, nun primeiro momento, Galicia só tiña potestade de desenvolvemento da lexislación estatal sobre cooperativas.

A transferencia de competencias en materia de cooperativas á Comunidade Autónoma galega levouse a cabo mediante o Real decreto 2412/1982, do 24 de xullo, sobre traspaso de funcións e servizos da Administración do Estado á Comunidade Autónoma de Galicia no ámbito de traballo (BOE 28.09.82; DOG 19.10.82).

Non obstante, a pesar da declaración estatutaria, actualmente Galicia ten competencia exclusiva en relación coas cooperativas en virtude da transferencia feita pola Lei orgánica 16/1995, do 27 de decembro (BOE 28.12.95), que ampliou a recollida no artigo 28.7 do Estatuto de Autonomía.

Unha vez que a Comunidade Autónoma de Galicia dispuxo de competencia exclusiva, con data 30.12.1998, publicouse no DOG a Lei 5/1998, do 18 de decembro, de cooperativas de Galicia, que desde a súa entrada en vigor, o primeiro de marzo de 1999, regula as sociedades cooperativas galegas.

A razón fundamental da asunción de competencias e de aprobar unha lei propia foi que a adecuación da lexislación cooperativa ás peculiaridades da nosa Comunidade resultaba unha necesidade cada vez máis amplamente sentida nos distintos ámbitos da realidade cooperativa galega.

Os aspectos máis significativos desta Lei son a adaptación do número mínimo de socios á realidade galega, co obxecto de facilitar o acceso a esta fórmula empresarial; a regulación de novas tipoloxías de socios (socios a proba, excedentes e socios colaboradores); o establecemento de ata quince clases de cooperativas, coa posibilidade de que se poidan crear novas clases cando resulte necesario para o desenvolvemento do cooperativismo; o tratamento dos fondos de reserva e de formación e promoción cooperativa, concedéndolle primacía á autonomía da vontade cooperativa; a creación do Consello Galego de Cooperativas e a potenciación da función rexistral mediante a creación do Rexistro de Cooperativas de Galicia.

Esta Lei aplicáselle a todas as entidades cooperativas con domicilio social na Comunidade Autónoma de Galicia que realicen a súa actividade cooperativizada dentro do seu ámbito territorial.

Tendo en conta que as comunidades autónomas teñen a súa propia normativa reguladora das cooperativas, a actual Lei de cooperativas estatal, a Lei 27/1999, do 16 de xullo, (BOE do 17 de xullo), case non ten campo de actuación, xa que, conforme se determina no seu artigo 2, só se aplicará a aquelas que desenvolvan a súa actividade cooperativizada no territorio de máis dunha comunidade autónoma, agás cando nunha delas realice a súa actividade cooperativizada con carácter principal, e nas cidades de Ceuta e Melilla. Deste xeito, o ámbito de aplicación da Lei estatal quedou considerablemente reducido, sendo en gran medida utilizado como texto supletorio, en aplicación do artigo 149.3 da Constitución.

O marco normativo debe completarse coas disposicións que con carácter xeral dite o Estado no ámbito mercantil, penal, laboral, de seguridade social, tributaria, etc., así como con aquelas normas comunitarias que sexan de obrigado cumprimento.

É así que a lexislación cooperativa debe completarse coa “legislación de fomento del cooperativismo”- en expresión do profesor Francisco Vicent Chuliá - na que cómpre citar o réxime fiscal, materia que non foi obxecto de transferencia, e que está contida fundamentalmente na Lei 20/1990, do 19 de

decembro (BOE 20.12.90). Esta Lei que foi obxecto de modificacións posteriores, recoñece un dobre nivel de protección diferenciando entre as cooperativas protexidas e as especialmente protexidas.

As primeiras son aquelas regularmente constituídas e que acomodan o seu funcionamento a determinados requisitos esixidos legalmente ao tipo cooperativo.

O segundo nivel de protección reservouse a determinadas cooperativas, de traballo asociado, agrarias, de explotación comunitaria da terra, do mar e de consumidores e usuarios, caracterizadas por pertencer a determinados sectores, por ser menor a capacidade económica dos seus socios ou polo seu acercamento ao principio mutualista. Teñen tamén un réxime fiscal especial as cooperativas de crédito, cualificadas como protexidas pero cun tipo impositivo superior.

Polo que atinxe á lexislación de seguridade social, é de destacar a normativa sobre saúde laboral e de prevención de riscos laborais e demais normativa laboral aplicábel, tal como o Real decreto lexislativo 1/1994, do 20 de xuño, texto refundido da Lei da Seguridade Social, Real decreto lei 1044/1985, polo que se regula o aboamento da prestación por desemprego, na súa modalidade de pagamento único, modificado pola Lei 45/2002, do 12 de decembro, de medidas urxentes para a reforma do sistema de protección por desemprego e mellora da ocupabilidade.

Tampouco debemos esquecer que ao Estado lle corresponde ditar disposicións sectoriais que afectan a determinadas clases de cooperativas. Entre estas disposicións cabe citar:

- Lei 13/1989, do 26 de maio, reguladora das cooperativas de crédito, e o Real decreto 84/1993, do 23 de xaneiro, que aproba o seu Regulamento.
- Lei 30/1995, do 8 de novembro, de ordenación e supervisión dos seguros privados e o seu Regulamento, aprobado polo Real decreto 2486/1998, do 20 de novembro, que regula as cooperativas de seguros.
- As cooperativas de vivendas tamén teñen normas estatais aplicábeis coa finalidade de establecer determinadas garantías a favor dos socios, aos que cualifica como promotores da súa propia vivenda en réxime cooperativo, entre estas normas merece destacarse o Real decreto 2028/1995, do 22 de decembro, (BOE do 16 de xaneiro). Por este establécense as condicións de acceso ao financiamento cualificado estatal de vivendas de protección oficial promovidas por cooperativas de vivendas e comunidades de propietarios ao abeiro dos plans estatais de vivenda, e a Lei 38/1999, do 5 de novembro, de ordenación da edificación.
- Lei 16/1987, do 30 de xullo, de ordenación dos transportes terrestres, e Real decreto 1211/1990, do 28 de setembro (modificado polo Real decreto 927/1998, do 14 de maio e polo Real decreto 1830/1999, do 3 de decembro), aplicábel ás cooperativas de transportistas, etc.

Así mesmo, a Comunidade Autónoma de Galicia na órbita do desenvolvemento normativo contempla a elaboración de normas que completen aqueles aspectos da Lei galega de cooperativas, que debido ás súas características o lexislador reservou para un posterior tratamento regulamentario. É o caso da organización e funcionamento do máximo órgano consultivo en materia de cooperativismo, o Consello Galego de Cooperativas, da materia rexistral e a organización e funcionamento do Rexistro de Cooperativas de Galicia, das seccións de crédito, así como dos procedementos de conciliación e arbitraje cooperativa.

Dado que o Consello Galego de Cooperativas é o máximo órgano consultivo por razón da materia, foi o primeiro dos regulamentos en desenvolverse, para que o resto das propostas normativas puideran ser informadas por el. É así que, con data do 8 de febreiro de 2001, entrou en vigor o Decreto 25/2001, do 18 de xaneiro, (DOG do 7 de febreiro), polo que se regula a organización e funcionamento do Consello Galego de Cooperativas.

O segundo dos regulamentos necesarios para cumprir co mandato legal foi o referido ao Rexistro de Cooperativas de Galicia, aprobado mediante o Decreto 430/2001, do 18 de decembro, (DOG do 12 de febreiro de 2002). Este Decreto contou cun longo proceso de elaboración e caracterízase por ser un norma altamente participativa na súa elaboración e consensuada coas entidades representativas das cooperativas, así como informada favorablemente polo Consello Galego de Cooperativas.

Continuando co labor de desenvolvemento regulamentario atópase en fase de elaboración o Regulamento de arbitraje e conciliación cooperativa. Polo momento non se considera oportuno abordar un Regulamento de cooperativas con seccións de crédito, sen saber previamente o peso que estas seccións teñen na nosa Comunidade Autónoma (estímase nun número entre oito e catorce).

Prevese coñecer o número exacto a medio prazo, a través do depósito das contas anuais que se realiza no Rexistro de Cooperativas, proceso que non está culminado. Aínda que se considera que a Lei 5/1998, de cooperativas de Galicia, establece cautelas e garantías que poderían resultar suficientes no caso de que se fagan efectivos os controis nela previstos, non se descarta acometer este desenvolvemento regulamentario, sempre que se considere oportuno e existan garantías e solvencia suficientes para cumprir coas previsións da Lei de cooperativas.

Para completar o marco normativo, no ámbito internacional é necesario citar as recomendacións da Alianza Cooperativa Internacional, o Estatuto da Sociedade Cooperativa Europea e a Recomendación da OIT sobre promoción das cooperativas, pola súa influencia no mundo cooperativo.

1.3.- Situación competencial actual

Nos comezos de 2003 tivo lugar na Xunta de Galicia unha reestruturación administrativa por mor de “adaptala ás necesidades que o momento actual aconsella acometer, tendo en conta os criterios de eficacia e economía que deben inspirar a actuación e organización administrativa” (Decreto 8/2003, do 18 de xaneiro, polo que se modifica a estrutura orgánica da Xunta de Galicia).

Como resultado desta reestruturación creouse a Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, que aglutina competencias que estaban atribuídas ás antigas Consellería de Familia, de Promoción do Emprego, Muller e Xuventude, e á de Xustiza, Interior e Relacións Laborais.

Entre as competencias asumidas están as relativas ás cooperativas e outras empresas de economía social, sen prexuízo das competencias sectoriais que en materia de cooperativas teñan atribuídas outras consellerías, como por exemplo, a Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural con respecto ás cooperativas agrarias e ás cooperativas de explotación comunitaria da terra.

Esta asignación competencial atópase en consonancia coa Lei 5/1998, do 18 de decembro, de cooperativas de Galicia, que establece que será a consellería competente no ámbito do traballo a titular das competencias en materia de promoción e desenvolvemento das sociedades cooperativas e das súas estruturas de integración económica e representativa, sen prexuízo das competencias doutras consellerías en función da actividade empresarial que desenvolvan as cooperativas.

Dentro da estrutura orgánica da Consellería encádranse as Direccións Xerais de Relacións Laborais e de Promoción de Emprego. Á primeira correspóndelle, entre outras, as funcións de dirección, coordinación, control e execucións das competencias da Comunidade Autónoma en materia de cooperativas e outras empresas de economía social. Pola súa parte, á segunda correspóndelle as funcións relativas á promoción do emprego nestas entidades.

Na estrutura da Dirección Xeral de Relacións Laborais incardínase a Subdirección Xeral de Cooperativas e Economía Social. O mundo cooperativo galego conta dende hai case dous anos cunha unidade específica, con rango de Subdirección Xeral, dedicada en exclusiva ao cooperativismo e á economía social. Dáselle resposta a unha vella reivindicación do movemento cooperativo, así como á necesidade de atender con eficacia o incremento de funcións que supuxo a entrada en vigor da Lei de cooperativas, e posteriormente a posta en marcha do Consello Galego de Cooperativas e tamén a aprobación do Regulamento do Rexistro de Cooperativas de Galicia.

A esta Subdirección Xeral correspóndelle a promoción, coordinación, desenvolvemento, control e execución das competencias da Comunidade Autónoma en relación coas cooperativas e outras empresas de economía social, así como as relacións coas súas entidades representativas.

Para o desenvolvemento das súas funcións conta cun Servizo de Cooperativas e Economía Social, que, entre outras, correspóndelle as funcións de cualificación, inscrición e certificación dos actos que deben acceder ao rexistro de cooperativas central, e os depósitos relativos ás asociacións de cooperativas, a coordinación dos rexistros provinciais e a execución dos programas de promoción e divulgación do cooperativismo. Incardinado no Servizo, e baixo a súa dependencia, atópase o Rexistro Central de Cooperativas.

Polo que respecta ao ámbito provincial, en cada unha das catro Delegacións Provinciais da Consellería cóntase cun Servizo de Relacións Laborais que, entre outras, desenvolverá as funcións propias da Dirección Xeral de Relacións Laborais en materia de cooperativas e economía social. Baixo a dependencia destes Servizos están os Rexistros Provinciais de Cooperativas.

Consonte ao anterior, a competencia xeral en materia de cooperativas na nosa Comunidade Autónoma osténtaa a Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais. Os seus ámbitos competenciais non só son os normativos, senón tamén as funcións rexistras, as de inspección e supervisión (encomendada á Inspección de Tráballo e Seguridade Social), e as sancionadoras.

Polo que atinxe aos demais departamentos ou Consellerías correspóndelles exercer as mesmas funcións (de control, normativas, supervisoras, etc.), que realicen sobre outro tipo de empresas privadas que actúan no mesmo sector. Teñen a salvidade das cooperativas de seguros e de crédito, que están suxeitas a un réxime normativo e supervisor peculiar e máis intenso có que se lle aplica ás demais clases de cooperativas.

Á citada Consellería adscríbese, como órgano colexiado, o Consello Galego de Cooperativas, organismo máximo de promoción e difusión do cooperativismo na Comunidade Autónoma de Galicia e órgano consultivo e asesor das administracións públicas galegas naqueles temas que afecten ao cooperativismo. A presidenta do Consello é a conselleira de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais.

2.- Políticas públicas e cooperativismo

2.1.- Marco xeral. Niveis de actuación

O asociacionismo ten as súas orixes na propia necesidade de evolución da humanidade ao longo da historia. As cooperativas, como empresas de finalidade socioeconómica, son unha fórmula eficaz para canalizar e dar solucións aos proxectos de carácter asociativo.

Neste marco tan amplo, no ámbito supranacional, son de gran valía os principios cooperativos ditados pola Alianza Cooperativa Internacional, que foron revisados recentemente con motivo do seu centenario. A propia administración autonómica, na redacción da Lei de cooperativas de Galicia, asumiu as recomendacións establecidas pola Alianza Cooperativa Internacional, tal como se recolle expresamente no seu preámbulo e no artigo primeiro.

No ámbito europeo, hai que citar o Estatuto da Sociedade Cooperativa Europea, así como a Recomendación da OIT sobre promoción de cooperativas, que se acordou en Xenebra, no ano 2002.

No marco da Unión Europea, as competencias sobre o cooperativismo residen principalmente na Comisaría Europea da Empresa e da Sociedade da Información, na Dirección Xeral da Empresa e da Sociedade da Información, e na Unidade do Artesanado, Pequenas Empresas, Cooperativas e Mutuali-

dades. Así mesmo, é necesario mencionar o Fondo Social Europeo, como instrumento de apoio para o fomento do emprego e o desenvolvemento da economía social.

No ámbito de España, pódense diferenciar no sector cooperativo competencias de actuación de carácter transversal e sectorial. As competencias transversais correspóndenlle ao Ministerio de Traballo e Seguridade Social, e dentro deste á Secretaría Xeral de Emprego e á Dirección Xeral de Fomento da Economía Social e FSE. As competencias sectoriais correspóndenlle aos diferentes ministerios e departamentos, de acordo coas materias que teñan atribuídas, como por exemplo o Ministerio de Agricultura, Pesca e Alimentación, no caso das cooperativas agrarias.

A Constitución Española, no seu artigo 129.2, impón a todos os poderes públicos a obriga de fomentar, mediante unha lexislación axeitada, as sociedades cooperativas. En relación con este precepto constitucional de fomento e promoción, o certo é que a CE non concreta as medidas que se deben desenvolver, pero en cambio encomenda a función de promoción aos poderes públicos. No termo poderes públicos debemos incluír o poder lexislativo (estatal ou autonómico, segundo corresponda), e o poder executivo, no exercicio da súa potestade regulamentaria.

Polo tanto, a amplitude con que debe interpretarse a actuación pública de fomento e promoción das sociedades cooperativas, refírese á necesidade dun apoio xeral a estas entidades, tanto económico como técnico, formativo e/ou xurídico. Así mesmo, a CE non limita o obxecto social ou a finalidade cooperativa que se deba promover, polo que se conclúe que é de interese xeral a actividade de fomento das sociedades cooperativas por si mesma, sexa cal sexa o seu obxecto social: cooperativas de traballo asociado, agrarias, de crédito, de servizos, de consumidores e usuarios, do mar, de vivendas, de servizos sociais, de seguros, etc.

En termos similares, o artigo 137 da Lei 5/1998, do 18 de decembro, de cooperativas de Galicia, integrado dentro do capítulo V “Da administración pública e as cooperativas”, establece que:

- 1.- “A Xunta de Galicia reconece de interese social a promoción e o desenvolvemento das sociedades cooperativas e das súas estruturas de integración económica e representativa, garantíndose a súa liberdade e autonomía.

Neste marco, realizará unha política de fomento do movemento cooperativo e adoptará as medidas necesarias para promover a constitución e o desenvolvemento de cooperativas, de forma que poidan cumprir os seus obxectivos económicos e sociais, de acordo cos principios cooperativos informadores desta Lei.

- 2.- A correspondente actuación levarase a cabo a través da consellería competente en materia de traballo, á que se dotará de recursos e servizos necesarios para o cumprimento das súas funcións, sen prexuízo das competencias doutras consellerías en función da actividade empresarial que desenvolvan as cooperativas para o cumprimento do seu obxecto social.

3.- A Administración local, no ámbito das súas competencias, procurará considerar dentro dos seus plans ou programas de actuación a promoción e o desenvolvemento das sociedades cooperativas”.

En definitiva, de acordo cos artigos 129.2 da Constitución Española e 137 da Lei de cooperativas de Galicia, pódese concluír que é necesario realizar unha promoción integral das cooperativas, a través tanto da lexislación estatal como da autonómica galega, de forma que se implique todos os poderes públicos interesados.

No ámbito da Comunidade Autónoma de Galicia, as competencias transversais en materia de cooperativismo correspóndenlle á Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, como xa se detallou anteriormente. As competencias sectoriais correspóndenlle ás diferentes consellerías e organismos da Administración autonómica, de acordo coas materias que teñan atribuídas.

Finalmente, a Administración local, dentro do seu ámbito de competencias, tamén desenvolve actuacións que directa ou indirectamente fomentan, promocionan e serven de apoio ás cooperativas. Actuacións tales como a defensa dos consumidores e usuarios, a xestión de vivendas, a prestación de servizos sociais, etc., poden organizarse en réxime cooperativo. De aí o labor da Administración local fomentando a constitución de cooperativas de integración e a prestación de servizos a través de cooperativas (mediante concertos), así como a promoción de actividades socioeconómicas cooperativizadas.

A nivel local tamén son de destacar as funcións que están a realizar as deputacións, concellos e demais entidades, que a prol de fomentar o emprego realizan actuacións de asesoramento, apoio técnico e formación. Fano ben directamente ou en colaboración con outras administracións públicas ou coas asociacións de cooperativas, como por exemplo: cursos de formación ocupacional, asesoramento ás cooperativas, apoio técnico para a creación de empresas con forma de cooperativa (a través das Unidades de Promoción do Emprego e organismos ou unidades similares), información e tramitación de axudas que proceden doutras Administracións Públicas ou da Unión Europea, etc.

En conclusión, o desenvolvemento e a expansión do cooperativismo en Galicia, de igual xeito que ocorre no resto de España e tamén no contorno europeo, dependerá moi directamente da actitude que cara a el teñan os poderes públicos e os demais axentes que interveñen no deseño e na execución das políticas públicas, cada un no marco competencial e nivel de actuacións que lle corresponda.

2.2.- Medidas de apoio ao cooperativismo

As políticas públicas que se levan a cabo na Unión Europea, en España e na nosa Comunidade Autónoma, que son susceptibles de incidir sobre as cooperativas, poden clasificarse segundo os seus contidos e o seu carácter transversal (políticas dirixidas ao cooperativismo, a súa promoción e fomento), ou sectorial (políticas dirixidas a incidir sobre unha realidade económica determinada, por exemplo: política agraria, de emprego, de vivenda, política social, política educativa, etc.).

Polo tanto, de maneira distinta ás políticas transversais, que son aquelas postas en marcha polos poderes públicos para axudar en toda a súa amplitude ás empresas cooperativas, as políticas sectoriais están dirixidas a incidir nunha vertente determinada da actividade socioeconómica.

Seguindo ao profesor Rafael Chaves Ávila no informe “La Economía Social en el año 2000” (CIRIEC, 2002), se o dinamismo do sector e da propia sociedade civil son factores determinantes na expansión do cooperativismo, non menos influente foi e está a ser o papel das políticas públicas.

Cómpre distinguir entre:

2.2.1.- Medidas institucionais

Este tipo de medidas van dirixidas a institucionalizar no sistema económico unhas formas organizativas específicas, como é o caso das cooperativas, en igualdade de condicións en relación con outras formas organizativas. Esta visión transversal implica:

- Recoñecer a identidade distinta das cooperativas e a súa capacidade para actuar en calquera sector de actividade económica, (por exemplo con leis de cooperativas).
- Eliminar ou compensar as dificultades de operar cun estatuto diferenciado, polo que se sitúan en posición de inferioridade de oportunidades, posición corrixíbel por exemplo cunha fiscalidade favorábel.
- Recoñecer a súa condición de interlocutor no proceso de elaboración e aplicación das distintas políticas públicas.

Na Comunidade Autónoma de Galicia, entre as medidas institucionais adoptadas, destaca principalmente a promulgación da Lei de cooperativas de Galicia, para lograr o recoñecemento da súa identidade diferencial e a adecuación da lexislación que lles afecta ás peculiaridades propias das cooperativas na nosa comunidade. Posteriormente, esta medida complementouse coa constitución do Consello Galego de Cooperativas e do Rexistro de Cooperativas de Galicia.

No que se refire á capacidade das sociedades cooperativas para actuaren nos diferentes sectores da actividade económica, aínda persisten certas barreiras, como por exemplo no caso dos hidrocarburos, da enerxía eléctrica, etc.

2.2.2.- Medidas de fomento e promoción

A Lei galega caracterízase, en cumprimento do mandato constitucional, por regular as cooperativas non de maneira aséptica, senón por fortalecer e dinamizar esta fórmula empresarial, recoñecendo o seu papel como motor de desenvolvemento económico, xeración de emprego, redistribución de recursos e

prestación de servizos de natureza social. Como consecuencia disto, en todo o seu articulado a filosofía inspiradora oriéntase á promoción, fomento e apoio específico do cooperativismo.

Polo tanto, a administración autonómica galega, consciente de que o fomento do cooperativismo ten un importante papel como política de desenvolvemento económico e de benestar social, sen deixar de lado os sectores xa consolidados, está afondando nas posibilidades desta fórmula en actividades ou sectores identificados como emerxentes. É o caso dos servizos sociais, a integración social, a explotación de recursos acuícolas ou a silvicultura.

As consultas feitas a través das enquisas practicadas para esculcar a opinión do sector, coinciden en expresar que se deben continuar e ampliar por parte da Administración as actividades de promoción e fomento, regulando se cabe novos tipos de axudas como son as vinculadas aos resultados. Lograríase así máis implicación dos axentes de desenvolvemento local e das sociedades de desenvolvemento comarcal, así como unha maior implicación dos concellos galegos nestas actividades. Tamén se demanda a creación de institutos de formación cooperativa e de oficinas públicas de asesoramento cooperativo.

2.2.3.- Medidas financeiras

As cooperativas, ao igual ca outras entidades englobadas baixo o concepto de economía social, presentan problemas de índole financeira, que se deben ás súas regras estatutarias específicas de funcionamento interno, así como ás súas dificultades para acceder aos mercados financeiros privados.

Este factor pode atenuarse con medidas financeiras públicas. Na nosa comunidade estas medidas poderían consistir, e hai fundamento para iso, no reforzamento dos fondos propios das cooperativas e flexibilizando as regras internas a través da admisión de socios colaboradores (artigo 29 da Lei galega). Tamén mediante a promoción de estruturas de apoio financeiro, neste sentido no artigo 142 da Lei galega menciónase unha vía de financiamento a través das caixas de aforro, que terían que destinar unha parte dos seus investimentos obrigatorios ao sector cooperativo.

Do resultado da enquisa que se lle fixo aos axentes do sector, tíranse diversas opinións coincidentes en que se deberían apoiar e fomentar acordos coas entidades financeiras, e así mesmo valorar a posibilidade de axudar financeiramente ás cooperativas mediante a creación de sociedades de garantía recíproca.

2.3.- Axudas públicas

As axudas públicas tamén son unha medida de apoio ao cooperativismo, que polo seu elevado número, transcendencia e importancia na actualidade merecen un tratamento específico, sen esquecermos que á vez teñen unha repercusión favorábel na promoción e fomento das iniciativas e proxectos cooperativos.

Os programas de axudas que a Xunta de Galicia convoca e publica oficialmente todos os anos para apoiar o cooperativismo teñen como finalidades principais lograr o seu desenvolvemento, consolidación e competitividade no mercado, creando emprego nestas entidades e mellorando a súa xestión. No financiamento das axudas públicas están implicadas as administracións autonómica, estatal e europea, cada unha co esforzo orzamentario que lle corresponda.

Dunha forma esquemática e resumida, as axudas públicas ao cooperativismo pódense clasificar polo seu carácter en transversais e sectoriais, e dentro de cada un destes bloques en xerais e específicas, segundo sexan o seu alcance e os conceptos que se auxilian.

Facer unha recompilación descritiva de todas as liñas de axuda relacionadas co cooperativismo, tanto a nivel estatal como autonómico, sería unha tarefa inxente, que dende logo non é o obxecto deste Libro Branco. Neste capítulo, o que se pretende é citar aquelas axudas máis significativas, xa sexa polo volume de investimentos ou polo número de entidades beneficiarias, e sobre todo describir os programas de axuda específicos para as cooperativas.

2.3.1.- Programas de carácter xeral

As sociedades cooperativas, como calquera outra empresa, teñen acceso ao réxime de axudas, subvencións, bonificacións e calquera outra medida de apoio económico establecida polas administracións públicas. Pode ser en libre concorrència con outras posíbeis entidades beneficiarias ou con determinadas vantaxes reguladas nas propias ordes de convocatoria.

No ámbito de Galicia, hai varias consellerías e organismos públicos que teñen programas de axudas de carácter xeral, que poden ser de utilidade e acordos coas necesidades das cooperativas.

A diversidade de actividades das cooperativas e a súa presenza en moi diversas manifestacións da vida económico-social de Galicia fanas destinatarias potenciais dunha gran variedade de axudas públicas de carácter xeral, que resultaría prolloxo e, inevitabelmente, incompleto enumerar. A xeito de resumo e clasificadas polo órgano que as convoca, cítanse algunhas das de maior repercusión:

- Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais
 - Axudas ás entidades de iniciativa social.

- Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural
 - Axudas para os investimentos en transformación e comercialización de produtos agrarios. Teñen como obxectivos a creación, ampliación e modernización das industrias agrarias galegas (moitas delas baixo titularidade cooperativa).

- Axudas para a promoción, comercialización e mellora da calidade dos produtos agrarios e agro-alimentarios.
 - Axudas para programas agrarios de mellora técnica e desenvolvemento sustentábel dos procesos produtivos agrícolas.
 - Mellora e modernización das estruturas de produción das explotacións agrarias.
 - Axudas para a utilización de métodos de produción agraria compatíbeis co ambiente.
 - Axudas ao financiamento de accións de asesoramento para a mellora da calidade do leite producido e recollido nas explotacións.
 - Calquera outra axuda que lles poida corresponder ás cooperativas cando sexan titulares de explotacións agrarias, dentro do marco das axudas da Política Agraria Comunitaria (PAC).
- Consellería de Innovación, Industria e Comercio:
 - Axudas para o sector artesanal galego.
 - Axudas para actuacións en materia de calidade.
- Consellería de Medio Ambiente:
 - Axudas para a mellora da calidade na comercialización de produtos silvícolas.
 - Fomento da silvicultura e da ordenación de montes arborizados.
- Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE):
 - Apoio financeiro a investimentos.
 - Apoio financeiro a PEMES.
 - Liña de financiamento de microcréditos e avais.
 - Axudas para o programa de emprendedores.
 - Axudas para proxectos de mellora competitiva.

