

T.U.

Trabajo y Unión

lankide

N.º 287
Diciembre
1.985

An aerial photograph of the town of Berelán, showing a dense cluster of buildings with red-tiled roofs. The town is situated in a valley, with rolling hills and fields in the background. The foreground is partially obscured by dark, silhouetted branches of trees.

BERELAN

Feliz Año Europeo!!!

José Mari Mendizabal

La circunstancia de terminar el año 1985 con la entrada en la C.E.E. nos condiciona de alguna manera a desear FELICIDADES a Europa, en la que nos incluimos, aunque no descartemos alguna reticencia que nos obliga a unas últimas reflexiones.

La opción por Europa es inevitable e irreversible. Hemos entrado porque nos parecía bueno entrar, aunque dudamos de la absoluta bondad de la opción. Siempre nos parecerá que el negocio lo hace Europa a nuestra costa, porque los beneficiados son ellos, al menos de primeras; parecen más fuertes, y los fuertes siempre pegan y se imponen por la fuerza. En la mentalidad Europea nunca los fuertes han ayudado a los débiles; siempre los han tratado de explotar.

La opción europea es una opción total

Entrar en Europa supone aceptar toda Europa, incluida la OTAN. El antibelicismo y el antimilitarismo debería ser la actitud normal del hombre. Lo primero con lo que nos vamos a topar es con que tenemos unos enemigos en el Este. Los rusos, los polacos y los checos nos servían hasta ahora para jugar al fútbol, y los búlgaros, rumanos y rusos para hacer gimnasia. En adelante, además de eso, serán nuestros enemigos.

La opción por Europa nos lleva a incluirnos entre los pueblos que dicen que aman la paz, y fabrican armas como uno de los negocios más jugosos.

Siendo antimilitaristas fabricamos aviones, cañones y hasta automóviles. Miterrand dijo hace poco que la industria del automóvil es una industria prebélica. Si eso es así, la naval y la electrónica también. La ironía más grande será que buscamos la paz y la seguridad en la protección de 1000 cohetes con cabezas nucleares.

Pero eso es el progreso. El progreso es avance hacia la destrucción. El hombre es un ser para la muerte; y en esta perspectiva sartriana admito todos los absurdos y todas las paradojas.

La opción por Europa nos hace pertenecer al CLUB de los países ricos de la tierra. Sería desastroso alinearnos entre los países pobres. Seremos de los ricos con todas las consecuencias. Los ricos nunca han tratado de hacer la felicidad de los pobres. Siempre han tratado de explotar a los pobres.

Alguna vez he ironizado gritando VIVA LOS POBRES !!! GRACIAS A LOS CUALES YO SOY RICO.

Esto nos condena a no poder defender la causa del hombre. Tendremos que defender el dinero, la

posición, el poder... no al hombre. Defenderemos lo que ha defendido siempre Europa.

La opción por Europa nos va a encontrar desprotegidos ante la C.E.E., como decía Jesús Larrañaga, Presidente de AENOR, "Existe una auténtica obsesión de determinados países, como Italia, para entrar con toda su artillería en el mercado español, y debemos estar preparados".

Existe además una indefensión moral. Creo que no sabemos si entrar en Europa es bueno o malo. Esa es cosa de políticos y de economistas, que desde sus criterios políticos y económicos creen que va a ir mejor.

De todos modos, la entrada en Europa puede plantear problemas económicos, pero también problemas culturales y problemas éticos.

Los criterios que se han barajado han sido únicamente economicistas: "Si no entramos en Europa nos veremos desenganchados del avance tecnológico". "No seremos nación puntera".

Todo en este mundo tiene un precio, y ese lo vamos a pagar en dinero, pero el impacto cultural lo pagaremos en cultura; y si es verdad que "en Europa se ha puesto en gran medida el sol de los valores humanos" lo pagaremos en valores éticos.

Cooperativismo humanista

Tendría que terminar con una reflexión pequeña sobre nuestras cooperativas y la C.E.E.

