



TRABAJO Y UNION

Lankide

Nº 332 Zb - Enero 1990 Urtarrila - Dirección : IKASBIDE, Barrio Aozaraza, s/n. 20550 Aretxabaleta - Gipuzkoa



MERCADO MUNDIAL



GRUPO COOPERATIVO
MONDRAGON

Mercado Internacional

Los países, los estados, las regiones mundiales, aspiran a vender la riqueza que generan a los demás países, estados y regiones.

El resultado del esfuerzo realizado hace que unos países sean eminentemente exportadores, y otros - muy débiles en la confrontación- que no lo sean, al menos en términos relativos.

Desde el siglo pasado, el mercado internacional fue una materia ampliamente debatida, enfrentándose dos doctrinas: la proteccionista del mercado -de acento controlador, limitando los mercados-, y la librecambista -que suponía la supresión de controles aduaneros y arancelarios y el establecimiento de contingentes de intercambio-.

Cuando alborea el siglo veinte se tiende a maximizar el mercado. Casi todos los países de cierto poder tecnológico y financiero han reducido ampliamente sus trabas para adquirir productos de otros estados. Se configura así un comercio internacional en el que ya no se exporta sólo por obtener un beneficio directo, sino por captar mayor cuota de mercado que, en último término, es asegurar el beneficio a largo plazo.

La calidad de los productos, expresada por la capacidad de innovar permanentemente, los medios tecnológicos puestos a través de la inversión renovada en cuanto llega a su caducidad técnica, la organización, sin excesos burocráticos y utilizando con sobriedad los medios, y la aplicación individual de los trabajadores en cualesquiera de sus niveles orgánicos, determinan, al final, cuándo un país tiene capacidad de competir con otro en el escenario internacional.

Otros factores, ajenos a la propia empresa, también forman parte del haz de referencias constatables en el ejercicio de la exportación. Vienen derivados de la naturaleza intrínseca de cada país. La infraestructura viaria, la política de investigación, la enseñanza universitaria, la posición relativa en el marco geopolítico y, en fin, la cultura y su organización política son algunos de los ingredientes de carácter "ambiental" que pueden acuñar las señas de identidad para calibrar su potencial exportador.

Se afirma que un país es exportador, o puede considerarse que consigue vender fuera de su país una tasa típica de su producción, cuando sus cifras de venta en mercados exteriores alcanzan el 20% del Producto Interior Bruto.

España con una renta, en 1988, de 8.900 dólares

"per cápita" y 360.000 millones de dólares de PIB total, exportó, ese mismo año, 42.000 millones de dólares.

Su oportunidad de exportar se limitó al 11,6% de su producto interior; era la capacidad que permitía a los demás países vender a los 39 millones de habitantes que componen el Estado Español.

Alemania, el país más exportador del mundo, con 61,5 millones de habitantes exportó 335.000 millones de dólares, sobre una producción total de 1.233 miles de millones de dólares. Equivalía así, su valor exportado, al 27,3%, cuota ampliamente superadora del 20% establecido como barrera teórica a franquear.

Los alemanes, con casi 20.000 dólares "per cápita" superan en el 116% la capacidad productiva y de consumo nuestra.

Y es que la investigación para crear y desarrollar nuevos productos, la cultura científica, el afán por la obra bien hecha, el conocimiento del escenario mundial con sus peculiaridades culturales que afectan a los gustos, a las modas y al criterio de las gentes, es una asignatura que no puede desbrozarse en base a puras formulaciones teóricas, ni a enseñanzas aceleradas.

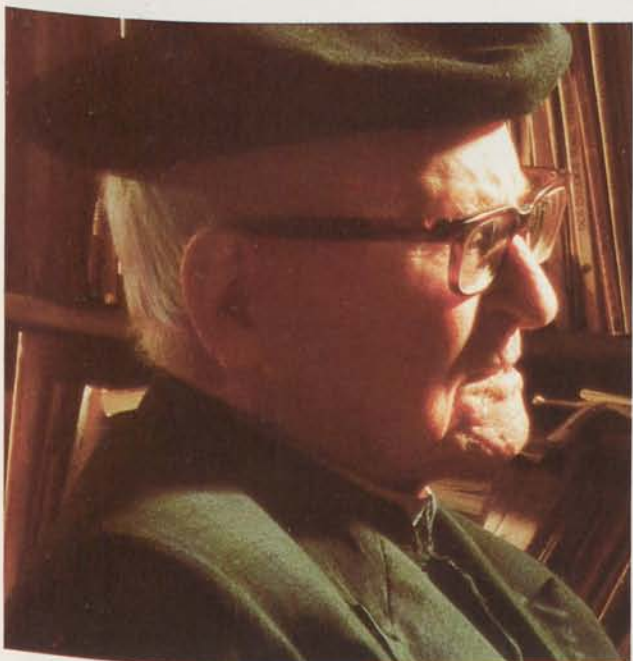
El paso del tiempo, el esfuerzo de generaciones posando un determinado modo de hacer en Italia, Francia, Suecia, etc., han creado estereotipos que se distinguen por su laboriosidad, la calidad de sus manufacturas, y su genio y sutileza para abrir mercados cada vez más amplios.

EL GRUPO en 1989 ha vendido 50.000 millones de pesetas al exterior, con lo que habrá exportado el 27% de las cifras de negocio globales, excluyendo a las cooperativas que, por definición, sólo pueden vender en el mercado interior.

De otra forma, las exportaciones, en su conjunto, apenas alcanzarían el 19% del PIB o valor añadido generado.

No está mal, pero no es suficiente. Y aunque ya se comienza a decir que en 1993 se producirá un "no acontecimiento", porque no brotarán con urgencia los problemas, los alemanes y los italianos ven el "Mercado Único" como una magnífica y oportuna ocasión de maximizar su mercado exterior, a base de invadir cuotas de otros países.

Evidentemente entre éstos se halla el nuestro - ocasión para la que nos preparamos- aunque no haya que esperar acontecimientos nocivos de carácter espectacular.



EDITORIAL
(Mercado internacional) 2

EXPORTACION. MERCADO MUNDIAL
JOSE M.^a LARRAÑAGA 4

INCIERTO FUTURO EXPORTACION VASCA
CARMELO URDANGARIN 11

GOIER. MERCADO EXTERIOR EDUCACIONAL 14

TAIWAN. FORTALEZA ECONOMICA
JESUS LARRAÑAGA 16

EUSKAL KULTURA
JOXE MIEL BARANDIARAN
XABIER MARKOS 21

MENSAJE DEL CONGRESO DE
DIPUTADOS POPULARES DE LA URSS
TSUTSAEV ZAURBEK 25

LAGUN ARO. EVOLUCION DE CUOTAS
Y PRESTACIONES 27

CARTAS AL DIRECTOR 31

KOOPERATIBETAKO BERRIAK 34



Mesa Redonda

- JESUS LARRAÑAGA. Fagor.
- JOSE URBISTONTO. Lan Kide Export.
- PEDRO CORRAL. Debako.
- MIGUEL DIAZ de ZERIO. Copreci.
- JACINTO PABLOGORRAN. Matrici.

El Grupo Cooperativo Mondragón afronta un reto histórico en el que la proyección internacional, la dimensión de la empresa y la competitividad a nivel mundial serán factores determinantes para definir posiciones en el mercado internacional.

Miguel Díaz de Zerio, Director de Marketing de la División de Componentes de Fagor, Jacinto Pablogorrán, Director Comercial de Matrici, S. Coop., José Urbistondo, Director General de Lankide Export; Pedro

Corral, Director de Exportación del Grupo Debako y Jesús Larrañaga, Director de operaciones internacionales del Grupo Fagor, nos ilustrarán sobre el tema "Exportación, Mercado Mundial", en una mesa redonda en la que Jesús Larrañaga además de interlocutor hizo las veces de moderador.

Moderador: ¿Qué repercusiones puede tener la eliminación de aduanas previsto en el Mercado Común?

Corral: Si al referirnos al Mercado Común decimos que vamos a exportar a los países que lo componen es que no hemos entendido lo que significa la integración en Europa. Lo que ocurre es que el, hasta ahora, llamado mercado interior, va a crecer cuantitativa y cualitativamente, y que es más correcto decir que los países de la C.E.E. son nuestro mercado natural. Nuestros competidores ya lo saben y actúan en consecuencia.

Los efectos que se derivan son, entre otros: Pérdida de cuota de mercado al pasar de uno restringido al estado a otro seis veces mayor, aumento de presencia de las empresas proveedoras de las multinacionales arrasadas por éstos cuando se introduzcan en España sin que haya empresas estrella en el estado que posibiliten la reciprocidad.

Por todo esto hay que tratar al mercado europeo como nuestro mercado natural y conseguir que sea tan fácil ir a Bruselas como a Madrid. Hay que hacer un esfuerzo de formación y de mentalización en este sentido, por ejemplo, los idiomas, son necesarios a todos los niveles de la empresa. Tenemos que ser competitivos.

Larrañaga: Al hablar de competitividad de empresa hay que tener en

cuenta cuatro factores clave para su desarrollo:

- La ubicación geográfica de las multinacionales que tiran de la economía de forma importante. Véase sino el caso de la Fiat que al montar una planta de automóviles en Rusia genera actividad para muchas otras firmas italianas en ese país.
- La capacidad política del país para ordenar las fuerzas productivas.
- La formación técnica, la cultura industrial, y
- La necesidad de competencia que hayamos tenido. En ese sentido la autarquía nos ha hecho un flaco favor cara al futuro y ahora tendremos que adaptarnos más costosamente.

Urbistondo: La frontera entre mercado interior y mercado exterior es cada vez más difusa. El progresivo desarme arancelario nos va dejando desprovistos de las "muletas" en las que estábamos acostumbrados a apoyarnos. Surge la necesidad manifiesta de competir ya sin ventajas de recuperar en el mercado exterior la pérdida de cuota del mercado interior.

Corral: Un tema muy importante es el reducido tamaño de nuestras empresas. Lo importante para que una empresa sea competitiva será que esté dotada de un volumen, una dimensión y una presencia muy importante en este tipo de mercados, por ejemplo, estar presentes en todas las ferias que se organizan a nivel mundial. Por otra parte, en máquina herramienta se produce un fenómeno curioso, que es la concentración, la unión de marcas.

Díaz de Zerío: Creo que en nuestro Grupo hemos sido excesivamente austeros a la hora de invertir en el

mercado.

EL HECHO DE ESTAR EN LOS MERCADOS EXTERIORES REQUIERE INVERTIR, Y NO LO HEMOS HECHO SUFICIENTEMENTE.

En cuanto a la dimensión se refiere estimo que hay que fijarse más en la especialización en el producto que en la amplitud del catálogo.

Pablogorrán: El problema ha sido de mentalidad, no hemos tenido talante exportador, porque hasta la crisis industrial se ha comprado fuera pero no hemos aprendido a vender. El conocer el proceso de exportación lleva mucho tiempo, y hasta ahora hemos carecido de mentalidad comercial. Socialmente hemos valorado más la producción que la venta.

Larrañaga:

LOGICAMENTE LA PREOCUPACION DE NUESTRO GRUPO Y LA DEL PAIS ES APRENDER A EXPORTAR MAS.

Esta es la gran asignatura pendiente, pero también tenemos que partir del hecho de que somos lo que somos, con una infraestructura comunicacional determinada, con industrias de tamaño pequeño, carecemos de multinacionales capaces de proyectarse eficazmente en este amplio mercado que es Europa y el mundo.

No cabe duda que necesitamos tener dimensiones mayores, y sin embargo no sabemos ser flexibles quizás porque nuestra propia ideología nos condiciona a estar un tanto cerrados a la idea de unión ante el mercado, de compra de empresas, etc.,



JACINTO PABLOGORRAN

En este sentido, el Grupo, como concepto, tiene un problema de dimensión y de filosofía de cara a la actuación en el mercado mundial.

“Mercados del Este”

Moderador: ¿Qué repercusiones puede tener la apertura de los mercados del Este en el futuro exportador de España?

Corral: La verdad es que tenemos el listón muy bajo, y creo que se va a producir un incremento de las exportaciones, pero no porque la aper-

tura del Este nos vaya a favorecer, sino porque hasta ahora exportábamos muy poco. Aquí se tiene la idea de que los cambios en los países del Este van a ser homogéneos, y creo que no va a ser así; aunque sí hay aspectos comunes a todos ellos como, por ejemplo, el que pese a que ha habido problemas manifiestos con la ideología del partido comunista sigue controlando gran parte de los centros de poder en casi todos los países y que todos estos países tienen una situación económica difícil. Pese a todo, la URSS cuenta con unos recursos naturales muy im-

portantes. En general, estos países necesitan de todo. He visitado fábricas y hogares y realmente las condiciones de vida son duras para los trabajadores en un sistema que teóricamente les favorece.

Larrañaga: Yo creo que en términos de mercancía física lo que podemos exportar es poco; y que lo que estos países necesitan es tecnología e inversiones lo que va a provocar la necesidad de empresas mixtas más que un flujo de exportaciones aisladas, y téngase también en cuenta que ellos van a competir en nuestros mercados habituales porque igual que a nosotros les interesa vender. Hay que añadir que cualquier esfuerzo de venta en estos países no será válido si no se cuenta con líneas de crédito adecuadas a las especiales circunstancias que concurren.