2.3.2.- Programas de carácter específico

As administracións públicas establecen programas de axudas que están orientados específica e exclusivamente ás sociedades cooperativas.

En España, o principal programa ao respecto é o de “Desenvolvemento da Economía Social”, Programa Presupostario 322-C, baixo a competencia do Ministerio de Traballo, para o fomento das cooperativas e sociedades laborais. De acordo cos datos publicados polo Ministerio, Galicia foi no ano 2000 a quinta Comunidade Autónoma en canto ao importe dos fondos transferidos. Estes son executados posteriormente pola Administración autonómica, en concreto pola Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais.

Unha das medidas de apoio ao fomento do emprego, a través de cooperativas de traballo asociado, reguladas no ámbito estatal consiste na posibilidade de que os desempregados perceptores da prestación contributiva por desemprego perciban dunha soa vez o importe total do valor da prestación, sempre que se incorporen a unha cooperativa de traballo asociado e coa finalidade de destinar a cantidade percibida á capitalización necesaria para a realización da actividade.

Ademais en Galicia, pódense diferenciar programas de axudas específicos de carácter transversal, que se encadran na Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, e programas de axudas específicos de carácter sectorial, que actualmente existen a través da Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural.

Seguidamente faise unha descrición detallada dos devanditos programas de axudas, para cada unha das consellerías citadas.

- Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais.

Á Comunidade Autónoma de Galicia correspóndelle a xestión dos programas de axudas para a creación e o mantemento do emprego, estas competencias tenas atribuídas a Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais.

Así mesmo, esta consellería convoca anualmente as axudas para a promoción e divulgación do cooperativismo, con cargo aos fondos propios da Comunidade Autónoma de Galicia.

Na Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, os programas de axudas existentes están encadrados en dúas direccións xerais:

- a) Na Dirección Xeral de Relacións Laborais xestiónase a orde de axudas para a promoción e a divulgación do cooperativismo, que contén os seguintes programas:

- Impulso de proxectos empresariais cooperativos:
 - A finalidade deste programa é a de fomentar e promover o cooperativismo, de xeito que se conceden axudas económicas que faciliten a posta en marcha dos proxectos empresariais que se articulen baixo a fórmula cooperativa. Son destinatarios tanto aqueles que sexan de nova creación como aqueloutros xerados polas entidades existentes, procurando facilitar a incorporación como socios traballadores dos afectados por procesos de crise empresarial.
 - As actividades que se subvencionan son aquelas realizadas antes do inicio da actividade empresarial. É o caso de asistencia técnica para a orientación e acompañamento do proxecto empresarial e accións formativas e informativas dos promotores; asistencia técnica consistente na elaboración de estudos de viabilidade, de organización, de comercialización, auditorías e outros informes económicos; así como asistencia técnica para a elaboración do plan empresarial.
 - É de destacar que este programa foi incorporado “ex novo” no ano 2003, e que pretende financiar os gastos derivados da realización das actividades relacionadas incluso previas á constitución formal da cooperativa.
- Financiamento dos gastos derivados da constitución de cooperativas e da modificación ou adaptación dos seus estatutos sociais:
 - A finalidade deste programa é o apoio á creación, ao desenvolvemento e á adaptación legal das cooperativas, de xeito que se conceden axudas para financiar os gastos derivados da súa constitución ou da adaptación dos seus estatutos sociais.
- Fomento e consolidación do asociacionismo:
 - A finalidade destas axudas é apoiar o fomento e a consolidación do asociacionismo, co que se subvenciona parcialmente os gastos normais de funcionamento das asociacións de cooperativas.
 - Atender os gastos de funcionamento das entidades representativas das cooperativas vén dar resposta positiva a unha demanda das asociacións de cooperativas de Galicia. A través da concesión destas axudas recoñécese o labor que as asociacións levan a cabo na defensa dos intereses das cooperativas que agrupan, cun carácter de entes insubstituíbeis na procura da promoción e difusión das características do cooperativismo. Esta liña foi introducida na orde de subvencións hai dous anos.
- Actividades de promoción do cooperativismo e adaptación ás novas tecnoloxías:

- Con esta axuda trátase de apoiar o desenvolvemento das actividades para o fomento do cooperativismo, actividades que poden consistir na organización de cursos, xornadas, conferencias, elaboración e publicación de estudos, traballos de investigación, etc., así como actividades de adaptación ás novas tecnoloxías. Poden ser obxecto de subvención a elaboración da páxina web, a súa incorporación a redes informáticas, implantación de sistemas telemáticos, etc..

- Promoción do cooperativismo mediante o fomento do acceso á condición de socio traballador:

- O obxecto deste programa é fomentar o acceso dos asalariados das cooperativas á condición de socio, de xeito que se financia parcialmente a achega ao capital social que deba desembolsar o traballador.

O montante destas axudas nos anos 2002 e 2003 chegan a preto de 445.000 € e resultaron beneficiadas 172 cooperativas.

Tamén con cargo aos fondos propios, a esta Dirección Xeral asígnanselle partidas para a celebración de convenios de colaboración coas universidades, medios informativos, concellos e outras entidades, coa finalidade de realizar actividades de promoción, fomento e difusión do cooperativismo.

No ano 2003, figuran nos presupostos desta Dirección Xeral case 920.000 € para a realización de todas estas actividades.

- b) Na Dirección Xeral de Fomento do Emprego xestiónase a orde de axudas para o fomento do emprego en cooperativas e sociedades laborais.

O obxecto desta orde é promover accións e outorgar axudas e subvencións que contribúan á creación e mantemento de postos de traballo en cooperativas e sociedades laborais que sexan viábeis técnica, económica e financeiramente.

Os beneficiarios serán cooperativas e sociedades laborais, así como os socios traballadores de cooperativas de traballo asociado ou de sociedades laborais que no momento de adquiriren a devandita condición estean desempregados, inscritos como demandantes de emprego no Servizo Público de Emprego, non percibisen este tipo de axuda nos catro anos anteriores, e nos que conorra algunha das circunstancias establecidas pola orde reguladora destas axudas.

Esta orde contén os seguintes programas:

- Axudas destinadas aos socios traballadores de cooperativas de traballo asociado ou de sociedades laborais, mediante a concesión da axuda para a adquisición da condición de socio traballador.

- Axudas destinadas ás cooperativas e sociedades laborais, nas modalidades de axudas pola incorporación de socios traballadores ou de traballo, e axudas para a contratación de directores ou xerentes.
- Subvención financeira. O obxecto deste programa ten por finalidade a redución de xuros dos préstamos para financiar investimentos en inmovilizado material e inmaterial.
- Axuda excepcional. O obxecto é conceder unha axuda (ata 3.000 euros no ano 2003), destinada ao investimento en activo fixo, para as cooperativas de traballo asociado e as sociedades laborais de nova creación, constituídas por socios desempregados inscritos no Servizo Público de Emprego e que pertencen a algún dos colectivos beneficiarios da axuda para a adquisición da condición de socio traballador.

Tamén se pode conceder ás cooperativas de traballo asociado e ás sociedades laborais que incorporen como socios traballadores a desempregados inscritos como demandantes de emprego no Servizo de Emprego, sempre que o investimento en activo fixo se realice para a introdución de novas tecnoloxías da información e as comunicacións.

No ano 2002, beneficiáronse 8.062 traballadores das axudas ao autoemprego e á economía social, dos que 2.643 foron dentro dos programas de promoción do emprego en cooperativas e sociedades laborais. (Informe Laboral, 2002, Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais). Comparativamente co ano 2001, incrementouse nun 20% o número de beneficiarios deste programa.

● Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural.

A Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural é o órgano da Administración autonómica encargado de propoñer e executar as directrices xerais do goberno sobre a política agroalimentaria.

Polo tanto ten entre as súas competencias o fomento, potenciación e desenvolvemento a nivel sectorial do asociacionismo agrario, nas súas múltiples posibilidades e figuras xurídicas: cooperativas agrarias, cooperativas de explotación comunitaria da terra, sociedades agrarias de transformación, agrupacións de produtores agrarios, organizacións profesionais agrarias, asociacións de defensa sanitaria, asociacións para tratamentos integrados na agricultura, asociacións de xestión de explotacións agrarias, comunidades de regantes, comunidades de pastos, agrupacións de montaña, etc.

De acordo co Decreto 50/2002, do 14 de febreiro, polo que se establece a estrutura orgánica da devandita Consellería, correspóndelle á Dirección Xeral de Industrias e Promoción Agroalimentaria a “formación, promoción e fomento do asociacionismo agrario”. Nesta Dirección Xeral está encadrada a Subdirección Xeral de Industrias Agroalimentarias, e dependendo dela o Servizo de Fomento Asociativo, que se encarga do “fomento e desenvolvemento do cooperativismo agrario, da tramitación e rexistro

das sociedades agrarias de transformación, da xestión dos programas de formación e da promoción das asociacións e agrupacións agrarias”.

Entre as actividades de fomento están o asesoramento técnico e as accións divulgativas e formativas que se realizan entre os agricultores e gandeiros galegos. Apóiase a constitución de entidades asociativas, sobre todo naquelas comarcas e sectores produtivos onde apenas existen. Asemade, trabállase no redimensionamento empresarial no medio rural, mediante procesos de integración e fusión das entidades asociativas xa existentes ou tamén a xuntanza e fusión de explotacións agrarias.

Isto supón unha clara aposta da Administración autonómica e do sector polo aforro de custos, racionalización do uso dos medios de produción, diversificación, transformación e comercialización das producións agrarias e mellora da calidade de vida no medio rural galego.

As actividades de fomento complementáanse coas actuacións de apoio ás entidades asociativas agrarias, baseadas nos diferentes programas e liñas de axuda que regula e desenvolve a Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural, todas elas de carácter sectorial. Malia isto, pódense diferenciar as axudas orientadas específica e exclusivamente ás entidades asociativas agrarias, principalmente ás cooperativas, e as axudas de alcance xeral, (algunhas das máis significativas xa se citaron anteriormente, no apartado 2.3.1 deste capítulo).

Seguidamente, descríbense con detalle os programas de axudas específicos para apoiar as cooperativas agrarias:

- Fomento do asociacionismo agrario e do redimensionamento empresarial das entidades asociativas agrarias en Galicia.

Este programa contempla axudas para a elaboración de estudos de viabilidade previos e para sufragar os gastos de constitución, para a realización de investimentos derivados das achegas ao capital social que fagan os novos socios e para apoiar os procesos de integración, absorción e fusión de cooperativas, así como para os gastos de funcionamento das entidades resultantes.

Os obxectivos do programa son:

- O fomento do asociacionismo e a constitución de novas cooperativas, no caso daquelas comarcas ou sectores nos que a súa presenza sexa escasa ou nula.
- A incorporación de novos socios ás cooperativas agrarias e SAT, para incrementar a súa dimensión e capacidade, potenciando á vez o espírito asociativo dos agricultores e gandeiros galegos.

- A integración cooperativa, mediante a constitución de cooperativas de segundo grao e, sobre todo, mediante procesos de fusión e absorción cooperativa, fundamentais para lograr o redimensionamento e a reordenación do sector cooperativo agrario en Galicia.

Os seus resultados nos últimos anos resúmense a continuación:

- Número de axudas concedidas: 230
- Importe das axudas concedidas: 2,6 millóns de €
- Número de agricultores que se integraron como socios: 1.280
- Número de cooperativas fusionadas e integradas: 36
- Número de entidades asociativas comunitarias constituídas: 42

As posibilidades e perspectivas deste programa son enormes, tanto para dinamizar e apoiar os procesos de redimensionamento e fusión das cooperativas, como tamén para lograr a xuntanza das explotacións agrarias, constituíndo cooperativas de explotación comunitaria da terra ou sociedades agrarias de transformación de carácter comunitario, que permitan o aforro de custos, a fixación da poboación no medio rural e a mellora da calidade de vida dos agricultores galegos.

- Mellora da formación, xestión e consolidación do asociacionismo agrario en Galicia.

Este programa contempla axudas para:

- Realización de actividades formativas (asistencia e organización de cursos, seminarios e xornadas técnicas, e, ata hai pouco, viaxes de interese agrario).
- Realización de auditorías, análises de xestión, estudos de viabilidade e estudos de mercado.
- Informatización das cooperativas (adquisición de equipos e programas informáticos, software para internet e fotocopiadoras).
- Contratación de persoal (xerentes, técnicos, axentes de substitución, administrativos e demais persoal cualificado).
- Actuacións relacionadas coa calidade (implantación de sistemas de xestión da calidade e de xestión ambiental, incluída a súa certificación).

Os obxectivos do programa son favorecer o proceso investidor necesario para adaptar as entidades asociativas de carácter agropecuario á realidade actual, de xeito que se fagan máis competitivas e dotándoas dunha maior viabilidade e estabilidade económica. A formación cooperativa dos agricultores e gandeiros socios, así como a mellora da xestión e dos servizos prestados, xunto co coñecemento real da cooperativa e coa dotación de recursos técnicos e humanos, son fundamentais para a consolidación dos proxectos cooperativos e para potenciar e incrementar as súas posibilidades de futuro.

No caso deste programa, pódense salientar os seguintes resultados:

- Máis de 8.600 persoas, agricultores e gandeiros, participaron en actividades de formación (cursos, xornadas e viaxes agrarias).
- Na actualidade, aproximadamente 80 cooperativas agrarias fan a auditoría regularmente. Subvencionáronse 44 estudos de viabilidade e de mercado.
- Informatizouse e modernizouse a xestión en cerca de 230 entidades.
- Creáronse e subvencionáronse máis de 300 postos de traballo, co que se xerou creación neta de emprego no sector cooperativo agrario.
- Implantáronse e certificáronse normas de xestión da calidade e de xestión ambiental en 16 entidades asociativas.

Este programa de axudas está en constante evolución, en función da demanda do sector, das necesidades das cooperativas e da propia normativa reguladora das axudas. Por exemplo, liñas de axuda como a de informatización, que tivo nos anos 1999 e 2000 o seu apoxeo como consecuencia do euro e do efecto 2000, está dando paso a outras iniciativas como a de implantación de normas de calidade e a contratación de axentes de substitución. Así mesmo, tamén se incrementou a contratación de persoal de xerencia e técnicos, e máis recentemente os tractoristas e os peóns de maquinaria, como consecuencia da implantación do servizo de maquinaria e a creación das CUMAS.

Polo tanto, as perspectivas son de continuidade da orde, coas pertinentes reformas e modificacións para adaptala ás necesidades do sector.

- Fomento do asociacionismo na utilización de maquinaria agrícola en Galicia.

Este programa regula as axudas para:

- Adquisición de maquinaria agrícola por primeira vez.
- Adquisición de maquinaria agrícola para reposición.

- Construción de almacéns para maquinaria e equipamento destes.

Os obxectivos do programa son fomentar o asociacionismo na utilización da maquinaria agrícola para poder aforrar custos nas explotacións agrarias e acceder a máquinas e equipos de maiores prestacións, seguridade e tecnoloxía avanzada. Ademais, nesta orde de axudas faise especial fincapé no apoio ás cooperativas de utilización de maquinaria agrícola (CUMAS).

Como resultados deste programa, cómpre destacar:

- Número de CUMAS constituídas e apoiadas: 45
- Número de cooperativas e SAT con servizo de maquinaria: 51
- Importe das axudas concedidas: 5,6 millóns de €
- Importe dos investimentos realizados: 16,9 millóns de €

O programa de fomento do asociacionismo na utilización de maquinaria agrícola en Galicia mantén unha tendencia crecente. Simplemente chega con recordar que no ano 2000 existían en Galicia 28 entidades asociativas con servizo de maquinaria, mentres que no ano 2003 xa son 96. Este crecemento é o mellor síntoma da aceptación que ten este programa, e polo tanto das súas garantías de continuidade.

- Apoio ás agrupacións de produtores agrarios recoñecidas en Galicia (APAS).

Este programa de axudas afecta ás agrupacións de produtores agrarios que se constituíron e foron recoñecidas ata o 31 de decembro de 1999. Inicialmente subvencionáronse os gastos de constitución das APAS, e na actualidade mantense a axuda para os seus gastos de funcionamento administrativo, unha axuda á que teñen dereito as APAS durante un período de cinco anos.

A súa finalidade é a concentración da oferta e a mellora da comercialización das producións agrarias. O financiamento do programa de axudas faise maioritariamente con fondos da Unión Europea. Todas as APAS recoñecidas en Galicia xuridicamente son cooperativas, e predominan polo seu número as do subsector leiteiro.

En Galicia chegaronse a recoñecer 38 APAS, das cales están recibindo subvencións actualmente 22, aínda que este número diminúe anualmente segundo vai rematando o período de cinco anos de axudas. Nos últimos exercicios, o importe das axudas concedidas sumou un total de 13,6 millóns de €.

Este programa de axudas vai camiño de extinguirse, unha vez que as APAS recoñecidas esgoten o período de tempo subvencionado. De cara ao futuro cabe a posibilidade de que se establezan, por parte

da Administración autonómica e con fondos propios, programas similares cunha regulamentación específica.

Tamén é necesario recordar que nos sectores de froitas e hortalizas e de plantas ornamentais, a normativa comunitaria e estatal relativa á constitución de agrupacións de produtores está en vigor. Polo tanto, as entidades asociativas agrarias con actividade nestes sectores, en colaboración coa administración, deben valorar seriamente a posibilidade de acollerse a estes programas.

Por outra parte no ano 2003, publicouse por primeira vez a orde de axudas pola que se regula o recoñecemento das agrupacións de produtores de patacas de consumo. Así mesmo, esta orde contempla axudas para gastos de constitución e funcionamento administrativo, e para mellora das estruturas produtivas e de comercialización. O programa ten como obxectivo apoiar as APAS de patacas de consumo, non destinadas á industria feculeira, para mellorar as súas estruturas produtivas e de comercialización, facilitando incluso a creación dun fondo de rotación que amortiza as flutuacións de prezos que se producen ciclicamente.

2.4.- Outras actuacións públicas

Existen determinadas actuacións públicas que se dirixen especificamente á promoción do cooperativismo, tales como as denominadas medidas institucionais onde se observa a necesidade de potenciar a presenza das cooperativas como interlocutores na concertación social para a elaboración e aplicación das políticas públicas.

Isto concluirá no pulo da súa presenza institucional en órganos como o Consello Económico e Social, así como nos pactos rexionais para o emprego, aínda que esta situación estase corrixindo coa creación de órganos de concertación, tanto a nivel nacional (caso do Consello para o Fomento da Economía Social), como a nivel autonómico (caso do Consello Galego de Cooperativas).

Tamén se está apostando pola formación cooperativa, mediante a impartición de cursos, seminarios ou xornadas, ben directamente ou en colaboración con diversas entidades, como é o caso das universidades e dos concellos. Os destinatarios destas actividades formativas non só son os cooperativistas, senón que tamén van dirixidas aos alumnos universitarios e de formación profesional, ao persoal das administracións e a outros colectivos, todos eles futuros emprendedores.

No eido laboral, unha medida de apoio público pódese considerar a modificación da regulación dos traballadores das cooperativas ligada ás débedas co Fondo de Garantía Salarial (FOGASA), así como tamén a medida de fomento consistente na capitalización do desemprego por parte de traballadores que decidan constituírse en cooperativas.

Así mesmo, están as “políticas de demanda”, xa que as administracións públicas constitúen o principal cliente nas economías desenvolvidas. Neste contexto da contratación pública, a Administración

pode xogar un papel fundamental; é dicir, que, cumpridas as esixencias de calidade e prezo, teranse que primar aquelas modalidades organizativas que máis funcionalidade presenten en relación coa satisfacción do interese social e coa xeración de valor social engadido (como emprego, equidade distributiva, cohesión social, etc.).

Tamén, é determinante o nivel de coñecemento da fórmula empresarial e do sector cooperativo, tanto dende un plano político como social, para a definición e o despegue das políticas públicas e para a activación de iniciativas empresariais, respectivamente.

Polo tanto, as medidas deben ir encamiñadas a lograr o aumento deste nivel cognitivo-cultural. Entre estas medidas cabe destacar: a creación dun clima de opinión pública coñecedor e receptivo cara a esta realidade; a inserción do cooperativismo nos programas formativos do sistema educativo regrado e non regrado, nos seus diferentes niveis (secundario, universitario, formación profesional); a inscrición do cooperativismo nos programas de investigación; e a ampliación da cobertura divulgativa a través dos medios de comunicación, xa sexan de carácter xeral, con seccións específicas ou especializados (revistas, publicacións monográficas, programas de TV e radio, prensa).

Tampouco podemos esquecernos de diversas medidas que adopta a Administración transversalmente, e sobre todo sectorial, que representan vantaxes competitivas para o mundo cooperativo, como por exemplo: o acceso á cota leiteira, o reparto de dereitos de axudas da PAC, etc., no caso das cooperativas agrarias; ou o acceso á adquisición preferente de terreos de xestión pública, por parte das cooperativas de vivendas.

2.5.- Control e inspección

Para levar a cabo un mellor exercicio dos cometidos de control e inspección das cooperativas por parte da Administración competente, unha das ferramentas principais constitúea o Rexistro de Cooperativas de Galicia, a través das distintas funcións que lle corresponden, presidido na súa actuación polos principios de publicidade material e formal, legalidade, lexitimación, prioridade e tracto sucesivo.

En outubro de 2003 figuraban inscritas nos rexistros de cooperativas, central e provinciais, un total de 3.399 cooperativas de todas as clases. Entre elas as máis numerosas son as de traballo asociado e as agrarias, aínda que esta cifra non nos debe confundir co cooperativismo realmente activo en Galicia, que de acordo co xa manifestado anteriormente, a 20 de marzo de 2003, chega a 1.004 cooperativas activas en Galicia.

A razón desta diverxencia radica na existencia dun elevado número de cooperativas que ademais de non teren actividade, non realizaron os preceptivos trámites de disolución e liquidación, polo que figuran con “folla aberta” nos correspondentes rexistros. Non obstante, esta situación de discordancia estase reconducindo a través do mecanismo de adaptación de estatutos.

A entrada en vigor, o 21 de marzo de 2002, do Regulamento do Rexistro de Cooperativas de Galicia, (Decreto 430/2001, do 18 de decembro), supuxo un avance importante para depurar os rexistros de cooperativas. A disposición transitoria primeira contén un calendario de adaptación de estatutos á Lei de cooperativas de Galicia, rematando o último período o 31 de decembro de 2004. Establece que as cooperativas que non solicitasen do rexistro de cooperativas competente, a inscrición da adaptación dos seus estatutos sociais nos prazos indicados, quedarán disoltas de pleno dereito e entrarán en período de liquidación.

Polo que respecta á actividade de rexistro nos últimos dez anos, o cooperativismo experimentou un crecemento sostido ao que non foi alleo a actividade de fomento da Xunta de Galicia, fundamentalmente a través do desenvolvemento do marco normativo e das accións divulgativas promovidas.

Á parte do control na evolución das cooperativas, en canto á súa constitución e disolución, que se exerce a través dos rexistros, existe a posibilidade de que as cooperativas sexan inspeccionadas, e no seu caso, sancionadas por incumprimentos da súa normativa, tal como se contempla nas distintas leis de cooperativas e tamén na lei galega.

A exposición de motivos da Lei galega establece que a potestade da función inspectora, en relación co cumprimento desta Lei, correspóndelle á consellería competente en materia de traballo, sen prexuízo das funcións inspectoras que poidan corresponderlle a outras consellerías. En termos similares exprésase o artigo 138, establecendo que: *“A función inspectora sobre o cumprimento da lexislación cooperativa... exerceraa a dita consellería a través da Inspección de Traballo e Seguridade Social...”*, e segue dicindo: *“Esta función realizarase preferentemente con carácter preventivo, para contribuír ao mellor cumprimento da lexislación cooperativa...”*

Polo tanto, trátase de que as cooperativas sexan inspeccionadas conforme a esta Lei, e serán sancionadas se houbo infracción dela, ou tamén como di o artigo 139, dos seus estatutos. Se as que resultan infrinxidas son outras normativas, tales como a lexislación laboral ou de seguridade social, serán inspeccionadas e sancionadas conforme a normativa específica de que se trate

As infraccións clasifícanse en tres grupos (leves, graves e moi graves). O conselleiro/a competente en materia de traballo, actualmente a conselleira de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, incluso poderá acordar a descualificación da cooperativa, o que provocaría a súa disolución.

A Administración non só pode exercer funcións de inspección nas cooperativas, senón que ademais pode intervir a cooperativa nos supostos e coas facultades e procedemento que lle atribúe o artigo 140 da Lei. De acordarse a intervención administrativa, calquera acordo que adopten os órganos da cooperativa debe contar coa aprobación dos funcionarios nomeados polo poder público.

No proceso de obtención de datos para a elaboración do Libro Branco tense recabado a opinión do sector a este respecto, identificando visións coincidentes na necesidade, en materia de inspección e

control, de incrementar os controis sobre as actividades e actuacións das cooperativas, así como sobre as axudas que se conceden ao sector. Tamén hai opinións coincidentes sobre a conveniencia dun maior control do crédito cooperativo e de abordar a disolución daquelas cooperativas que non se axusten á normativa vixente e ao establecido nos seus estatutos.

3.- As Cooperativas na interlocución e na articulación de consensos sociais

Pola posición que ocupan na economía de Galicia, pola dimensión social que alcanzan, pola súa propia natureza, e pola proxección que poden e deben ter para maximizar a súa contribución ao desenvolvemento e ao benestar social, cómpre unha seria reflexión sobre a situación e o rol que lles atinxe ás cooperativas no diálogo económico-social e, en suma, na consecución dos consensos necesarios. Nese sentido cómpren avances en varios eidos.

3.1.- A vertebración das Institucións cooperativas

Segundo as pautas establecidas polo propio marco constitucional, o asociacionismo cooperativo, como instrumento de representación e defensa dos seus propios intereses, foise recollendo en todos os procesos normativos, apoiando e promocionando a integración, a asociación e as institucións representativas do ámbito cooperativo.

É indiscutíbel na actualidade, o papel principal que a prol da representatividade do mundo cooperativo supoñen as unións, federacións e confederacións de cooperativas como entidades agrupadoras das inquiredanzas xerais destas sociedades, así como o papel de apoio e interlocución coas diferentes administracións públicas.

Xunto cos organismos e entidades públicas de apoio ás cooperativas, existe un amplo abano de estruturas asociativas e federativas, que ademais de representaren e defenderen os intereses das empresas e entidades afiliadas, ofrecen a estas diversos servizos de consultoría e apoio técnico.

As entidades representativas das cooperativas son instrumentos necesarios para a permanente comunicación que debe existir á hora de manifestar as súas necesidades e defender os seus intereses comúns ante as administracións públicas, axentes económicos e axentes sociais, coas organizacións similares doutras comunidades autónomas e incluso en foros de carácter e dimensión internacional.

Resulta substancial, recordando o marco cooperativista galego co que nos atopabamos hai non demasiados anos e recoñecendo publicamente o que se avanzou neste terreo, continuar evitando a dispersión do fenómeno cooperativo e propiciar o asociacionismo dende a propia Administración. Sen discutir o papel que a administración pública debe representar nas asociacións de cooperativas, e estas naquela, resulta evidente que a súa intervención non pode ser doutro xeito que non sexa a de fomentar a integración cooperativa.

Seguindo as pautas marcadas polas diferentes leis cooperativas e tamén pola Lei galega, as unións, federacións e confederacións deben impulsar e exercer as súas funcións de representación, así como o exercicio da conciliación no mundo cooperativo, tanto entre cooperativas, como entre estas e os seus socios.

Tamén deben incrementar a posibilidade de organización, con capacidade financeira suficiente, de servizo e de asesoramento, tanto como sexa conveniente para os intereses dos seus socios. Así mesmo, participarán, xunto coa administración pública e as institucións e organismos desta, a prol do perfeccionamento da lexislación e como institución de ordenamento socioeconómico, xa que resulta un interlocutor necesario para logralo. Finalmente, fomentarán a promoción e a formación cooperativa.