Desde las anteriores reflexiones tendría que rechazar la OTAN y EUROPA; pero también hay que vivir y aquí va lo último:

No tenemos un cooperativismo ideológico sino un cooperativismo instrumental y pragmático. Filosofía cooperativa hacen unos pocos y, desde el pensamiento, los cooperativistas somos vulnerables, porque no creemos ni tenemos sistema de pensamiento que integre el trabajo en la vida.

La gestión empresarial funciona y anda ordinariamente bien; pero nuestra mira no está puesta en el hombre, sino en la estructura, en el reglamento y en el dinero.

Entonces nuestra fe cooperativa no tiene fuerza vital; tiene fuerza técnica y económica.

Europa es más política que ética. Europa se mueve por la fuerza de las realidades económicas. El dinero ha ganado la partida y ése no cree ni en Dios ni en los hombres. Y mucho cooperativismo va por ahí.

En Europa vamos a funcionar técnica y estructuralmente tan bien como hasta ahora, pero la mentalidad Europea no va a favorecer al desarrollo del cooperativismo humanista.

UN PROYECTO COMUN

La tradición cooperativa de la zona de Bergara resulta innegable, como lo atestigua la presencia en Berelan de Cooperativas de larga trayectoria, como Impreci y Matz-Erreka. A ellas se une Urola, de Legazpia, fruto feliz de la reconversión societaria, no exenta de dificultades, de una antigua Sociedad Anónima.

A estas realidades sociales "veteranas", se añade la integración de

dos nuevas promociones cooperativas: Aneko y Gogar. Su constitución y desarrollo posibilitará la absorción de socios trabajadores excedentes de otras Cooperativas, corroborando la tesis de que la promoción de nuevas actividades resulta imprescindible incluso desde una perspectiva de mantenimiento de las preexistentes.

En la actualidad, Berelan constitu-

ye un proyecto esperanzador de intercooperación.

Para que este proyecto se convierta en realidad, potenciando la rentabilidad y el desarrollo de las Cooperativas asociadas, resulta indispensable la designación de un Director General, cuya actuación dote de coherencia a los respectivos programas individuales.

non zer



BERELAN, en fase de lanzamiento, expresa la situación de un Grupo cuyas empresas se han caracterizado en los últimos meses por la profunda renovación de su estructura interna y la incorporación de medios humanos, técnicos y organizativos que van haciendo posible la salida de la crisis, la entrada en rentabilidad y su definitivo despegue empresarial. Berelan está integrado por Impreci de Bergara, Dormicoop de Elgeta, Matz-Erreka y Aneko de Antzuola, Gogar de Urretxu y Urola de Legazpia. Hay una preocupación unánime por la falta de un Director General del Grupo.

En Impreci con su doble División de Engranaje y Decoletaje destaca el ambicioso Plan de Inversiones y la renovación total de su organización y estructura. Dormicoop tiene la esperanza puesta en la promoción de un nuevo

producto en 1986, que vendría a solucionar el problema de los excedentes derivados del cese de su anterior actividad: la fabricación de muebles. Matz-Erreka se plantea como objetivo para el próximo ejercicio la rentabilidad de su conjunto, integrado por una División de Tornillería que arroja resultados muy positivos y otra de Plásticos en la que los problemas están ya encauzados.

Urola de Legazpia cuenta también con muy buenas expectativas para su División de Maquinaria para Plástico, mientras que Transformados de Plásticos va reduciendo sus pérdidas según el Plan de Gestión trazado. Una necesidad prioritaria de Urola es la integración de sus seis centros en uno solo.

Para Gogar este año también ha sido decisivo. La diversificación comercial de su actividad, al contemplar la venta de cajas acústicas

de calidad con productos HIFI de consumo masivo, ha supuesto un incremento notable de sus ventas, que casi duplicarán las del año anterior. Por último Aneko, es la cooperativa benjamín del Grupo, que en sus contactos con potenciales clientes está viendo ampliamente confirmadas las expectativas de mercado para sus sembradoras. (Pág. 11).