Corral: Por supuesto que el deseo de los países del Este será comprar tecnología, fabricarse ellos mismos los productos y exportar; ahora bien, una cosa es desear y otra hacer. Por ejemplo un sector que a nosotros nos afecta mucho es el del automóvil, y tienen que renovarlo todo. Partir prácticamente de cero y eso cuesta.

En el tema de máquina herramienta, necesitarán de una renovación del parque de maquinaria realmente importante. Ahora bien, también a nosotros nos va a interesar comprar de ellos porque es posible que nos va a salir más rentable comprar un motor eléctrico en la DDR que fabricarlo nosotros mismos, y en este sentido las multinacionales van a procurar aprovecharse de la coyuntura.

Otro tema importante es el financiero, todos estos países tienen un sistema financiero muy rudimentario, en los que el sector servicios está muy machacado, por lo que hace

falta una cobertura financiera, créditos, etc...

Díaz de Zerío: Su grado de competitividad es muy bajo ya que les va a costar mucho tiempo amoldarse a las exigencias del M.C.E., por lo menos a nivel de productos intermedios y de consumo. Por otra parte no veo demasiadas posibilidades de exportación hacia ellos.

Urbistondo: Me parece que un desarrollo importante en los flujos comerciales con los países del Este hay que contemplarlo a medio y largo plazo, es decir, con la perspectiva del año 2000. A corto plazo, razonablemente no podemos esperar ningún resultado espectacular.

Con la ayuda financiera de Occidente, el pastel a repartir va a aumentar de forma sustancial, tanto en forma de exportaciones directas, como de proyectos de transparencia de tecnología y de inversiones mixtas. Es previsible que en el reparto de dicho pastel tengan participación preferente aquellos países y empresas ya implantados y con mayor experiencia en dichos mercados.

Se observa un creciente interés en la creación de antenas comerciales, sobre todo en la URSS. En lo que a Lankide Export respecta, podemos decir que tras varios años de esfuerzo, a través de nuestra Delegación en Moscú, hemos conseguido los primeros contratos de cierta importancia.

Larrañaga: Las empresas pequeñas, aisladamente, tienen discretas posibilidades de venta. La avanzada va a estar constituida por dos factores claves: la gestión de las multinacionales por una parte y una posición política que permita generar los canales financieros adecuados por otra.



JOSE URBISTONDO

Hasta ahora ha habido, por nuestra parte, lentitud en las inversiones en mercado y es de esperar que el conjunto del Grupo Cooperativo tenga ante el reto de la Europa amplia una reacción más rápida. El cambio será costoso por la dificultad de adaptación a los mercados de los países con actuaciones muy diferenciales en cada uno de ellos.

Además, el Grupo no es claro que actúe siempre como tal y cada una de las empresas por separado es pequeña para abordar determinados objetivos.

ESTAMOS EN UN MOMENTO EN EL CUAL REALMENTE ES IMPERIOSO ELEVAR NUESTRO NIVEL DE SINERGIA.

La empresa de gran tamaño y potencia económica puede plantearse políticas a medio plazo y aguantar la espera de resultados en el futuro, la pequeña, sin embargo, se encuentra ante el dilema de subsistir a corto o hipotecar el futuro.

Nosotros unidos podemos ser un grupo de tamaño medio lo que no significa que no estemos libres de



PEDRO CORRAL

riesgos y dificultades tales como: problemas de emplazamiento en un contexto duro y difícil, en el cual pesa la imagen, la I+D, la filosofía de compra y agresividad, etc., y desde ese punto de vista nuestra situación es delicada.

Internacionalidad Empresarial

Moderador: Cuándo una empresa se puede considerar internacional ¿teniendo en cuenta su nivel de exportación sobre su producto interior bruto, o sus ventas totales?

Urbistondo: El baremo es muy diferente en función de productos, sectores, países. A nivel global, el volumen mundial de comercio exterior, según últimas estadísticas del GATT, oscila alrededor del 30% del PIB, por lo que la media de exportación se puede situar alrededor del 15%. Esta cifra engloba componentes muy heterogéneos: productos agrícolas, materias primas, productos industriales, por lo que su valor como punto de referencia, para definir la internacionalidad de un país o de una empresa tiene un alcance relativo. Se puede advertir cierta corre-

lación inmersa entre la amplitud de los mercados-países y los porcentajes de comercio exterior de las empresas.

Pablogorrán: En una empresa como la nuestra, la internacionalidad está definida en función de la continuidad de las ventas a los clientes internacionales. Nuestra empresa es internacional por definición, pero no podemos extrapolar a todos los sectores ya que en algunos de ellos el número de clientes es bastante limitado.

Corral: Una empresa es internacional, primero, cuando tiene una actitud internacional, y en segundo lugar, cuando las empresas líderes te consultan antes de tomar una decisión o realizar un proyecto.

ES MUY IMPORTANTE ENTRAR EN LOS CIRCUITOS INTERNACIONALES Y VENDER CON REGULARIDAD.

De cualquier forma, no debemos olvidar que el grado de internacionalidad de una empresa se mide en función del sector en el que trabaja, y no tanto referido a estados o nacionalidades en ese sentido, en nuestro caso tenemos una moderada proyección internacional.

Larrañaga: En el sector de bienes de consumo la situación es distinta. Contempla un universo más amplio y supone tener imagen y una red distributiva potente. El mercado interior está prácticamente agotado y existen dos formas de hacerse con el mercado exterior: por esfuerzo de promoción o por concentración o absorción. Lo que ahora está en boga es la unión de empresas. Ahí están Volkswagen y Ford que se fusionan en Latinoamérica, como un ejemplo, y quizás no el más paradig-



MIGUEL DIAZ DE ZERIO

mático de todo un proceso fusionador.

Moderador: ¿Por qué los alemanes e italianos exportan el 60% de su producción y nuestro Grupo exporta el 25%?

Larrañaga: La imagen de cada país es determinante. De este modo, los alemanes venden la imagen de calidad, los italianos de moda, flexibilidad y diseño. Esta imagen constituye una plataforma de lanzamiento para diferentes países. Hay que tener en cuenta, que ciertos países

han conseguido penetrar en los mercados internacionales sin tener históricamente definida esta imagen, ya que han tenido una serie de connotaciones que lo han definido como tales. En el caso de Corea, hubo unos elementos diferenciadores: inicialmente presencia americana, posteriormente surgieron líderes políticos y empresariales que crearon verdaderas potencias económicas. Su vocación empresarial la desarrollaron a través de estas grandes empresas; finalmente, el alto grado de disciplina ha sido también un factor determinante.

Corral: Yo creo que Japón y Euskadi se parecen en algo, y es que ambos cuentan con una orografía difícil y son países con pocos recursos naturales. Los japoneses se han planteado seriamente una cuestión: "¿O vendemos al mundo o cerramos?".

En Euskadi ha habido disciplina y austeridad pero nos falta dimensión y mercado interior. Porque, según he leído, en Japón exportan poquísimos pero tienen un mercado interior con una rotación y renovación del parque de maquinaria altísimo, y no dejan entrar a nadie pese a tener unos precios realmente abusivos.

Díaz de Zerío: Los italianos son los grandes mercaderes, invierten muchísimo y tienen una enorme capacidad de situarse. El concepto de inversión de mercado lo tienen muy claro, en el sentido de presencia en las redes y en la compra de actividades concretas.

Pablogorrán: Desde luego, el italiano es un mercado tan cerrado, que no hay forma de exportar a Italia, sin embargo, ellos salen.

Moderador: El coste de personal en España, ¿es un "input" favorable? ¿Hasta qué punto?

Larrañaga: Hay que señalar por una parte que nos estamos acercando a los niveles salariales de Europa. Por otra parte, se habla del coste salarial sin tener en cuenta los componentes más complejos que tienen la competitividad, porque resulta que los alemanes, que pueden ganar mucho más que nosotros, tienen un coste unitario por unidad vendida inferior al nuestro. Por lo tanto, no se está viendo que nuestro coste de mano de obra diferencial sea un elemento favorable. En términos gene-

rales, las diferencias se dan porque falta productividad, formación, comunicaciones adecuadas, integración de la empresa, etc. creo que es más correcto comparar el coste por unidad de venta producida que el costo de la mano de obra.

Aquí y ahora, la solución pasa por un plan de austeridad, un incremento de la productividad, y quizás incorporando el calzo de la desvalorización para elevar la competitividad real.

Moderador: ¿Cuál es el factor primordial para conseguir que un producto sea exportable?

Corral: La respuesta es sencilla, calidad, precio y servicio. Sin embargo, habrá que matizar muchísimo dependiendo de cuál sea el país destinatario del producto. Otro factor será también la competitividad de la empresa, de su imagen en el mercado.

Urbistondo: En los distintos niveles tecnológicos, yo creo que cada uno de estos factores tiene una influencia distinta. Es decir, que los verdaderos condicionantes para que un producto sea exportable, están también en función del sector al que nos dedicamos.

Moderador: ¿Tenemos los cooperativistas, o los vascos, condiciones idóneas para vivir en el extranjero dirigiendo Delegaciones?

Larrañaga: El vasco, es un ser igual o parecido a los demás y no tiene condiciones especiales para estar en delegaciones. Simplemente dependerá de las circunstancias, de las condiciones personales, del futuro, las esperanzas, los espacios vitales...

Urbistondo: En principio, existe una tradición histórica de apertura de los vascos, motivada por múltiples razones, desde las carencias que les han obligado a salir, hasta cierto espíritu de aventura o idealismo religioso, etc. Las motivaciones y circunstancias pueden ser completamente distintas.

Larrañaga: Aquí no podemos deslindar esa singularidad en el vasco o el cooperativista por hechos históricos. Además, hoy las organizaciones proyectan la presencia de sus hombres en las redes con una visión planificada de utilización de los recursos humanos disponibles.

Así, en las multinacionales esto corresponde a parte del proceso profesional. En este sentido, si no entras en esa dinámica, quedas a un lado. En nuestro caso, hay un principio de voluntariedad, que es una parte de la formación obligada dentro de la carrera profesional, pues nos interesa lanzar más personas hacia el exterior. El retorno de estas personas a los lugares de origen es un tema que tiene importancia y que necesitamos abordar de forma racional y planeada.

Corral: Yo creo que condiciones tenemos todos, porque las condiciones las crea la necesidad, y cuando hemos intentado seleccionar gente y se les dice que tienen que viajar la mitad de su tiempo, no les gusta, pero ante las posibilidades profesionales que se les puede ofrecer aceptan el viaje como gajes del oficio.

Moderador: ¿Cuál será la incidencia inmediata cuando en 1993 desaparezcan las barreras económicas aduaneras?

Corral: La consecuencia más importante es la pérdida de cuota de mercado interior. Alguien va a coger

algo del pastel en detrimento de los actuales comensales.

Urbistondo: La fecha carismática del 93 no va a producir ningún sobresalto especialmente traumático en comparación con el año precedente. El deterioro es progresivo. Ya estamos al 65% de desmantelamiento de barreras y el resto no parece que vaya a crear un trauma especial.

Pablogorrán: Sin embargo, un 35% de arancel que falta por quitar tiene gran repercusión y ello nos quitará cuotas de mercado.

Díaz de Zerío: Yo creo que el año 93 no es el día "D", el punto cero, sino que la carrera ya se está haciendo y si no, no hay más que mirar a nuestros clientes y competidores europeos, incluso algunos americanos: lo que sí es cierto es que hay algunos productos en los que de aquí a esa fecha el grado de competitividad va a subir de forma importante.

Larrañaga: Todavía parece ser que existe la esperanza de que algo puede proteger nuestros intereses de mercado. No sé si todos los empresarios somos conscientes de que es un hecho que va a cambiar nuestra actual realidad sustancialmente. Se va a acentuar la pérdida de cuota de mercado interior. En segundo lugar, las empresas van a aguantar mucho menos tiempo las pérdidas y se producirá un fenómeno de compra, desaparición, fusión más vivo y más dinámico y por tanto, la morfología del país cambiará. La única protección será la autcapacidad de ser competitivo o estar dentro de un grupo competitivo. Por lo tanto, podemos decir que de cara a nuestras empresas tendremos una situación más exigente.



Incierto futuro de la exportación vasca

C A R M E L O U R D A N G A R I N

Al analizar las transacciones comerciales de la Comunidad Autónoma con terceros países es necesario distinguir las de los productos energéticos del resto, a los que en este trabajo nos referimos, pues la compra-venta de petróleo, que es muy importante desde el punto de vista financiero, no tiene entidad global como generadora de riqueza neta ni, sobre todo, de empleo.

Sin entrar a considerar épocas anteriores, en la primera mitad de los años ochenta -1985 en relación con 1980- nuestro comercio exterior de productos no energéticos se duplicó ampliamente al multiplicarse por 2,18, siendo muy destacable el mayor crecimiento de las exportaciones, 2,27 veces, que el de las importaciones, que también se doblaron.

Pero, a partir de 1986 y como consecuencia de la adhesión de la economía española a la Comunidad Europea y el consiguiente inicio de la internacionalización, se producen cambios fundamentales con nuestro comercio exterior, con una evolución muy distinta a la precedente y caracterizada, sobre todo, por la disminución de su volumen global, caída muy importante de las exportaciones.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE LA C.A. PAIS VASCO
Enero/Setiembre de cada año

(en millones de ptas.)