É importante que as diferentes consellerías, con competencias na materia de cooperativismo, unifiquen criterios de actuación neste campo, para os efectos de lograren unha maior coordinación e complementariedade.

En definitiva, as entidades representativas das cooperativas pódense considerar un mecanismo complementario da administración pública na súa función de promoción do movemento cooperativo, e como tal está implícito na Lei galega, no seu Título IV “Das asociacións e representación cooperativa”, tanto cando se regula o asociacionismo e o fomento cooperativo como pola súa participación no Consello Galego de Cooperativas.

Actualmente, como xa temos visto no capítulo correspondente, están inscritas no Rexistro Central de Cooperativas sete entidades representativas das cooperativas galegas: AGACA (Unión de Cooperativas Asociación Galega de Cooperativas Agrarias), UGACOTA (Unión de Cooperativas de Traballo Asociado Ugacota), SINERXIA (Federación de Empresas Cooperativas Sinerxia), UCETAG (Unión de Cooperativas de Ensino de Traballo Asociado de Galicia), EIXO (Unión de Cooperativas de Traballo Asociado Eixo), UCAFE (Unión de Cooperativas Agrarias de Ferrol), ACAP (Asociación de Cooperativas Agrarias de Pontevedra) e UGACОВI (Unión de Cooperativas de Vivendas).

Cada unha delas ten distinta representatividade, pero no seu conxunto xogan un papel fundamental, xa que a través do asociacionismo cooperativo, atópanse fórmulas de encontro e de solución para as súas necesidades e intereses comúns.

Polo que respecta ás confederacións sectoriais existentes en España, agrúpanse nunha única organización empresarial de estrutura confederativa e de ámbito estatal, de carácter intersectorial, que constitúe a máxima institución representativa da Economía Social en España, denominada CEPES (Confederación Empresarial Española da Economía Social).

Na CEPES están integradas sete confederacións e/ou federacións estatais de cooperativas, entre elas CCAE, COCETA e UECOЕ, seis grupos empresariais de economía social, catro confederacións e/ou federacións autonómicas de cooperativas e de economía social, a Confederación Nacional de Previsión

Social (CNEPS), a Confederación Empresarial de Sociedades Laborais (CONFESAL), dúas organizacións nacionais de discapacidade, unha Federación representante das Empresas de Inserción (FEDEEI) e unha Confederación representante das Fundacións (CEF).

Como perfecto complemento, pola Lei galega de cooperativas, creouse o Consello Galego de Cooperativas, como un mecanismo de encontro entre a administración autonómica e as organizacións de cooperativas máis significativas dentro do ámbito xeográfico da nosa comunidade. Constitúese deste xeito un marco para o establecemento de relacións e fomentando que estas sexan permanentes e fluídas e que estean perfectamente reguladas.

Como órgano de interlocución de carácter institucional, a nivel estatal, existe o Consello para o Fomento da Economía Social.

Cómpre, por conseguinte, un maior esforzo de vertebración das propias cooperativas arredor das súas organizacións representativas.

3.2- As cooperativas e a interlocución coas administracións

Desde o punto de vista da implementación e viabilización das políticas activas, as distintas fórmulas cooperativas foron, e están a ser, vehículos fundamentais para o seu desenvolvemento:

No sector agrario é onde a súa importancia estratéxica é maior en Galicia. É debido ao minifundismo, á dispersión da poboación e das explotacións no rural, así como á escasa capacidade para afrontar individualmente proxectos e investimentos que permitan a transformación e a comercialización das producións. Nestas circunstancias as cooperativas están a ser elementos imprescindibles na diversificación, na aposta pola calidade agroalimentaria, pola conservación do medio ambiente, polo cumprimento de normas de benestar animal e polo mantemento da poboación no medio rural.

Tamén as cooperativas de traballo asociado, de ensino, de servizos ou de transportistas, actúan como motores da xeración de emprego na nosa comunidade e da redistribución dos recursos. Máis recentemente as cooperativas de servizos sociais ou de integración social, están adquirindo protagonismo pola importancia dos servizos que prestan á sociedade, e polo seu interese á hora de viabilizar políticas activas das administracións que afectan á calidade de vida dos cidadáns, etc...

En suma o cooperativismo favorece a activación e o desenvolvemento das iniciativas de emprego que a Administración ten que levar a cabo nunha sociedade de benestar e a prestación de servizos sociais que respondan ás necesidades asistenciais da poboación en Galicia. Deste xeito convértense nun instrumento dinamizador e regulador do mercado de traballo, así como unha solución para poder desenvolver políticas de apoio á terceira idade ou a colectivos desfavorecidos.

Non cabe a menor dúbida que o cooperativismo en xeral, e o agrario ou o de traballo asociado en particular, tiveron e teñen unha influencia apreciable na evolución que se está a producir na sociedade galega nos últimos anos. Pero no futuro o seu protagonismo debe acentuarse para poder dar resposta ás demandas do sector, tanto no ámbito da cooperativa como empresa que está nun mercado cada vez máis esixente e competitivo, como a nivel da prestación de servizos aos seus socios, que permitan o aforro de custos, a mellora da súa calidade de vida e a xeración de emprego, nunha sociedade que aposta polo estado do benestar.

Polo tanto, o apoio das Administracións Públicas ao cooperativismo convértese nun elemento fundamental na busca do cambio, mellora e consolidación das estruturas produtivas e do redimensionamento sectorial na sociedade galega. Pero á súa vez as cooperativas teñen que colaborar activamente cos organismos públicos para poder lograr un mellor cumprimento dos seus fins. Semella imprescindible o recoñecemento das mutuas capacidades e o establecemento de canles axeitadas de interlocución sectorial, desenvolvendo o establecido no Consello Galego de Cooperativas, e respectando a debida autonomía de actuación de cada parte.

3.3.- As cooperativas e a interlocución cos axentes económicos e sociais

As cooperativas, no desenvolvemento das súas funcións, actúan como crisol no que se funden actividades economicamente relevantes e de moita importancia en determinados sectores e, ao tempo, defensa e articulación de intereses dun colectivo social moi numeroso, que é tamén, ao mesmo tempo, cuantitativamente importante dentro de determinados grupos sociais. Por conseguinte, e pola súa representatividade, deben seguir esforzándose por conseguir un lugar nos diferentes foros de representación dos axentes e sectores económicos que deben aceptalos como interlocutores.

Así mesmo, aínda sendo entidades de natureza diferente, polos mesmos motivos deben establecer marcos de diálogo e espazos de encontro cos axentes sociais dende o respecto dos papeis de cadaquén.

O proceso de interlocución co conxunto de institucións e axentes referidos debe facilitar avances na confluencia común de cara ao consenso sobre o rol e as estratexias do cooperativismo no desenvolvemento de Galicia.

4.- O Consello Galego de Cooperativas

A Administración Autonómica galega valora moi favorabelmente a interlocución para levar a cabo a viabilidade das políticas activas e o desenvolvemento do sector cooperativo. Xa que logo, pon o máximo esforzo en recoñecer como unha ferramenta de primeira orde o Consello Galego de Cooperativas e dotalo progresivamente cos medios e recursos necesarios.

Consecuentemente, no mes de marzo de 2001 celebrouse o acto de constitución do Consello Galego de Cooperativas. A Lei de cooperativas de Galicia, no seu artigo 135, crea e define o Consello como o

órgano máximo de difusión e promoción do cooperativismo na nosa comunidade. Posteriormente, polo Decreto 25/2001, régúlase a súa organización e funcionamento.

A finalidade da Lei á hora de crear este órgano non foi outra que a de establecer un foro onde se involucren todas as administracións (consellerías, universidades, concellos), xunto coas entidades representativas das cooperativas, coa predisposición e actitude decidida de apoiar o cooperativismo. O Consello Galego de Cooperativas adscribese á Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais, quen lle asigna o persoal funcionario e os recursos económicos necesarios para o seu funcionamento.

Entre as súas principais funcións están as de facilitar e colaborar na investigación, planificación e execución dos programas de desenvolvemento e fomento do cooperativismo; promover a educación e formación cooperativa; elaborar propostas, ditames e informes en relación coas cuestións que afecten ao cooperativismo; emitir informes, con carácter preceptivo, sobre os proxectos de disposicións legais e regulamentarias e demais normas que afecten ao cooperativismo.

Outras das súas funcións que se deben destacar son a de conciliar e exercer a arbitrase nas cuestións litixiosas que se produzan entre cooperativas, entre estas e os seus socios ou entre os propios socios, sempre cando ambas as partes o soliciten ou veña recollido nos estatutos da cooperativa pertinente. Ademais, percibe e xestiona os fondos irrepártibeis e o remanente do haber líquido social das cooperativas.

En canto ao seu funcionamento, o Consello pode actuar en pleno, que está integrado por todos os membros deste órgano e polo secretario, ou en comisión permanente, que está formada polo presidente, vicepresidente, secretario, tres representantes das cooperativas e outros tres do resto dos membros do Consello.

A comisión permanente, ademais de executar os acordos do pleno, ten que resolver as cuestións de trámite e de xestión ordinaria, coordinar as comisións de traballo e preparar as reunións, a convocatoria e a orde do día do pleno. As comisións de traballo que se crearon e están en funcionamento son a de "ditames, informes e propostas", a de "conciliación e arbitrase cooperativa" e a de "xestión e planificación dos fondos do Consello".

Os membros do Consello, agás a conselleira e o director xeral de relacións laborais, que o serán pola razón do seu cargo, e os suplentes, serán nomeados e cesados pola conselleira de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais.

Á petición do Consello Galego de Cooperativas, e a través da comisión de arbitrase e conciliación cooperativa, estase a elaborar o Regulamento de Arbitrase e Conciliación Cooperativa. O Consello tamén está promovendo a educación e a formación cooperativa, mediante a convocatoria de premios escolares, así como o fomento e a difusión do cooperativismo, mediante a concesión dos premios á cooperación.

Tamén foi iniciativa do Consello a elaboración deste Libro Branco do Cooperativismo, ademais de canalizar o proceso da súa elaboración, proceso que despois da realización do III Congreso Galego de Cooperativas en Decembro do 2003 onde se debaten, vai culminar coa súa publicación, e que enlazará coas proxeccións necesarias para a elaboración dun Plan Estratéxico para o desenvolvemento do cooperativismo en Galicia.

5.- Ferramentas de futuro

A evolución do movemento cooperativo nun contorno definido polos criterios propios da economía de mercado e da sociedade do benestar, vai estar condicionada en boa medida polas políticas de fomento, promoción e apoio que desenvolvan as administracións públicas.

Os resultados obtidos demostran que a fórmula cooperativa é válida para liderar proxectos empresariais ambiciosos, tanto desde o punto de vista económico como social, pero a súa consolidación e potenciación de cara ao futuro pasa polo aproveitamento racional dos medios ao seu alcance, pola concertación e o consenso e pola interlocución coas institucións, axentes económicos e axentes sociais, sen esquecer os da formación da súa base social.

No ámbito galego, un movemento cooperativo moderno e correctamente dimensionado é fundamental para o desenvolvemento socioeconómico da comunidade. De aí o esforzo en deseñar políticas de viabilidade, estratexias de carácter promocional e ferramentas de futuro, que no seu conxunto sirvan para o fomento e o apoio do cooperativismo.

A propia redacción do Libro Branco, onde participan representantes e técnicos da administración autonómica, dos concellos, da universidade e das asociacións de cooperativas, é unha mostra do carácter integrador e da vontade de recoller unha pluralidade de opinións, que fagan deste Libro Branco unha ferramenta de futuro útil para o mundo cooperativo galego.

Así mesmo, a aprobación e publicación da Lei de cooperativas de Galicia, xunto coa constitución do Consello Galego de Cooperativas e a regulación do funcionamento do Rexistro de Cooperativas de Galicia, está dotando ás cooperativas galegas dun marco normativo amplo, que recolle as súas inqueanzas e as peculiaridades propias do sector cooperativo en Galicia. Este marco normativo debe completarse coa publicación do Regulamento de arbitraje e conciliación cooperativa.

Unha lexislación baseada na realidade do sector e adaptada ás súas necesidades, ampla, e sobre todo áxil e dinámica, é unha ferramenta fundamental para o futuro para canalizar e regular o movemento cooperativo.

Non podemos esquecer os da necesidade de establecer un marco de concertación e de consenso, fomentando a interlocución e a existencia dunha relación fluída entre as administracións públicas, as

organizacións representativas das cooperativas e os axentes económicos e sociais, para poder levar a cabo a viabilidade das políticas activas no sector.

Neste campo destaca o labor que realiza o Consello Galego de Cooperativas como foro de encontro entre a administración e o mundo cooperativo. Polo tanto, é fundamental a súa dotación progresiva, cos medios e recursos necesarios, para que poida desenvolver as súas funcións ao máximo nivel e coa maior amplitude, xa sexa a nivel de pleno, da comisión permanente ou das comisións de traballo.

Outra ferramenta de futuro, intanxíbel a curto prazo pero definitiva para a consolidación do movemento cooperativo na sociedade, son as actividades de formación, orientadas tanto aos socios cooperativistas como á poboación en idade escolar, formación profesional e universitarios. O ideal sería que o cooperativismo formase parte dos programas educativos. Mentres tanto, a realización de xornadas técnicas, seminarios ou cursos, son instrumentos que permiten transmitir os principios cooperativos a todos os interesados.

Así mesmo, estas actividades formativas deben complementarse coa información a través dos medios de comunicación. Para que a sociedade valore o movemento cooperativo, na súa xusta medida, debe coñecelo. Non cabe a menor dúbida que unha campaña de comunicación dos valores cooperativos, xunto con programas e seccións específicas con información sobre o sector, son instrumentos de grande interese para a difusión do cooperativismo.

Entre as ferramentas de futuro, hai que considerar todas as medidas de apoio ao cooperativismo e, principalmente, as axudas públicas, pola importancia estratéxica que teñen na promoción, fomento, divulgación e potenciación das sociedades cooperativas. O lóxico, é dotar de continuidade aos procesos e proxectos iniciados, aproveitando todas as accións e liñas de axuda en que os seus resultados estean sendo positivos para o sector.

Os programas de axuda existentes para o fomento do redimensionamento cooperativo, para a industrialización e comercialización agroalimentaria, para a creación de emprego, para a mellora da formación, para fomentar a innovación tecnolóxica e para mellorar o benestar e a calidade de vida dos socios das cooperativas, hai que consideralos prioritarios.

En todo caso, as actuacións e os programas de axudas que se establezan de cara ao futuro deben:

- Ter un carácter dinamizador da poboación e do propio funcionamento das cooperativas.
- Fomentar a utilización conxunta dos medios de produción, constituíndo entidades asociativas de carácter comunitario.
- Permitir o aproveitamento das posibilidades e dos recursos endóxenos, de xeito que se facilite a permanencia da poboación no seu contorno.

- Fomentar o mantemento dos postos de traballo e, sobre todo, a creación neta de emprego no sector.
- Ser acordes coa demanda e necesidades do sector, todo iso dentro dun marco obxectivo de adxudicación.

Finalmente, cómpre dicir que o Libro Branco debe tomarse como base para elaborar o Plan Estratégico para o Desenvolvemento do Cooperativismo en Galicia. Esta debe ser a ferramenta de maior transcendencia e importancia para o sector. O seu contido, en canto a programas e liñas de actuación, vai ser nos próximos anos o marco de referencia para o movemento cooperativo en Galicia.

Conclusiones e recomendaciones

A.- Conclusións e recomendacións globais

Conclusións

- As máis diversas correntes do pensamento social, económico e político consideran o cooperativismo como instrumento importante na solución dos problemas económico-sociais. En Galicia as propostas cooperativas, arraigadas na tradición do pensamento galeguista dende o Século XIX, integran unha parte nuclear nas visións das correntes que deixaron máis pegada na conformación do sentir actual. Ao tempo as realidades cooperativas dende comezos do século XX ata a actualidade actuaron de xeito destacado para achegar as súas respostas diante de necesidades cambiantes da economía e da sociedade galegas. Estiveron sempre presentes de par das necesidades e iniciativas de desenvolvemento de Galicia.
- A presenza do cooperativismo en Galicia é certamente significativa. Ten unha compensada distribución en todo o territorio, espallado no mundo rural e no mundo urbano, e con presenza na maioría dos concellos da comunidade.
- Dende a Reforma Política e o novo marco de liberdade asociativa a creación de cooperativas experimenta unha tendencia de crecemento sostido, que se mantén e consolida nos últimos anos. En conxunto o movemento cooperativo combina o anovamento, que é produto do peso apreciábel das experiencias creadas na última década, coa madurez da parte do movemento que representan as experiencias xa consolidadas que se conforman como referentes, mesmo no conxunto da vida económico-social.
- Na súa distribución por clases destaca o peso importante das cooperativas agrarias por volume de socios e peso das súas actividades. Son tamén numerosas as experiencias de traballo asociado, de importancia na xeración de emprego. Apréciase o pulo recente nas cooperativas de

vivenda e hai unha parca presenza, con independencia de singularidades importantes e do seu relevo cualitativo, nas cooperativas das outras clases, o que marca un dos primeiros desafíos para a extensión do movemento.

- A influencia social do cooperativismo existente reflíctese, en primeira instancia, na importancia do corpo social agrupado: máis de 83.000 socios, o que significa a existencia de cooperativistas nun de cada once fogares galegos; cunha dinámica de evolución fortemente crecente, e cunha importancia apreciabelmente maior en determinados colectivos: agricultores, mozos e mulleres.
- Na economía distribúense, en termos de número de sociedades, de forma relativamente homoxénea, con máis presenza relativa no sector agrario e menos, comparativamente nos servizos. A distribución estase a compensar polas recentes tendencias na creación de cooperativas de servizos e nalgúns dos novos depósitos de emprego.
- As cooperativas concentran parte importante das súas actividades en cinco grandes grupos: agricultura e gandería, industria téxtil, construción, comercio e ensino. Entre as características máis sobresaíntes da actividade cooperativa destacan a intermediación nos mercados (cerne constitutivo non só das cooperativas agrarias senón dunha parte das do sector servizos); a concentración en actividades intensivas en traballo -característica común na construción e en moitos servizos persoais- que, ás veces, requiren de particular cualificación da man de obra (ensino, servizos sociais); e, consecuentemente, a concentración en actividades, salvo excepcións, pouco intensivas en capital físico, con baixos investimentos e, no seu caso, con tecnoloxías maduras ou fortemente estandarizadas (téxtil, empresas en crise no sector de transformados metálicos).
- A incidencia do “*efecto cooperativo no emprego*”, estimado en 22.433 persoas, o 2,02% dos ocupados galegos, destaca fundamentalmente pola súa contribución cualitativa, dado que incide naqueles aspectos onde o mercado de traballo resulta menos eficiente, tales como a temporalidade, a igualdade de xénero e as actividades vinculadas cos sectores primarios. Achégase un maior nivel de estabilidade, de oportunidades para as mulleres, e favorécese a consolidación e incremento dos servizos directamente relacionados co sector primario. No tocante á dimensión, a media de traballadores sitúa a xeneralidade das cooperativas entre as pequenas e medianas empresas galegas, pero cunha dimensión media superior a do conxunto galego.
- A achega en termos de valor do movemento cooperativo ao conxunto da economía debe computar o papel esencial destas sociedades na creación e mantemento do valor das actividades económicas individuais dos seus socios, obxectivo constitutivo esencial das mesmas, prevalente aínda que non incompatíbel co obxectivo de maximización do valor xerado na propia empresa. Cinguindo as estimacións do valor á medición da súa estricta actividade empresarial, o volume de facturación total do cooperativismo galego achégase ao 2.300 millóns de euros e o valor engadido bruto total aos 362,1 millóns de euros, o que significa o 1,1% do VEB galego.

- Por outra parte, á hora de explicar a dinámica empresarial das cooperativas debe terse en conta a prevalencia, ás veces, de lóxicas racionalizadoras do seu comportamento, que aínda sendo maximizadoras, poden non subsumirse e son dificilmente comprensíbeis dende os estritos parámetros das análises custo-beneficio máis acaídas para empresas convencionais. Obviamente iso non exclúe a busca de rendibilidade propia no privativo proxecto empresarial que constitúe cada cooperativa, só marca o desafío da integración e compatibilización de obxectivos: a rendibilidade autónoma e específica da empresa común aunada, e ao servizo, dos prevalentes obxectivos sociais e societarios.
- A fórmula cooperativa pode ser tan válida para as actividades empresariais como calquera outra das máis usuais. Igualmente non hai condicionantes *a priori* para realizar actividades de todo tipo, sexan cales foran os seus mercados.
- A análise económica e financeira efectuada sobre os estados contábeis das sociedades cooperativas galegas mostra que, con independencia da súa clase, cumpren co seu obxectivo de satisfacer as necesidades económicas dos seus socios.
- Conforman un tecido empresarial no que coexisten un reducido número de grandes e medianas empresas cun importante número de pequenas e microempresas.
- Nelas hai unha maior importancia cuantitativa dos investimentos no activo vinculado á explotación, fronte ao inmovilizado, debido á maior proporción de empresas dedicadas a actividades de servizos.
- Teñen un considerábel importe de financiamento permanente procedente dos propios socios, unido a un escaso financiamento alleo a longo prazo, o que pode ser debido ás reticencias das entidades financeiras para conceder recursos as sociedades cooperativas.
- Seguen unha política mixta de retribución aos socios, que perciben parte da súa renda a través da mellora nos prezos/salarios e outra parte vía retorno cooperativo, coa distribución duns excedentes que son positivos na maioría dos casos estudados.
- Así mesmo teñen unha estrutura económico financeira fortemente marcada pola estacionalidade das actividades desenvolvidas por unha gran parte das empresas.
- Non obstante o tamaño empresarial condiciona a forma e as circunstancias de inserción no mercado. Ao respecto, aínda dentro da súa variedade, as cooperativas galegas actúan basicamente en mercados reducidos, se ben é notábel a presenza de destacadas experiencias exportadoras. As cooperativas facilitan unha mellor integración no mercado de actividades que doutro xeito atoparían dificultades.

- As cooperativas teñen, pola súa natureza solidaria e participativa e/ou polo carácter de autoex-tión dalgunhas, unha notábel flexibilidade na súa capacidade de adaptación ás circunstancias cambiantes dos mercados.
- Cumpren asemade un papel importante na trazabilidade dos produtos e na seguridade para o consumidor. Tamén teñen comezado prometedores procesos de control de calidade.
- En determinadas actividades, dadas as súas características, dada a natureza concreta das coope-rativas e o tipo de socios máis habitual, as cooperativas poden ter vantaxes comparativas.
- Xogan a favor das cooperativas os efectos positivos da participación que foron avaliados e reco-ñecidos dende todos os puntos de vista. Os paradigmas de motivación, de relacións industriais e empresariais confirman, baixo determinadas condicións, teórica e empiricamente, tal afirmación.
- As cooperativas realizan un significado labor no ámbito da formación e capacitación profesional e empresarial, ao converterse en auténticas escolas de traballadores e de empresarios, que complementan eficientemente os coñecementos e habilidades adquiridos no sistema educativo e formativo xeral.
- A forza e o valor como fórmula das cooperativas radica na adscrición voluntaria, na comunidade de intereses e na unidade entre os socios que se explícita coa constitución da sociedade. Por conseguinte, o nivel de compromiso coa empresa é, *a priori*, forte en comparación con outro tipo de sociedades. As cooperativas utilizan modelos de incentivación que lles permiten integrar, sen conflito, a diversidade nas situacións e posicións dos socios.
- O autoemprego cooperativo é quen de achegar solucións para desenvolver os proxectos profe-sionais e vitais das persoas, eliminando barreiras xeradas polas dinámicas do mercado de traballo. A supeditación das rendibilidades económicas inmediatas á viabilidade futura do proxecto empresarial, xunto coas vantaxes derivadas da participación e control último sobre a empresa, permiten aproveitar eficientemente os coñecementos e habilidades dos socios co que se potencia a súa autoestima e proxección profesional.
- O cooperativismo acredita unha importante capacidade de resistencia ás crises, que permite falar de comportamentos anticíclicos e de mantemento do emprego en circunstancias adversas.
- A cooperativa, defendendo a igualdade e valorando as diferenzas, fomenta a conciliación entre a vida laboral e a vida persoal e familiar dos seus socios e socias. Este e outros aspectos supoñen un estímulo de primeira orde para a incorporación de mulleres ao mundo do traballo e un camiño para facer efectivo os seus proxectos e potencialidades.

- A responsabilidade social do cooperativismo galego é un feito que transcende á propia cooperativa e aos seus socios para influír no seu contorno, a través de factores como o mantemento de rendas e emprego, o desenvolvemento local, a permanencia dos proxectos, a formación e a educación e o benestar social.
- A dimensión participativa, a facilidade para incorporación de socios, o seu papel no mantemento de rendas e emprego presentan trazos moi favorábeis, onde as cooperativas xogan un papel destacado. Noutros aspectos, en cambio, débese aínda mellorar, como na formación dos socios e na incorporación da muller aos órganos de goberno.
- Os principios e valores que definen o movemento cooperativo son en si mesmos un valor engadido para socios e clientes que ata o momento as cooperativas galegas non teñen suficientemente valorado. Os procedementos e ferramentas que miden o grao de cumprimento das cooperativas en relación coa súa responsabilidade social, particularmente o Balance Social, son insuficientemente empregados.
- Estes principios de funcionamento favorecen unha maior participación, unha maior implicación, a existencia de procesos formativos e informativos e en definitiva procuran a achega de todas as capacidades de socios ao ben común. Son polo tanto principios de eficiencia empresarial e de mellora continua.
- As cooperativas fan unha importante contribución ao mantemento do benestar e a cohesión social.
- As cooperativas xogan un importante papel na organización, estruturación e integración dos sectores produtivos nos procesos de cambio. Facilitan a reordenación de sectores clave e a reconversión e o transito cara a actividades mercantís e cara a novas formas de entender a actividade, particularmente en sectores con actividades moi arraigadas, simplemente recolectoras, e pouco sustentábeis no medio prazo
- Son un vehículo de modernización, de introdución de prácticas produtivas novas. Con contribucións importantes na formación dos recursos humanos; na difusión de coñecementos técnicos e, por tanto, no desenvolvemento tecnolóxico e na innovación; na difusión da información sobre produtos e mercados; no incremento da capacidade emprendedora; na irradiación das melloras e na adaptación e aplicación das novas políticas económicas en sectores sometidos a forte regulación
- Actúan na regulación dos mercados. Son un mecanismo de defensa, seguridade e estabilidade nas oscilacións cíclicas. Colaboran na mellora de prezos, na súa estabilidade, na súa uniformidade e homoxeneidade, e dan máis transparencia aos seus mecanismos de formación.
- Así mesmo actúan como reguladoras en momentos en que as oscilacións cíclicas levan aos mercados a situacións de estancamento, recesión ou mesmo crise. Complementariamente,

achegan aos seus socios seguridade, estabilidade, confianza e protección neste tipo de circunstancias.