El empleo en las Cooperativas del Grupo Asociado, es motivo de unas reflexiones de Carmelo Urdangarín, que sitúa el tema en el contexto de la evolución experimentada en los últimos años por el mundo industrializado. (Pág. 5).

La CEE vertebrada por su política agraria, es una interesante aportación de J. Suztaketa a pocos días del ingreso formal en la Comunidad Europea. (Pág. 6).

La Jubilación en Autónomos y en el Régimen General, tras la reforma del pasado 31 de julio, presentada en forma de cuadros comparativos. (Pág. 8)

Grupos de Progreso en la gestión integral de la empresa dedica su tercer y último capítulo a los puntos fuertes y débiles de esta experiencia industrial. (Pág. 10).

Implicaciones económicas y empresariales de la Adhesión a la CEE, fue el título de la conferencia-coloquio celebrada en Ikasbide y que tuvo como ponente a Antonio Alonso, experto en temas comunitarios. (Pág. 20).

Kooperatibetako Berriak ofrece sus páginas a las noticias provenientes de las Cooperativas. (Pág. 23).

Aunar esfuerzos

Estamos a sólo unos días del ingreso en el Mercado Común. Un acontecimiento que va a obligar a las Cooperativas a esforzarse aún más en sus planteamientos empresariales, para poder competir con mayores garantías en el mercado interior y en ese enorme mercado de 300 millones de europeos, a los que ya dirigimos un porcentaje notable de nuestra exportación.

El reto es grande y creo que también lo son nuestras posibilidades de éxito, al menos desde un punto de vista teórico. Pero las potencialidades hay que hacerlas realidad empezando por aunar energías dentro de casa: creando una mayor fluidez y eficacia en nuestros contactos como empresas, priorizando la adjudicación de ofertas a empresas del Grupo Asociado, evitando competencias de productos similares, coordinando mejor la labor de los Departamentos Comerciales, de los de Investigación e I+D etc., por nombrar algunos aspectos que se han tocado en TU-LANKIDES recientes.

Pienso que en todos estos temas corresponde una tarea de primer orden al Consejo de Grupos, que parece va a empezar a ser operativo, y no sólo para lograr una mayor eficacia empresarial en el mercado interior y comunitario sino para hacer realidad, y superar si es posible, ese objetivo de los 2.000 nuevos empleos a crear en los próximos cinco años.

Jesús Ayape

Con cinco mil yens no se programan hijos

La argumentación que transpira Lagun-Aro (T.U. n.º 286) en relación a la "nueva cobertura social a la familia" no me "suenan" del todo.

Baraja, entre otras, dos razones. Una hace referencia directa a lo que hace la Seguridad Social del Estado. La otra es malthusiana. Interpreta el "punto" en clave demográfica.

Sin ánimo de polémica, os mando cinco puntualizaciones al tema.

- 1.º En los años que participo en las Juntas de Lagun-Aro, se nos ha repetido desde la "Mesa" que nuestro sistema de Seguridad Social es autogestionario y propio y no tiene que seguir ni imitar a la Seguridad Social. ¿Por qué argumenta ahora L-A que como la Seguridad Social elimina..., también L-A lo va a proponer?. Algo no me encaja.
- 2.º Faltan en la colaboración de Lagun-Aro las series estadísticas demostrativas de la incidencia de las 375 pesetas de marras del punto en los índices de natalidad en el Estado desde Giron y Ruiz de Velasco a la transición califa de Felipe. La solución que apunta L-A (prestación sólo a partir del tercer hijo) no resuelve los "miedos demográficos" de L-A, pues la pareja con dos hijos "encargaría" el tercero, el cuarto, etc., para acceder a los nuevos puntos que sugiere, y que serán más "golosos" que el actual de 1.000 pesetas.
- 3.º Ironías aparte, la prestación de ayuda a la familia está muy arraigada en el colectivo de L-A, y, a pesar de su valor más

simbólico que real, las mil pesetas del punto tienen mucha importancia para los índices más bajos con varios hijos: Para el índice 1 (con esposa y 2 hijos) las 3.000 Pts. actuales representan mínimamente el 5,4 por ciento de su retribución neta mensual (Tabla de CLP para 1985); para el 1,20 el 4,5%; para el 1,40 el 3,8%; para el 1,50 el 3,6%; para el 2 el 2,7%; y para el índice 3 significa sólo el 1,8%.