SECCIONES DEL ARANCEL	1986	1987	1988	1989	1989/1988 %
1. ANIMALES Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL	4.704,9	6.313,7	9.523,9	6.511,4	(31,6)
2. PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	271,8	252,1	501,7	279,8	(44,9)
3. GRASAS Y ACEITES	1.114,4	2.385,9	2.7688,4	(2,8)	
4. PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTICIAS	3.347,6	4.198,5	4.170,0	4.360,0	4,6
6. PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS	11.593,8	10.899,9	12.872,4	13.820,3	7,4
7. MATERIAS PLASTICAS	39.103,6	35.996,0	43.609,2	47.474,9	8,9
8. PIELES, CUEROS Y SUS MANUFACTURAS	352,6	238,6	321,4	380,1	18,3
9. MADERAS Y SUS MANUFACTURAS	1.031,5	1.336,0	1.122,2	1.212,3	8,9
10. PAPEL Y SUS APLICACIONES	8.921,6	10.340,3	10.909,6	13.053,1	19,6
11. MATERIALES TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	3.274,7	2.524,6	2.770,2	3.457,4	24,8
12. CALZADO Y ANALOGOS	393,7	367,9	181,3	214,7	18,4
13. MATERIAL DE CONSTRUCCION Y CERAMICA	5.304,6	5.607,8	6.617,5	6.166,4	(6,8)
14. JOYERIA Y BISUTERIA	1.156,9	325,9	281,1	256,3	(8,8)
15. METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	101.818,3	94.627,5	116.636,8	133.274,8	14,3
16. MAQUINAS Y APARATOS	52.936,6	65.627,5	66.615,8	85.292,6	28,0
17. MATERIAL DE TRANSPORTE	27.448,9	19.324,2	43.210,3	40.394,0	(6,5)
18. OPTICA Y FOTOGRAFIA	2.347,3	2.774,9	3.164,0	3.754,9	18,7
19. ARMAS Y MUNICIONES	2.952,2	3.612,6	5.365,1	3.531,6	(34,2)
20. MUEBLES Y JUGUETES	4.218,3	4.756,7	5.214,1	5.071,1	(2,7)
21. OBJETOS DE ARTE Y ANTIGUEDADES	280,8	621,9	1.118,1	1.267,0	13,3
TOTAL PRODUCTOS NO ENERGETICOS	272.574,1	271.444,8	336.977,6	372.461,1	10,5
5. PRODUCTOS MINERALES	55.348,7	50.249,2	56.907,9	59.857,0	5,2
TOTAL GENERAL	327.922,8	321.694,0	393.885,5	432.318,1	9,8

FUENTE: Gobierno Vasco. Dirección de Estudios Económicos y Métodos.

taciones y crecimiento ininterrumpido de las importaciones, con el consiguiente deterioro de la balanza exterior.

El aumento de las exportaciones resulta fundamental -casi la única salida- para el futuro de la economía vasca y en especial para el creci-

miento del empleo pues difícilmente vamos a evitar la pérdida de una parte del mercado español, que tradicionalmente hemos abastecido al amparo de un fuerte proteccionismo. Las importaciones, cada vez más competitivas, nos sustituirán como proveedores de la demanda

interior. A título de ejemplo puede señalarse la reciente evolución de los bienes de equipo, de los que este año, probablemente, se importen más de dos billones de ptas., lo que superará el valor de la producción española con la consecuencia de que, en sólo cinco años, los fabri-

cantes españoles perderán diez puntos de cuota del mercado interior al pasar de abastecer el 50% del consumo en 1984 al 40% el año que acaba de terminar.

A pesar de todo ésto, el futuro de nuestras exportaciones es incierto, dada la clase de productos que fabricamos, su concentrado destino y, en general, nuestra escasa cultura comercializadora.

EVOLUCION CUANTITATIVA

El volumen total del comercio exterior vasco de productos no energéticos alcanzó, en 1985, los 0,741 billones de ptas. y dos años después 0,709, a pesar de una cierta recuperación del último ejercicio. Esta evolución ha sido consecuencia de que las exportaciones, en este bienio, cayeron espectacularmente al pasar de 0,465 billones a 0,372, es decir, una pérdida de casi el 20% mientras las importaciones crecían de 0,276 billones a 0,337, más del 22%. Lógicamente, la balanza exterior sufrió un deterioro espectacular.

Si analizamos la evolución de las exportaciones en el período enero/setiembre, todo indica -no se disponen datos de los nueve primeros meses de 1985- que se produjo una reducción del mismo orden aunque, como puede comprobarse en el cuadro adjunto, en 1987, en relación con el ejercicio y en pesetas corrientes, se registra su estabilización.

En los tres primeros trimestres de 1988 se produjo, de nuevo, un cambio de tendencia, en este caso positiva, al crecer las exportaciones totales un 24,1% aunque con un comportamiento muy desigual de los productos englobados en cada sección arancelaria. Sin embargo, en cifras absolutas y términos reales se situaban, todavía, por debajo de las alcanzadas tres años antes.

Toda esta evolución confería un gran interés a la trayectoria de nuestras exportaciones durante 1989. Tanto los tres primeros meses del año como en el período enero/junio, se confirmó la favorable tendencia de 1988, con un crecimiento de las exportaciones del 14,2%. Sin embargo, en el período julio/setiembre se produce un importante retroceso en su recuperación pues las ventas crecen únicamente el 2,7%.

El análisis por productos del período enero/setiembre de 1989 pone de manifiesto el buen ritmo de crecimiento, el 14,3%, de las exportaciones de metales comunes y sus manufacturas, las más importantes por volumen total pero, sobre todo, la destacada recuperación -aumento del 28%- de las máquinas y aparatos y la más contenida -el 8%- de las materias plásticas, principalmente neumáticos. Por el contrario, las exportaciones de material de transporte, en las que los barcos juegan un papel muy importante, se han reducido en un 6,5%.

FUTURO INCIERTO

Esta evolución, que hay que calificar de negativa, plantea de nuevo la incertidumbre acerca de la capacidad de la economía vasca, básicamente la industria, de competir en los mercados internacionales en las condiciones actuales y en las que previsiblemente se van a dar en el

futuro. La cuestión es muy importante pues exportar es fundamental por las razones que anteriormente hemos señalado, a las que podríamos agregar la necesaria disciplina para nuestras empresas.

La exportación vasca, reflejo de nuestra estructura industrial, está muy concentrada en productos -y no los de mayor venta futura- y mercados, siendo, así mismo, muy reducido el número de empresas que venden en el exterior rentablemente, de forma regular y en cuantía importante. Si a todo ésto unimos la escasa actividad promotora exterior, una de cuyas manifestaciones son las reducidas, casi simbólicas, inversiones internacionales con esta finalidad, se explica la vulnerabilidad de nuestras ventas a terceros ante cambios conjunturales y las producciones de los países de desarrollo similar al nuestro e incluso algunos emergentes.

Asegurar y desarrollar la exportación sigue constituyendo uno de los objetivos básicos de nuestra economía y, con ello la situación del mercado de trabajo. Para conseguirlo es fundamental ser competitivos, uno de los grandes retos de nuestra sociedad.

GOIER

Mercado Exterior Educativo

GOIER es un Departamento de Escuela Politécnica de Mondragón, cuyo objetivo primordial es ayudar a los estudiantes que han finalizado la carrera de Ingeniería Técnica para continuar los estudios en Universidades y Centros Politécnicos extranjeros.

En estos momentos son 50 los estudiantes esparcidos por Europa y América. A las dificultades propias de la carrera hay que añadir las consabidas penurias económicas, los inconvenientes del idioma, la xenofobia mal disimulada de ciertos países, el aislamiento...

Dos de estos estudiantes escriben las siguientes cartas al responsable de GOIER.

New York, Diciembre 1989

Querido Zabalegui:

Recibir noticias de Mondragón siempre le alegra a uno. Estando fuera de casa, y más cuando el tiempo se va interponiendo de forma suave pero desgarradora entre el presente y los años felizmente recordados en la escuela, el que te acuerdes me alegra mucho.

Yo siempre había pensado que los alumnos de Mondragón éramos los mejores. No porque en sí lo seamos, sino porque el entrenamiento reci-

bido y el trabajo constante de todos los días le forjan a uno no sólo técnicamente sino "psicológicamente". Cuando he leído que el cansancio es el denominador común de los "ex de Mondra" me ha sorprendido.

En 1992 la Comunidad Europea va a ser lo que es ahora, más o menos, los Estados Unidos de América. Es decir: libre circulación de técnicos entre estados. En otras palabras: franceses, alemanes, ingleses y orientales podrán venir libremente a nuestra Comunidad. Los orientales, en concreto, tienen la puerta abierta a través del Reino Unido, sin olvidar el sur del Estado Español.

No es nada nuevo el decir que los mejores estudiantes en EE.UU. son los orientales: entre ellos filipinos, japoneses, coreanos y chinos. Ejemplos hay muchos. "The Juilliard School at Lincoln Center" es una de las más prestigiosas escuelas en New York de música y, probablemente, una de las mejores en todo el planeta. Los nuevos compositores ya no serán Beethoven, Paganini o Falla, sino Yu Theng Pin o Ten Khan Lu.

Las enfermeras en esta ciudad están ganando entre 50.000 y 70.000 \$ anuales. Sencillamente, porque no hay. O mejor dicho, las sumisas chicas filipinas están cubriendo estos puestos con salarios que suben de día en día, porque la demanda es mayor que la oferta. Y lo que es más importante son las mejores.

Con los profesores está pasando lo mismo. Por experiencia propia puedo decir, y ahora según mi punto de

vista, preferentemente en los campos técnicos como físicas, matemáticas o "computera" más y más profesores orientales se van aupando en el terreno de la educación. Esto lo digo porque he sufrido bastante, puesto que a pesar de que hablen un aceptable inglés es realmente difícil entenderles.

En un año más me graduaré en Master en Ciencias de la Computación y así lo harán mis sufridos compañeros de clase. Entre europeos, árabes, indios, etc., seremos unos pocos. (Habrá bastantes americanos y también orientales. Tomando estos últimos junto con orientales-americanos, es decir aquellos que son nacidos aquí, pero sus padres no, harán, sin lugar a dudas mayoría). Acabo de mencionar la palabra "sufridos" calificando a mis compañeros de clase. Naturalmente, no a todos, sino a los orientales. La razón es bien sencilla. Mientras por regla general los yanquis sólo toman 3, 6 ó 9 "créditos" por semestre (me refiero a gente que trabaja), ellos toman hasta 15. Observándoles día tras día, uno, más o menos, llega a conocerlos. Son la gente más austera e individualista que he visto, aunque en líneas generales en este país todos son iguales. Los hay que trabajan 10 horas diarias en supermercados, tiendas, oficinas o Macdonals. Los hay quienes atienden mercados de frutas y "fast-food" durante noches completas incluyendo "week-ends". Unos más afortunados trabajan en bancos y otros menos, empiezan a repartir periódicos a las 4 de la ma-

ñana. Y después, o cuando pueden, atienden a clases -15 créditos- y no faltan ningún día, y quizás con la misma ropa todos los días. ¡Ah! y lo que es más importante: no tienen ninguna BECA. Muchos quizás lleven 4 ó 5 años sin haber podido ir a visitar a sus padres. Asimismo, no es lo mismo venir al inglés desde un lenguaje totalmente distinto, como es por ejemplo el chino, a como hemos venido nosotros. Por todo esto, cuando la palabra CANSANCIO es la tónica de los estudiantes de la escuela de Mondragón esparcidos por Europa ¿cuál podrá ser el calificativo para los orientales estudiando en New York?

Me despido con un abrazo

Patxi Miranda
444 East 119 Steet
New York, N° 4 10035

Lausanne 26.11.89

Domingo grisáceo.

En las orillas del Lemán, propicias a la espera, transcurren las semanas. Algunas turbias y agitadas, otras serenas, sin rastro de turbulencia; pero siempre bañadas por el vaivén de una espuma de tedio.

La bruma acaba de llegar también, para recordarnos que ya es la hora del letargo invernal. Unas horas le bastaron para robarnos el azul que no volveremos a disfrutar hasta bien entrados los mayo.