- A natureza e realidade das cooperativas adecúase á natureza do desenvolvemento local: pertencen ao tecido local, dinamizan socialmente o medio, son “capital social”, e son un referente socioeconómico no desenvolvemento dunha área
- Achegan importantes complementariedades ás Administracións públicas na promoción do desenvolvemento local.
- Pola súa capacidade para a mobilización de recursos locais -creación de emprego, demanda a empresas locais e uso de recursos naturais locais- están estreitamente vinculadas ao proceso de valorización de recursos endóxenos. Ademais baséanse na explotación de recursos específicos que, moitas veces, non se poden mover; teñen creado redes no territorio; teñen experiencia na promoción e distribución de bens específicos; e contribúen a fixar poboación no territorio e o mantemento de actividades, co que se evita a fuga de recursos
- Dende o punto de vista da utilización de recursos públicos para o desenvolvemento, facer partícipes deles ás cooperativas incrementa a escala, amplía o número de beneficiarios dos recursos, favorece o mellor financiamento dos procesos e a realización de pactos de máis alcance.
- Xogan un papel apreciable na prestación de servizos locais de proximidade: servizos a escala local; servizos de carácter xeneralista, intersectoriais, profesionais; servizos sociais e de asistencia; e en ámbitos como o da saúde, educación, vivenda social, ocio, cultura e deportes. Así mesmo é destacábel o seu labor no campo da integración social
- Son unha das canles axeitadas para a diversificación de actividades no espazo rural, obxectivo necesario para a adaptación da economía rural á situación actual.
- Están a ser axentes destacados na posta en práctica de sistemas de produción sustentábeis do punto de vista medioambiental.
- Teñen un papel apreciable na posta en valor de recursos ociosos -permiten a valorización de recursos que doutro xeito non serían utilizados- e no aproveitamento integral dos recursos: recursos humanos, en tanto que fixan poboación; e recursos materiais en tanto que permiten un pleno aproveitamento dos mesmos, limitando a infrautilización.
- As cooperativas cumpren funcións importantes como xestoras do medio e no mantemento e consolidación da actividade en zonas rurais como vía de desenvolvemento integral.

- O cooperativismo experimentou un crecemento sostido ao longo dos dez últimos anos, ao que non foron alleas as actividades de promoción e fomento da Xunta de Galicia. Así mesmo, este crecemento confirma que as cooperativas seguen sendo unha fórmula eficaz para canalizar e dar resposta aos proxectos de carácter asociativo.
- A administración autonómica e a Lei de cooperativas de Galicia, recoñecen o papel do cooperativismo como motor de desenvolvemento económico, xeración de emprego, redistribución de recursos, prestación de servizos de natureza social, así como necesidade de apoiar aos sectores cooperativos identificados como emerxentes.
- A aprobación da Lei de cooperativas de Galicia, xunto cos Decretos reguladores do Consello Galego de Cooperativas e do Rexistro de Cooperativas de Galicia, dotou ao sector cooperativo galego dunha lexislación acorde coas peculiaridades da nosa comunidade. O Consello Galego converteuse nun instrumento primordial para lograr unha comunicación permanente e fluída entre a administración autonómica e as organizacións representativas das cooperativas.
- As sociedades cooperativas, como calquera outra empresa, teñen acceso aos diferentes programas de axudas que ten a Xunta de Galicia. Destacan os programas de axudas específicos de carácter transversal, que se encadran na Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais; e os de carácter sectorial, que actualmente existen a través da Consellería de Política Agroalimentaria e Desenvolvemento Rural.
- O nivel de coñecemento da fórmula empresarial e do sector cooperativo, tanto dende un plano político como socioeconómico, é determinante para a definición e a viabilidade das políticas públicas e para a activación das iniciativas empresariais.
- Pola posición que ocupan na economía de Galicia, pola dimensión social que alcanzan e pola súa propia natureza as cooperativas confórmanse como interlocutoras destacadas para a diversidade de axentes políticos económicos e sociais de Galicia.

Recomendacións

- A análise prospectiva das condicións de viabilidade -sociolóxica e económica- do proxecto societario da cooperativa presenta particularidades que demandan a dotación de apoios neste terreo ás cooperativas que o requiran.
- Debe ter continuidade e debe potenciarse a promoción de apoios financeiros, con liñas específicas orientadas a facilitar o financiamento de novos proxectos empresariais en réxime cooperativo. En particular débese reflexionar sobre a implementación de novos instrumentos específicos que atendan ás particularidades da situación financeira das cooperativas. Especialmente en aspectos

relacionados cos sistemas de garantías e as fórmulas de capital-risco, así como os relacionados coa concertación con entidades financeiras e de promoción, tanto públicas como privadas.

- Así mesmo débese estudar, dende o movemento cooperativo e a administración, a posibilidade de estruturar un mercado de títulos de débeda de sociedades cooperativas -obrigacións, bonos,..- que faciliten a negociación nos mercados secundarios.
- É necesaria unha maior preocupación por xestionar adecuadamente a tesourería, as existencias e os debedores da empresa, pois non se pode esquecer que a xestión do día a día é o que vai condicionar o resultado do exercicio económico. Neste senso cabe formularse como posibilidade a solicitude de inclusión dun maior detalle nas contas para entregar no rexistro.
- O comentado en relación co circulante, unido á estacionalidade de moitas actividades, require dunha planificación financeira a curto e longo prazo que facilite o seguimento da actividade, co que se evitan excesos e defectos en determinadas partidas que van condicionar o rendemento empresarial.
- Os recursos que proveñen das entidades financeiras son basicamente a curto prazo. Neste senso, cabería artellar un sistema de información contábel que permita, realmente, cuantificar tanto a rendibilidade como o risco empresarial das sociedades cooperativas, de xeito que lles resulte máis doado acceder aos produtos das entidades financeiras.
- É necesaria a continuidade do esforzo por implementar políticas de calidade nas cooperativas, de xeito que se potencien os procesos conducentes á obtención das correspondentes certificacións.
- As cooperativas deben reforzar e impulsar os seus propios programas específicos de Investigación e Desenvolvemento, para o que contarán co apoio das Administracións neste terreo.
- As cooperativas deben potenciar e aumentar a presenza nos mercados con marcas propias, de xeito que poidan avanzar na consecución de maior autonomía de actuación e aproveitar e difundir a “marca cooperativa” como distintivo de calidade.
- Debe reflexionarse sobre a posibilidade de establecer liñas específicas de apoio ás cooperativas para a aplicación de políticas de calidade e identificación dos produtos.
- O proceso de incorporación e de diversificación na utilización das novas tecnoloxías da información e da comunicación das cooperativas debe proseguir ao tempo que se reforzan as políticas concretas de fomento.
- Igualmente deben avanzar no seu compromiso e no seu protagonismo na identificación da trazabilidade dos produtos, na garantía de seguridade alimentaria e na implementación de practicas medioambientais sustentábeis.

- Na promoción da imaxe de marca cooperativa e na consolidación das cooperativas entre os organismos acreditadores da calidade, deben contar co apoio decidido das administracións.
- Para a extensión do papel das cooperativas no terreo da seguridade alimentaria e na mellora medioambiental, débese recoñecer o seu labor nestas funcións e responsabilidades, que realizan en coordinación e complementareidade coas administracións. Por iso deben contar tamén con políticas de apoio.
- As cooperativas están a utilizar, e deben proseguir, instrumentos que permiten articular participación e eficiencia empresarial. Neste terreo o camiño debe continuar coa identificación e formulación de códigos de conduta e acordos de boas prácticas: deben desenvolver modelos en materias de participación, delimitación de competencias e xerarquías na toma de decisións. Igualmente deben continuar os esforzos en materia de formación, na incentivación das direccións e xerencias, mesmo no seu caso na utilización de xerencias ou asesorías compartidas. O apoio e mesmo asesoría das administración nestes eidos semella tamén pertinente.
- Son necesarios modelos de referencia para que as cooperativas poidan aproveitar todas as potencialidades de ser estruturas organizativas flexíbeis e de participación, minimizando os riscos que iso poida carrexar. As entidades representativas deberán ofrecer experiencias, ferramentas e modelos de mellora da xestión integral da cooperativa, para conxugar participación e eficiencia.
- As cooperativas deben avanzar no deseño de sistemas que permitan incentivar suficientemente e ofrecer solucións diversas á variedade social e de intereses que integran, ao tempo que afianzan o compromiso e a exclusividade dos seus socios nas súas relacións con elas.
- Xunto ás actividades formativas xa existentes para a capacitación de cadros xerenciais nas cooperativas, os apoios á contratación de xerencias e técnicos e ás medidas establecidas para o acompañamento de novos proxectos empresariais cooperativos, débense buscar fórmulas que faciliten a profesionalización dos consellos reitores e a incorporación efectiva de cadros xerencias internos ou externos.
- É conveniente que as cooperativas dispoñan dos medios necesarios para que as mulleres opten en igualdade a ocupar os postos de xestión e decisión das sociedades nas que participan como socias, e nas que moitas veces son maioría.
- Cómpre impulsar o cooperativismo como ferramenta de creación de emprego, especialmente no ámbito do traballo asociado, e afondar naqueles aspectos que o conforman e singularizan, como xeito de satisfacer as necesidades sociais. Achégase así seguridade e proxección de futuro, procúrase o acceso ao emprego en condicións de igualdade e xéranse oportunidades nas áreas interiores e rurais. Este impulso pode achegar emprego de calidade, en sintonía coas máis actuais directrices europeas, incidindo especialmente en aspectos como a aprendizaxe permanente, o

desenvolvemento da carreira profesional, a flexibilidade e seguridade, o equilibrio entre a vida profesional e a organización do traballo e a participación dos traballadores, entre outros.

- A aposta polo autoemprego cooperativo pode beneficiar a un importante número de persoas en distintas situacións, desde o primeiro emprego, ata a mellora da situación profesional, ou a madurez laboral. Malia isto, para garantir o seu éxito, débese contar con mecanismos de acompañamento desde as primeiras etapas ata a consolidación do proxecto, de xeito que se promova o desenvolvemento da empresa deste estratexias participativas, de formación para a cooperación e con respecto aos ámbitos internos de xestión e goberno, potenciando a existencia de instrumentos de asesoramento, titoría, financiamento e formación permanente.
- Dado o valor do cooperativismo como instrumento de resistencia en situacións de crises económicas, que pode manter e crear emprego nesas circunstancias, debe fomentarse a capacidade autoorganizativa e de resposta ao cambio baseada na filosofía participativa.
- Debe ser valorada a capacidade e oportunidade desta fórmula no fomento da igualdade entre homes e mulleres, na superación de situacións de dependencia ou discriminación por razón de xénero e no reforzamento da autoafirmación e autoestima nos procesos de integración laboral e social das vítimas de malos tratos.
- Cómpre fomentar o espírito emprendedor e potenciar a divulgación e coñecemento da empresa cooperativa como alternativa para a posta en marcha de novas e/ou novidosas actividades xeradoras de emprego, especialmente naqueles sectores onde se identifican os “*novos depósitos de emprego cooperativo*”. Neste contexto convén aplicar indicadores de avaliación de políticas territoriais, á hora de validar a creación de empresas e emprego e fomentar e apoiar a participación dos representantes do cooperativismo no dialogo económico e social.
- As entidades representativas poden achegar modelos de referencia e ferramentas para a análise da responsabilidade social das cooperativas. Pola súa parte as cooperativas deben tentar avanzar na implementación e utilización paulatina e progresiva do Balance Social, unha ferramenta que lles permite avaliar o seu grao de funcionamento cooperativo, a satisfacción de socios e contorno no que actúe e que pode sentar as bases dunha certificación de calidade social cooperativa.
- As medidas de apoio e promoción deben contemplar as necesidades das cooperativas en materias de asesoría en aspectos organizativo-sociais e, en xeral, en materias de busca de modelos e prácticas acaídas neste terreo.
- As cooperativas deben potenciar e activar máis o seu papel complementario dos esforzos que se realizan dende outras instancias na promoción do desenvolvemento local. Estímulo a participación asociativa entre os diversos axentes sociais e económicos; a elaboración de estudos de coñecemento económico local e de desenvolvemento estratéxico; continuando no seu labor de

- achegamento de infraestruturas e servizos básicos; facilitando a concertación e achegamento de recursos financeiros; fomentando a creación de redes baseadas na proximidade, na complementariedade e en compartir servizos intanxíbeis; e seguindo coa formación de recursos humanos e coa difusión da información. Deben contar co apoio das administracións neses labores.
- As administracións deben tomar en consideración que, dende o punto de vista da utilización de recursos públicos para o desenvolvemento, facer partícipes deles ás cooperativas incrementa a escala, amplía o número de beneficiarios dos recursos, favorece o mellor financiamento dos procesos e a realización de pactos de máis alcance. Neste aspecto débese tender a incrementar as cooperativas beneficiarias nos programas de diversificación e de desenvolvemento rural.
 - Así mesmo deben considerar a posibilidade de participación de entidades públicas, e particularmente as locais, como socios das cooperativas, o que permite conformar fórmulas de capital-risco, ata o momento pouco exploradas.
 - É fundamental lograr unha maior participación das cooperativas e das súas organizacións en programas de desenvolvemento rural. De xeito que se permita poñer en valor todos os servizos que o socio presta ou pode prestar á sociedade, e fomentar nas cooperativas a multifuncionalidade e actividades alternativas e complementarias ás actuais.
 - O marco normativo que lles afecta ás cooperativas galegas está en fase de complementación, xa que se está elaborando na actualidade o Regulamento de Arbitraje e Conciliación Cooperativa. Sería recomendábel que en materias de competencia estatal tales como mercantil, laboral, o réxime fiscal, etc. se contemplase e favorecese a especificidade do fenómeno cooperativo coa finalidade de facer efectivo o mandato constitucional. Así mesmo, é recomendábel a supresión de certas barreiras que limitan a actuación das cooperativas en determinados sectores da actividade económica.
 - É importante que as diferentes administracións, e, sobre todo, as diferentes consellerías que teñen competencias na materia de cooperativismo, unifiquen criterios de actuación neste campo, para os efectos de lograr unha maior claridade e transparencia e unha maior coordinación.
 - Así mesmo é importante promover a participación dos concellos e outras institucións públicas no fomento do cooperativismo.
 - A promoción e a divulgación do cooperativismo deben facerse dunha forma conxunta e integral, implicando a todos os axentes, poderes públicos e institucións interesados. Así mesmo, a promoción debe combinarse coa formación da poboación en todos os niveis do sistema educativo, mentres que a divulgación hai que combinala coa difusión mediática transmitindo os valores cooperativos e a súa repercusión na sociedade. Débense establecer liñas de formación específica na formación ocupacional e para persoal das administracións públicas e axentes de promoción de actividades socio-económicas.

- Cómpre a divulgación específica do modelo cooperativo entre as organizacións profesionais, asociacións e outros colectivos. Compre así mesmo a divulgación dirixida ao persoal das administracións públicas.
- É recomendábel activar a presenza pública das cooperativas nos foros de carácter xeral e especializado.
- Cómpre relanzar medidas de apoio á investigación en materia cooperativa.
- Débese incrementar, potenciar e/ou deseñar programas de axudas que doten de maior competitividade no mercado ás sociedades cooperativas, que aumenten o nivel de renda e que melloren a calidade de vida dos socios, fomentando a creación de entidades asociativas de carácter comunitario e a creación neta de emprego.
- Cómpre a coordinación dos recursos humanos de carácter público (axentes de emprego, de desenvolvemento local etc.) que desenvolvan actividades nos programas que teñan relación coa promoción do cooperativismo e do desenvolvemento socioeconómico en xeral.
- É esencial impulsar a operatividade do Consello Galego de cooperativas, como máximo órgano promotor e difusor do cooperativismo e como elemento dinamizador dun futuro Plan estratéxico do cooperativismo galego.
- Recoméndase dotar de medios -de carácter técnico, formativo, organizativo e informático- para a posta en marcha da nova organización e funcionamento dos Rexistros de cooperativas para un axeitado funcionamento e coordinación rexistral.
- Dadas as potencialidades do modelo cooperativo para activar políticas transversais, en temas como o emprego, revitalización demográfica, fomento do asociacionismo empresarial, regulación de mercados, eficiencia e participación na empresa, despoboamento do medio rural, desequilibrios territoriais, integración social e outros, cómpre deseñar programas específicos capaces de rendibilizalas.
- As cooperativas deben avanzar na identificación e articulación do seu papel como interlocutoras dos diversos axentes políticos económicos e sociais. Nese sentido cómpren avances no eido da vertebración de mecanismos de coordinación e representación interna do movemento e no do afondamento, recoñecemento e desenvolvemento de sistemas de interlocución, mesmo sectoriais, coas Administracións e co resto de axentes.

B.- Conclusións e recomendacións para as distintas clases de Cooperativas

Conclusións

- A forma de organización cooperativa continuará estando intimamente unida á agricultura no futuro. As cooperativas nacen como resposta ás necesidades económicas de viabilidade e de benestar dos agricultores e gandeiros. Na medida en que as razóns para que existan as cooperativas se basean en características estruturais da produción agraria e o estilo de vida, as cooperativas agrarias seguirán xogando no futuro, como están a xogar no presente, un papel importante non soamente para a poboación agraria senón tamén para o bo funcionamento dos mercados no sector agroalimentario.
- As cooperativas agrarias contribúen á estabilidade, regularidade e homoxeneidade dos mercados agrarios. A presenza da cooperativa no mercado achega un equilibrio do que se benefician todos os produtores, socios e non socios das cooperativas, así como os provedores, clientes e consumidores.
- As cooperativas agrarias son fundamentais para lograr o cumprimento colectivo das normas, o asesoramento e a difusión da normativa sobre seguridade alimentaria, protección do medio ambiente, benestar animal, prevención de riscos, etc. En definitiva, son o camiño máis curto e de menor custo para poñer en marcha estas normas coa máxima eficacia na consecución dos obxectivos.
- Xestionar a aplicación de medidas agroambientais por parte das cooperativas agrarias permite reducir custos e mellorar a efectividade no alcance dos obxectivos das mesmas. Uns obxectivos que, ademais, dependen en gran parte da “continuidade” na aplicación das prácticas promovidas.
- As SATs son sociedades civís de finalidade económico-social, que teñen como actividade principal a produción e comercialización de produtos agrarios. É unha figura xurídica específica do sector agrario, moi interesante para fomentar o asociacionismo e a xuntanza das explotacións, garantindo a continuidade, solucionando as necesidades de man de obra, aforrando custos de explotación e mellorando a calidade de vida dos agricultores e gandeiros galegos.
- As cooperativas de explotación en común da terra confórmanse como unha fórmula primordial entre as medidas de reestruturación agraria para resolver as dificultades estruturais derivadas do minifundio e da pequena dimensión das explotacións agrarias. Incorporan vantaxes económicas: no financiamento dos investimentos, na racionalización do traballo e no aforro de custos; e poden incorporar tamén vantaxes de orde social e cultural na medida en que o aforro de traballo que carrexan permite liberar del a mulleres, xente de idade avanzada e nenos, ou na medida en que educa en prácticas democráticas, capacita para a aprendizaxe das novas técnicas e fomenta a cohesión social e a solidariedade, entre outras.

- A pesar do seu pouco peso cuantitativo as cooperativas de explotación en común existentes destacan cualitativamente por estaren entre as explotacións máis transformadas e entre as meirandes das explotacións gandeiras galegas.
- Nas súas posibilidades prácticas as cooperativas de explotación en común ofrecen un modelo aberto e versátil. Aberto nas solucións organizativas que admiten variedade de fórmulas de regulación das achegas e das súas condicións. Flexíbel e capaz para recoller e integrar unha gran variedade de situacións sociais, aunando intereses diversos e permitindo a harmonización da diversidade de propietarios de terras que caracteriza a Galicia rural da actualidade. E operativo na amplitude de opcións técnico económicas que pode adoptar
- Para abordar o desenvolvemento forestal mediante a iniciativa privada é básico consolidar sociedades que posibiliten a relación dun gran número de propietarios coas técnicas silvícolas modernas na procura do maior beneficio económico. As cooperativas semellan ser as figuras xurídicas que reúnen as mellores condicións para abordar este reto de compaxinar o carácter persoal da propiedade e as técnicas modernas de silvicultura baixo unha xestión económica eficaz e profesional.
- Existen na actualidade varias posibilidades e diversidade de fórmulas de cooperativas que poden e deben ter incidencia na xeración de riqueza no monte galego. As máis salientábeis son as cooperativas de explotación comunitaria da terra, as cooperativas de utilización de maquinaria en común, as cooperativas de traballo asociado, as cooperativas agrarias adaptadas á actividade forestal, e outras.
- As cooperativas de traballo asociado poden e deben xogar un papel transcendental nas actividades relacionados co monte, fundamentalmente como dinamizadoras de todos os recursos do monte de Galicia e como prestadoras de servizos aos propietarios dos predios coa finalidade de activar todos os recursos e potenciais que estos teñen.
- O abandono no que poden caer moitos dos montes galegos privados altamente parcelados e de carácter minifundista, xunto coa perda de referencia dos propietarios sobre a delimitación e localización exacta dos seus predios, supón un elevado risco que os propietarios e as administracións deben afrontar mediante actuacións concertadas de ordenación baixo o criterio de actuacións colectivas.
- A pesar da representatividade e importancia dalgunhas das cooperativas do mar, o cooperativismo apenas está presente no sector pesqueiro, aínda que as cooperativas existentes teñen un nivel de relevancia social e económica maior do que podía esperarse en relación a seu número.
- Quizais por esta escasa presenza as cooperativas do mar son grandes descoñecidas, tanto no seu papel de vertebración organizativa, como no de organización da produción e da actividade económica.

- Non existen no sector pesqueiro obstáculos estruturais que poidan impedir o desenvolvemento de cooperativas, máis ben existe un posicionamento de rexeitamento a elas baseado en tópicos e ideas preconcebidas e intencionalidades supostas.
- Existe un importante potencial para o desenvolvemento cooperativo na pesca artesanal, no marisqueo, nalgunhas áreas da acuicultura e nos servizos as actividades pesqueiras.
- As cooperativas, tanto nas clases específicas do mar (do mar e de explotación acuícola) como noutras clases como as de traballo asociado, son unha ferramenta axeitada para afrontar moitos dos desafíos que o sector pesqueiro (sobre todo o artesanal) ten de cara ao futuro.
- A presenza de cooperativas no sector pesqueiro artesanal pode ser un elemento dinamizador esencial para a estabilidade da pesca e das comunidades pesqueiras, ao introducir pautas de explotación sustentábel co que se xera valor engadido e frea o abandono da actividade pesqueira.
- As cooperativas de traballo asociado xorden da capacidade de emprender das persoas e da necesidade de obteren ou manteren o seu emprego. As dificultades existentes no mercado laboral e a busca de formas alternativas que primen a autoxestión e a igualdade, favorece a posta en marcha de proxectos personalistas e colectivos, aproveitadores de sinerxías.
- A prestación de traballo en réxime cooperativo é unha fórmula eficiente tanto para a integración de colectivos con dificultades de acceso ao mercado de traballo, independentemente da causa que xere a súa exclusión, como para a regularización da economía informal.
- A presenza de cooperativas de traballo asociado en diversos contextos e espazos demostra a súa capacidade de adaptación e a súa validez empresarial como alternativa de emprego, de aí a súa heteroxeneidade, xa que se atopan representadas en múltiples sectores e actividades, con diferente tamaño e posición no mercado.
- As cooperativas de traballo asociado galegas fan achegas de relevancia ao emprego, tanto cuantitativa como cualitativamente, en especial no que se refire ao emprego de mulleres e mozos e á súa estabilidade, ao tempo que contribúen á xeración de valor engadido.
- No que se refire á organización societaria, as cooperativas de traballo asociado presentan trazos moi positivos: alto grao de participación na toma de decisións, de implicación dos seus socios nos distintos eidos de actuación dos que son responsábeis e de identificación coa empresa, orixe da alta achega de propostas de mellora.
- Apréciase certa vulnerabilidade das cooperativas de traballo asociado durante os primeiros anos da súa vida, o que determina, nalgunhas cooperativas, altas taxas de mortalidade nese período.

- Igualmente aprécianse dificultades específicas nas cooperativas de traballo asociado á hora de captar financiamento alleo
- A estabilidade no emprego, a flexibilidade organizativa, os menores índices de absentismo laboral e en definitiva o maior compromiso dos socios traballadores coa súa cooperativa, son elementos moi favorábeis, tanto para sortear as posíbeis crises como para fortalecer a estrutura empresarial da cooperativa.
- Tanto o grao de satisfacción coa fórmula como as expectativas de futuro preséntanse como aspectos moi favorábeis para unha gran maioría de cooperativas e socios. Neste senso as cooperativas de traballo asociado galegas contan coa autoestima e confianza suficientes para afrontar ese futuro con optimismo.
- As Cooperativas de vivendas en Galicia resultan unha fórmula acaída para moitas persoas que pretenden a adquisición da súa vivenda, xa que facilitan unha mellor relación prezo/calidade, e permítelles a participación nas decisións estratéxicas que inciden na promoción inmobiliaria.
- Obsérvase un movemento crecente de desenvolvemento de promocións inmobiliarias cooperativas fundamentalmente nas grandes concentracións urbanas da nosa comunidade, e máis concretamente en Vigo e en Santiago de Compostela. Promocións cooperativas tanto netamente privadas, sen unha especial protección ou axuda por parte das administracións públicas, como promocións de vivendas en réxime de protección ou axuda oficial.
- As cooperativas de vivenda son un medio conveniente, de natureza instrumental e duración determinada, como alternativa ao mercado inmobiliario convencional, para persoas e familias con ingresos modestos, así como para a cidadanía en xeral.
- As cooperativas de vivenda deben superar dificultades á hora de adquisición do solo: por condicións de prezo, tamaño e idoneidade urbanística; polas singularidades do réxime de concursos e poxas para acceder a solo público; así como polo fenómeno inmobiliario actual. Son dificultades que inciden especialmente nos momentos iniciais: a falta de solo xunto co descoñecemento de todas as súas características, retrae a eventual asociación de persoas.
- A complexidade do propio proceso promotor inmobiliario, que carrega en múltiples ocasións a contratación de xestores profesionais externos, desvirtúa, en certa medida, os obxectivos de xestión directa contemplados na norma reguladora como factor principal e definitorio, e medio principal de xestión, deste tipo de actividades desenvolvidas en réxime cooperativo.
- Nalgunhas cidades a actuación das cooperativas ten repercutido positivamente no desenvolvemento urbano e no mercado inmobiliario.

- As cooperativas de ensino de Galicia conforman un conglomerado sectorial de importancia dentro do traballo asociado; destacan, entre outras, na actividade de formación regrada. Contan cunha taxa de supervivencia elevada e cun nivel de asociacionismo cooperativo especialmente alto.
- As cooperativas de ensino enfróntanse a unha serie de problemas interrelacionados: os primeiros os económicos, que se relacionan coa elevado investimento que teñen que realizar as cooperativas, tanto para o mantemento dos bens inmóbeis (colexios, instalacións deportivas, parques infantís) dos que son titulares, como para adquirir novas ferramentas que teñen que ser empregadas dentro do seu proxecto educativo (fundamentalmente no eido das novas tecnoloxías); ou para adquiriren aquelas outras que lle veñen impostas pola normativa vixente, ou pola necesidade de acadar un posto no mercado educativo, que vén marcado polos gustos dunha sociedade propensa a esixir un nivel de equipamentos, que en moitos casos parece excesivo.
- Así mesmo, a existencia do concerto educativo, ao tempo que garante unha estabilidade económica á cooperativa, establece unha limitación en canto ás posibilidades de autofinanciamento, co que quedan estas reducidas a un maior aproveitamento das instalacións e dos servizos cara á comunidade, recursos adicionais que son básicos en canto que os fondos obtidos por convenio non chegan na maioría dos casos para acadar unha paridade ingresos-gastos.
- Os desafíos para o profesorado relaciónanse nalgúns casos coa súa reciclaxe e coa necesidade de profesorado especializado. Os desafíos en relación co alumnado relaciónanse co descenso de natalidade e a súa influencia á hora de manter os mínimos esixidos para os concertos educativos, coa diminución do número de alumnos derivada da non subvención dos primeiros anos da educación preescolar, e en ocasións, co baixo nivel cultural e económico do alumnado e das súas familias, o que dificulta o desenvolvemento do labor pedagóxico.
- No relativo á organización interna, apréciase certa confusión na delimitación práctica das competencias entre o consello escolar, no que en virtude do concerto o titular dispón de maioría de votos, e os órganos de decisión propios das cooperativas, o que provoca que con frecuencia os conflitos internos da empresa se trasladen ao consello escolar, e viceversa. Por outra banda, as relacións internas socios-traballadores nas cooperativas de ensino, pódense cualificar como altamente satisfactorias, froito en parte dunha situación laboral de paridade, que se conxuga cunha clara diferenciación á hora da xestión societaria que impide que se produzan interferencias entre os dous campos.
- As cooperativas de servizos e transportistas constitúen excelentes fórmulas de integración empresarial para autónomos, microempresas e pequenas e medianas empresas en xeral, proporcionando ferramentas de competitividade e supoñendo un apoio de primeira orde para as iniciativas emprendedoras, tanto para a posta en marcha de novas actividades, como para a ampliación das existentes.