Eliminar los puntos al socio de índice 1 con esposa y 2 hijos equivaldría a reducirle su nivel actual de ingresos mínimamente en un 5,4% al mes. ¿Se atrevería L-A a proponer y defender rebajas de esta importancia?

Más que eliminar el "punto" hay que adecuarlo al criterio de los "estados de necesidad familiar" del mutualista. Este criterio no es nuevo en la cultura de Lagun-Aro. Hace unos años hubo una propuesta del Consejo Social de CLP en esa dirección. La propuesta intentaba una distribución más progresiva económica y socialmente: distribución inversamente proporcional al índice laboral del socio y proporcional al número de hijos menores de 18 años. Este modelo sugerido por los representantes de CLP es más solidario que el actual, más serio por la cuantía de la prestación, más ajustado a los "estados de necesidad familiar" que, aparte de las múltiples motivaciones personales de la pareja (afectivas, éticas, sexuales, culturales, económicas, etc.) están ahí por imperativo de una fecundidad efectiva, querida o no.

Necesidades que no están cubiertas precisamente por la gratuidad de los servicios públicos y privados (ikastola, formación profesional, universitaria, residencia, alimentación, vestido, transporte, desempleo, paro, etc.) en la sociedad capitalista, sino que son costes que penden casi exclusivamente de los ingresos familiares.

- 4.º El paquete de "estados de necesidad" para numerosas familias se ha agrandado y agravado en los últimos años por el desempleo de los hijos mayores de 18 años. El nuevo problema no es responsabilidad de L-A, sino de la sociedad en su conjunto y de los poderes públicos en particular.

Pero lo cierto es que afecta a numerosas familias del colectivo de L-A y, al menos, hay que recordarlo, y más cuando se pretenda retocar y eliminar parcialmente el "auxilio familiar" y detraer cantidades de ese fondo para otros destinos.

- 5.º En síntesis, quiero insistir en que más que avanzar bajo argumentos de autoridad -lo que se ha decidido en la Seguridad Social del Estado-, o bajo temores demográficos, hay que buscar soluciones más solidarias.

- En primer lugar, despejar de una vez el futuro de esta prestación. Si va a seguir y cómo.

- En caso afirmativo, hay que otorgarle un valor real de auxilio a la familia, distribuyendo el fondo actual (sin desviaciones ni menguas) según módulos que ponderen, al menos, los "estados de necesidad familiar" de una parte, y los ingresos de la pareja, de otra.

Por ahí, opino, debe ir la solución de esta prestación en Lagun-Aro. Se debe afrontar la solución sin miedos ni apelaciones demográficas, pues si "en Tsukuba con cinco mil yens no se programan hijos", en la Euskadi del Siglo XXI, tampoco.

Agur bero bat.

S. Arroiabe

Diciembre 1985

Recordamos a nuestros lectores que esta sección está abierta a cuantos lo deseen. Las CARTAS deberán ir acompañadas de la firma correspondiente y ajustarse, por razones de espacio, a un máximo de 20-25 líneas, siendo enviadas a la siguiente dirección:

TU-LANKIDE - Apto. 39 - Aretxabaleta



EL EMPLEO EN LAS COOPERATIVAS DEL GRUPO

Carmelo Urdangarín

La evolución del empleo y el paro están teniendo una especial relevancia en la última década, de forma que aunque siempre han sido variables de la mayor importancia socio-económica, en pocas circunstancias históricas los empresarios, los gobernantes y las políticas económicas que se aplican, les han concedido tanta prioridad. Sin embargo, a pesar de todo ello y salvo significativas excepciones, especialmente Japón y Estados Unidos, se están produciendo preocupantes reducciones de la población activa ocupada y notables cambios en las actividades que generan empleo.