Y mientras tanto, mientras deambulamos envueltos en gruesas bufandas, soñamos con alguna generosa que nos regale los Alpes encendidos por el envoltorio de nieve. Ese día volveremos a respirar porque de



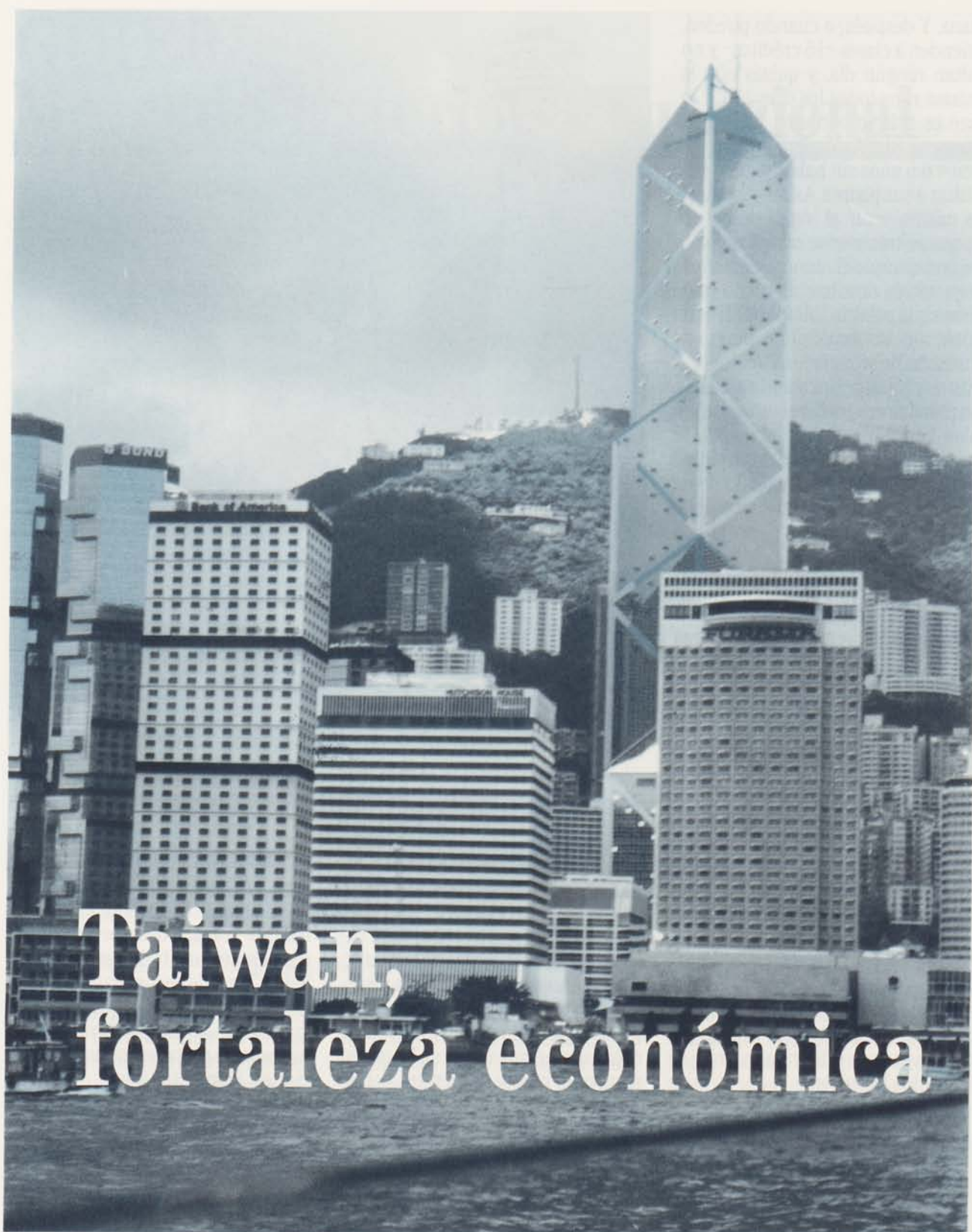
nuevo descubriremos que existe algo más allá de la bruma grisácea de polución.

Empujado por el frío, recogido al calor, concentrado en mi trabajo creo haber entendido la razón de la reserva del curioso personaje suizo. Refugiado rígidamente en su quehacer cotidiano, encerrado en su hogar, en sí mismo, nunca despertará del letargo. Para él, cada día es un nuevo invierno, porque le resulta imposible imaginar lo que esa bruma le esconde. Acaba ignorando todo aquello que no cabe dentro de su espectro visible. Pero ingenuamente ha

olvidado que la bruma se vuelve espesa y acabará por acorralarlo. Ya no ve apenas sus propias manos con las que trabaja desesperadamente para amueblar a todo confort su soledad. Trata de decorarla con imágenes que muestran orgullosamente su independencia y autonomía. En ese espacio no caben ya las intersecciones. Solo entra uno.

Así continúa el invierno, hermético, encerrado con casi todo y sin nada; los pies calientes pero el corazón helado porque la bruma también penetra.

José Luis Berasategui



Taiwan, fortaleza económica

La historia de su escalada económica empieza cuando Chiang Kai Shek, el llamado Generalísimo se retira a su último refugio en 1949, tras la derrota a manos de Mao Tse Tung.

La vertiginosa carrera hacia la modernidad se dispara por efecto multiplicador de la ayuda americana, que por calculada estrategia geopolítica, potencia la capacidad militar y civil, temeroso ante el coloso comunista.

El inmenso mercado americano está listo para consumir productos de bajo contenido tecnológico. Es una línea de desarrollo muy similar a la Corea que al arrimo de papá SAM, experimenta en vivo las enormes posibilidades de un mercado seducido por el coste. Los negociantes occidentales, pensaban que China era un vasto e infinito mercado para los productos manufacturados occidentales.

“SI CADA CHINA AÑADIESE UNA PULGADA A SU VESTIDO, LAS FABRICAS OCCIDENTALES DE TEXTIL LOGRARIAN INMENSAS FORTUNAS”

Sin embargo los negociantes taiwaneses se solazan en los banquetes brindando: “el mercado americano es inacabable; (1). Y así les va, de cine, exportando cantidades astronómicas en textil, zapatos (840 millones de pares por un importe de 3,2 billones de dólares en 1986).

LA SOLA SERIA PREOCUPACION DE LA SALUD ECONOMICA DE TAIWAN ES LA VITAL DEPENDENCIA DE SU EXPORTACION;

el índice de dependencia medido por la relación de exportación+ importación - Producto Nacional Bruto es de 110, cuando es de 80 en Corea del Sur y 31 el de Japón.

Santiago Ruperez, asesor de la Cámara de Comercio y representante del Banco de Santander, conoce a fondo las intimidades de este pueblo que desde la debilidad del fracaso ha remontado a niveles que jamás hubiera alcanzado de estar incrustados en la China Continental.

La ideología oficial dice actuar según “los tres principios del pueblo”, del fundador de China Sun Yat-Sen’s, conocido como San Min Chui en Chino: Nacionalismo, liberación de China de extranjeros, democracia, gobierno por el pueblo, bienestar para todo el pueblo. El nacionalismo ha sido la energía que ha aglutinado a los Taiwaneses en espera de liberar el continente chino. Perdida toda esperanza e invertidas las posiciones, tras la global retirada de embajadores, luchan por garantizar su supervivencia en el marco capitalista. Manipulan opciones políticas, de dos gobiernos una nación, una China, dos sistemas, cuando hasta hace bien poco insistían en los tres NO:

- No a los contactos
- No a los negocios
- No a los compromisos

Los estados del mundo les niegan la condición de nación, pero les aceptan como fuerza financiera e industrial, y con esa baza juegan en el ajedrez geopolítico.

Si a los Hongkoneses les llega lo irremediable, la reintegración al continente, los Taiwaneses se sienten al resguardo protegidos por el mar y por los americanos. El tiempo hace maravillas, y confían en la china plural y descentralizada.

LAS CAUSAS DEL EXITO

A la vista están los resultados de los dos sistemas. Los unos engarzados a la ideología y los otros al mercado libre. En este caso se trata de raza igual, hombres, con tendencias similares, pero en contexto diferente. Cada cual ha aplicado sus métodos derivados de los principios y teorías que los sustentan. No es riguroso comparar un país como Taiwan, 20 millones de habitantes y teledirigido por Estados Unidos y la China Continental, con su billón de habitantes y suma complejidad étnica y política. Sea como fuere los datos por habitantes son bien elocuentes:

(Ver cuadro en página 18).

La dinámica económica es incomparable, y a juzgar por el derrumbe general del sistema colectivista está cerca el día en que darán entrada al mercado y la privacidad para impulsar e implicar a una economía colapsada, adormecida en manos de burócratas e ideólogos.

El problema de fondo gira en torno al secular egoísmo humano, que necesita de diferenciales para movilizar sus energías hacia valores socialmente estimados. El oscuro objeto del deseo mercantilista es el deseo por el dinero y poder que lleva parejo, y en esa dirección se inclina el común de los mortales. Está por descubrir (salvo minorías), al menos de momento el nuevo hombre desprendido, desinteresado y trabajador y activo, en la sociedad que entrona el dinero, en la sociedad consumista.

Los dos países, el Continental y el Taiwanés, se rigen por regímenes dictatoriales, quizá cabría identificar a Chan Kai Shek como autócrata, o caudillista, que administra durante su vida y mandato una paz militarizada, que viene de perlas a la burguesía empresarial, institutiva, au-

(1) TAIWAN, Insight Guides. APA publications. Pág. 55



Comparación entre Taiwan y China Continental (1985)

Concepto	Unidad	Valores Absolutos		Unidad	Valores per cápita	
		China C.	Taiwan		China C.	Taiwan
Población	Millones	1045,3	19,3			
PIB	Mrd. US\$	230	59,2	US\$	220	3067
Exportac. (FOB)	Mrd. US\$	27,4	30,7	US\$	26	1591
Importac. (CIF)	Mrd. US\$	42,6	20,1	US\$	41	1041
Balanza Comerc.	Mrd. US\$	-15,2	10,6			
Reservas (menos oro)	Mrd. US\$	12,7	22,6	US\$	12	1171

* TAIWAN R.O.C. A Chinese Challenge to the World. Anton Cälli. Pág. XII.



daz y trabajadora, que despreocupada por la contestación social se lanza al desarrollo y la acumulación. El Gobierno transfiere sectores públicos al privado y erige al empresario como rector de la expansión y creatividad.

CHINO Y MERCADO LIBRE, DESARROLLO SEGURO. CHINO Y COLECTIVIZACION, FRACASO SEGURO.

Contextos antinómicos. Resultados contradictorios.

Los adinerados y los creadores tenían ante sí la oportunidad de meter

las narices en el mercado de USA, que por su tamaño y avidez, actuó de motor de la economía taiwanesa.

La industria manufacturera es más bien pequeña y familiar, la familia, el clan, constituye el núcleo dinamizador y flexible a la vez de la economía. El carácter familiar de muchos de los negocios es la clave de la fácil adaptación a las circunstancias cambiantes. Se reacciona de inmediato a los cambios, variaciones de la actividad económica. La familia actúa de calzo regulador. Inclusive en empresas mayores no existe paro por desempleo, ni jubilaciones, salvo unos cuantos meses de paga por años de trabajo a tanto alzado. Al pa-

rado y al jubilado les acoge la familia, es la retaguardia social de los marginados. Al hilo de esta observación y conversando sobre el estilo de vida y la misión de la mujer, nos confesaba una señorita la tragedia de una chica en la frontera de la soltería irreversible. "Los padres me presionan sin piedad para cazar marido. Como primogénita estoy obligada a recoger a mis padres y ser baluarte de su vejez". Y destacaba: "En una sociedad sin jubilación, bajo mínimo y sin protección institucional, la mujer es esclava de los padres. La mujer se siente doblemente esclava: del sexo y de la casa".

Visitamos un taller de componentes electrónicos. La primera sorpresa: en la puerta de entrada los salarios por mes para hombres y mujeres. Están informados los presuntos nuevos trabajadores de sus condicionados salarios. No hay sustos ¿Y los costes sociales? No llegamos a clarificar, pero a juzgar por la falta de transparencia e indefinición, eran los costes reales de su mano de obra. En torno a la tercera parte de los nuestros. Sin estructura visible, y con pocas florituras de equipo e instalaciones fabrican a costes menores y ¿la calidad?

Conocemos la filosofía japonesa, de trabajo por vida, integración plena en la empresa. Pero ¿en éstos? ¿De qué integración podemos hablar si el despido es libre? No tenemos explicación, y sin embargo tienen una gran industria electrónica y son fuertes en máquinas herramientas. La calidad es la incógnita en el aire. La productividad y los costes son palpables por cuanto que trabajan sin costes sociales añadidos y en flexibilidad absoluta, se ajustan sin inercias laborales a los altibajos de la economía.

La suma de economía de mercado, espíritu para los negocios, caudillaje y silencio social, ayuda americana y bajos costes explican, en parte al menos, el éxito fulgurante de esta provincia China, que espera solidificar su independencia o autonomía política por la vía de la fortaleza económica, pero contemplando a largo plazo la posibilidad de: dos gobiernos una soberanía, o una soberanía dos gobiernos.

La China Continental, está necesitada de brazos de gestión capitalista en su proceso de apertura. En palabras de nuestro Consejero Comercial en Hong-Kong, García Aranda,

“en China no hay concepto de Estado, pero aman a China. La montaña es alta, el emperador está lejos”. China es inmensa, y a la visión unitarista deberán sobreponer una visión más descentralizada y sistemas diferentes, salvo que continúen “sine die” bajo las garras del ejército, el único capacitado para garantizar por la fuerza la integración física, aunque no humana.

Los chinos continentales se hacen cruces de sus malandanzas y se miran en el espejo de sus hermanos de raza, interrogan por su cortedad y limitación. Es el sistema, no hay otra razón.

Un buen número de países del área asiática se preparan en la parrilla de salida a la modernidad. Tailandia, Malasia, Filipinas, ofrecen sus bajos costes del orden de la décima parte de los nuestros, para recibir a fábricas y emprendedores. Con sus costes y nuestros costes en productos de alto contenido de mano de obra, tenemos poco que hacer. Seremos barridos sin compasión. Sin trabajo sumergido a transferir actividades y montar en esos lares si conviene por catálogo o negocio, o cerrar sin respiros las actividades no rentables. El diferencial competitivo de estos países es enorme, y la automatización como única salida, no siempre es viable.