- As cooperativas de servizos permiten unha racionalización de custos, unha mellor compatibilización da vida profesional e familiar, a potenciación da formación dos seus socios, o acceso a mecanismos de información e a presenza nos foros de decisión sectorial que lles afectan.
- A través da vertebración económica de áreas de actividade, estas entidades facilitanlle aos seus socios unha aposta pola diferenciación e o desenvolvemento de servizos avanzados, o que permite o deseño de estratexias empresariais conxuntas.
- As cooperativas de servizos e transportistas teñen amosado a súa capacidade e eficiencia na satisfacción das necesidades dos seus socios, a través, entre outras, da obtención de subministracións en mellores condicións e da propia organización do servizo de transporte prestado polos socios.
- A escasa implantación das cooperativas de consumidores e usuarios en Galicia non debe ocultar as reais posibilidades de desenvolvemento desta figura, especialmente nas actividades relacionadas co consumo especializado e novos hábitos de consumo, así como no acceso á comunicación e a cultura.
- A actividade de consumo nas cooperativas agrarias permite achegar os modernos sistemas de consumo a comunidade rural, fomentando a súa racionalización. O fenómeno da desagrarización propicia a conversión dalgunhas cooperativas agrarias en cooperativas de consumidores e usuarios co obxecto de aproveitar as infraestruturas e base social enfocando a súa actividade cara á satisfacción das necesidades persoais dos seus socios, tanto no ámbito do consumo, como na prestación de servizos sociais, culturais e outros semellantes.
- As cooperativas de consumo poden asumir un papel dificilmente substituíbel como organizacións que conxugan os aspectos máis teóricos da información e defensa do consumidor, con aqueles que poñen en práctica as premisas dun consumo seguro e responsábel.
- O cooperativismo de crédito atravesará neste momento un período de bonanza xeneralizado do que Galicia non é unha excepción. A súa condición de banca polo miúdo, próxima ao destinatario –cada vez máis amplo– e coñecedora da problemática na que este se move, a súa permeabilidade, comunicación e trato persoal, configuran unha cultura empresarial específica –xeradora e garante de estabilidade– na que xogan a igual nivel a súa natureza privada, o amplo espectro operativo, e o acento social das institucións que conforman o sector.
- Na actualidade o desenvolvemento social demanda un número crecente de servizos sociais e a atención particular ao incremento da cohesión social. Neste ámbito as potencialidades das cooperativas de servizos sociais e de integración social, en estreita conexión coas diferentes administracións, e particularmente coa Administración Local, poden xogar un importante papel.

- O desenvolvemento recente de experiencias cooperativas no eido dos servizos sociais ofrece un camiño de articulación das iniciativas dos axentes e traballadores cualificados que desenvolven o seu labor nesta área, ao tempo que facilita a identificación da problemática concreta e dos modelos prácticos máis acaídos.
- Igualmente o desenvolvemento recente de cooperativas de integración social pode servir como referente no seu ámbito.
- A concertación entre administracións que teñen ao seu cargo a prestación dos servizos sociais e cooperativas pode xerar importantes vantaxes, dada a compatibilidade de obxectivos, a especial vocación social destas entidades e a súa flexibilidade organizativa que permite concordar importantes mecanismos de control, tanto no ámbito interno coma no externo.
- No ámbito da integración social e, entre outros aspectos, da confluencia dos diversos axentes participantes no proceso dentro dun mesmo marco relacional, a versatilidade do modelo que permite a dobre condición de traballador e usuario, e a participación dos protagonistas na toma de decisións e control do proxecto, avalan as potencialidades da cooperativa como ferramenta de inserción.

Recomendacións

- É necesario que o cooperativismo agrario mellore a dimensión económica e social das cooperativas para dispoñer de maior viabilidade no actual contorno, mediante a ampliación da base social das cooperativas, a intensificación da intercooperación e integración cooperativa, inclusive ata a xestión e apoio á explotación da terra dos socios. Esta mellora debe ser constante e a forte ritmo, coa finalidade de gañar competitividade nos mercados agroalimentarios.
- Como calquera outra sociedade con actividade comercial, as cooperativas teñen que adaptarse ás condicións cambiantes do seu contorno se desexan seguir tendo éxito e seren viábeis. O cooperativismo agrario enfróntase, non obstante, a retos singulares durante os próximos anos, basicamente identificados coa resposta social á necesidade organizativa do sector e coa resposta empresarial á xestión dun sistema eficaz de produción e de comercialización.
- É necesario que nos principais subsectores agrarios (sobre todo no leiteiro e vacún de carne) as cooperativas dispoñan dunha maior presenza na industrialización e na comercialización coa finalidade de capturaren valor engadido xerado ao longo da cadea agroalimentaria.
- Cómpre que as cooperativas melloren a capacidade de negociación fronte a clientes e provedores. Para isto cómpre que se adapte a produción ás necesidades do mercado mediante un maior apoio á actividade produtiva dos socios a través dos inputs e da prestación de servizos colectivos de índole cooperativo.

- As cooperativas agrarias deben continuar e acentuar o seu papel promotor da homoxeneización e tipificación das producións agroalimentarias. Igualmente deben reforzar o seu rol na estabilización e regularización dos mercados agrarios. Isto contribuirá, en suma, a maximizar a súa contribución para a mellor adaptación das explotacións dos socios as circunstancias duns mercados e duns marcos normativos complexos e cambiantes.
- É importante que as políticas activas das administracións teñan en conta e favorezan o desenvolvemento empresarial das cooperativas agrarias. Neste senso, especialmente debe recoñecerse ás cooperativas como empresas con capacidade de operaren e xestionaren axeitadamente servizos en beneficio dos agricultores e gandeiros socios.
- Para facilitar a competitividade das cooperativas nos mercados agroalimentarios procede combater todo tipo de competencia desleal por calquera dos operadores do mercado, xa que desincentiva o asociacionismo. Por outra banda, dado o carácter transparente das cooperativas agrarias e o feito de que concentran información sobre un elevado número de socios, sofren maiores niveis de controis administrativos, a diferenza doutros operadores que dispoñen de máis marxe no cumprimento das normas.
- Cómpre que as cooperativas agrarias aclaren a confusión das competencias dos distintos órganos, cargos sociais e equipos técnicos (assemblea, consello reitor, xerencia e técnicos). Neste senso, as cooperativas deben seguir a profesionalizar as tarefas técnicas da entidade mediante a disposición de persoal formado en cooperativismo e na especialidade requirida. É básico que todos os elementos humanos das cooperativas melloren a formación cooperativa. Para lograr estes obxectivos pode ser axeitado que as cooperativas se autoavalíen nos procesos de toma de decisións e formación.
- Debe potenciarse a utilización da figura do socio excedente nas cooperativas agrarias. Tanto máis na medida en que semella preocupante o escaso uso feito ata o momento desta figura, que contrasta coa existencia de numerosos socios que apenas realizan actividade económica na cooperativa.
- A posíbel perda da protección fiscal das cooperativas agrarias, motivada pola evolución empresarial dos socios e do contorno, está a ser unha fonte de desconcerto e inqedanza nas cooperativas afectadas, polo que deben abordarse solucións clarificadoras de tal situación.
- Ante o actual proceso de abandono da actividade agraria e a falta de man de obra no medio rural, é recomendábel que as cooperativas se ocupen, cada vez máis, de apoiar directamente a actividade agraria e gandeira do socio mediante a creación dos parques de maquinaria, o fomento das CUMAs, a creación dos servizos de substitución, fomento das cooperativas de traballo asociado para podas, vendimas, ensilas,..., e fomento das cooperativas de explotación comunitaria da terra.

- As cooperativas agrarias non deben esquecer a vinculación co medio rural onde se asentan. Para isto, a produción e transformación de produtos artesáns, tradicionais ou específicos dunha comarca ou rexión determinada deben estar dentro dos seus cometidos. No mesmo senso, é importante que presten atención á diversificación da produción e de actividades dos socios, coa finalidade de apoiar o asentamento da poboación no medio rural, ou tamén ás posibilidades do agroturismo.
- É preciso contar coas cooperativas e dotalas de medios e recursos suficientes para a aplicación e o control do cumprimento da normativa de seguridade alimentaria, respecto ao medio ambiente e benestar animal.
- É necesario actualizar o Rexistro de SAT de Galicia, para poder coñecer con exactitude o número de entidades con actividade e a súa situación actual. Esta actuación de carácter normativo e rexistral debe complementarse co deseño e aprobación de políticas de fomento, particularmente das orientadas ao apoio das SATs de tipo comunitario.
- Cómpre facer esforzos na potenciación da fórmula cooperativa de explotación en común da terra, como estímulo dos procesos de reestruturación agraria e, en particular como complemento da concentración parcelaria.
- É necesario un esforzo de divulgación, extensión e difusión das vantaxes de tal figura que é, na actualidade, pouco coñecida.
- Diante da versatilidade e diversidade de solucións organizativas, sociais e técnico-económicas que as CEC poden integrar cómpre un esforzo na investigación e no debate que permita avanzar na identificación dos modelos máis acaídos para cada circunstancia.
- A política de promoción de cara a esta figura debe implicarse tanto na superación dos atrancos técnicos como na colaboración financeira que faciliten a posta en marcha dos proxectos.
- As asociacións forestais, as administracións, as comunidades de montes e os demais operadores do sector deben ser os principais impulsores da nova configuración do monte a través das cooperativas. Para isto, o esforzo inicial de promoción debe basearse no estudo de regulamentos específicos, ata incluso a creación se é necesario dunha clase específica de cooperativas de monte, de xeito que se recollan e adapten todos os intereses dos propietarios forestais. Non se debe esquecer que Galicia conta con competencias para desenvolver a sociedade cooperativa coa finalidade de que se adapte plenamente ás necesidades económicas e sociais do seu contorno.
- A modernización, a ordenación e a posta en produción do monte galego require dunha intervención conxunta de entidades públicas e privadas, onde a figura cooperativa ten cabida como aglutinadora dos intereses económicos sobre os predios de moitos propietarios, necesitando do apoio

das asociacións forestais e demais entidades para poder desenvolver axeitadamente a súa función.

- É necesario que as cooperativas de traballo asociado no eido forestal acaden implantación no sector, xa que son o mellor xeito para vincular a poboación rural aos montes facilitando a súa xestión integral sostíbel, a xeración de rendas estábeis e alternativas, a dinamización social o medio rural e a introdución de innovación empresarial mediante a profesionalización do traballo forestal. Hai que promover as cooperativas de traballo asociado, especialmente nas comunidades veciñais e nos montes onde se realicen investimentos e ordenacións.
- As comunidades de montes veciñais en man común, no seu camiño de potenciación do desenvolvemento dos montes, deben considerar as complementariedades e as potencialidades que nese campo pode achegar o cooperativismo. Particularmente as cooperativas de traballo asociado forestal, as de comercialización da madeira, ou as que posibilitan a diversificación de aproveitamentos e actividades relacionadas co monte.
- Débense realizar estudos específicos sobre o cooperativismo no sector pesqueiro, para situar na súa xusta medida a contribución realizada por este nos casos de éxito e coñecer as causas do fracaso das moitas cooperativas frustradas. Deste xeito posibilitaríase o aproveitamento da experiencia derivada destes casos.
- Recoméndase establecer liñas de fomento do cooperativismo no mar baseadas nas potencialidades existentes, facilitando administrativamente os trámites necesarios para a súa constitución, por todas as administracións implicadas.
- Igualmente é preciso establecer plans de información e formación en materia cooperativa destinados a todos os axentes intervinientes no proceso de creación dunha cooperativa, desde persoal da administración pesqueira e de entidades do sector ata os pescadores.
- A administración xunto coas entidades representativas deben promover estudos sectoriais que permitan establecer unha tipoloxía do cooperativismo de traballo asociado. Esta clasificación permitirá abordar estratexias de actuación diferenciadas e adaptadas a unha realidade múltiple e diversa.
- A formación é un valor e un requisito imprescindible do bo funcionamento da cooperativa, particularmente nas de traballo asociado. A formación ten que ser integral: empresarial, laboral e societaria. Tan necesaria é no momento previo, para a información e selección do socio, como durante a súa permanencia na cooperativa, para unha correcta participación e asunción de responsabilidades.
- O reto que as cooperativas de traballo asociado deben asumir para medrar pasa tanto por facilitar e promover a incorporación dos asalariados ás responsabilidades sociais, como por impulsar estratexias de intercooperación e integración cooperativa.

- Xunto ás medidas xa existentes para facilitar o acceso de persoas asalariadas á condición de socio, é necesario pór en marcha mecanismos que permitan ás cooperativas de traballo asociado poder contar con novos socios cooperativistas, así como espazos de encontro entre posíbeis socios promotores de novas cooperativas, tendo en conta que non é doado atopar persoas coas actitudes e aptitudes necesarias para seren cooperativistas.
- O nivel de calidade acadado polas cooperativas de traballo asociado, o grao de satisfacción de clientes, así como o nivel en relación cos competidores sitúanas nunha excelente posición de partida, non obstante este interese pola calidade débese concretar na posta en marcha de sistemas formais de xestión e certificación da calidade.
- Debe reflexionarse sobre a flexibilización dos límites legais na contratación de asalariados nas cooperativas de traballo asociado.
- A posta en marcha e a loita pola supervivencia dunha cooperativa de traballo require dun triplo esforzo: o empresarial, o laboral e o societario. Deste xeito debe entenderse á hora de promoverlas e nestes tres niveis deben valorarse as súas potencialidades. A flexibilidade e adaptabilidade da cooperativa deben ser produto da identificación cos socios e non da precariedade do proxecto empresarial.
- O fomento e a calidade das cooperativas de traballo pasa por tres eixes de actuación: medidas de apoio que leven implícitas a formación en valores e metodoloxías cooperativas; a potenciación do asociacionismo como canle de organización, defensa de intereses e garantía de calidade cooperativa; e o apoio á identidade cooperativa, cara a autoestima do movemento cooperativo e o seu coñecemento e valoración, por parte da sociedade en xeral.
- Debe reflexionarse sobre a pertinencia de instrumentalizar, durante os primeiros anos de vida das cooperativas de traballo asociado, e unha vez analizadas as garantías de viabilidade, medidas de tutela, asesoría e acompañamento, sen inxerencias, na diversidade de materias que conforman o proxecto cooperativo.
- Para aqueles sectores da poboación de rendas modestas, resultaría conveniente un maior fomento das políticas públicas de vivendas en réxime cooperativo como método de acceso á vivenda destes colectivos, pola súa evidente finalidade social e polo seu carácter equilibrador do mercado inmobiliario.
- Sería importante incorporar ás políticas públicas de vivendas o acceso ao solo público das cooperativas desta natureza, posibilitando a súa creación e desenvolvemento.
- Existen na actualidade mecanismos suficientes para incidir ou beneficiar aínda máis as promocións de vivenda en réxime cooperativo a través da potenciación dos diferentes sistemas de

protección pública, que deberan ir acompañadas de medidas de control, que carrexen unha maior transparencia e credibilidade desta figura.

- Considérase que se ben na actualidade non ten unha presenza significativa, deberan instrumentarse políticas de promoción de cooperativas de vivendas en réxime de aluguer, fundamentalmente dirixidas a colectivos de mozos ou con menores recursos.
- Nas cooperativas de ensino resulta básico o incremento de ingresos provenientes doutras fontes distintas da educación. A este nivel é preciso mencionar as iniciativas levadas a cabo por algunhas cooperativas, mediante o uso extraescolar das instalacións e outros bens propios, a venda de material escolar e bibliográfico, así como a impartición de formación non regrada.
- No ámbito pedagóxico, a necesidade de establecer elementos propios, baseados en parámetros de xestión de calidade, constitúe un dos obxectivos básicos que se debe desenvolver polas cooperativas de ensino para poder presentar diante do mercado unha oferta diferenciadora no eido da educación. Para isto resulta preciso empregar unha metodoloxía activa que fomente a participación do alumno, o traballo en equipo dos profesores, a relación do centro co contorno social e cos pais. Estamos a falar, por tanto, dunha educación pluralista, investigadora e crítica, non marxadora e coeducadora.
- A realización de actuacións específicas de fomento cooperativo no ámbito do pequeno comercio, do transporte, do turismo e, en xeral, nos sectores caracterizados por un importante número de actores de reducida dimensión, pode incentivar a creación de estruturas competitivas en liña coas demandas dos mercados.
- Cómpre impulsar por medio das cooperativas de servizos a mellora na xestión empresarial, a obtención de vantaxes derivadas do “saber facer”, o deseño de políticas de calidade, o investimento conxunta en I+D+i e o acceso ás novas tecnoloxías. A extensión desta fórmula a novas actividades empresariais pode resultar clave nos procesos de desenvolvemento de amplos sectores de actividade, especialmente naqueles onde o respecto á individualidade e singularidade resulte determinante para o bo fin da integración.
- Os novos requirimentos aconsellan unha ampliación das actividades realizadas tradicionalmente polas cooperativas de servizos e transportistas, incorporando aquelas que tendan a unha atención integral das necesidades dos socios e á súa proxección empresarial nun mercado cambiante e competitivo, evitando a fragmentación e procurando acadar dimensións óptimas.
- A actividade de divulgación específica e a colaboración entre o cooperativismo de produción ou comercialización e o de consumo, xunto coa aposta polos novos hábitos de consumo e as novas tecnoloxías poden contribuír a desenvolver as potencialidades deste último.

- O apoio á realización da actividade de consumo nas cooperativas agrarias resulta necesario se temos en conta que prestan servizos nos lugares onde habitualmente non chega a distribución comercial. Resulta igualmente recomendábel evitar que, debido aos abandonos da actividade, se desperdicien os recursos xerados co esforzo colectivo, procurando o seu aproveitamento e optimización a través do cambio de clase da cooperativa e a realización de actividades demandadas polo conxunto social.
- O desenvolvemento do papel de defensa e promoción dos dereitos de consumidores e usuarios recoñecido pola lei a estas cooperativas, pode achegar elementos de ordenación, racionalización e eficiencia dos mercados, entre eles unha maior adecuación das características da oferta aos requisitos da demanda.
- Nunha economía tendente á globalización, a articulación de medios instrumentais (sociedades participadas para a prestación de servizos comúns) resultan convenientes para a necesaria eficiencia e promoción empresarial no cooperativismo de crédito. Tanto en orde á execución dos propios servizos (eficacia na xestión e diminución dos custos) e relacións cos socios como a contribución ao desenvolvemento de actividades económica do contorno territorial, en menoscabo da identidade cooperativa que caracteriza a estas entidades, o respecto aos principios que inspiran a actuación dos seus órganos de goberno e soberanía das súas decisións.
- Debe reflexionarse sobre a racionalización, con criterios sans e obxectivos do marco legal de actuación das institucións do sector de crédito, eliminando espazos de inseguridade ou baleiro e facilitando o mellor desenvolvemento da finalidade económico social que persegue a súa actividade.
- Débese propiciar a utilización de fórmulas cooperativas para a organización e prestación de servizos sociais, mediante a estimulación de mecanismos de colaboración e concertación entre as administracións ou entidades públicas e outros axentes colaboradores, cos destinatarios ou usuarios e coas propias cooperativas.
- Á hora da concertación de servizos no ámbito dos servizos públicos deben considerarse os argumentos que defenden, no marco da igualdade de trato sempre esixíbel, o recoñecemento do valor adicional que engaden as cooperativas.
- Cómpre deseñar estratexias de apoio e liñas de promoción específicas para a prestación de traballo asociado en cooperativas de servizos sociais, que contemplan a súa singularidade e a dimensión social da súa actividade.
- Débese instar aos responsábeis dos programas de servizos sociais para que teñan en conta as diversas potencialidades do cooperativismo, as súas utilidades, o seu “valor engadido social”, así como a súa positiva influencia nas políticas de desenvolvemento e de emprego, á hora de planificar e xestionar as súas actuacións.

- Resulta necesario un labor de divulgación específica das potencialidades do cooperativas de integración social, especialmente entre os axentes que promoven procesos de inserción, e a definición de protocolos de actuación e modelos organizativos que favorezan a súa implantación, así como a promoción de canles de apoio económico ata a súa madurez empresarial.
- As cooperativas de integración social deben continuar co seu esforzo para facilitar a formación dos socios cooperativistas, de sorte que se poida avanzar na súa implicación, sen exclusións, na planificación do proxecto común.
- Deben articularse medidas para publicitar, dar a coñecer e dar pulo ao desenvolvemento de cooperativas das clases que ata hoxe teñen pouca presenza, o que marca un dos primeiros desafíos para a extensión do movemento.

C.- Conclusións e recomendacións para a integración e o asociacionismo cooperativo

Conclusións

- Salvo algunhas e destacadas excepcións na clase das agrarias, as cooperativas galegas apenas gozan dos importantes beneficios económicos da concentración empresarial.
- Existen factores contrarios á concentración empresarial que aínda resulta difícil vencer en Galicia: personalismos, localismos, dependencias de clientes ou provedores, e descoñecemento dos cooperativistas son os obstáculos máis frecuentes.
- Dado o alto proceso de abandono da actividade agraria e gandeira, as cooperativas agrarias están a afondar actualmente en procesos de fusión de cooperativas. Nos vindeiros anos é probábel que esta tendencia continúe, aínda que as outras vías para a concentración empresarial non deben ser esquecidas.
- O proceso de concentración empresarial é un proceso libre, por convencemento dos beneficios que xera para os socios das cooperativas, e onde as imposicións e presións, xunto cos fracasos de procesos anteriores actúan como freo na mente dos socios.
- As entidades representativas do movemento cooperativo en Galicia, coa excepción do cooperativismo agrario e máis sectorialmente no cooperativismo de ensino, non acadaron ata o momento un nivel de representación óptimo.
- No caso do cooperativismo de traballo asociado, a existencia de ata tres diferentes estruturas asociativas con obxectivos e actividades semellantes, para un moi escaso nivel de representación, non permite optimizar recursos e dispersa esforzos.
- A inexistencia de estruturas representativas para moitas das clases de cooperativas (mar, servizos, consumo) resta forza e imaxe ao movemento cooperativo no seu conxunto.
- O crecente protagonismo do Consello Galego de Cooperativas debe permitir un incremento das relacións entre as diferentes clases de cooperativas, con posibilidades de apoio mutuo e defensa de intereses comúns aínda pouco exploradas.

Recomendacións

- As cooperativas son sociedades de persoas, polo que a concentración empresarial no eido cooperativo require dunha ampla intervención da sociedade e das administracións coa finalidade de que a cooperación entre cooperativas sexa un feito máis frecuente en Galicia.

- Tamén se propón o agrupamento empresarial e o fomento da intercooperación, desenvolvendo iniciativas como centrais de compra, negociacións conxuntas con provedores, proxectos comúns en materia de xestión interna, etc. Neste sentido resulta imprescindible a figura das unións como elemento aglutinador e potenciador deste tipo de iniciativas.
- É necesario fortalecer as cooperativas de segundo grao constituídas que poden servir de exemplo para posteriores procesos de concentración.
- As axudas públicas de apoio aos procesos de concentración empresarial manifestáronse como incentivadoras e motivadoras deles. Neste senso, toda mellora e mantemento desta liña de axuda pública de apoio a estes procesos terá un reflexo directo na concentración empresarial.
- Pode ser de interese que conxuntamente ás cooperativas, as súas asociacións e as administracións abran un debate máis amplo por clases e sectores de actividade coa finalidade de xerar unha avaliación técnica e social dos beneficios da concentración empresarial, chegando, a ser posíbel, a elaborar plans de concentración empresarial que serían apoiados con medidas de discriminación positivas por parte das administracións.
- Faise necesario que exista unha experiencia triunfante dun proceso de concentración empresarial no eido das cooperativas de traballo asociado, coa finalidade de que actúe como facho e modelo para o resto das cooperativas desta clase.
- A disposición de intermediarios externos que xestionen a concentración empresarial no eido cooperativo son esenciais para o bo fin destes procesos, dada a especial característica destas sociedades, onde participan e son igualmente de importantes, os elementos económicos e os persoais. As asociacións deberían dispoñer de técnicos capacitados nesta tarefa.
- Nalgúns sectores de actividade, e para finalidades concretas, as concentracións empresariais das cooperativas galegas deben superar as fronteiras da Comunidade Autónoma, ou mesmo do Estado. Este feito non debe ser un impedimento para que se avalíen os posíbeis beneficios dos mesmos.
- As organizacións representativas do cooperativismo poden ser unha ferramenta axeitada para contribuír ao coñecemento mutuo das cooperativas entre si, para favorecer os contactos, intercambios e as colaboracións entre cooperativas, e como animadoras e fomentadoras destes procesos de concentración empresarial.
- Débese promover e apoiar con medidas específicas a incorporación de cooperativas ás entidades representativas naquelas clases onde exista subrepresentación. As entidades representativas deben facer un esforzo por evitar a duplicidade de estruturas e pór en marcha estratexias de intercooperación para obxectivos comúns.

- Débese continuar coas actividades de apoio as entidades representativas cos recursos necesarios para que estas leven a cabo as súas actividades de divulgación, asesoramento e información, facilitando e axilizando os procedementos administrativos das distintas axudas.

En definitiva, o conxunto de recomendacións expostas requiren dun proceso de confluencia e debate de todos os implicados que debe servir para articular o máis amplo consenso ao redor dun futuro Plan Estratégico para o Desenvolvemento do Cooperativismo en Galicia que as integre, xerarquice e ordene, xunto coas demais que aparezan no proceso. O seu contido, en canto a programas e liñas de actuación, debe ser nos próximos anos o marco de referencia para o movemento cooperativo en Galicia.



Bibliografía

Bibliografía

ALCHIAN, A.; DEMSETZ, H. (1972): "Production, information costs and economic organization". *American Economic Review*, 62, nº 5.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1996): "La Declaracion de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad cooperativa: un informe". *Anuario de Estudios Cooperativos 1995*. Bilbao.Universidad de Deusto.

ÁLVAREZ FERNÁNDEZ, J.C., GARCÍA ERQUIAGA, E. e OUTROS (1996): *Informe Estratégico de la Empresa Gallega*. Escuela de Negocios Caixavigo y Consorcio de la Zona Franca de Vigo.

ÁLVAREZ GONZÁLEZ, L.I.; COQUE MARTÍNEZ, J. e FERNÁNDEZ, E. (2003): *El Libro Blanco de la Economía Social en el Principado de Asturias*. Fundación para el Fomento de la Economía Social. España.

ASOCIACIÓN GALEGA DE COOPERATIVAS AGRARIAS-AGACA (2003): *VI Informe sobre a Xestión e o Estado Económico do Cooperativismo Agrario*. Santiago de Compostela: AGACA.

ASOCIACIÓN GALEGA DE COOPERATIVAS AGRARIAS-AGACA; (2002): *V Informe sobre a Xestión e o Estado Económico do Cooperativismo Agrario*. Santiago de Compostela: AGACA.

AUSÍN GÓMEZ, J.M. e RINCÓN BRAVO, J.M. (dir.) (2002): *Libro Blanco de las Sociedades Cooperativas y Laborales de Extremadura*. Consejería de Trabajo de Extremadura. España.

BAREA TEIJEIRO, J. e MONZÓN CAMPOS, J.L. (2002): *La Economía social en España en el año 2000*. CIRIEC-España. Valencia.