La crisis económica y las consecuencias del acelerado desarrollo económico están obligando a fuertes ajustes empresariales y sectoriales con resultados muy diversos, siendo muy ilustrativa la reciente evolución del conjunto de los diez países que integran la CEE, donde se vuelve a crear empleo neto, pero la industria pierde fuertemente entidad absoluta y relativa y al propio tiempo, se reduce notablemente el empleo masculino en beneficio del de las mujeres.

Cambios de tendencia importantes

El impacto de la subida de precios de las materias primas que se inició en

1.973 y especialmente del petróleo, obligó a la aplicación de duras políticas de ajuste que a partir de 1.976 y durante cinco años permitieron en los países de la CEE que se reiniciara la creación neta de empleo. Sin embargo, en el trienio 1.981/83 se registró la evolución contraria, perdiéndose 3,02 millones de puestos de trabajo. Se ha producido un importante cambio de tendencia durante el año pasado con la creación de 260.000 nuevos empleos netos, frente a pérdidas superiores al millón anual de media entre 1.981 y 83. Hay que señalar que en el mismo período de tiempo en USA el incremento fue de 4,2 millones.

Aunque la CEE no publica datos periódicos sobre la evolución del empleo, la recuperación de 1.984 y las informaciones provisionales que se van conociendo del actual ejercicio, permiten afirmar la continuación de la evolución positiva, aunque no puede olvidarse que como ocurrió el año pasado al crecer la población activa en 900.000 personas, a pesar de la tradicional baja natalidad, se está produciendo un fuerte aumento del desempleo.

Una característica clara de la evolución económica reciente, es la constante pérdida del empleo en la industria. En la Comunidad Económica Europea entre 1.980 y 1.984, la ocupación industrial efectiva se reduce de manera ininterrumpida todos los años y en todos los países, llegando la pérdida del período, a 4,724 millones de puestos de

trabajo. En USA la evolución ha sido muy distinta al perderse únicamente 481.000 empleos. Todo esto hace que al término de 1.984, en la CEE el empleo industrial represente el 33,8 del total, lo que supone 5,9 puntos más que en USA.

Por el contrario, el empleo en los servicios crece ininterrumpidamente, si bien más aceleradamente en USA que en la CEE. Al término de 1.984 llega a representar el 58,9% del empleo total de la Comunidad, 10 puntos menos que en EEUU.

El análisis de la evolución del empleo también pone de manifiesto que sigue disminuyendo el de los hombres, aunque la cuantía negativa se va reduciendo al pasar de 1,040 millones perdidos en 1.981 a 0,19 en 1.984. Por el contrario, el número de mujeres ocupadas sigue aumentando desde 1.982 en que lo hizo en 17.000 empleos, hasta el pasado ejercicio en que el saldo positivo fue de 451.000. Posiblemente en esta evolución, aparte de factores sociales conocidos, también tenga influencia importante la clase de nuevos empleos que crea la economía europea actual.

El empleo en las cooperativas

Muchos que desde el exterior observan a nuestro grupo cooperativo muestran su satisfacción por la capacidad que se está demostrando para adaptarse a las circunstancias cambian- →