COPIANTES E INGENIOSOS

La trastienda, es el mostrador de lo falso, la recámara del ajeteo, la sala del misterio, el gozo de lo prohibido. La tienda, sin trastienda no es negocio en este país, que ha hecho de la copia fuente excepcional de negocio y prosperidad. “Estos han aplicado admonición Unamoniana: que inventen ellos”, pero sin rabia intelectual, y con descaro copian lo complejo, con maestría e ingenio.

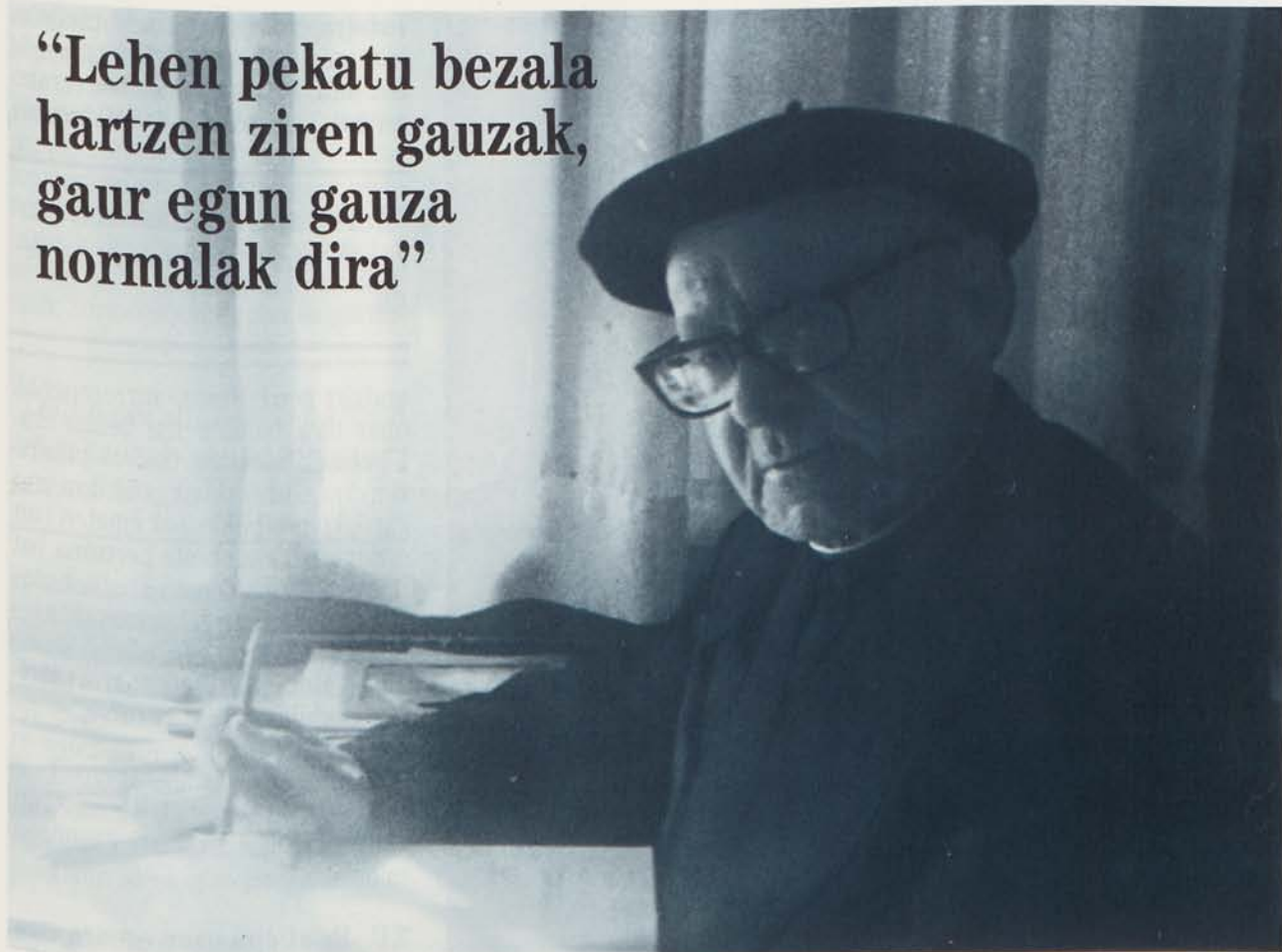
MIENTRAS LOS “ROLEX” Y OTRAS MARCAS DE PRESTIGIO SE GASTAN SUMAS INVENTANDO Y COMUNICANDO, ESTOS SE APROPIAN DE LO AJENO Y PUNTO.

Precisos en la copia, dan lustre a satisfacción a bajo coste, a los amantes de las marcas y productos de sello. El “zulo” a lo chino es un recinto de portezuelas escamoteadas, que se deslizan, se solapan, se eclipsan a los ojos del visitante perplejo y dubitativo. Marcas todas. Trampa y cartón, a bajos precios. Ideal para la tentación secular del pobre: el parecerse al rico.

Taipei es la ciudad insignia de Taiwan, la ciudad de los conductores, de los suicidas del asfalto, que corren a velocidades del demonio sin parar en barras, ni cebras, dueños absolutos de la calle, que llenan de estupor, ruido y polvo en su alocada carrera hacia el abismo.

El producto europeo está de moda. Los signos emblemáticos cobran en esta sociedad como en todas un valor simbólico tras ello corren los pudientes, que adornan sus manos con Rolex, ojo con los falsos, invaden la calle con Mercedes y guiñan con sus Visas de Oro. Valores de la clase pudiente, que sufriendo por lo igual, se evaden a lo raro y singular como recodo espiritual de su ego necesitado de brillo y vasallaje de los más, envidia social, y resplandor de la estupidez.

“Lehen pekatu bezala hartzen ziren gauzak, gaur egun gauza normalak dira”



On Joxemiel Barandiaran

Ataungo Sara baserrian izan ginen ordu t'erdiz On Joxemiel Barandiaran-ekin solasean. Urteak eta nekeak ez dio oraindik ere gauzak kontatzeko gogoaz galerazi, eta bere betiko umorea eta begikotasunak atseginez liluratu gintuen. Antropologia, etnologia eta zient-

zien mundua ondo ezagutzen duen 100 urtetako paregabeko gizon honen liburuen artean hartu gaitu, sekula eta beti azaltzen duen xarma berezi horrekin.

Gizon hau aurrean egonda, ez da zaila ulertzea azkoz ere errezagoa dela entzutea hitzegitea baino.

Jose M^a Arizmendiarietaren irakaslea

T.U. Zer deritzozu Jose M^a Arizmendiarietak sortutako Arrasateko Kooperatiba Taldeaz?.

Joxemiel: Asko ez dut ezagutzen, eh! baina entzun eta irakurri ahal izan dudanez, garrantzi handiko taldea dela esango nuke. Nere ustez euskaldun guztiok talde horien aldekoak izan beharko ginatke.

T.U. Zu Jose M^a Arizmendiarietaren irakaslea izan zinen Gazteizen. Nolakoa zen?.

Joxemiel: Hala da bai. Jose M^a Arizmendiarieta nere dizipulua izan zen Gasteizko Seminarioan. Langile amorratua zen, benetazko langilea.

T.U. Jose M^a Arizmendiarieta Jaunak esan zuenez bere ikasketetan ez zuen sekula izan zu bezalako irakaslerik. Zuk emandako lan egitearen aldeko ikasgaiak baliotsuak izan ziren berarentzat ...

Joxemiel: Nik behintzak asmo harrakin ematen nizkion, gero ez dakit baliogarriak izan zituen ala ez. Edonola ere, asko pozten nau hori entzuteak, batez ere Jose M^a Arizmendiarietaren hitzak baldin badira, bera benetako langilea bait zen.

“Jose M^a Arizmendiarietak bere bizitzan zehar izandako jokabideari ezin diogu “X” bat ere ipini”.

T.U. José M^a Arizmendiarieta abade bezala, zer moduzkoa zen? Santu izateko modukoa?.

Joxemiel: Bere bizitzan zehar izandako jokabideari ezin diogu “X” bat ere ipini. Nik ezagutu nuenez jokarrera oneko gizona zen. Horretaz aparte ere oso gizon ausarta zela aipatu behar, guda ondorengo garaian biziki zail eta neketsu zelako berak planteatzen zuen proiektua aurrera eramatea. Hala ere, berak, aurrera atera zuen, oso modu egokian gainera. Nik ezin izan nituen berak buruturiko gauza guztiak ikusi, baina ikusi nituenak oso ondo eginak zeudela esan behar dut.

Aurrerapenak

T.U. Beste aldizkari batetan irakurri ahal izan dudanez, mendearen lekukorik onena zarela esaten du. Zuk zer motatako aldaketak ikusi dituzu igarotzen ari den mende honetan?.

Joxemiel: Asko pentsatu beharko nuke ondo erantzuteko. Hala ere, nik uste dut nere garaietako gizarteek eta gaurengokoek oinarri desberdinak dauzkatela. Aurreneko garaietan, batez ere etxean egiten zen lanetik bizi ginen. Egunsentiatik gaua iritsi arte baserriko lanetan aritzen ginen. Gaur egun ez dago baserrian lan egin beharrik hurrengo egunean jan ahal izateko. Zentzu horretan jasan dugun aldaketa ikaragarria izan da. Orain lantegitik etxera iristerakoan, egongelara joaten gara, telebista piztu eta denbora pasan ibiltzen gara. Lehen ez zegoen telebistarik, ez eta ikusteko denborarik ere!.

T.U. Telebista, ordenagailuak, telefonoa ... hainbeste aurrerapen, ona al da?.

Joxemiel: Onak dira, azken finean

aurrerapenak direlako. Normalean aurrerapenak gizonen onerako egiten dira, baina askotan txarrerako ere bai. Txarrak izan daitezke gaizki

“Aurrerapenak onak dira erabilera zuzena ematen badiegu”.

erabiliz gero. Beraz, aurrerapenak onak dira, baina behar bezala erabiltzen ez baditugu, txarrak bihurtzen dira. Gure eskuak onak dira, izugarrizko posibilitateak ematen bait dizkigute, baina beste pertsona bat hiltzeko erabiltzen baditugu, automatikoki txarrak bihurtzen dira.

T.U. Telebista, telefonoa, ... sarritan erabiltzen al dituzu?.

Joxemiel: Telebista egunero ikusten dut, albisteak eta beste saio batzuk entzutea ikaragarri gustatzen zaidalako.

T.U. Ez al dira gaur egungo euskaldunak aurreneko garaietako bezain langileak?.

Joxemiel: Lehen behar beharrezkoa zen lan egitea bizi ahal izateko. Nik ere, ohitua nintzen baserriko lanetan. Gaur aldiz, lantegian zortzi ordu lan eginez gero, nahikoa izaten da bizi ahal izateko. Hala eta guztiz ere ez dut uste konparaketa bat egitea posible denik, gizarte biak guztiz besberdinak direlako.

Baloreen aldaketa

T.U. Badirudi gaur egun, orain arte oso inportante izan diren ohizko balore batzuk depreziatio fase batean murgildu direla. Hala nola

erlijioa, familia, agintarien jokabidea ...

Joxemiel: Bai, bai, horrela da, baina zer nahi duzu esatea?. Lehen era batean egiten ziren gauzak, gaur beste modu batean egiten dira; askotan gizarateak inposatzen duen gauza bat denez, ezin dugu gauza handirik egin. Zorionez gaur egun izugarritz-

“Lehen pekatu bezala hartzen ziren gauzak, gaur egun gauza normalak dira”.