- BAREA TEIJEIRO, J. e MONZÓN CAMPOS, J.L. (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.
- BEL DURÁN, P.; CABALEIRO CASAL, M. J. (2002): "La sociedad cooperativa: Fórmula empresarial idónea para el desarrollo rural endógeno y sostenible". *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 94.
- BEL, P.; BUENDIA, I e RODRIGO, M. (2000): "Las cooperativas y su relación con los Fondos Estructurales de la Unión Europea: un estudio de la política de desarrollo rural". *CIRIEC-España*, nº 35.
- BENIGNO RODRÍGUEZ, S. (1921): *Diccionario de Artes de Pesca de España y sus posesiones*. Madrid.
- BERMÚDEZ ALVITE, J.D. et al. (2003): "Las cifras del tercer inventario Forestal en Galicia y su incidencia en la industria de la transformación de la madera". *Revista CIS-Madera*, nº 4.
- BERTRAND, J.P. e POULIQUEN, A. (1973): "La grande cooperative, l'agriculture familiale et le developement global". *Economies et Sociétés*, nº 11.
- BONIN, J.P.; PUTTERMAN, L. (1985): "Economics of cooperation and the labour-managed economy. Fundamentals of pure and applied economics". *Harwood academic publishers*. London.
- CABALEIRO CASAL, M. J. (2000): *La intercooperación entre sociedades cooperativas: su aplicación en el desarrollo rural integral de la Comunidad Autónoma de Galicia*. Tesis Doctoral, Departamento de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Vigo.
- CACHON RODRIGUEZ, L.; COLLADO CUIEL, J.C.; MARTINEZ MARTIN, M.I. (1998): *Nuevos yacimientos de empleo en España. Potencial de crecimiento y desarrollo futuro*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- CIRIEC-ESPAÑA (1999): *Memoria de la Economía Social CEPES-CIRIEC*. Valencia.
- CIRIEC-INTERNACIONAL (2000): *Economía social y empleo en la Unión Europea*. CIRIEC-España ed- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Valencia.
- COHEN, G.A. (1993): "¿Son compatibles la libertad y la igualdad?"; en J. Elster y K. Ove (comps.) *Alternativas al capitalismo*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.
- COLE, G.D.H. (1974): *Historia del pensamiento socialista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Libro verde: promover un marco europeo para a responsabilidade social das empresas*. Bruselas.

- COMISIÓN MUNDIAL DEL MEDIO AMBIENTE Y DEL DESARROLLO (1992): *Nuestro futuro común*. Alianza Editorial, Madrid.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (1993): *Ponencias y documentos de trabajo. I congreso de cooperativismo agrario*. Madrid.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (2003): *Libro Blanco del Cooperativismo Agrario. Síntesis de las conclusiones*. Madrid.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (2003, b): *Ponencias y documentos de trabajo. IV congreso de cooperativismo agrario*. Madrid.
- CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (CEPES) (2002): *La Economía Social en España. Solidaridad desde la actuación económica*. CEPES. Madrid.
- CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (COCETA) (1999): *Observatorio sobre la incidencia de la formación continua en las cooperativas de trabajo asociado*. Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado-COCETA. Madrid.
- CONSELLERÍA DE AGRICULTURA, GANDERÍA E MONTES (1995): *I Congreso de Cooperativismo Agrario Galego*. Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE AGRICULTURA, GANDERÍA E MONTES (1997): *II Congreso de Cooperativismo Agrario Galego*. Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE ECONOMÍA E FACENDA (2000): *Plan Estratéxico de Desenvolvemento Económico de Galicia-PEDEGA 2000-2006*. Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE PESCA E ASUNTOS MARÍTIMOS. Servicio de Información Pesqueira (2001): "Datos de produción do ano 2001". Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE PESCA E ASUNTOS MARÍTIMOS. Servicio de Marisqueo e Servicio de Pesca (2003): "Datos de Permisos de Explotación do ano 2003". Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE POLÍTICA AGROALIMENTARIA E DESENVOLVEMENTO RURAL (2002): *O sector da alimentación animal en Galicia*. Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE POLÍTICA AGROALIMENTARIA E DESENVOLVEMENTO RURAL (2003): *Anuario de Estadística Agraria 2000*. Santiago de Compostela.

- CONSELLERÍA DE XUSTIZA, INTERIOR E RELACIÓNS LABORAIS (2000): *Seminario Novos Eidos para o Cooperativismo*. Santiago de Compostela.
- CONSELLERÍA DE XUSTIZA, INTERIOR E RELACIÓNS LABORAIS (2003): *Directorio de sociedades cooperativas – Anexo de actualización de Galicia 2000-2002*. Xunta de Galicia. P.G.E. 2002/IGE/2.6.17.
- CONSELLERÍA DE XUSTIZA, INTERIOR E RELACIÓNS LABORAIS. Dirección Xeral de Relacións Laborais (2001): *Directorio de Sociedades cooperativas- Galicia 2000*. Xunta de Galicia. P.G. E. 2000/IGE/nº 47
- CONSELLO ECONÓMICO E SOCIAL (2001): *O sector Pesqueiro en Galicia. Informe*. Santiago de Compostela.
- CONSELLO ECONÓMICO E SOCIAL DE GALICIA. www.ces-galicia.org
- CONSELLO REGULADOR DO MEXILLÓN DE GALICIA (2001): *La contribución de la actividad mejillonera al desarrollo local de Galicia*.
- COQUE MARTINEZ, J. (1999): “Industrialización en el entorno local a través de (sociedades) cooperativas”. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 68.
- COQUE MARTINEZ, J. (2002): “La innovación tecnológica en las sociedades cooperativas y otras organizaciones de participación”. *REVESCO, Revista de estudios Cooperativos*, nº 78.
- COSTA CABANILLAS, M.; LÓPEZ MÉNDEZ, E., (1997): *Los secretos de la dirección. Manual práctico para dirigir organizaciones y equipos*. Pirámide. Madrid.
- CHAVES ÁVILA, R. (2002): “Políticas públicas y estructuras de apoyo a la economía social en España”, en J. Barea Teijeiro y J. L. Monzón (dir.): *La Economía social en España en el año 2000*. CIRIEC-España. Valencia.
- DEFOURNY, J.; FAVREAU, L. e LAVILLE, J. (1998) *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- DÍAZ DE RÁBAGO, J. (1899-1901): *Obras completas de D. Joaquín Díaz de Rábago*. Santiago de Compostela: Sociedad Económica de Amigos del País de Santiago.
- EQUIPO DE INVESTIGACIÓNS POLÍTICAS E SOCIOLÓXICAS (2002): *Informe e-Barómetro 2002*. Facultade de Ciencias Políticas e Sociais, Universidade de Santiago de Compostela.
- FAURA, I. (2002): *Consumidores activos: experiencias cooperativas para el siglo XXI*. Barcelona: Icaria.

- FAURA, I.; JULIÁ, J.F. e MONZÓN, J.L. (dir) (1999): *Informe-memoria de la economía social*. Valencia. CIRIEC-España.
- FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, I. e SIEIRO CONSTENLA, M. (2002): *La incidencia de la Lei de Cooperativas de Galicia en el Régimen Fiscal Especial de estas entidades*. Universidade de Santiago de Compostela.
- FERNÁNDEZ MARTÍNEZ, G. (1975): *Galicia y las Cooperativas Orensanas*. Madrid: Ed. Dagur.
- FERNÁNDEZ PRIETO, L. (1992): *Labregos con ciencia: Estado, sociedade e innovación tecnolóxica na agricultura galega, 1850-1939*. Vigo: Edicións Xerais de Galicia.
- FORCEM (2000): *Memoria de Actividades 2000*.
- FUROBOTN, E.G. e PEJOVICH, S.(1981): "Los derechos de propiedad y la teoría económica: examen de la bibliografía reciente". *Hacienda Pública Española*, nº 68.
- GACHET, B. (1998): "Asociaciones de carácter local y municipal: El ejemplo francés". *CIRIEC-España*, nº 28.
- GALBRAITH, J. K. (1968): *Capitalismo americano: el concepto del poder compensador*. Barcelona: Ariel.
- GARCIA ALONSO, J. V. (1999): "Las sociedades cooperativas de iniciativa social como potenciales agentes de desenvolvemento en el ámbito local". *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, nº 68.
- GARCÍA SANZ, B. (1996): *La sociedad rural ante el siglo XXI*. Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación. Madrid.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1999): "Economía financiera de las sociedades cooperativas (y de las organizaciones de participación)". En J.A. Prieto Suárez (coord.) *Sociedades cooperativas: régimen jurídico y gestión económica*. Madrid: Ibidem ediciones.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1988-1989): "El problema de la doble condición de los socios-trabajadores (socios-proveedores y socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa". *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativo*, nº 56 y 57.
- GENERALITAT DE CATALUNYA (2001): *Libre blanc de l'economia social a Catalunya*. Departament de Treball. Barcelona.
- GIDDENS, A. (2002): *Sociología*. Alianza Editorial. Madrid.

- GONZÁLEZ BERAMENDI, X. (1987): *El nacionalismo gallego en el primer tercio del siglo XX*. Universidade de Santiago de Compostela, Facultade de Xeografía e Historia.
- GONZALO ANGULO, J.A.; PÉREZ GARCÍA, J. e SERRANO GARCÍA, R. (2000): *Contabilidad Superior. Análisis económico-financiero y patrimonial*. Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España. Madrid.
- GRUPO DE TRABAJO DEL GOBIERNO DE NORUEGA (1994): "Las posibilidades de un uso más sostenible de la tierra y de los recursos rurales en relación con el empleo". En *OCDE: Empresas y creación de empleo en las zonas rurales*: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- INSTITUTO DE CONTABILIDADE E AUDITORÍA DE CONTAS: www.icac.mineco.es.
- INSTITUTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: www.ipyme.org
- INSTITUTO GALEGO DE ESTATÍSTICA (2002): "Directorio de empresas e unidades locais de Galicia 2001". Santiago de Compostela.
- INSTITUTO GALEGO DE ESTATÍSTICA (2002): "Enquisa das condicións de vida das familias". Santiago de Compostela.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2003): "Censo de Población 2001". Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2003): "Encuesta de Población Activa 2003". Madrid.
- JEANTET, T. (2000): *La Economía Social Europea o la tentación de la democracia en todas las cosas*. CIRIEC-España. Valencia.
- JORDÁN RODRÍGUEZ, M. (1998): *Cooperativas de explotación en común de terras e gando leiteiro en Galicia*. Servicio de Publicacións, Universidade de Santiago de Compostela.
- JORDÁN RODRÍGUEZ, M. (2002): "Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado". *CIRIEC-España*, nº 42.
- JORDÁN RODRÍGUEZ, M. (1995): "Algunhas cuestións sobre das cooperativas de abastecemento e transformación no sector leiteiro". *FEIRACO e o Val da Barcala*, Santiago de Compostela.
- LEJARRIAGA, G. (2002): "Participación financiera de los trabajadores y creación de valor: una propuesta operativa de comportamiento con relación a los objetivos empresariales". *CIRIEC-España*, nº 40.

- MEIXIDE VECINO, A. e OUTROS (2003): *A economía galega. Informe 2002*. Centro de Investigación Económica y Financiera. Fundación Caixa Galicia. Santiago de Compostela.
- MENDRAS, H. (1976): *Sociétés paysannes*. Armand Colin, París.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2002): *Hechos y cifras del sector agroalimentario y del medio rural español*. Madrid.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE (2003): *III Inventario Forestal Nacional*. Madrid.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2003): *Base de datos de la Economía Social. Sociedades Cooperativas y Laborales en situación de alta de la Seguridad Social a 30 de Junio de 2003*. Madrid: Subdirección General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (MTAS). Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo. www.mtas.es/empleo/economía-soc
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (MTAS) (Abril 2001): “Plan de Empleo-2.001”.
- MONTERO GARCIA, A. (1996); *El cooperativismo agroalimentario y formas de integración*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Santiago de Compostela.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2002). “Las cooperativas de trabajo asociado” en J. B. Teijeiro y J. L. Monzón (dir.) *La Economía social en España en el año 2000*. CIRIEC-España. Valencia.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2002): “El imaginario social de la participación y el modelo cooperativo como arquetipo empresarial «Tipo 0»”. *CIRIEC-España*, nº 40.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2002): “La construcción de capital social a través de la economía social: El caso Andaluz”. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 78.
- MORILLA JARRILLO, M.J.; FELIU REI, M.I. (2002): *Curso de cooperativas*. Tecnos (Grupo Anaya, SA).
- MOZAS MORAL, (2002): “La fidelidad del socio como indicador de la eficiencia empresarial en la sociedad cooperativa”. *CIRIEC-España*, nº 34
- MUGARRA, A (1998): “Proyecto de Balance de Identidad Cooperativa”. *Anuario de Estudios Cooperativos*.
- PARTIDO GALEGUISTA (1932): “Principios programáticos”. *A Nosa Terra*, nº1.

- PAZ CANALEJO, N. (1990): "Comentarios al código de comercio y legislación mercantil especial". *Revista de Derecho Privado*. Editoriales de derecho reunidas.
- PAZ CANALEJO, N. (2002): *La sociedad cooperativa ante el reto de los mercados actuales*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Madrid.
- PEREIRA VILLAVERDE, L. (1997): *Cooperativismo y competitividad. Algunas claves*. Florida Centro de Formación y Publicaciones.
- REVISTA DE ECONOMIA DE GALICIA (1961): "Galicia y el ejemplo danés". Vigo: Galaxia. Nº 21-22.
- REY, J.M., (dir), (2003): *Estudio Autónomos y formación: necesidades, demandas y resultados*. CEPYME.
- SANTOS CASTROVIEJO, I. (dir), (1998). "Liñamentos para unha política de fomento da economía social en Galicia". *Cooperativismo e Economía Social*, nº 15.
- SANTOS CASTROVIEJO, I. (1995). "As empresas de democracia laboral en Galicia". *Cooperativismo e Economía Social*, nº 12.
- SANTOS CASTROVIEJO, I. (2000): "Bosquexo para unha historia dos pósitos". *Memorias da miña Vida societaria*. Santiagode Compostela.
- SANZ DOMÍNGUEZ, C. (2001): *Consideraciones en torno al fomento de las sociedades cooperativas en el ordenamiento jurídico español*. Universidad de Sevilla. www.uhu.es/aeurla/revista/art4.doc
- SLEE, B. (1994): "Theoretical Aspects of the Study of Endogenous Development". En PLOG, Jan Douwe Van der and Long, Ann: *Born From Within: Practice and Perspectives of Rural Development*. Van Gorcum, Assen. Netherlands.
- SOMBART, W. (1946): *El Apogeo del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SORALUCE BLOND, J.R. (1999): *Guía de arquitectura galega: linguaxes e mensaxes*. Vigo: Galaxia.
- TOMAS CARPI, J.A e MONZÓN, J.L (dir) (1998): *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad valenciana*. CIRIEC-España. Valencia.
- UNIÓN DE COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO (UGACOTA) (1999): *Manual para cooperativas de trabajo asociado*. UGACOTA. Santiago de Compostela.
- VARIOS (1999): *V Congreso Estatal de intervención Social. Tomo I*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

VARIOS (2001): *Os montes veciñais en man común na actualidade: tipos de montes e relación co seu contexto socioeconómico*. IDEGA. Santiago de Compostela.

VARIOS (2003): *Diagnóstico empresarial de P.I.C. Espadelada*. Santiago de Compostela: AGACA.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1993): *Política económica local*. Pirámide, Madrid.

VIDAL GARCIA ALONSO, J. (1999): "Las sociedades cooperativas de Iniciativa Social como potenciales agentes de desarrollo en el ámbito local". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 68



Anexos



Anexo 1 **Listaxe dos
axentes
cualificados
entrevistados**

Listaxe dos axentes cualificados entrevistados

Axente cualificado	Clase/Sector
Afonso López, Ignacio (Presidente Montelnor)	<i>Traballo Asociado</i>
Airas Besteiro, Antonio (Xefe de sección do Rexistro de cooperativas de Ourense)	<i>Traballo Asociado</i>
Arias Villegas, M ^a José (I Plan de Inclusión. Concello de Ourense)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Baamonde Noche, Eduardo (Director Xeral Confederación de Coop. Agrarias de España)	<i>Agrarias</i>
Barros, Jorge (Representante do COGACO, Subdirector Xeral de Promoción do Emprego)	<i>Traballo Asociado</i>
Bello Costas, Antonio (Cooperativa Os Hérbedos- Director Técnico)	<i>Forestal</i>
Bermúdez Rodríguez, Dolores (Presidenta da Asociación galega de agrupacións de mariscadoras "Areal" e presidenta da Asociación de mariscadoras de Camariñas).	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Bermúdez, José (Presidente da cooperativa Mercado de Abastos de Santiago)	<i>Servizos</i>
Botana Agra, Manuel (Presidente CELOOP)	<i>Universidade</i>
Calo Faraldo, José M ^a (Presidente Coop. Agrarias Provincial de A Coruña)	<i>Agrarias</i>
Campos Beiro, Antonio (Enxeñeiro Técnico Agrícola)	<i>Agrarias</i>
Carbón Sueiro, Rocío (Asistente Social- Concello Vila de Cruces)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Carro Cabaleiro, Concepción (Cooperativa Faíscas)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Casais Boo, María José (Xerente da Cooperativa de Armadores de Ribeira)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Castro López, Carlos (Xerente de CELOOP)	<i>Agrarias</i>
Cerviño, Luís Daniel (IGAPE)	<i>Traballo Asociado</i>
Cortés, Ángeles (Servicio Galego de Colocación - Ourense)	<i>Traballo Asociado</i>
Crespo, Ignacio (I Plan de Inclusión. Concello da Coruña)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>

Axente cualificado	Clase/Sector
Dáns, Francisco (Director da Asociación Forestal de Galicia)	<i>Forestal</i>
De Ana Magán, Francisco (Centro de Investigación Ambiental e Forestal de Lourenzá)	<i>Forestal</i>
De María, Antonio (SILVANUS- Secretario Xeral)	<i>Forestal</i>
Dobarro, Cipriano (Escola Relacións Laborais Ferrol)	<i>Traballo Asociado</i>
Domínguez Rodríguez, Manuel (Representante do Cogaco-UCAFE)	<i>Agrarias</i>
Dopico Castro, Jesús Ángel (Universidade de A Coruña)	<i>Servizos</i>
Dosil Cubelo, Domingo (Presidente de COGAMI)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Enríquez, Victorino (Asociación de Veciños-Vigo)	<i>Vivendas</i>
Fernández Alemparte, Carlos (VITRA)	<i>Vivendas</i>
Fernández Oca, Antonio (Consellería de Agricultura)	<i>Agrarias</i>
Fernández Puentes, Ana (REAS)	<i>Traballo Asociado</i>
Fernández, José Tomás (Director xeral de Montes)	<i>Forestal</i>
Filgueira Touriño, Miguel A. (Representante do Cogaco, Presidente UCETAG)	<i>Traballo Asociado</i>
Gago Moldes, Elisa (Axente de Extensión Pesqueira da Delegación Territorial de Pesca)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
García Allut, Antonio (Universidade de A Coruña)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
García Calvo, Jesus (Presidente de FEIRACO)	<i>Agrarias</i>
García Corral, Natalio (Presidente COGAL)	<i>Agrarias</i>
García González, Roberto (UU.AA.: Secretario Xeral)	<i>Agrarias</i>
García Montero, Manuel (Representante do COGACO. Alcalde Concello de Cenlle)	<i>Agrarias</i>
García Negro, Carme (Universidade de Santiago de Compostela)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Golpe, Manuel (UGT)	<i>Traballo Asociado</i>
Gómez Díez, Manuel Carlos (Representante do COGACO. Presidente Hortoflor)	<i>Agrarias</i>
Gonzalez Sineiro, Benito (Patrón Maior da Confraría de Pescadores de Cambados)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
González, José (Cooperativa Forancer)	<i>Forestal</i>
Grobas Mosquera, Secundino (Director Xeral de Industrias Agroalimentarias)	<i>Agrarias</i>
Hernández Lafuente, Belén (Directora de AGADER)	<i>Agrarias</i>
Iglesias Criado, Mar (Fundación Paulino Tilve)	<i>Traballo Asociado</i>
Labarta, Uxío (Instituto de Investigacións Pesqueiras. CSIC. Vigo)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Lago Valle, Evangelina (Presidenta da agrupación de mariscadores de Vilanova de Arousa)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Lamas, Aurora (Presidenta de Organizacións de Consumidores e Usuarios)	<i>Servizos</i>
Lamazares Vence, Xosé Lois (Axente Desenvolvemento Local Concello Pontevedra)	<i>Traballo Asociado</i>
López Golpe, Xaime (CCOO)	<i>Traballo Asociado</i>
López Gromaz, Natividade (CIG)	<i>Traballo Asociado</i>

Axente cualificado	Clase/Sector
Lorenzo Vila, Ana Rosa (Cidadanía–Asociacións/Ex-presidenta da Asociación para a Ec.Social)	<i>Traballo Asociado</i>
Louro Lamela, Emilio (Secretario da Confraría de Pescadores de Lira)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Miguez, Eduardo (Xerente do Porto de Celeiro, S.A).	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Millán Calenti, Rafael (Secretario da CECOOP)	<i>Universidade</i>
Moldes García, Celia (Veiga de Cascallá)	<i>Forestal</i>
Montes, José (Representación de Cáritas Diócesana /Santiago)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Mougán Bouzón, Higinio (Director-Xerente AGACA)	<i>Agrarias</i>
Nimo, Juan José (AGALLEL)	<i>Traballo Asociado</i>
Oliveros Yáñez, Antonio (Axente de Extensión Agraria-Meira)	<i>Agrarias</i>
Padín, Angel (Presidente Cooperativa AMEGROVE)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Paz Prieto, Recaredo (Cooperativa Aixiña)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Pedreira Dono, José Ramón (Axente de Extensión Agraria- Arzúa)	<i>Agrarias</i>
Pereira Rodríguez, Maximina (Xedega, S. Coop)	<i>Traballo Asociado</i>
Pereira, Alfredo (Presidente da Federación Galega de Montes Veciñais -Vigo)	<i>Forestal</i>
Pérez Bello, Francisco Javier (Federación de autónomos de Galicia)	<i>Servizos</i>
Pérez Fernández, José (Presidente da coop. VILAXUSTE)	<i>Agrarias</i>
Pérez González, José Antonio (Representante do COGACO, vicepresidente SINERXIA)	<i>Traballo Asociado</i>
Pérez Marsó, Mar (representante do COGACO, D.X Formación Profesional)	<i>Traballo Asociado</i>
Pérez Miramontes, Juan (XX.AA.: Secretario Xeral)	<i>Agrarias</i>
Piñeiro, José Manuel (FEGAMP- Secretario Xeral)	<i>FEGAMP</i>
Porto Aguilar, Ramón (Presidente de As Rías, soc. coop.)	<i>Servizos</i>
Pousa Antelo, Avelino (Presidente da Fundación Castelao)	<i>Agrarias</i>
Ribeiro Dieste, Joaquin (Ex xerente do Consello regulador Mexillón de Galicia e de Amegrove Soc. Coop)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Ribeiro Dieste, Juan José (Presidente da Coop. de mariscadores "Ría de Arousa" de Abanqueiro)	<i>Traballo Asociado</i>
Rivera Iglesias, Manuel (AES Briante)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>
Rodríguez Iglesias, José (Representantes entidades coop.: Acap.)	<i>Agrarias</i>
Rodríguez Padín, Ramón C. (Xerente Sinerxia)	<i>Traballo Asociado</i>
Ruano, Luís (Presidente UGACOVI)	<i>Vivendas</i>
Sánchez Rocha, Jesús (Escola Politécnica Superior de Lugo)	<i>Forestal</i>
Sancosme Iglesias, Jose (Presidente Irmandiños)	<i>Agrarias</i>
Santos Arenas (Escola Politécnica Superior de Lugo)	<i>Forestal</i>
Santos Castroviejo, Iago (Universidade de Vigo)	<i>Traballo Asociado</i>
Senra Rodríguez. Mª Lidia (S.L.G.-G.L.: Secretaria Xeral)	<i>Agrarias</i>

Axente cualificado	Clase/Sector
Sieira Almallo, Alejandro (Representante do COGACO, presidente UGACOTA)	<i>Traballo Asociado</i>
Sineiro García, Francisco (Escola Politécnica Superior de Lugo)	<i>Agrarias</i>
Taboada Rodríguez, Javier (Presidente da coop. ICOS)	<i>Agrarias</i>
Tato Plaza, Anxo (Universidade de Vigo)	<i>Universidade</i>
Tomás, M ^a José (Traballadora social. Concello de Vigo)	<i>Servizos Sociais e Integración Social</i>
Varela, David (Xerente cooperativa transportes de Lugo)	<i>Transportistas</i>
Veiga Fernández, Fernando (Xerente da coop. A Carqueixa)	<i>Agrarias</i>
Viaño García, Maximino (Repoboación en réxime asociativo)	<i>Forestal</i>
Vidal Vila, Luís (Presidente de A.D.S. de Silleda)	<i>Agrarias</i>
Villapol Valea, Daniel (Presidente da cooperativa Villapol)	<i>Forestal</i>
Villar García, Pablo (Xerente da Confraría de Pescadores de Cangas)	<i>Pesca, Marisqueo e cultivos mariños</i>

Anexo 2 Enquisas para as cooperativas

CUESTIONARIO COMÚN PARA TODAS AS CLASES DE COOPERATIVAS

DATOS XERAIS DA COOPERATIVA

DATA DE REALIZACIÓN DA ENTREVISTA _____

DATOS XERAIS DA COOPERATIVA:

Nome da Cooperativa _____

Enderezo completo _____

Concello _____ C.P. _____

Teléfono/s _____ Fax _____

Correo-e _____ Páxina web _____

Nº rexistral _____ CIF _____

Nome do/a xerente _____

Nome do/a presidente/a _____

DATOS HISTÓRICOS DA COOPERATIVA

- ¿En que ano se fundou a cooperativa? _____
- ¿Con cantos socios se fundou a cooperativa? _____; Homes: _____ Mulleres: _____
- A creación da cooperativa foi idea de:
- Un socio
 - Un grupo de socios
 - Promotores externos (Administración, Xestorías ou outros)
- ¿Por que elixiron a fórmula cooperativa fronte a outros posibles tipos de sociedades?
- Por iniciativa propia
 - Por consello dalgún organismo da Administración: _____
 - Por consello doutros: _____

INTEGRACIÓN E ASOCIACIONISMO

- ¿Coñecen a existencia dalgunha asociación de cooperativas?
- Si Indique cal ou cales _____
 - Non ¿Gustaríalles coñecela? Moito Podería interesarnos Non
- ¿Pertence a algunha asociación ou unión de cooperativas?
- Si ¿Cal? _____ Non
- E con outras cooperativas, ¿teñen algún tipo de alianza ou colaboración?
- Si ¿Cal? _____
 - Non
- ¿Teñen algún tipo de alianza ou colaboración estábel con algunha empresa?
- Si ¿Cal? _____
 - Non
- Servizos prestados por algunha entidade coa que teñen relación de carácter estábel.

Tipo de servizo	Cooperativa	Outro tipo de empresa	Asociación
Comercialización/vendas			
Abastecementos/compras			
Xestión empresarial/coop.			
Outros			

– Grao de satisfacción da cooperativa por esas relacións:

Alta Media Baixa

DATOS SOCIAIS DA COOPERATIVA

A.- Estrutura social da cooperativa:

NÚMERO DE SOCIOS/AS				
Tipo de Socio	Persoas físicas		Persoas xurídicas	Total
	Homes	Mulleres		
Socio/a				
Socio/a a proba				
Socio/a excedente				
Socio/a colaborador/a				
Total				

– Distribución por idades dos socios da cooperativa (cantidade ou porcentaxe, especificar).

SOCIOS/AS							
< 25 anos		25 – 39 anos		40 – 55 anos		> 55 anos	
Home	Muller	Home	Muller	Home	Muller	Home	Muller

B.- Estrutura laboral da cooperativa:

	Socios	Asalariados	
		Fixos	Temporais
Home			
Mulleres			

– Ademais do persoal propio, ¿temos contratados servizos profesionais externos?