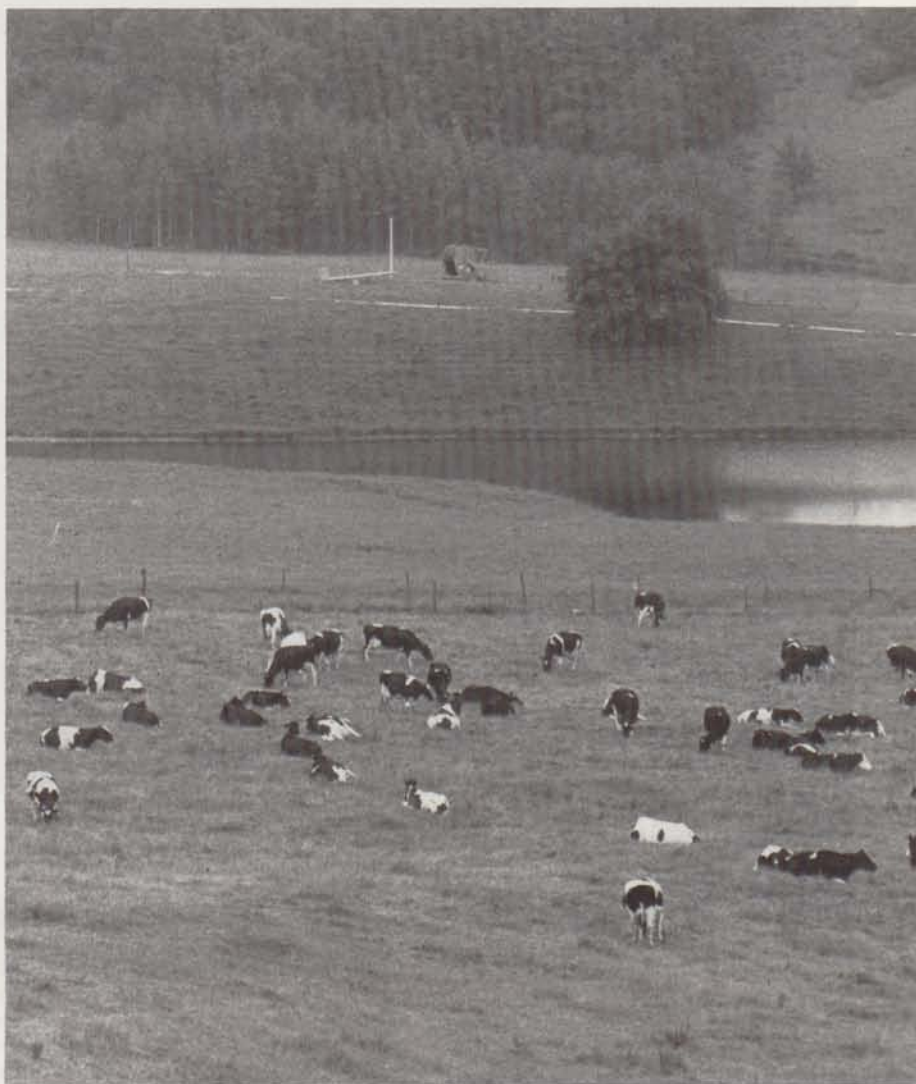
→ tes de cada época, y en concreto, por la respuesta que se está dando a la crisis de la última década, lo que está exigiendo desde aportaciones de nuevos recursos económicos por los socios, hasta reducciones de jornada con pérdida económica, y el acudir donde haya ocupación abandonando transitoriamente el "propio" puesto de trabajo, lo que, en muchos casos, exige sacrificios notables. Todo ello con independencia de la creación de estructuras y su permanente actualización, así como el logro de los niveles de gestión que hagan todo esto posible.

Pero quizá lo más llamativo sea el mantenimiento del empleo durante los últimos años en clara y positiva divergencia con lo que ocurre en nuestro entorno. También es difícil encontrar un grupo del volumen del nuestro, al menos en las proximidades, que haya seguido una trayectoria similar en el empleo.

Partiendo de este hecho extraordinariamente positivo y singular, hay que plantearse la previsible evolución del empleo en el futuro inmediato. El importante trabajo de José M.^a Ormaetxea publicado en un anterior número de T.U. revela una actitud ejemplar ante el primer problema socio-económico de nuestro país, a cuya solución se prevé contribuir con la creación en el grupo de 2000 puestos de trabajo industriales netos en los próximos cinco años, es decir, para 1990.

Esta gran tarea colectiva va a estar, evidentemente, llena de dificultades que van desde las adversas consecuencias para el empleo de la obligada utilización generalizada de las nuevas tecnologías, hasta la ya inminente adhesión a la CEE que nos va a obligar a compartir con productos de importación en mayor medida que hasta el presente nuestro principal mercado, el español. La previsible pérdida de rentabilidad en el mercado interno como consecuencia de una mayor competencia también pueden afectar negativamente a las posibilidades de exportación, que por el contrario, pueden verse favorecidas por una mayor posibilidad de compras y en mejores condiciones en los mercados mundiales. En el contexto del próximo quinquenio aumentar en dos mil puestos de trabajo industriales rentables los que actualmente cuenta el Grupo es un objetivo necesario pero, lo reiteramos, de difícil cumplimiento.