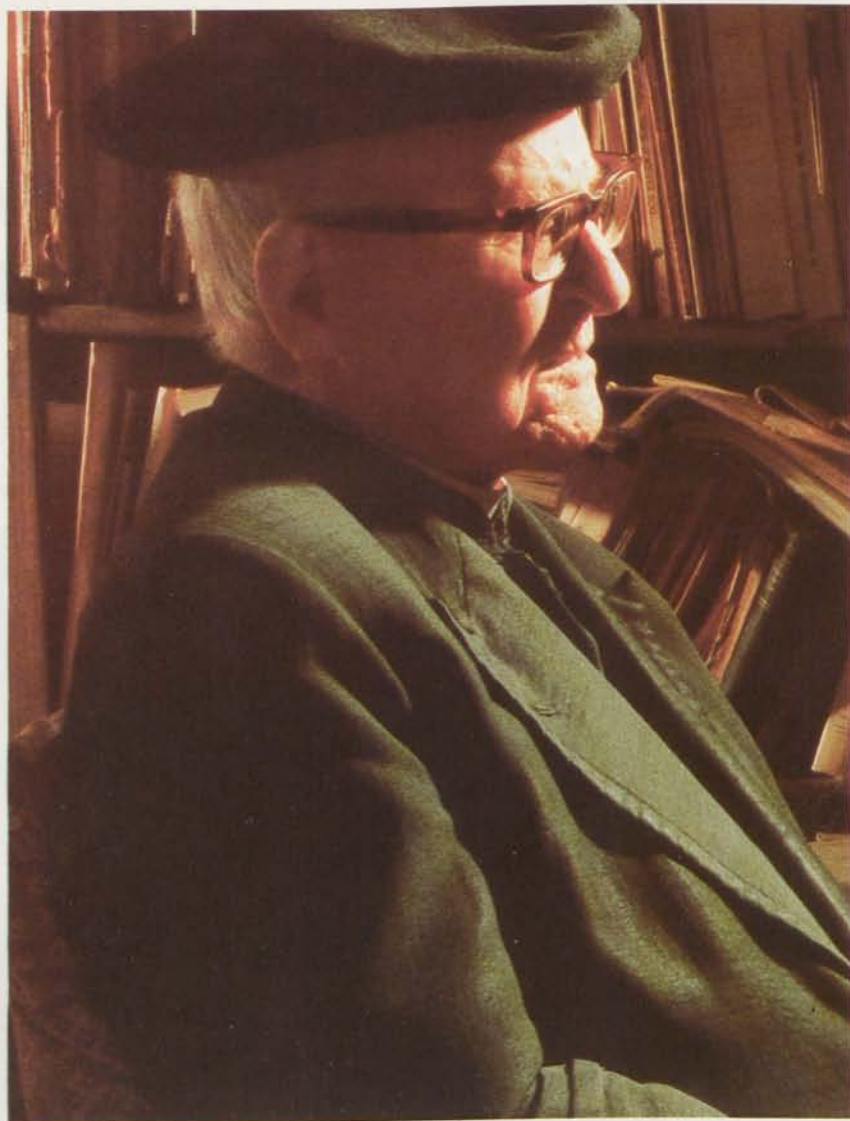
ko askatasuna daukagu, esate baterako nahi dugun liburua idazteko edota uste duzuna bildurrik gabe esateko. Lehen horrelako askatasunik ez zegoen. Zentzu horretan, nere ustez gaur egun merito handia dauka ideologikoki alderdi batekin edo bestearekin bat egotea, inolako presiorik gabe hartzen baita erantzunkizun ideologiko hori.

T.U. Aldaketa gogorrak egon dira; abortua, dibortzioa ...

Joxemiel: Hala da, bai. Lehen pekatu bezala hartzen ziren gauzak, gaur egun gauza guztiz normalak kontsideratzen dira.

Aldaketa hauek askatasun mailak ekartzen dizkigun ondorioak dira. Lehen nolabait, behartuta geunden erabakiak hartzerakoan. Gaur askatasun osoz hartzen ditugu.

“Merito handikoa da ideologikoki alderdi batekin edo bestearekin bat egotea, inolako presiorik gabe hartzen baita erantzunkizun edeologiko hori”.



T.U. Egund normal batean, zer egiten duzu?.

Joxemiel: Orain ez dut lehen bezala idazten, noizean behin notak hartzen ditut. Bestaldetik liburuak ekartzen dizkirate prologoak egiteko, baina nik ez diet prologorik egiten goitik behera ondo irakurri arte. Esan dizudan bezala batzutan ere telebista ikusten dut, batez ere gertatu denaren berri jakitzeko.

“Ingurugiroa ikasi, horretaz idatzi eta argitaratu, besterik ez dut egiten”.

Nere orainarteko lanari dagokionez zera esan behar, nik ez dudala nere burutik ezer ateratzen. Inguruak ikasten dut, horretaz idatzi eta azkenean argitaratu. Ez da besterik!

ANEKDOTEGIA

“Morse hizkuntzaren bidez jaso nuen TITANIC-aren hondorapena”

ON-JOXEMIEL BARANDIARAN etnologia eta antropologiaren munduan sakontzeaz gain, bere gazte denboran beste zientzia batzuen ikasle amorratu horietakoa zen. Hala nola 19 urtekin fisikako liburu

batzuk erosi eta fisika ikasteari ekin zion.

Ezagumendu batzuk hartu ondoren irrati aparailu bat egin zuen, MORSE hizkuntzaren bidez munduko bazter guztietatik berriak jasotzen zituelarik.

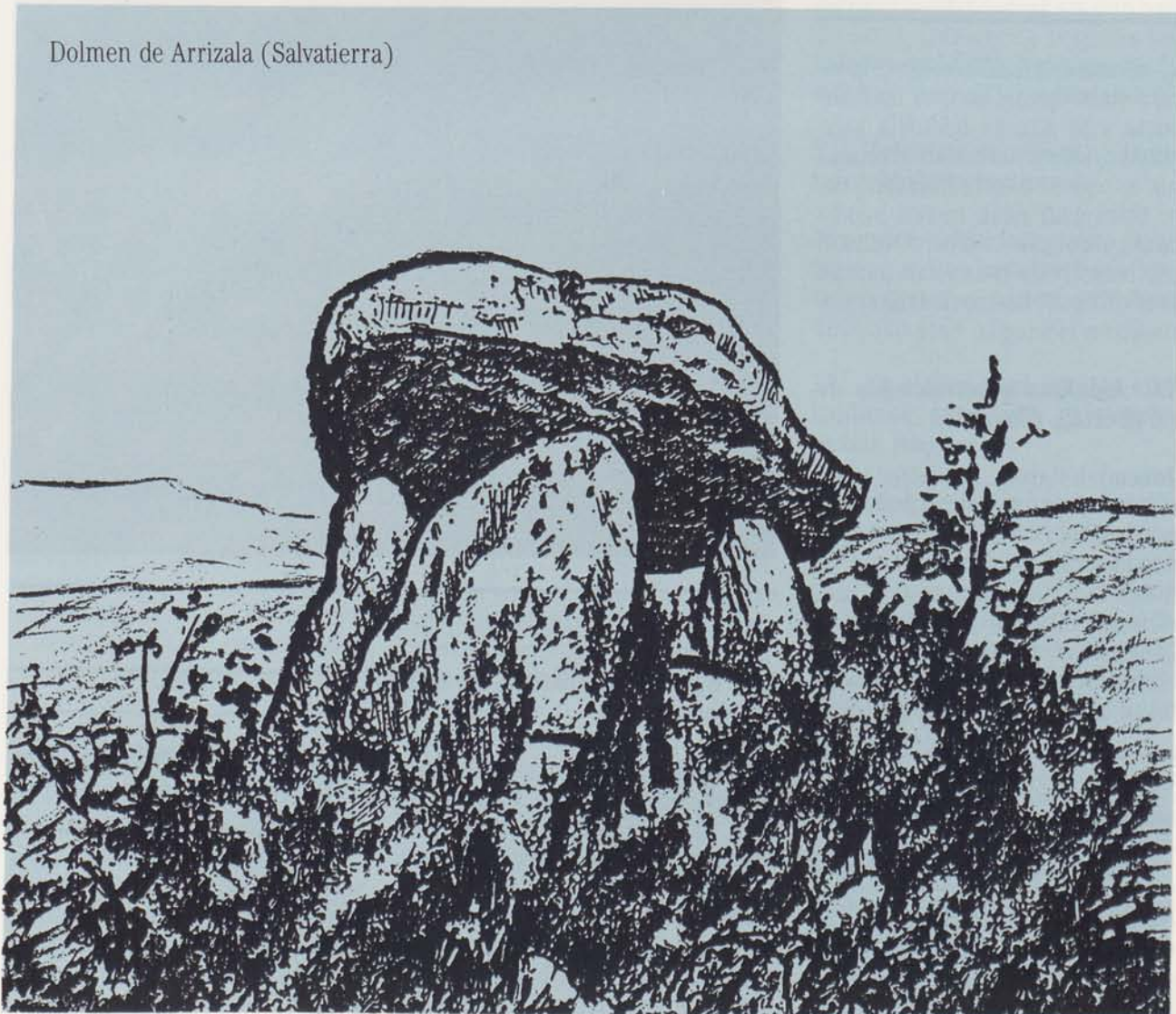
“Titanic-a urperatu zen egun be-rean nik Berlin-etik jaso nuen berria MORSE-ren bidez”. Berria entzun bezain laister Donostiako egunkari baten ofizinetara joan zen berria emateko asmotan.

“Burutik zaude, ala! Nola urperatu-

ko zen bat TITANIC-a?”. Horixe komentatu zioten TITANIC-aren urperatzearena esan zienean. “Ez zidaten hitz bat ere sinestu, eta gainera txotxolo bat izango banintz bezala tratatu ninduten. Beste potentzia bateko espia nintzela uste zuten eta egun hartan ez zuten berririk eman”.

Hurrengo egunean “Eiffel Dorretik” aipatutako Donostiako egunkariak baita ere Morseren bidez, TITANIC-aren hondorapenaren berri jaso zuen.

Dolmen de Arrizala (Salvatierra)



Mensaje del Congreso de Diputados Populares de la URSS a los pueblos del mundo

T S U T S A E V Z A U R B E K

A mediados del pasado año se celebró el "I Congreso de los Diputados Populares de la URSS". La finalidad de este Primer Congreso era analizar desde una perspectiva jurídica la renovación democrática y multilateral de la sociedad socialista.

Conscientes de la trascendencia histórica de dicho Congreso, los Diputados Populares de la URSS redactaron un mensaje a los pueblos del mundo que a continuación reproducimos íntegramente accediendo a la petición de Tsutsaev Zaurbek, Director de una Escuela de Formación Empresarial con sede en Moscú y que nos visitó el pasado mes de Noviembre.

Nosotros, los diputados populares de la URSS, nos hemos reunido en nuestro primer Congreso con el objeto de sentar, en un ambiente de glásnost y apertura, el fundamento jurídico de la renovación democrática y multilateral de nuestra sociedad socialista. Como representantes legítimos del pueblo soviético, tenemos plena conciencia de la responsabilidad histórica que recae sobre nosotros. Tenemos conciencia de que los problemas por los que hoy atraviesa nuestra Patria son enormes, y partimos de la base de que no hay alternativa a la renovación radical de todas las esferas de su vida.

Elegimos esta senda con decisión y firmeza, y no nos apartaremos de ella.

EN EL CENTRO DE NUESTRA ATENCION SE ENCUENTRA EL HOMBRE, CON SUS PENAS Y ALEGRÍAS, CON SUS PREOCUPACIONES Y ESPERANZAS.

Estamos convencidos de que la sociedad socialista no tiene ni puede tener otro referente moral que no sean los intereses del pueblo, las aspiraciones y los derechos del hombre libre.

LA PERESTROIKA ES UN ASUNTO INTERNO DE LOS PUEBLOS DE LA UNION SOVIETICA, Y TIENE SU ORIGEN EN LAS NECESIDADES VITALES DEL PAIS.

Pero no nos aislamos de la comunidad mundial, de los procesos que determinan la fisonomía de la civilización contemporánea, percibiendo la libertad del individuo, la democracia y la justicia social como valores fundamentales sobre los cuales debe edificarse la vida de nuestra sociedad.

Vemos la perestroika como una parte de la creciente democratización de todo el orden mundial, como un aporte de la Unión Soviética a la solución de los problemas globales

que afronta la humanidad. Todos ellos están estrechamente entrelazados y conforman un nudo peligroso. Es posible y necesario desatarlo, pero para ello es imprescindible mancomunar los esfuerzos de la comunidad mundial en aras de su supervivencia.

La perestroika cambia de raíz nuestra actitud hacia el mundo que nos rodea. Hoy estamos abiertos al mundo, dispuestos a colaborar con todos aquellos para quienes la vida y la dignidad humana constituyen los valores supremos, y confiamos en la comprensión mutua.

EN EL CAMBIANTE MUNDO ACTUAL NO SE PUEDE VIVIR CON ARREGLO A LAS VIEJAS NORMAS Y CRITERIOS.

No se puede pretender robustecer la propia seguridad y alcanzar el bienestar menospreciando los intereses de los demás. No tiene sentido convertir las relaciones internacionales en arena de guerras ideológicas. Es criminal agotar la economía mundial mediante la carrera armamentista y relegar a un último plano la inquietud por la conservación del medio ambiente del hombre. Sean cuales sean las barreras que nos separen, todos somos hijos de la Madre Tierra y tenemos un destino común. Por eso llamamos a poner fin a la enemistad y discordias entre los

pueblos. Existe la posibilidad de entrar en un nuevo período de paz, y es necesario hacerla realidad.

El Congreso declara solemnemente a los pueblos del planeta que asume la responsabilidad por la observación irrestricta por parte del Estado soviético de los principios de coexistencia pacífica en las relaciones con todos los países y pueblos de la Tierra.

Basándose en la nueva mentalidad política, el Congreso de Diputados Populares de la URSS ratificó los principios por los cuales debe regirse nuestro Estado en los asuntos internacionales. Estos son los siguientes:

- La seguridad de nuestro país debe garantizarse antes que nada con medios políticos como una parte integrante de la seguridad global y equitativa en el proceso de desmilitarización, democratización y humanización de las relaciones internacionales, apoyándose en el prestigio y las posibilidades de la ONU;

- el arma nuclear debe ser liquidada como resultado de las conversaciones orientadas al desarme y a la reducción del potencial defensivo del Estado hasta un nivel de suficiencia racional;

- son inadmisibles el uso de la fuerza y la amenaza con la fuerza a fin de alcanzar objetivos políticos, económicos o de otra índole; en las relaciones con otros países es condición sine qua non el respeto por la soberanía, la independencia, la integridad territorial;

- no la confrontación, sino el diálogo y las conversaciones orientadas al equilibrio de intereses deben ser el único medio de solución de los problemas internacionales, de arreglo de los conflictos;

- la economía soviética debe incorporarse orgánicamente en la economía mundial sobre la base del provecho mutuo y la igualdad de dere-



chos; participar activamente en la formación y la observancia de las normas de la actual división internacional del trabajo, del intercambio técnico y científico, del comercio.