Autónomos: Transporte Asesoría Outros _____

Empresa: Transporte Asesoría Outros _____

– Nº de traballadores segundo áreas de traballo:

	Administración			Producción			Comercial		
	Socios	Asalariados		Socios	Asalariados		Socios	Asalariados	
		Fixos	Temporais		Fixos	Temporais		Fixos	Temporais
Home									
Mulleres									

Participación

I.- Asemblea Xeral

– Nº de Asembleas celebradas ao longo do ano: _____

– Porcentaxe de socios que asistiron á última Asemblea Xeral Ordinaria: _____ %

– Nas asembleas:

– Séguese a Orde do día proposta: Si Non

– Fanse rogos e preguntas: Si Non

– Discútense os temas propostos: Si Non

Nas reunións respectamos as quendas de palabra de cada socio Si Non

Gozamos dun clima de confianza e camaradería Si Non

Os socios participan activamente na toma de decisións Si Non

Os socios solicitan a miúdo información sobre a marcha da cooperativa Si Non

Sempre que haxa que tomar unha decisión reunímonos en asemblea Si Non

Estamos dispostos a admitir novos socios Si Non

Respéctanse as decisións do Consello Reitor Si Non

É difícil que os socios queiran asumir cargos Si Non

As reunións duran demasiado tempo Si Non

Nas reunións é difícil chegar a un acordo Si Non

Algunhas reunións rematan sen chegar a acordo Si Non

Na devolución de capital danse desacordos Si Non

Son frecuentes as baixas voluntarias de socios Si Non

Tivemos conflitos xudiciais por mor de baixas societarias Si Non

O proceso de baixa societaria faise por escrito Si Non

É o Consello Reitor quen decide sobre baixas e entradas de socios Si Non

A cooperativa ten Regulamento de Réxime Interno Si Non

Danse con frecuencia malos entendidos e tensión entre os socios/as Si Non

– Existen conflitos: Si Non (salta á seguinte)

– Cando existen conflitos, ¿cales son os motivos? (todos os posíbeis)

Falta de información Desconfianza Desinterese _____

Situacións persoais Intransixencia Outros _____

- ¿Existe algún sistema de sanción das faltas cometidas polos socios?
 - Si ¿Faise uso del? Si Non
 - Non
- ¿Levántase acta das reunións que se celebran?
 - Si Ás veces Nunca (salta á seguinte)
- A realización das actas é tarefa:
 - Interna (algún dos socios, xerente)
 - Externa (xestoría, asesor, etc.)
- Mecanismos de información aos socios que se empregan na cooperativa:

Reunións de traballo:	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Asembleas xerais:	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Anuncios no taboleiro:	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Reunións informais:	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Asembleas informativas:	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non

II.- Órgano de xestión:

- Nº de reunións do Consello Reitor ao ano: _____
- Nº de membros do Consello Reitor: _____; Homes: _____ Mulleres: _____
- ¿Cada canto tempo se renova o Consello Reitor? _____
- Sistema de renovación do Consello Reitor:
 - Renovación total Renovación parcial
- ¿Cantos membros actuais do Consello Reitor foron reelixidos? _____
- Idade media dos membros do Consello Reitor (agás o presidente): _____
- Nivel de estudos dos membros do Consello Reitor (agás o presidente):

Universitarios: _____	F.P. Bacharelato: _____	Graduado Escolar: _____	Outros: _____
-----------------------	-------------------------	-------------------------	---------------
- Nº de presidentes desde a fundación da cooperativa: _____
- O/A presidente/a actual: Idade _____ anos Sexo: Home Muller
- Antigüidade no cargo: _____ anos
- Nº de veces que foi reelixido/a: _____
- Nivel de estudos:
 - Universitarios F.P. Bacharelato Graduado Escolar Outros
- Nº de xerentes desde a fundación da cooperativa _____
- O/A xerente actual: Idade: _____ anos Sexo: Home Muller
- Antigüidade no cargo: _____ anos
- Nivel de estudos:
 - Universitarios F.P. – Bacharelato Graduado Escolar
 - Outros
- Asignación de Áreas de decisión ou actuación (indicar quen asume as áreas que se relacionan):

ÁREAS	PRESIDENTE	XERENTE	CONSELLO REITOR	OUTROS (Especificar)
Representación da cooperativa				
Relación cos socios				
Planificación xeral da cooperativa				
Xestión administrativa				
Xestión de compras				
Xestión de vendas				
Xestión de persoal				

Formación

– Participamos en cursos de formación:

- Si: Temas: Cooperativa Sectorial Novas tecnoloxías Outros
 Non: Por descoñecemento Falta de interese Falta de tempo

– En caso de ter recibido formación ¿como se xestionou a súa impartición?

- Xestión propia Do concello Entidade mancomunada ou comarcal
 Algunha asociación: Cooperativa Sindical
 Empresarial Outra _____

– Facílitate a asistencia dos socios e asalariados a actividades formativas.

- Si Non

– Participación dos socios nas actividades formativas: (marcar cunha cruz)

- Alta Media Baixa

Relacións coa administración

I.- Subvencións solicitadas pola cooperativa

– ¿Solicitan ou solicitaron axudas das Administracións? O Si O Non (salta á seguinte)

– Tipo de subvencións solicitadas:

- Instalacións Equipos informáticos Formación Contratación persoal
 Auditoría Programas de calidade FEOGA Maquinaria
 Subvención financeira Incorporación de socios Trámites societarios

Outras: _____

II- Relación con entidades:

	Inexistente	Boa	Regular	Mala
Concello				
Deputación				
Xunta – Consellerías				
Goberno Central-Ministerios				
Partidos políticos				
Sindicatos				

III.- Obrigas e trámites rexistras:

- Están inscritos os cargos sociais no Rexistro de Cooperativas: Si Non
- Data da última actualización dos órganos sociais da cooperativa: _____
- ¿Cantos Libros Sociais ten a cooperativa? _____ ¿Cales? (marcar o que proceda): _____

	¿Ten libro?		¿Utilízase?		¿Está ao día?	
Actas do Consello Reitor	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Actas da Asemblea Xeral	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Rexistro de Socios	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Achegas ao Capital Social	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Actas do Comité de Recursos	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Informes do/s Interventores	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non
Actas das Xuntas Preparatorias	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non	<input type="radio"/> Si	<input type="radio"/> Non

- ¿Fixemos o depósito das Contas Anuais no Rexistro de Cooperativas? Si Non
- ¿Coñecemos a existencia da Lei 5/1998 de cooperativas de Galicia? Si Non
- ¿Coñecemos a existencia do Regulamento do rexistro de cooperativas? Si Non

Novas tecnoloxías da información e as comunicacións

– Material (Hardware) de que dispón a cooperativa (indicar a cantidade):

PC	
Portátil	
Módem	
Escáner	
Impresora branco e negro	
Impresora de cor	
Lector CD-Rom	
Lector DVD	
Gravadora CD-Rom	
Dispositivo de almacenamento (IOMEGA ou similar)	
Outros	

– Ten na cooperativa conexión a Internet: Si Non (salta á seguinte)

– Utilízase a conexión a Internet para:

Información

Consultas

Comercio electrónico

Promocións

Correo electrónico

Outros usos: _____

– Ten a cooperativa páxina/sitio WEB

Si A súa URL (endereço): _____

Non Pensa tela nun futuro _____

Control de calidade, seguridade e hixiene (se procede)

– ¿Está a cooperativa a deseñar políticas de calidade? Si Non

– A nosa cooperativa pon en práctica e fomenta o uso de técnicas respectuosas co medio ambiente

Si Non

– Estamos interesados na implantación de sistemas de xestión da calidade e/ou de xestión medio ambiental

Si Non

– Iniciou ou vai iniciar a cooperativa algún proceso de certificación (implantación Normas UNE-EN-ISO) relacionado coa:

1.-Xestión da calidade: Iniciou Vai iniciar

2.-Xestión Medio Ambiental: Iniciou Vai iniciar

– ¿Que modalidade de organización da prevención se atopan implantadas na cooperativa:

Asunción polo propio empresario

Designación dun ou varios traballadores

Servizo de prevención propio. Número de traballadores designados: _____

Servizo de prevención alleo

Non existe unha organización propiamente dita

– Actividades de prevención realizadas ate o momento:

Avaliación Inicial de riscos Laborais. Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Plan de Prevención. Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Medicións hixiénicas (ruído, po, etc...). Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Plan de emerxencia (loita contra incendios e evacuación). Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Subministración de equipos de protección individual ou do posto de traballo. Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Normas de seguridade para cada posto de traballo. Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Resultados de controis da vixilancia da saúde dos traballadores. Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Opinión

– ¿Que é o que funciona mellor na cooperativa?:

– ¿Que carencias son as máis importantes? (formativas: cooperativa, laboral, empresarial; xestión empresarial: organización, comercialización, etc.; societarias: participación, cargos, etc.):

– ¿Que xera máis conflito na cooperativa? (cuestións de carácter societario: baixas, toma de decisións, respectar as maiorías ou cuestións laborais: reparto de tarefas, desigual rendemento, política empresarial, etc.):

– Avaliación do nivel de implicación e motivación dos socios:

– Nivel de satisfacción sobre a marcha da cooperativa e perspectivas de futuro:

– ¿En que aspectos estaría disposta a cooperativa a implicarse en propostas de cambio? (xestión da empresa, organización produtiva, formación profesional, funcionamento societario):

– Satisfacción coa fórmula cooperativa: vantaxes e inconvenientes:

Obtención da información financeira

Tarefa complementaria

A) *Obxectivo: obtención da seguinte información:*

– Capital social da cooperativa _____ €

– ¿Cal foi a achega INICIAL ao capital social de cada socio? _____

– ¿Cal é a achega actual para ser socio? _____

– Cando realizamos investimentos (compra de maquinaria, ampliación ou mellora de instalacións, etc.),
¿que medios de financiamento utilizamos?:

- | | | | |
|----------------------------------|--------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| – Achegas de capital obrigatorio | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |
| – Achegas de capital voluntario | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |
| – Fondos de Reserva | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |
| – Busca de socios colaboradores | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |
| – Préstamos bancarios | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |
| – Leasing | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |
| – Subvencións | <input type="radio"/> Si | <input type="radio"/> Non | <input type="radio"/> Algunha vez |

Facturación dos últimos cinco anos

1997	1998	1999	2000	2001

– Nivel de endebedamento: Préstamos _____ €
 Pólizas de crédito _____ €

– Principais partidas de gasto.

Concepto	Cantidade

– Nivel de endebedamento cos socios (débeda actual) _____ €
 – Resultado económico dos últimos tres anos:

Partidas	1999	2000	2001
Excedente do exercicio			
Dotación ao Fondo de Reserva			
Dotación ao Fondo de Formación			
Retorno cobrado polos socios			
Retorno incorporado ao capital social			
Perdas do exercicio			

Cuestionario específico para as cooperativas de traballo asociado

Actividades da cooperativa

Producción

- Actividade da cooperativa _____
- Desde o inicio da cooperativa, traballamos sempre co mesmo produto: Si Non
- Formulámonos un cambio de produto ou nunha maior diversificación da oferta:
 - Si, é necesario para mantérmonos no mercado.
 - Non, non o consideramos necesario (sempre existirá demanda)
 - Non, seguiremos mentres dure (dificultade para adaptarse aos cambios)
- ¿O noso produto vén determinado pola demanda do cliente?
 - Si, adaptámonos ao que o cliente quere.
 - Non, facemos propostas e o cliente elixe.
- ¿Faise control de calidade antes de que o produto saia á rúa?
 - Si: O Dentro da cooperativa ¿Como? _____
 - Por parte do cliente
 - Ambos
 - Non
- O nivel produtivo da cooperativa consideramos que é:
 - Baixo Correcto Bo Moi bo Excelente
- A nosa actividade caracterízase pola estacionalidade
 - Si, a carga de traballo é desigual ao longo do ano.
 - Non, é máis ou menos constante.
- ¿Invisten en tecnoloxía?
 - Si
 - Non: Razóns económicas Descoñecemento Dificultade de adaptación
- Renovamos ou cambiamos a maquinaria:
 - Cando vai vella Para adaptarse á demanda
 - Para mellorar a produtividade Para evitar ou reducir man de obra
- ¿Está a cooperativa a deseñar políticas de calidade? Si Non
- A nosa cooperativa pon en práctica e fomenta o uso de técnicas respectuosas co medio ambiente
 - Si Non
- Estamos interesados na implantación de sistemas de xestión da calidade e/ou de xestión medio ambiental
 - Si Non
- Iniciou ou vai iniciar a cooperativa algún proceso de certificación (implantación Normas UNE-EN-ISO) relacionado coa:
 - 1.-Xestión da calidade: Iniciou Vai iniciar
 - 2.-Xestión Medio Ambiental: Iniciou Vai iniciar

Condicións laborais

– ¿Cal é o horario de traballo da cooperativa? (se existen quendas, especificalo)

– ¿Cal é o nivel salarial da cooperativa? (sinalar as situacións certas)

- O mínimo legal (SMI) Superamos o mínimo
 Aplícase convenio sectorial Melloramos o convenio sectorial

Entre asalariados e socios: Non hai diferencias

Hai diferencias: a favor dos socios a favor dos asalariados

Entre os socios hai distintos niveis de anticipo En base a _____

– As vacacións (marcar as opcións reais)

- Fíxanse pola cooperativa, previamente: Establécense quendas
 Péchase a cooperativa
 Están condicionadas á carga de traballo existente.

– Temos en perspectiva incrementar o cadro de persoal.

- Si: Con socios Asalariados Ambos os dous
 Non

– No último ano, ¿cantas baixas médicas tiveron lugar?

Socios IT _____ AT/EP _____

Asalariados IT _____ AT/EP _____

– Na cooperativa, ¿temos un regulamento de permisos e sancións por absentismo laboral?

- Si Non

– Se a cooperativa é mixta, ¿poderíamos establecer distintos niveis de absentismo, en base ao xénero?

- Si: Maior nas mulleres Maior nos homes
 Non se producen diferencias significativas.

– ¿A cooperativa pon á disposición dos seus traballadores algún servizo que mellore a compatibilidade da vida laboral e familiar?

Comedor de empresa Gardería Flexibilidade de horario Outros _____

– Existe un reparto formal de funcións e responsabilidades dos traballadores (socios e asalariados), establecido mediante

- Si: Regulamento de Réxime Interno
 Asembleas Xerais
 Reunións de traballo
 Non

– ¿Temos reunións de traballo para planificar o traballo?

- Si, o que se fai cada día responde a unha programación previa.
 Non, vaise facendo o traballo segundo vai chegando.

– Realizamos control de produtividade: Si Non

– ¿Infórmase de xeito permanente sobre o rendemento da cooperativa?

- Si, para coñecer o nivel de obxectivos acadado en cada momento
 Non, contrólase o ritmo de traballo da cadro de persoal.

- ¿Que modalidade de organización da prevención se atopan implantadas na cooperativa:
 - Asunción polo propio empresario
 - Designación dun ou varios traballadores
 - Servizo de prevención propio. Número de traballadores designados: _____
 - Servizo de prevención alleo
 - Non existe unha organización propiamente dita
- Actividades de prevención realizadas ata o momento:
 - Avaliación Inicial de riscos Laborais. Data do documento (se existe) ou da ultima revisión: _____
 - Plan de Prevención. Data do documento (se existe) ou da ultima revisión: _____
 - Medicións hixiénicas (ruído, po,etc...). Data do documento (se existe) ou da ultima revisión: _____
 - Plan de emerxencia (loita contra incendios e evacuación). Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____
 - Subministración de equipos de protección individual ou do posto de traballo. Data do documento (se existe) ou da ultima revisión: _____
 - Normas de seguridade para cada posto de traballo. Data do documento (se existe) ou da ultima revisión: _____
 - Resultados de controis da vixilancia da saúde dos traballadores. Data do documento (se existe) ou da última revisión: _____

Mercado

- Movémonos nun mercado:
 - Local Provincial Autonómico Estatal
 - Europeo Internacional
- ¿A cooperativa utiliza algún mecanismo de promoción e/ou captación de clientes?
 - Si: Publicidade ¿Cal? _____
 - Comerciais: Propios Intermediarios
 - Os propios clientes
 - Non
- Facemos prospección de mercado ou análise de tendencias: O Si O Non
- O grao de satisfacción dos clientes coidamos que é
 - Baixo Aceptábel Bo Moi Bo Excelente
- ¿Como o mide ou avalía? Conversa informal Enquisa Outros
- En relación cos seus competidores ¿cal pensa que é o nivel da cooperativa ?
 - Baixo Correcto Bo Moi bo Excelente
- A nosa carteira de clientes caracterízase:
 - Pola continuidade Por ser esporádicos
 - Incremento constante Diminucións ocasionais Perda de clientes
- Caracterizámonos pola dependencia dun só ou poucos clientes/provedores
 - Si: Clientes Provedores Ambos
 - Non
- Perspectivas de futuro: _____

Cuestionario específico para cooperativas de vivenda

Actividades da cooperativa

- ¿Como se xestiona a cooperativa?
 - Directamente
 - A través de xestores alleos á sociedade
- ¿Como entende vostede que valora máis o socio a súa posición na cooperativa?
 - Como socio
 - Como comprador de vivenda
- ¿Como foi o proceso da adquisición do predio por parte da cooperativa?
 - Directamente
 - Intervención de terceiros
 - Intervención dalgún axente público
- Tipo de promoción:
 - Privada
 - Protección oficial en calquera dos seus sistemas
- Número de vivendas que constitúe a promoción: _____
- ¿Pensouse que a cooperativa retivese a propiedade, é dicir, que se ocupase por parte dos socios cooperativistas en réxime de alugueiro? Si NON
- ¿Ten a cooperativa locais comerciais? Si NON
- Se a cooperativa ten locais comerciais ¿Planificáronse estes como elementos financeiros das vivendas para os socios? Si NON
- ¿Cre que a elección da fórmula cooperativa supón un aforro de custos na adquisición da vivenda ou melloras na calidade delas? Si NON
- Valore de 0 a 5 as partidas das cales existiu un aforro de custos ou melloras na calidade da vivenda, en comparación con promocións non cooperativizadas:
 - Financiamento: _____
 - Solo: _____
 - Materiais: _____
 - Calidades: _____
 - Modificacións do proxecto: _____
 - Construción: _____
 - Outras (indique cal): _____
- ¿Mantivéronse as expectativas de prezo e calidade establecidas no momento de constituírse a cooperativa?
 - En canto a prezo:
 - Si
 - Non:
 - Incrementos inferiores ao 10%

- Incrementos entre o 10 e o 20%
- Incrementos entre o 20 e o 30%
- Incrementos entre o 30 e o 50%
- Incrementos superiores o 50%

En canto a calidade:

- Si, con melloras
- Si, con leves diferenzas
- Non, con diferenzas aceptábeis
- Non, con diferenzas graves
- Non con diferenzas moi graves

– ¿Cumpríronse os prazos de construción contratados ou establecidos?

- Si
- Non:
 - Demora inferior a un mes
 - Demora entre un e tres meses
 - Demora entre tres e seis meses
 - Demora entre seis e doce meses
 - Demora superior a doce meses

– ¿Que criterio de orde se seguiu ou vaise seguir para a selección e adxudicación das vivendas aos socios?:

– ¿Que porcentaxe aproximada desembolsa o socio do prezo final estimado da vivenda antes da subrogación en créditos hipotecarios, e en que calendarios?:

– ¿Que porcentaxe aproximada dos socios actuais existían no momento de constitución da cooperativa?:

– ¿Existe libro de socios expectantes? Si NON

– Se existe este libro ou lista de socios expectantes ¿Gárdase a orde de solicitude?

- Si NON

– ¿Que dificultades se atopan na xestión da promoción?:

Cuestionario para outras clases de cooperativas (transportes, servizos, consumo, mar)

Actividades da cooperativa

Venda de produtos aos socios

– ¿A cooperativa vende produtos aos socios? Si Non

Tipo de produtos que vende: _____

Volume aproximado de produtos vendidos aos socios: _____

– ¿Vende algúns deses mesmos produtos a non socios? Si Non

Tipo de produto que vende a non socios: _____

% que representa a venda a non socios en relación coa venda aos socios: _____

Os produtos que a cooperativa vende a socios e/ou non socios proceden de:

Fabricación/Transformación propia por parte da cooperativa: _____

Da compra por parte da cooperativa a outros intermediarios ou fabricantes

¿Abastécese a cooperativa cun único provedor?:

Si Non Número de provedores: _____

¿Abastécese nun mercado:

Local.% compras nese mercado: _____

Galego.% compras nese mercado: _____

Español.% compras nese mercado: _____

Internacional.% compras nese mercado: _____

– ¿O socio utiliza o produto que compra na cooperativa:

Como bens para o seu consumo individual ou familiar

Para comercializalo á súa vez na súa actividade económica individual ou empresarial

(Neste caso). % aproximado que representan nas súas vendas os produtos que compra

na cooperativa: _____

Para transformalo máis na súa actividade económica individual ou empresarial

(Neste caso). % aproximado que representan nos seus custos os produtos que compra

na cooperativa: _____

– ¿Os prezos que pagan os socios polos produtos que compran na cooperativa son:

Similares aos do mercado

Inferiores. ¿En que contía?: _____

Superiores. ¿En que contía?: _____

– En relación cos seus competidores ¿cal pensa que é o nivel da cooperativa ?

Moi Baixo

Baixo

Similar

Bo

Moi alto

Comercialización conxunta de produtos ou servizos dos socios

- ¿Os socios venden por medio da cooperativa algún dos seus produtos ou servizos?
 - Si Non
 - Tipo de produtos ou servizos que venden: _____
 - Volume aproximado de produtos ou servizos vendidos dos socios: _____
- ¿Os produtos ou servizos que os socios venden por medio da cooperativa son, normalmente, o único ou principal produto/servizo da actividade económica dos socios?
 - Si. Non. % aproximado que representan na actividade económica dos socios: _____
- ¿A cooperativa transforma/manufactura algo o produto que lle entregan aos socios?:
 - Si. Non. Tipo de transformación: _____
 - % aproximado de valor que lle engade ao produto a cooperativa: _____
- ¿Vende algúns deses mesmos produtos ou servizos procedentes de non socios?
 - Si. Non.
 - Tipo de produto/servizo que vende de non socios: _____
 - % que representa a venda de produtos de non socios en relación coa venda de produtos dos socios: _____
- ¿A cooperativa vende nun mercado:
 - Local.% vendas nese mercado: _____
 - Galego.% vendas nese mercado: _____
 - Español.% vendas nese mercado: _____
 - Internacional.% vendas nese mercado: _____
- Sistema de venda. A cooperativa vende os produtos/servizos dos seus socios:
 - Directamente ou por medio de axentes propios ou comisionistas ao público.
 - % vendas por ese método: _____
 - A outras empresas intermediarias que transforman ou comercializan.
 - % vendas por ese método: _____
- A carteira de clientes da cooperativa:
 - Está concentrada en moi poucos/un único cliente: _____
 - Está diversificada: Número aproximado de clientes: _____
- A carteira de clientes da cooperativa:
 - E estábel
 - Tende a aumentar
 - Tende a diminuír
- A cooperativa consegue para os produtos/servizos dos seus socios uns prezos:
 - Similares aos que conseguirían de forma individual
 - Superiores. ¿En que contía?: _____
 - Inferiores. ¿En que contía?: _____
- En relación cos seus competidores ¿cal pensa que é o nivel da cooperativa ?
 - Moi Baixo Baixo Similar Bo Moi alto

Outros servizos que a cooperativa presta aos seus socios

– ¿Presta a cooperativa algún(s) outro(s) servizos aos seus socios

Si Non

Tipo de servizos que lles presta: _____

Volume aproximado de servizos prestados aos socios: _____

– Estes servizos son utilizados polos socios para:

Satisfacer directamente necesidades individuais ou familiares

Satisfacer necesidades da súa actividade económica individual ou empresarial

(Neste caso). % aproximado que representan nos seus custos os servizos que

recibe da cooperativa: _____

– ¿Vende algúns deses mesmos servizos a non socios? Si Non

Tipo de servizo que vende a non socios: _____

% que representa a venda a non socios en relación coa venda aos socios: _____

– ¿Os prezos que pagan os socios polos servizos que reciben da cooperativa son:

Similares aos do mercado

Inferiores. ¿En que contía?: _____

Superiores. ¿En que contía?: _____

– En relación cos seus competidores ¿cal pensa que é o nivel da cooperativa ?

Moi Baixo

Baixo

Similar

Bo

Moi alto

Evolución das actividades da cooperativa

– Dende a creación da cooperativa ata a actualidade

Seguen co mesmo tipo de actividade

Ampliaron con novas actividades

¿Cales: _____?

Número de socios afectados polas novas actividades: _____

Abandonaron algunhas das actividades

¿Cales: _____?

Número de socios afectados polas actividades abandonadas _____

Cuestionario específico para cooperativas de explotación en común da terra

Actividades da cooperativa

- ¿A cooperativa produce?:
 - Leite
 - Carne de vacún
 - Outros produtos animais: _____
 - Outros: _____
- Superficie total explotada pola cooperativa (En Hectáreas): _____
- Superficie propiedade da cooperativa: _____
- Superficie achegada polos socios: _____
- Superficie arrendada directamente pola cooperativa: _____
- Outras superficies explotadas pola cooperativa e que non son achegadas polos socios: _____
- ¿Esta feita a concentración parcelaria nas terras da cooperativa
 - Si Non
- A cooperativa constituíuse:
 - Antes da concentración parcelaria
 - Durante a concentración parcelaria
 - Despois da concentración parcelaria
- Numero de parcelas achegadas polos socios: _____
- Numero de parcelas explotadas hoxe pola cooperativa: _____
- ¿Houbo eliminación de lindes para facilitar a explotación conxunta? Si Non
- ¿Admite a cooperativa socios que non acheguen terras?
 - Si Numero de socios que non achegan terras: _____
 - Non
- As achegas de terras ¿Cobran unha renda fixa con independencia dos resultados?
 - Si Non
- Os resultados repártense:
 - En proporción ao valor das terras achegadas
 - En proporción ao traballo achegado
 - Mixto (En proporción ao traballo e as terras achegadas)
 - En partes iguais entre as casas que integran a cooperativa
 - En partes iguais entre os socios
 - Outros: _____
- Numero de vacas en produción na cooperativa: _____
- Numero de tenreiros: _____
- Numero de xatos: _____
- Numero doutros animais: _____ Clase: _____
- Instalacións da cooperativa Cortes: _____

Sistema de estabulación: Libre Semilibre Fixo

Numero de prazas do corte: _____

Outras instalacións

Instalacións para outros animais: _____ Numero de prazas: _____

Silos: _____ Capacidade: _____

Almacén: _____ Capacidade: _____

Almacén de feno: _____ Capacidade: _____

Fosa de xurro: _____ Capacidade: _____

Sala de muxidura: _____ Capacidade: _____

Outras: _____ Capacidade: _____

– Maquinaria

Tractores: _____ Potencia: _____

Outra autopropulsada: _____ Potencia: _____

Outra maquinaria: _____

– Os produtos que a cooperativa compra proceden de:

Fabricación/Transformación propia por parte da cooperativa: _____

Da compra por parte da cooperativa a outros intermediarios ou fabricantes

¿Abastécese a cooperativa cun único provedor?:

Si Non Número de provedores: _____

¿Abastécese nun mercado:

Local.% compras nese mercado: _____

Galego.% compras nese mercado: _____

Español.% compras nese mercado: _____

Internacional.% compras nese mercado: _____

– ¿Os prezos que pagan a cooperativa polos produtos que compra son:

Similares aos do mercado

Inferiores. ¿En que contía?: _____

Superiores. ¿En que contía?: _____

– ¿Os produtos ou servizos que vende a cooperativa son, normalmente, o único ou principal produto/servizo da actividade económica dos socios?