En cualquier caso el gran número de puestos de trabajo que desaparecerán o se modificarán sustancialmente y las nuevas capacidades que exigirán los de nueva creación van a obligar a mejorar nuestras coberturas institucionales pues el personal excedentario y no adaptable a los puestos disponibles será por necesidad, conocimientos, etc. inevitable. Esta es una tarea que tenemos pendiente.



LA C.E.E. VERTEBRADA POR SU POLITICA AGRARIA

J. Suztaketa

La vieja y rica Europa no halla la fórmula adecuada para ajustar sus gastos agrícolas a los ingresos de sus presupuestos anuales. Los gastos derivados de su política agraria están hipotecando sus presupuestos anuales, que cada año siguen creciendo fuertemente. En 1984 la CEE presupuestó 25.361 millones de ECU (unidad de cuenta europea), es decir algo más del 0,9% del Producto Interior Bruto de los países miembros, frente al 0,5% que representaba lo presupuestado en 1983.

El presupuesto comunitario de 1985 se eleva a 28.103,4 millones de ECU (3,5

billones de pesetas, es decir la mitad aproximadamente de los presupuestos del Estado Español), con un incremento sobre 1983 del 10,8 por 100.

La partida más importante del gasto corresponde al capítulo agrícola, que se ha constituido los últimos años en el caballo de Troya de la Comunidad. La partida agrícola se lleva más del 72 por 100 en los presupuestos de 1985.

Las arcas de la CEE se nutren en un 55 por 100 del 1 por 100 de la base imponible del IVA recaudado en los países miembros; un 28 por 100 procede de los derechos de aduana sobre las importaciones; un 5,5 por 100 viene de los cé-

rechos de las importaciones de productos agrícolas; un 4 por 100 de las cotizaciones de azúcar e isoglucosa y el 7,5 por 100 restante de otros conceptos.

Política agraria común (PAC)

La política agraria común constituye hoy el caballo de batalla y motivo de guerras internas que viene conmocionando periódicamente a la Comunidad.

La política agraria, que ha sido desarrollada en el decenio de los setenta, es hoy fuente de importantes debates. La CEE, que hasta hace unos años era deficitaria en la mayoría de las producciones agrícolas, hoy dispone de grandes excedentes en algunos productos agrícolas. Por ello la PAC se encuentra en estos momentos en debate y hasta en revisión. La Comunidad busca caminos para evitar constituirse en víctima de los cuantiosos y excesivos excedentes agrícolas. En los últimos años, por ello, se han ido aplicando limitaciones en las producciones o cuotas productivas para el azúcar, la leche y, últimamente, el vino.

El tratado de Roma, que regula el funcionamiento de la Comunidad, estableció tres principios básicos:

- 1) la **unidad de mercado** entre los países miembros (lo que permite la libre circulación de productos, personas, capitales...).
- 2) la **preferencia comunitaria**, que defiende mediante aranceles externos comunes el mercado interior de la CEE de las importaciones a bajo precio y de las fluctuaciones del mercado mundial, aún encareciendo los productos dentro de la CEE; y
- 3) la **solidaridad financiera**, que significa la participación conjunta de todos los estados miembros en la financiación de la PAC.

Este sistema se organiza mediante una **garantía de los precios de los productos agrícolas** que asume la propia CEE, en el caso que la producción agrícola no encuentra salida a través del mercado.

Esta financiación de garantía se efectúa a través del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) que incluye también algunas partidas destinadas a la mejora de las estructuras agrarias en la CEE.

Para que este sistema funcione correctamente es imprescindible la existencia de organizaciones de productores locales, a través de los cuales se gestiona la retirada de los productos del mercado o la intervención de los fondos de garantía de precios y las ayudas al almacenamiento de excedentes.