Nuestro Congreso, órgano supremo del poder estatal, declara: la Unión Soviética se regirá estrictamente por estos principios en su política exterior. Tal es desde hoy y para siempre nuestra estrategia en política exterior. Tal es la línea franca y honesta de la Unión Soviética y de la perestroika en la palestra internacional. Tal es la opción hecha por el pueblo soviético.

Nos dirigimos a los pueblos del mundo, a la opinión pública mundial con una llamada a desarrollar al máximo el intercambio de ideas y personas, valores culturales y espirituales, los contactos y el diálogo en todos los niveles y en todos los ámbitos; a buscar y hallar en común compromisos mutuamente aceptables en aras de la preservación de la paz en la Tierra, en aras del florecimiento y el progreso de toda la humanidad.



Siempre que se comenta la forma de actuar de nuestra Entidad de Previsión, y sobre todo en lo que se refiere a las Prestaciones y Cuotas, se hace una comparación de las mismas, pero sin tener en cuenta las reales diferencias que durante el tiempo se van produciendo, tanto en unas como en otras.

A continuación, únicamente como una recopilación de datos, se van a exponer las modificaciones que han experimentado tanto las Cuotas como las Prestaciones desde el año 1984 hasta el presente.

Variaciones de las prestaciones y cuotas de Lagun-Aro en los últimos años

PRESTACIONES Y CUOTAS ENTRE EL 1 DE ABRIL DE 1984 Y EL 31 DE MARZO DE 1985

Con el ánimo de no dilatar excesivamente el período considerado, vamos a tomar como base de partida el importe de Prestaciones y Cuotas vigente a partir del 1 de Abril de 1984.

En este período, la Cuota Fija Total ascendía a 13,525 pesetas - comprendida en la misma la cuota de Autónomos-, siendo la Cuota Variable el 15,40% del Anticipo de consumo.

Como partidas más destacables dentro de esta Cuota, hemos de recoger la Asistencia Sanitaria, que suponía 3,945 pesetas por mutualista y mes; la Incapacidad Laboral Transitoria, que suponía el 0,65% del Anticipo de consumo; la Ayuda al Empleo, que era 0,50% del mismo Anticipo, y las prestaciones de Capitalización, que suponían el 10% sobre la misma base.

SE MODIFICA LA PRESTACION DE AYUDA A LA FAMILIA, INCREMENTANDOSE LAS CUANTIAS DE AUXILIO FAMILIAR Y AUXILIO A DISCAPACITADOS.

Entre las Prestaciones de este período, es necesario destacar: el reconocimiento de la Discapacitación Laboral Excepcional, la ampliación de la Asistencia Sanitaria a hijos entre los 18 y 26 años, y las modificaciones experimentadas por la Ayuda al Empleo, que venían a incrementar las resultantes de los Estatutos.

PRESTACIONES Y CUOTAS ENTRE EL 1 DE ABRIL DE 1985 Y EL 31 DE MARZO DE 1986

En este segundo período, la Cuota Fija Total suponía 14.516 pesetas mensuales, y la Cuota Variable el 15,50% del Anticipo de consumo.

En relación con el período anterior, la cuota de Asistencia Sanitaria aumentó en 300 pesetas, manteniéndose los importes de las que antes hemos resaltado.

En lo que se refiere a las Prestaciones, se incrementaron de conformidad con lo dispuesto en los Estatutos, siendo necesario destacar la implantación, en Julio de 1985, con efectos para todo el año, del sistema de Ayudas Económicas para las Reubicaciones Definitivas.

PRESTACIONES Y CUOTAS ENTRE EL 1 DE ABRIL DE 1986 Y EL 31 DE MARZO DE 1987

En este período, la Cuota Fija Total se incrementó hasta 16.410 pesetas, pasando la Cuota Variable al 17,50%. Aquí, es de destacar, por un lado, el incremento de la Incapacidad Laboral Transitoria hasta el 4%, el aumento de 0,05 puntos en el porcentaje de la cuota de Revalorización y la subida del porcentaje destinado a

la Ayuda al Empleo, como consecuencia del Plan Extraordinario de Desempleo, lo que puso esta cuota en el 2,35%.

PRESTACIONES Y CUOTAS ENTRE EL 1 DE ABRIL DE 1987 Y EL 31 DE MARZO DE 1988

Este período es uno de los que más cambios experimentaron, en el sentido de mejorar las prestaciones de LAGUN-ARO.

En el mismo, la Cuota Fija Total pasó a 17.462 pesetas, manteniéndose la Cuota variable en el 17,50%. Igualmente, la cuota de Incapacidad Laboral Transitoria se mantuvo en el 4%, así como la de Revalorización y Capitalización, aumentando la de Ayuda al Empleo al 2,5% y la de Asistencia Sanitaria a 5.055 pesetas.

En lo que se refiere a las Prestaciones, este período fue de importancia, puesto que se decidió efectuar las contizaciones a LAGUN-ARO sobre Anticipos de consumo brutos, lo que supuso un incremento de lo posible pensión futura y originó una desviación actuarial que fue asumida por los propios resultados de nuestra Entidad. Además, en la prestación de Reubicación Definitiva se añadió una compensación de 100.000 pesetas para cada trienio de antigüedad, es decidió dar cobertura de Asistencia Sanitaria a personas que conviviesen maritalmente y se aprobó la concesión de Anticipos no devolvibles en procesos de invalidez Permanente Absoluta durante el período que mediase entre la sentencia de Magistratura y la resolución definitiva.



PRESTACIONES Y CUOTAS ENTRE EL 1 DE ABRIL DE 1988 Y EL 31 DE MARZO DE 1989

En este período la Cuota Fija Total ascendía a 18,420 pesetas, poniéndose la Variante en el 21,50% del Anticipo de consumo bruto. Este incremento se produjo, principalmente, por el aumento de la cuota de Asistencia Sanitaria a 5.890 pesetas y de las cuotas de Capitalización, que pasaron al 13,25% de Revalorización, que supuso 0,05 puntos de subida, y de Ayuda al Empleo, que se puso en el 3% sobre el Anticipo de consumo.

En lo que se refiere a las Prestaciones, se incrementaron según disponen los Estatutos, ampliándose, además, la posibilidad de cobertura a beneficiarios de Asistencia Sanitaria.

PRESTACIONES Y CUOTAS ENTRE EL 1 DE ABRIL DE 1989 Y EL 31 DE MARZO DE 1990

En este período, en el que actualmente estamos, la Cuota Fija Total asciende a 19.960 pesetas, siendo la Cuota Variable el 23,05%. Este incremento de la Cuota Variable se debe,

principalmente, al incremento de las cuotas de Capitalización y Revalorización que, conjuntamente, ascienden al 15,25% sobre el Anticipo de consumo.

En lo que se refiere a las Prestaciones, se modifica la prestación de ayuda a la familia, incrementándose las cuantías de auxilio familiar y auxilio a discapacitados, suprimiendo al cónyuge como causante de esta prestación.

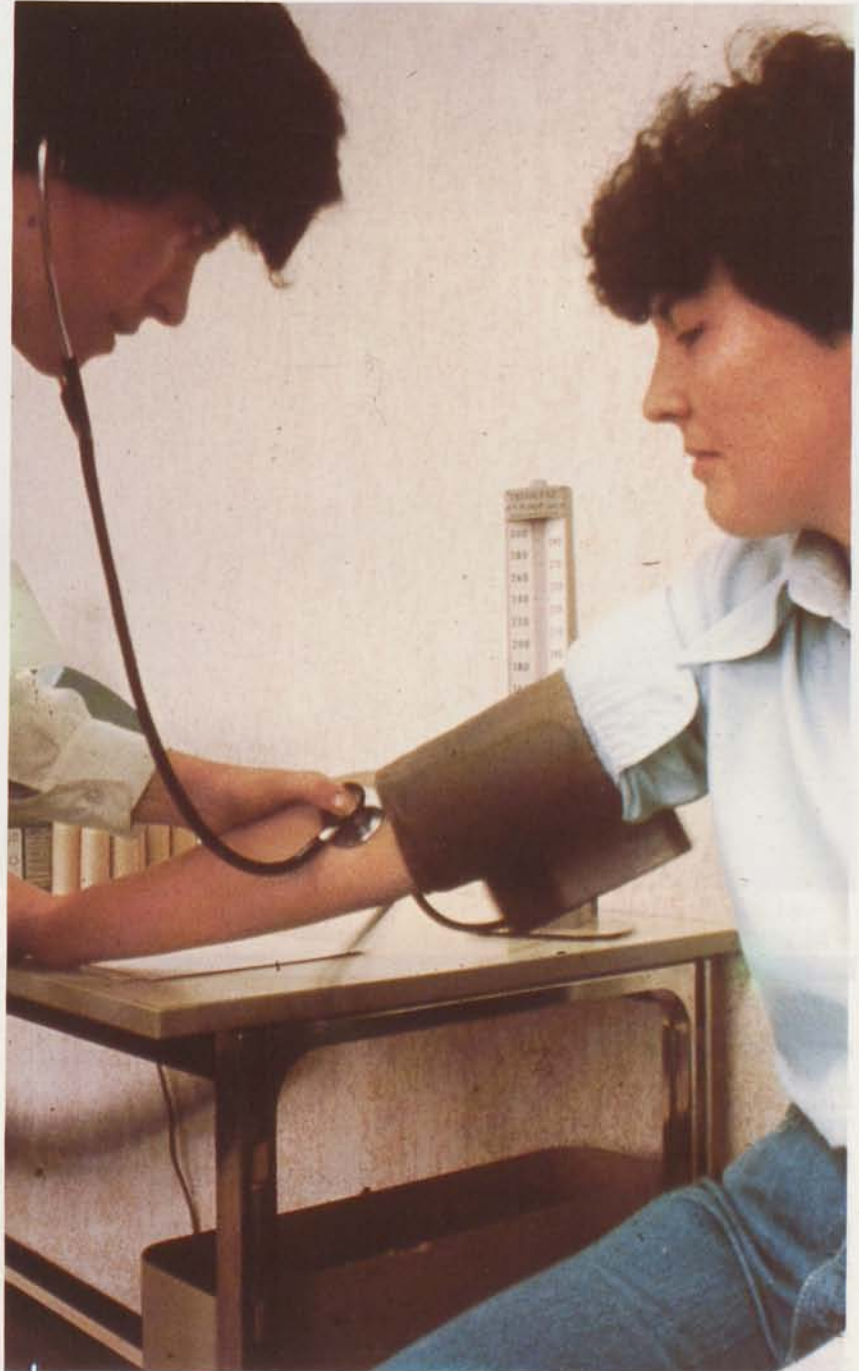
SE AMPLIA DE 18 A 25 AÑOS LA
EDAD DE COBERTURA EN FAVOR
DE LOS HUERFANOS ABSOLUTOS.

También, en aplicación de la modificación legal experimentada por el ordenamiento laboral, se amplía el Descanso Maternal de 14 a 16 semanas y, por último, se elimina la prestación de Dote Matrimonial, por considerarla obsoleta y, prácticamente no utilizada.

PERIODO FUTURO

Es aún pronto para definir las modificaciones que se prevén para el próximo período. Sin embargo, en cuanto a cuotas se refiere se ha de producir un cambio importante desde el momento en que la prestación de Revalorización pase a ser financiada por el sistema de Capitalización. A partir de entonces, tanto activos como pasivos tendremos garantizada, automáticamente, la revalorización de nuestras pensiones, siendo absorbido el déficit que esto produzca por los beneficios de LAGUN-ARO, y manteniendo la cuota para financiar las prestaciones de Capitalización y de Revalorización en el 15,25%, al igual que en el período anterior.

Una vez sean definidas las cuotas que estarán vigentes durante el próximo período, oportunidad tendremos de poder comentarlas.



Cartas al Director

EL NORTE SOCIAL COOPERATIVO

Es lamentable que gente indiscutiblemente progresista una vez upados al Gobierno por los trabajadores en menos que canta un gallo pasen a realizar gestiones socialmente inaceptables e inocuas para éstos.

Alguna similitud tiene lo que en nuestras Comunidades está sucediendo cuando al no poder realizarse gestiones o ejercicios de signo positivo se intenta recurrir progresivamente al recorte en el derecho social del mundo del trabajo con medidas como:

- Reducción de períodos vacacionales
- Ampliación de las 35 y 40 horas semanales de trabajo
- Movilidad en los calendarios
- Más métodos para incremento de rendimientos como el M.T.M.
- Disponibilidad e inestabilidad laboral
- etc, etc...

La progresiva obsesión hacia el dinero y la poltrona y la creciente ausencia de la conciencia social no debería corresponder de hecho ni por derecho al ser cooperativo vasco hoy y aquí en Euskadi, pero ese gran riesgo existe.

Cada vez va siendo más apremiante la necesidad de un ejecutivo medio con conciencia social. Hoy no se debe corresponsabilizar a las bases de los propios errores, de una mala gestión y, aún menos, cuando se juega con ventaja con respecto a las S.A.s al:

- Disponer nosotros de una Legis-

lación propia apta para el rendimiento del trabajo.