Si. Non. % aproximado que representan na actividade económica dos socios: _____

– ¿A cooperativa transforma/manufactura algo o produto?:

Si Non. Tipo de transformación: _____

% aproximado de valor que lle engade ao produto a cooperativa: _____

– ¿A cooperativa vende nun mercado:

Local.% vendas nese mercado: _____

Galego.% vendas nese mercado: _____

Español.% vendas nese mercado: _____

Internacional.% vendas nese mercado: _____

– Sistema de venda. A cooperativa vende os produtos:

Directamente ou por medio de axentes propios ou comisionistas ao público.

% vendas por ese método: _____

A outras empresas intermediarias que transforman ou comercializan.

% vendas por ese método: _____

– A carteira de clientes da cooperativa:

Está concentrada en moi poucos/un único cliente: _____

Está diversificada: Numero aproximado de clientes: _____

– A carteira de clientes da cooperativa:

E estábel

Tende a aumentar

Tende a diminuír

– A cooperativa consegue para os seus produtos uns prezos:

Similares aos que conseguirían de forma individual

Superiores: ¿En que contía?: _____

Inferiores. ¿En que contía?: _____

– En relación cos seus competidores ¿cal pensa que é o nivel da cooperativa ?

Moi Baixo

Baixo

Similar

Bo

Moi alto

Evolución das actividades da cooperativa

– Dende a creación da cooperativa ata a actualidade

Seguen co mesmo tipo de actividade

Ampliaron con novas actividades

¿Cales: _____?

Número de socios afectados polas novas actividades: _____

Abandonaron algunhas das actividades

¿Cales: _____?

Número de socios afectados polas actividades abandonadas _____

Cuestionario específico para cooperativas agrarias específico para cooperativas agrarias

1- Nome dos concellos nos que ten socios a cooperativa e Nº de socios por concello:

Concello nº socios concello nº socios

2.- Actividades e servizos da cooperativa:

Actividades ou servizos prestados pola cooperativa: (Marcar cunha cruz).

Leite Carne Fábrica de. Penso Tenda agraria Servizos técnicos Viño Horta Flor Secc. de crédito Outras

3.- Formación Social na cooperativa:

A.- En caso de ter recibido formación, cal é a fonte? (marcar cunha cruz)

- Xestión propia Dende o Concello Entidade mancomunada ou comarcal
 Algunha asociación: Cooperativa Sindical Empresarial

B.- Nº de horas empregadas en formación a través de cursos: _____

C.- Nº de socios que participaron nos cursos: _____

D.- Nº horas empregadas en formación a través de charlas, conferencias, viaxes,...: _____

E.- Nº de socios que participaron en charlas, conferencias, viaxes,...: _____

F.- Participación dos socios nas actividades formativas: (marcar cunha cruz)

- Alta Media Baixa

4.- Xestión de centros de maquinaria en común:

a.- ¿Presta a cooperativa algún servizo de maquinaria en común aos seus socios?

- SI NON

b.- ¿Cal é o mellor xeito de organizar o servizo de maquinaria en común?

- CUMAS Seccións de maquinaria Círculos de maquinaria

c.- ¿Dispón a cooperativa dun parque de maquinaria propio?

- SI NON

d.- ¿Están os socios a demandar a prestación dun servizo de maquinaria en común pola cooperativa?

- SI NON

e.- ¿Cal é o volume actual de investimento no parque de maquinaria da cooperativa? _____ €

f.- ¿Cal é a porcentaxe de socios que utilizan o servizo de maquinaria da cooperativa? _____ %

g.- ¿Ten a cooperativa persoal contratado para a sección de maquinaria? ¿Cantos? _____

- SI NON

h.- ¿Está a cooperativa a levar algún Libro de Rexistro de Maquinaria?:

- SI NON

i.- ¿Está a cooperativa a levar algún Programa de Xestión de Maquinaria?:

- SI NON

l.- ¿Ten a cooperativa algunha CUMA como socio?:

- SI NON



Anexo 3 **Cuestionario
para as
entrevistas aos
axentes
cualificados**

CUESTIONARIO XERAL

1. As cooperativas actúan, como calquera fórmula de empresa, nun mercado competitivo. ¿Cal é a súa valoración sobre a posición das cooperativas galegas no contorno económico que actúan e que perspectivas de futuro lles ve? ¿En que sectores de actividade poden ter máis éxito nos próximos anos?
2. Máis en particular, ¿considera que as cooperativas galegas xogan un papel importante á hora de xerar Valor Engadido, Renda, Emprego ou de incidir no Prezo, Estabilidade e Regulación dos Mercados? ¿Cales son as perspectivas futuras en relación a estes aspectos?
3. Para vostede, ¿que aspectos organizativos, tanto positivos como negativos, teñen maior incidencia sobre a actividade e xestión empresarial das cooperativas?
4. Unha das características das cooperativas é o seu aspecto social. Na súa opinión, ¿como valora a incidencia e importancia do cooperativismo galego neste ámbito? ¿En que sectores de actividade, colectivos, territorio e de que xeito? ¿En que outros podería ter proxección?
5. As cooperativas son unha fórmula organizativa baseada nos valores de participación, solidariedade, compromiso e democracia. ¿Considera vostede que estes valores se reflicten no funcionamento actual das cooperativas? ¿Cales deles destacaría e cal lle parece que será a súa evolución nos vindeiros anos?
6. ¿En que medida a proxección social das cooperativas pode influír na súa xestión empresarial, e viceversa? ¿Cal lle parece que será a tendencia desta interrelación no futuro?
7. ¿Que poderían facer as propias cooperativas para melloraren a súa posición económica e social, e como deberían ser as políticas de promoción públicas e privadas?
8. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación das cooperativas de Galicia?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS AGRARIAS

1. As cooperativas agrarias están concibidas como instrumentos ao servizo das explotacións dos seus socios para –prestando servizos, actuando no abastecemento de materias primas, na comercialización e/ou transformación dos produtos- facilitar a participación colectiva dos agricultores nos beneficios dos mercados. ¿Cal é a súa valoración sobre a posición das cooperativas agrarias galegas no mercado e que perspectivas de futuro lles ve? ¿En que subsectores da actividade agrogandeira e/ou nichos do gran mercado agroalimentario (transformación, comercialización, abastecementos, servizos,...) poden ter máis éxito nos vindeiros anos?
2. ¿Valórenos cal é, na súa opinión, a incidencia real das cooperativas agrarias galegas no Valor Engadido dos agricultores e gandeiros e en que medida son importantes, ou non, económica e/ou socialmente as cooperativas para estes? ¿Como valora a súa capacidade para incidir nos prezos percibidos e/ou pagados polos agricultores, e as repercusións na renda deles ? ¿Cales son as perspectivas e tendencias nestes ámbitos?
3. Para vostede, ¿cales son as características propias da organización das cooperativas agrarias galegas que máis inciden actualmente na súa situación económica e como inciden? ¿Cales poderán ser no futuro próximo?
4. As cooperativas agrarias poden ser unha ferramenta útil para a mellora das condicións e da calidade de vida dos agricultores. Na súa opinión ¿cal está a ser a importancia real do cooperativismo agrario galego neste aspecto? ¿En que tipo de subsector produtivo agrario incide máis, e a causa de que? ¿Para que outros subsectores ten unha clara proxección?
5. As cooperativas son unha fórmula organizativa baseada nos valores, de participación, solidariedade, compromiso e democracia. ¿Considera vostede que estes valores se reflicten no funcionamento actual das cooperativas agrarias? ¿Cales deles destacaría e cal lle parece que será a súa evolución nos vindeiros anos? ¿Hai homoxeneidade entre os socios, hai solidariedade e participación?
6. ¿En que medida a proxección social das cooperativas agrarias pode influír na súa xestión empresarial, e vice-versa? ¿Cal lle parece que será a tendencia desta interrelación social no futuro?
7. ¿Que poderían facer as propias cooperativas para mellorar a súa posición económica e social, e como deberían ser as políticas de promoción públicas e privadas?
8. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación das cooperativas agrarias de Galicia?
9. ¿Que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos no sector agrario?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DE TRABAJO ASOCIADO

1. As cooperativas de traballo asociado actúan nun mercado competitivo. ¿Cal é a súa valoración sobre a posición das cooperativas de traballo asociado galegas para competir nese mercado e que perspectivas de futuro lles ve? ¿En que actividades poden ter máis éxito nos vindeiros anos?
2. ¿Ao seu xuízo cal é o valor das cooperativas de traballo asociado galegas como xeradoras de Emprego, Renda, ou Valor Engadido? ¿Cales son as perspectivas futuras en relación a estes aspectos?
3. En particular, ¿en que sectores e colectivos son, ou poden ser, unha ferramenta útil para a obtención de emprego ou a mellora das súas condicións?
4. ¿Cal é a súa opinión sobre a prestación de traballo en réxime cooperativo? ¿Que aspectos destacaría?
5. As cooperativas de traballo asociado son unha fórmula organizativa baseada nos valores de participación, solidariedade, compromiso e democracia. ¿Considera vostede que estes valores se reflicten no funcionamento actual destas cooperativas en Galicia? ¿Cales deles destacaría e cal lle parece que será a súa evolución nos vindeiros anos?
6. ¿Que poderían facer as cooperativas de traballo asociado para melloraren a súa posición económica e social e como deberían ser as políticas de promoción públicas e privadas?
7. No contorno no que vostede está, ¿que ofrece ou pode ofrecer o cooperativismo? ¿Con que vantaxes e inconvenientes?
8. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación das cooperativas de traballo asociado de Galicia?
9. ¿Que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos de traballo asociado?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DE VIVENDA

1. ¿Considera vostede que a fórmula cooperativa é un bo sistema para o acceso a un financiamento máis accesíbel dunha promoción de vivendas? ¿Cre que o control directo polo adquirente da vivenda é beneficioso en relación coa mellora no prezo final da vivenda e na mellora da calidade dos materiais e da propia edificación?
2. As cooperativas de vivendas actúan nun mercado competitivo. ¿Cal é a súa valoración sobre a posición das promocións de vivendas en réxime cooperativo para competir nese mercado e que perspectivas de futuro lles ve? ¿Que

opina vostede sobre a posibilidade de que as cooperativas reteñan a propiedade da vivenda, é dicir que se ocupasen por parte dos socios en réxime de alugueiro?

3. As cooperativas de vivenda son unha fórmula organizativa baseada nos valores de participación, solidariedade, compromiso e democracia. ¿Considera vostede que estes valores se reflicten no funcionamento actual destas cooperativas en Galicia? ¿Cales deles destacaríaa e cal lle parece que será a súa evolución nos vindeiros anos? En que aspectos considera que hai participación: A elección do primeiro Consello Reitor; a elección, de ser o caso, dos xestores externos; a elección dos arquitectos e da dirección facultativa da obra; a aprobación do proxecto de obra e construción; a elección da empresa construtora; a elección da entidade financeira e dos instrumentos financeiros para a execución da promoción.
4. ¿Cales son ao seu criterio as vantaxes e inconvenientes de promover unha edificación de vivendas en réxime cooperativo?
5. Cal é, segundo o seu criterio, o mellor sistema de xestión dunha promoción cooperativa: directamente ou a través de xestores externos?
6. ¿Considera vostede que existen promocións de vivendas en réxime cooperativo, inducidas por persoas que non precisan acceder á vivenda? ¿Cal considera vostede que poden ser as motivacións?
7. ¿Que poderían facer as propias cooperativas de vivendas para melloraren a súa posición económica e social e como deberían ser as políticas de promoción públicas e privadas?
8. ¿Que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos neste sector?
9. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación do cooperativismo de vivendas en Galicia?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DE SERVICIOS E TRANSPORTES

1. As cooperativas da área dos servizos están concibidas como instrumentos ao servizo dos titulares de actividades industriais ou de servizos (empresarios, autónomos, comerciantes, transportistas, etc...), así como de profesionais e artistas, para prestar servizos e facilitar abastecementos, ou calquera tipo de servizos demandados polos socios, co obxecto de posibilitar unha intervención competitiva no mercado e atender as necesidades comúns. ¿Cal é a súa valoración sobre a agrupacións empresariais en réxime cooperativo e a súa posición no mercado e que perspectivas de futuro lles ve? ¿E sobre as agrupacións de profesionais? ¿En que sectores de actividade, e/ou colectivos poden ter máis éxito nos vindeiros anos?

2. ¿Valórenos cal é, na súa opinión, a incidencia real destas cooperativas no proxecto empresarial dos seus socios e en que medida son importantes, ou non, para estes e en que aspectos? ¿Como valora a súa capacidade para incidir na viabilidade e posibilidade de desenvolvemento empresarial e nos beneficios dos socios? ¿Cales son as perspectivas e tendencias nestes ámbitos?
3. As cooperativas son unha fórmula organizativa baseada nos valores, de participación, solidariedade, compromiso e democracia. ¿Considera vostede que estes valores se reflicten no funcionamento actual das cooperativas de servizos? ¿Cales deles destacaría e cal lle parece que será a súa evolución nos vindeiros anos? ¿Hai homoxeneidade entre os socios, hai solidariedade e participación?
4. No contorno no que vostede está, ¿que ofrece ou pode ofrecer o cooperativismo? ¿Con que vantaxes e inconvenientes?
5. ¿Que poderían facer as propias cooperativas para melloraren a súa posición económica e social, e como deberían ser as políticas de promoción públicas e privadas?
6. ¿Que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos de servizos?
7. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación das cooperativas de servizos en Galicia?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DO MAR

1. Na súa opinión cales son as causas polas que as cooperativas teñen tan escasa presenza no mundo do mar. Como cre que poderían removeirse estas. ¿Cal é a imaxe das cooperativas no sector? ¿Positivo ou negativo?
2. ¿Que opinión lle merecen as cooperativas como unha ferramenta útil para resolver algún dos problemas existentes no sector pesqueiro? ¿Cales? ¿Económicos? ¿De organización das pesqueiras? ¿Que papel poderían xogar? ¿Como poderían relacionarse coas confrarías?
3. ¿En que subsectores pesqueiros cre que hai máis posibilidades dun desenvolvemento cooperativo? ¿Por que?
4. ¿Que clase de actuacións da administración lle parecen máis necesarias para apoiar un desenvolvemento cooperativo no mundo do mar?
5. ¿Que valoración fai das cooperativas como fórmula empresarial? ¿Que vantaxes ou desvantaxes lle ve no mundo do mar? ¿Cre que son coñecidas entre a xente do mar?

6. Como considera que a tradición organizativa (confrarías e asociacións,...) e normativa do sector pesqueiro (permex, licencias,...) Afecta ao desenvolvemento cooperativo no sector pesqueiro. ¿Que dificulta? ¿Que favorece?
7. ¿Que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos neste sector?
8. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación do cooperativismo no mundo do mar en Galicia?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DO SECTOR FORESTAL

1. En numerosos países da Unión Europea, e incluso nalgúnhas Comunidades Autónomas de España, é habitual a presenza das cooperativas como xeito de organizar os produtores forestais, nalgún caso de xeito maioritario. ¿Cales son as razóns de calquera índole para que en Galicia non suceda o mesmo? ¿Por que?
2. Non obstante, Galicia é a primeira Comunidade Autónoma en produción forestal de España con altos índices produtivos. ¿Como se están a resolver os problemas produtivos e de comercialización xerados pola alta presenza de propietarios forestais en Galicia, e de alta parcelación da propiedade? Neste senso, ¿cales son os perigos aos que se enfrontan os propietarios de montes forestais de Galicia? ¿E as vantaxes?
3. As cooperativas de propietarios forestais son un xeito de organizar a produción, servizos de mantemento, comercialización,... ¿Que aspectos positivos e/ou negativos poderían ofrecer as cooperativas aos propietarios forestais de Galicia?
4. As Comunidades de Montes son un xeito especial de tenencia, produción e comercialización forestal con altísima presenza en Galicia. ¿Cales son os problemas de carácter económicos e sociais aos que teñen que facer fronte este tipo de organización?
5. Produción forestal sostíbel, rendibilidade económica do bosque, xestión e valoración económica do bosque, certificación forestal, mantemento dos bosques, uso social dos bosques, loita contra o lume, comercialización da madeira en bruto, asesoramento técnico, repoboación forestal, concentración parcelaria do monte,... Destes e outros retos do sector forestal, ¿cales cre vostede que se poden abordar de xeito cooperativo entre os propietarios privados do bosque galego, e cales son imposíbeis ou improbábeis de abordar?
6. Para as tarefas de mantemento do bosque, repoboación forestal, servizo de apoio aos propietarios forestais, etc. ¿teñen futuro as cooperativas de traballo asociado dedicadas a prestar estes servizos? ¿Cales son as súas vantaxes e os seus inconvenientes?

7. Moitos propietarios de montes tamén son agricultores e algúns agricultores teñen experiencias cooperativas. ¿Poden as cooperativas agrarias mediante a creación dunha sección forestal cubrir as necesidades dos propietarios forestais? Vantaxes e inconvenientes que tería este xeito de organizarse.
8. ¿Como deberían ser as políticas de promoción do cooperativismo no sector, tanto públicas como privadas? ¿que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos neste sector?
9. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coa situación das cooperativas no sector forestal en Galicia?

CUESTIONARIO PARA COOPERATIVAS DE SERVICIOS SOCIAIS E INTEGRACIÓN SOCIAL

1. As cooperativas de integración social están constituídas, maioritariamente, por persoas pertencentes a colectivos con dificultades de integración e precisamente co obxecto de promover esta; facilitándolle aos seus socios todo tipo de servizos e a organización do seu traballo persoal en réxime cooperativo, comercializando os seus produtos e servizos. ¿Cal é a súa opinión sobre o futuro deste tipo de cooperativas? ¿Que mercado de traballo se adapta mellor a estas cooperativas?
2. ¿Que diferenza, non de lei, considera vostede que existe entre as cooperativas de integración social e as que non o son? ¿Por que se promociona o cooperativismo cos grupos de inserción?
3. ¿Que dificultades podemos atopar á hora de crear unha cooperativa de integración social cos cooperativistas? ¿Ata que punto se debe tutelar a unha cooperativa destas características? ¿Que perfil é o máis axeitado para crear unha cooperativa de inserción?
4. ¿Considera vostede que se debe potenciar o intercooperativismo nas cooperativas de integración? ¿Como podería enfocarse o control da calidade nestas cooperativas?
5. As cooperativas de servizos sociais prestan todo tipo de actividades e servizos deste carácter, tanto públicos como privados, mediante a organización do traballo en réxime cooperativo ¿Cal é a súa valoración sobre a prestación de servizos sociais por medio de empresas cooperativas de traballo asociado e que perspectivas de futuro lles ve? ¿En que actividades, sectores ou colectivos poden ter máis éxito nos vindeiros anos?
6. ¿Que poderían facer as cooperativas de servizos sociais para mellorar a súa posición económica e social e como deberían ser as políticas de promoción públicas e privadas?
7. Con carácter xeral ¿que achega ou pode achegar o cooperativismo aos servizos sociais? ¿E a integración social? ¿Con que vantaxes e inconvenientes?

8. ¿Que outros aspectos considera relevantes en relación coas cooperativas de servizos sociais e de integración social en Galicia?

9. ¿Que elementos clave considera vostede que se deben ter en conta especialmente á hora de desenvolver proxectos cooperativos nesta área?

Anexo 4

Enquisas a socios cooperativistas

ENQUISA A SOCIOS COOPERATIVISTAS PARA O LIBRO BRANCO DE COOPERATIVAS.

NÚMERO DE CUESTIONARIO

SOCIEDADE COOP : CLASE: DOMICILIO:

XÉNERO: Home 1
Muller 2

CÓD. LISTADO: Titular 1
Suplente 2

CÓDIGO ENTREVISTADOR/A: <<

DATA DA ENTREVISTA: — / — / —

Bos días/boas tardes: Chamo da empresa Obradoiro de Socioloxía, S.L. á que a Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais da Xunta de Galicia, en particular, a Subdirección Xeral de Cooperativas e Economía Social, encargou unha enquisa entre socios de cooperativas de Galicia; enquisa que se destina á elaboración do Libro Branco de Cooperativas, completando unha anterior aos propios entes.

S.1. En concreto, quixera falar con (cite o nome do/a informante) de quen a cooperativa (cite o nome do ente) nos facilitou o teléfono como socio/a dela. ¿Sería posíbel falar con el/ela?
 Si, agora mesmo..... 1 (S.3)
 Agora non, noutro momento..... 2 (S.2)
 Non, o seu estado físico e/ou anímico desaconsella a entrevista..... 5 (FIN A)
 Non, estará ausente ata a fin da enquisa..... 6 (FIN A)
 Non, faleceu..... 7 (FIN A)
 Non é coñecido/a nese domicilio..... 8 (FIN A)
 Cambiou de domicilio e descoñécese o seu teléfono..... 9 (FIN A)
 O/a interlocutor/a négase a colaborar..... 10 (FIN A)

S.2. E, digame, ¿cal sería ese momento?
(Entrevistador/a: anote día e hora para a rechamada).

S.3. Como xa (lle) expliquei, trátase dunha enquisa moi breve, sobre cuestións relacionadas coa pertenza á cooperativa (cite o nome do ente) e a súa participación nela. ¿Podo contar coa súa colaboración?
 Si 1
 Non 2 (FIN A)

Grazas, van ser só uns minutos.

Daquela, falemos pois, primeiramente, dalgunhas características súas.

V.1. ¿Participou nalgún momento, ou participa actualmente do Consello Reitor da cooperativa?

Non nunca participou 1 (V.3)
 Participou anteriormente, agora non 2 (V.3)
 Participa actualmente..... 3

V.2. (Codifique sen preguntar, en función de V.C.) ¿É unha cooperativa de traballo asociado -clase 2- ou de traballo asociado no ensino -clase 3-?

Si 1 (P.1)
 Non 2 (FIN A.)

FIN A: Nese caso, lamentablemente, non é posíbel proseguir coa entrevista; en todo caso, moitas grazas.

V.3. (Codifique sen preguntar, en función de V.C.) Vde. é...

Home 1
 Muller 2

V.4. E, ¿cal é a súa idade?

anos.

V.5. ¿E o seu nivel de estudos? (Refira o máis elevado completado).

Sen estudos 1
 Primarios incompletos 2
 Primarios completos; graduado escolar..... 3
 EXB, ESO, antigo Bacharel Elemental..... 4
 Bacharel, antigo Bacharel Superior, COU..... 5
 Estudos profesionais: FP, Módulos..... 6
 Diplomatura..... 7
 Licenciatura..... 8
 Posgrao..... 9
 Outros..... 10
 Nc..... 99

P.1. Entrando xa na materia que a enquisa indaga, dígame ¿cal é a súa antigüidade, o seu tempo de permanencia na cooperativa?

Menos de 2 anos..... 1
 Entre 2 e 5 anos..... 2
 Entre 5 e 10 anos..... 3
 Máis de 10 anos..... 4
 Ns/Nc..... 9

P.2. E o feito de que Vde. forme parte dunha cooperativa, débese principalmente a ...

Persoas alleas á cooperativa, dinamizadoras do proxecto, ofrecéronme formar parte..... 1
 Socios/as promotores/as, ofrecéronme formar parte da cooperativa..... 2
 Formo parte dun grupo de persoas que queriamos mellorar a nosa situación e esta pareceunos a mellor opción..... 3
 Un/unha familiar xa pertencía e conveñeume para entrar..... 4
 Un/unha veciño/a era socio/a e propúxome entrar..... 5
 Outras (anote): _____
 Ns/Nc.

P.3. Cando Vde. se integrou na cooperativa pretendía principalmente...
(Codifique só o máis importante).

Unha mellora nas súas condicións laborais.....
 Melloras para a súa explotación ou actividade.....
 Melloras prezos de venda para os seus produtos ou servizos.....
 Melloras prezos de compra de materias primas ou servizos.....
 Máis servizos.....
 Máis capacidade de negociación e defensa dos seus intereses..... 6
 Máis participación.....
 Ns/Nc.

P.4. Falemos agora do seu nivel de participación na cooperativa; dígame...

	Sempre	Bastante s veces	Algunhas veces	Poucas veces	Nunca	Np	Nc
Asiste ás asembleas	5	4	3	2	1	8	9
Participa na toma de decisións	5	4	3	2	1	8	9
Fai propostas de mellora	5	4	3	2	1	8	9

P.4.1. ¿Existen na súa cooperativa accións formativas?

Si 1 (P.4.2)
 Non 2 (P.5)

P.4.2. ¿E participa Vde. desas accións formativas?

Sempre 5
 Bastantes veces..... 4
 Algunhas veces..... 3

Poucas veces..... 2
 Nunca..... 1
 Ns/Nc..... 9

P.5. (Codifique sen preguntar, en función de V.C.) ¿É unha cooperativa de traballo asociado-clase 2- ou de traballo asociado no ensino -clase 3-?

Si 1 (P.6, P.7)
 Non 2 (P.8, P.9)

MEMBROS DE COOPERATIVAS DE TRABALLO ASOCIADO

P.6. Agora, puntúe, por favor, os aspectos que máis valora de ser socio/a da cooperativa, sendo o 1 a mínima valoración e o 10 a máxima.

	Puntuación	Non puntúa
Económico.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Condições de traballo.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Estabilidade no emprego.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Proxección profesional.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Formación/Información.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Participación.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99

P.7. Puntúe tamén en que aspectos dos que lle mencione debería mellorar a súa cooperativa, indicando a importancia desas melloras desde o 1, como mínimo, ata o 10, como máximo.

	Puntuación	Non puntúa
Formación cooperativa.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Información os/as socios/as.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Participación dos/as socios/as.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Formación laboral.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Calidade do traballo.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Organización do traballo.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Diversificación do traballo.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Formación en xestión empresarial.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Mellora dos servizos de xestión.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Información e asesoramento empresarial.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99

(Prosiga en P.10)

MEMBROS DO RESTO DE COOPERATIVAS.

P.8. Agora, puntúe, por favor, os aspectos que máis valora de ser socio/a da cooperativa, sendo o 1 a mínima valoración e o 10 a máxima.

	Puntuación	Non puntúa
Seguridade.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Estabilidade.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Prezos.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Comodidade.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Servizos.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Formación/Información.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Integración con outros/as socios/as.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99

P.9. Puntúe tamén en que aspectos dos que lle mencione deberían mellorar as cooperativas, indicando a importancia desas melloras desde o 1, como mínimo, ata o 10, como máximo.

	Puntuación	Non puntúa
Mellores prezos.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Máis servizos.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Máis transparencia na xestión.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99
Máis participación dos/as socios/as.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	99

P.10 E. ¿como ve as perspectivas de futuro para a súa cooperativa?

Excelentes.....
 Boas..... 4
 Regulares..... 3
 Malas..... 2
 Pésimas..... 1
 Ns/Nc..... 9

P.11. Persoalmente, as perspectivas de futuro para Vde., nesa cooperativa, son...

Excelentes.....
 Boas..... 4
 Regulares..... 3
 Malas..... 2
 Pésimas..... 1
 Ns/Nc..... 9

12. Doutro lado, en relación cos resultados que Vde. perseguía cando se incorporou como socio/a, ¿diría que está...?

Moi satisfeito/a.....
 Bastante satisfeito/a.....
 Satisfeito/a.....
 Pouco satisfeito/a.....
 Nada satisfeito/a.....
 Ns/Nc..... 9

13. Por último, ¿que imaxe ten da súa cooperativa en comparación coas actividades doutras empresas non cooperativas do seu sector?

Excelente.....
 Boa.....
 Normal.....
 Regular.....
 Mala.....
 Ns/Nc..... 9

FIN B: Pois ben, isto foi todo. Agradécolle moi vivamente a súa colaboración.

I SBN 84-453-3768-8



9 788445 337684



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE ASUNTOS SOCIAIS,
EMPREGO E RELACIÓNS LABORAIS
Dirección Xeral de Relacións Laborais



XACOBEO 2004
Galicia