- Mejores formas de organización en el trabajo
- Una protección fiscal favorable con respecto a las S.A.
- Remuneraciones bastante inferiores en relación con la competencia Europea.
- Y unas fuentes o centros técnicos y financieros prometedores.
- etc, etc...

Pobres de nosotros si estamos pensando en regenerar o reflotar las empresas única y exclusivamente a costa de enredar y marear a la comunidad con memezes que no supondrían rentabilizar en la mayoría de los casos ni el 10% de la gestión, cuando de todos es conocido que los beneficios florecerán en la medida que un ejecutivo sepa elegir, fabricar y vender un producto habilidosamente.

No perdamos nuestra identidad de comunidades socialmente progresistas, desistamos de esa absurda cacería, no exento de cierta hipocresía, lo único que conseguiremos es exacerbar y crear aún mayor incertidumbre y desconfianza cara a ese proyecto cooperativo.

Besarkada bat,

Josu Zabalo

UN CAMINO HACIA LA SALUD: EL HIGIENISMO

Vamos a tratar de resumir aquí en que consiste el método Higienista, cuyos principios empezaron a desarrollarse a principios del siglo pasa-

do en E.E.U.U., aunque quizá haya que remontarse hasta Hipócrates para encontrar el verdadero origen de este método.

El aspecto más importante de la visión Higienista de la salud es que, considera ésta como algo global, dependiente de diversos factores y no solo de la ausencia de determinados síntomas. Así se considera la enfermedad como un proceso curativo beneficioso para nuestra salud; un mensaje que nos envía nuestro cuerpo para replantear nuestro modo de vida, un mensaje que quiere decir: estoy agotado ¡ya no puedo más!

Es la energía vital, la que mantiene la vida en los seres vivos, esa sabiduría inherente a todos los seres vivos de la que no tenemos control consciente pero que se encarga del reparto de esa energía para que llegue allí donde haga falta; para mover nuestros músculos, enviar mensajes de nuestros sentidos al cerebro, digerir y asimilar los alimentos, respirar, etc...

En resumen, utilizamos la energía vital en tres campos: relación con nuestro entorno, asimilación de sustancias nutritivas, y eliminación de deshechos.

Debido a nuestro ritmo de vida y a las costumbres de la sociedad en que vivimos, gastamos la mayor parte de la energía disponible en la relación con nuestro entorno, gracias al ritmo de vida acelerado que nos impone esta sociedad y en la digestión y asimilación de los alimentos que tomamos, ya que son excesivamente abundantes, mal combinados, y poco adecuados para el consumo humano.

De esta forma nos queda muy poca energía disponible para otra de las funciones vitales, la eliminación de desechos; nuestro cuerpo al no poder eliminar de forma eficiente las sustancias que le sobran las diluye en agua o las envuelve en grasa, de forma que no sean peligrosas para la salud. Cuando haya energía disponible ya se encargará de expulsarlas. Cuando un órgano de eliminación está saturado de trabajo, y no puede más, el instinto somático desvía parte de ese trabajo a otro órgano, para evitar un estado en el que el exceso de tóxicos haga imposible la vida. Este órgano que realiza un trabajo extra puede presentar síntomas como inflamación y puede aparecer la fiebre, lo cual nos indica que existe una actividad mayor que la normal. Si atacamos a estos síntomas y cortamos esta eliminación, que es lo que hace la medicina oficial, privamos a nuestro cuerpo de algo que necesita y seguimos dejando ahí la verdadera causa del mal.

Cuando estamos enfermos nuestro instinto somático retira energía vital de las funciones de relación y nutrición para dedicarla a la eliminación, de esta forma perdemos el apetito, nos molestan más los ruidos, las luces fuertes etc.

Al no haber eliminado la verdadera causa del mal, este tiende a reaparecer quizá con otros síntomas localizados en otro órgano, pero el problema sigue siendo el mismo, aunque los médicos le den distinto nombre.

Para volver a recuperar la salud y mantenerla, es necesario un largo proceso en el que permitamos a nuestro cuerpo eliminar y así hacer que nuestro cuerpo se acostumbre a vivir con un nivel mayor de tóxicos almacenados.

La clase médica, en cuyas manos está nuestra salud, sólo se preocupa en ayudar a la potente industria far-



maceútica a multiplicar sus beneficios y en conseguir que la clase trabajadora rinda el máximo posible, olvidándose de que lo que necesita un organismo agotado es descanso. La alimentación es uno de los principales pilares de la salud, ya dijo Hipócrates: Que tu alimento sea tu medicina, que tu medicina sea tu alimento.

En nuestra forma convencional de alimentarnos, no tenemos en cuenta cómo se realiza la digestión ni cuáles son los alimentos más adecuados para el consumo. De esta forma en nuestras comidas hay gran variedad de sustancias que al llegar juntas a nuestro estómago hacen que las digestiones sean lentas y consuman gran cantidad de energía vital. Un modo de vida sano pasa por tener en cuenta este hecho, respetando unas reglas de combinación de alimentos, que tienen en cuenta los tiempos de digestión y los diferentes jugos gástricos necesarios para digerir los distintos tipos de alimentos, de forma que no se produzcan putrefacciones en nuestro apa-

rato digestivo, que son una gran fuente de tóxicos que nuestro organismo debe eliminar.

Cuando nuestro sistema de eliminación está sobrecargado lo mejor que podemos hacer es dar reposo a nuestro organismo, y cuanto más completo sea éste mejor, por eso el ayuno es el mejor método, que los animales y los niños practican de forma instintiva dejando de comer cuando están enfermos. Durante el ayuno el cuerpo tiene más energía disponible para la eliminación de las toxinas almacenadas a lo largo de años, es normal que durante un ayuno aparezcan síntomas de enfermedades ya pasadas, pero que no se curaron adecuadamente, o sabores de medicamentos tomados hace años pero que hasta ese momento no han podido ser eliminados. Este método no es ningún descubrimiento nuevo ya que muchas civilizaciones lo han practicado.

De todo lo dicho en este resumen podemos ver que el método Higienista propone una salud global, que no considera cada parte del cuerpo



por separado sino como una unidad que somos, en la que nuestra inteligencia somática controla el reparto de energía allá donde haga falta, y que es esa energía vital la que mantienen la vida. Si queremos vivir sanos debemos mantener esa energía y utilizarla sin despilfarros; cuidando nuestra alimentación, viviendo más tranquilos y descansando lo que nos haga falta. También podáis ir a pasar unos días a una Casa de Reposo-Escuela de Salud Higienista, pero Lagun-Aro no os pagará un duro, ya que este método se sale de la gran máquina que es la medicina oficial, que considera al paciente un ignorante que no sabe nada de como funciona su cuerpo.

Somos dueños de nuestra salud y tendríamos que empezar a pensar por que enfermamos y si en realidad ante cualquier síntoma necesitamos de la clase médica y su casi seguro aporte de tóxicos (pastillas). Para terminar emplazaros a todas y todos los socios de LAGUN ARO, que estéis interesados en el tema, no sólo Higienista si no alternativo a la

medicina oficial a que acudáis a la reunión que haremos el día 8 de Febrero a las 6 de la tarde en la Aiss de Mondragón.

Cara a llevar unos planteamientos comunes a la Asamblea General de Lagun-Aro, que nos libren un poco de la discriminación de que somos objeto los que practicamos una medicina diferente.

Iñaki Bruña (Aurki)
Marije Aranguren (Aurki)
Jon Arana (F.S.)
Pilar Iriarte (Garagarza)
Miren Gallastegui (Amat)
Juan Carlos Iñurrategui (Frigor)
Mila Larrañaga (Calentadores)
Ramón Oregui (Cana)

K. T. asamblea

¡¡ADIOS A TODOS!!

Queridos amigos:

Después de veinticinco años de tra-

bajo y previo acuerdo con Caja Laboral Popular y por razones personales y familiares, he decidido adelantar mi cese en la plantilla al 31 de Diciembre de 1989.

En el devenir de estos años he tenido el honor y la satisfacción de relacionarme lo mismo con los socios fundadores del Cooperativismo de Mondragón, así como son la mayoría de los socios de la Entidad y casi todas las Cooperativas asociadas.

Desearía que estas líneas sirvieran para despedirme de todos mis colaboradores y compañeros, de todos mis amigos y cooperativistas a los que quiero testimoniaros mi sincero agradecimiento por las innumerables atenciones que conmigo habéis tenido, durante la sugestiva experiencia que nos ha tocado vivir en común, en estos apasionantes años de Caja Laboral Popular y de que guardaré un recuerdo imborrable. Deseo hacer mención especial a los equipos de trabajo que he tenido el gusto de dirigir, iniciando en Pasajes de San Pedro, siguiendo en Secundino Esnaola, Avenida, Madrid y culminando en el área de San Sebastián, ya que en justicia no puedo ocultar que han sido para mi muy gratos los años pasados y muy sencilla la labor encomendada, ya que todo ha podido ser logrado gracias al entusiasmo, entrega y apoyo de todos.

Confío, y así lo deseo, en seguir contando con vuestra amistad en el futuro y sobra decir que, a partir de ahora, me tendréis a vuestra disposición para todo aquello que mi modesta colaboración pueda resultar de algún interés.

Con un abrazo para todos, recibid el afecto de vuestro amigo

Jesús Miguel Garmendia
Socio 39-8

KOOPERATIBETAKO

BERRIAK

IRAUNKOR-EK IKASTAROAK ANTOLATU

Datorren Otsailaren 19tik aurrera martxan jarriko dira Arrasaten, Iraunkor, Formakuntza Iraunkorreko Zentroak antolatutako "Servoaccionamientos para Robótica y MHCN" eta "Análisis de Valor"ri buruzko ikastaroak.

Ikastaro biak Eskola Politeknikoan emango dira, astelehenetik ostiralera, 15,30etatik 18,30etara bitartean, beraien iraupena 30 orduetakoak izango delarik.

Informazio gehiago nahi izanez gero jo ezazue Eskola Politeknikoarengana.

Bestalde batetik ere "Neumática e Hidráulica Manual del MHCN" ikastaroak, Urtarrilaren 29an hasi zirela aipatu behar.

INAUGURACION DE LOS NUEVOS LABORATORIOS DE ELECTRONICA

El pasado día 9 de enero se desarrolló en el Aula Magna de Eskola Politeknikoa ante más de 150 personas el acto oficial de presentación de los nuevos Laboratorios de Electrónica. En dicho acto Dn. José Antonio Garrido, Director General de Iberduero, disertó a los asistentes sobre el tema "Liderazgo Empresarial y Entorno Social". En dicha disertación y entre otras cosas, José Antonio Garrido afirmó que el líder tiene unos perfiles definidos, destacando características como riesgos adqui-

ridos por los líderes, obligación de sometimiento a evaluación, definición correcta y detallada de proyectos, colaboración Empresa-Universidad, etc.

Posteriormente todos los asistentes al acto de presentación tuvieron ocasión de visitar las instalaciones de los nuevos Laboratorios de Electrónica.

LAN KIDE AURREZKIKO SQUASH-TALDEA

Jadanik itzuli dira Espainako Bankuen arteko II Squash txapelketan parte hartzera Valencia aldera joan ziren Lan Kide Aurrezkiaren ordezkariak.

Beraien klasifikazioa espero zuten bezalakoa ez izan arren, pozik etorri zaigu Lan Kide Aurrezkiko bostekoa, beste taldekoek erakutsi zuten jokua goi mailakoa izan bait zen.

26 taldek hartu zuten parte Valencia-ko kirol erakunde batek antolatutako txapelketa honetan, Lan Kide Aurrezkikoek hogeitabatgarren postua eskuratu zutelarik.





ELEGIDO NUEVO PRESIDENTE DEL GRUPO FAGOR

José Mª Herrasti Erlogorri fue elegido en Asamblea General celebrada el pasado mes de diciembre nuevo Presidente del Grupo Fagor.

Jesús Mª Herrasti pasa a ser sustituto de una persona mítica y entrañable en la Experiencia Cooperativa de Mondragón, como es Alfonso Gorroñoigoitia, que ha ejercido durante los últimos 23 años la Presidencia del Grupo Fagor.

El nuevo presidente nació en Aretxabaleta, cuenta actualmente 43 años, está casado y tiene dos hijos. Ha sido Director de Personal del Grupo Fagor y Gerente de Fagor Arrasate. Por lo que respecta a sus trayectoria social fue Presidente del Consejo Rector de Copreci, Presidente de Lagun-Aro y Vicepresidente del Consejo General de Fagor.

LAS COOPERATIVAS DEL GRUPO INCORPORAN EL NOMBRE "FAGOR" A SUS RAZONES SOCIALES

El Grupo Fagor unificó a partir del 1 de enero la razón social de sus cooperativas en base a la denominación común de FAGOR.

El cambio de denominación, que afecta a nombres históricos como el de Ulgor, forma parte de una estrategia empresarial que responde al deseo de fortalecer la imagen corporativa y de marca del Grupo.

Las cooperativas que cambiarán de nombre son las siguientes:

- Arrasate
Fagor Arrasate
- Aurki
Fagor Automation
- Ederlan
Fagor Ederlan
- Lenniz
Fagor Mueble
- Leunkor
Fagor Leunkor
- Radar
Fagor Minidomésticos
- Ulgor
Fagor Electrodomésticos



Exportaciones del Grupo

(En Millones de Pesetas)