Cada año tiene lugar el famoso "maratón negociador" entre los ministros de agricultura de los doce para fijar estos precios antes de que empiece la campaña agrícola, el día 1 de abril. Los precios se fijan en ECU y se trasladan a las monedas nacionales en las llamadas "divisas verdes" para evitar que se vean afectados por las fluctuaciones de las monedas nacionales.

Los excedentes agrícolas han obligado a introducir cuotas de producción o umbrales, por encima de los cuales disminuye el sistema de garantías de precios o incluso se plantean penalizaciones. La PAC, en su dimensión de garantías de precios agrícolas, devora más del 60 por 100 del presupuesto de la CEE, y el conjunto de la política agraria se lleva más del 72 por 100 del presupuesto de la Comunidad. La PAC, en términos de presupuestos, vertebró totalmente a la CEE.

Las importaciones de productos agrícolas de fuera de la CEE se encarecen hasta un nivel similar al que impera en la Comunidad.

Las exportaciones hacia fuera de los países de la CEE reciben unas subvenciones para que sean competitivas en un mercado mundial.

Este sistema ha dado lugar a cuantiosos fraudes y estafas, que por otra parte van en aumento. En 1971 se detectaron 8 casos, y en 1983 ascendieron a 360, con una cantidad de dinero implicado superior a los 1.563 millones de pesetas, de los que sólo se recuperaron 87 millones. En este contexto se están investigando los fraudes agrícolas de la mafia siciliana.

Política pesquera

La política pesquera común se ha desarrollado en la CEE como un complemento de la agrícola.

Después de diez años de duros e intensos debates, nació y se implantó en enero de 1983 la política pesquera en la CEE. Esta política se limita a la adopción de algunas normas comunes para la pesca en aguas comunitarias y a la gestión de los recursos pesqueros disponibles.

Los espacios protegidos quedan sometidos a unos "tac" (en su denominación inglesa, total de captura disponible) sobre la base de previos estudios científicos, dividiéndose entre los países miembros según cupos porcentuales. Las aguas de la Comunidad, a estos efectos, están divididas en zonas y subzonas. Existen algunas excepciones al régimen común en las que imperan normas más estrictas, como en el caso del "box" irlandés o en las islas Shetland.

La CEE no contempla para nada los derechos históricos de los pescadores vascos, que durante siglos, y desde luego mucho antes que aparecieran en Europa los Estados-Nación y la Comunidad, han faenado de abuelos a nietos por el "Mar de Vizcaya" y otros "banco" hoy "nacionalizados" y "comunitarizados".

La Comisión Europea lleva la gestión de la política pesquera, pero son los propios Estados miembros quienes controlan la actividad de los pescadores. En diversos países se dan todos los años casos de capturas excesivas.

La práctica pesquera imperante en la CEE está pensada hasta el año 2000, pero se efectuará una revisión el año 1992.

Como en la PAC, la política pesquera cuenta con un sistema de garantía de precios y de medidas socioestructurales a cargo de la CEE. Sin embargo, sólo consume el 0,50 por 100 de los presupuestos de 1985. Su peso, en términos presupuestarios, es mínimo en relación a la agricultura. ■

Distribución del Presupuesto 1985 de la C.E.E.

PARTIDAS	CUANTIA (en M. de ECU)	% / PRESUPUESTO
AGRICULTURA	20.254,8	72,07
POLITICA REGIONAL	1.705,2	6,07
FONDO SOCIAL	1.563,8	5,56
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	1.358,0	4,83
COOPERACION DESARROLLO CON TERCEROS PAISES	1.152,0	4,10
REEMBOLSOS	1.079,0	3,84
INVESTIGACION, INDUSTRIA Y ENERGIA	776,6	2,76
PESCA	139,6	0,50
EDUCACION Y CULTURA	20,3	0,07
MEDIO AMBIENTE	17,2	0,06
OTROS	36,9	0,14
TOTAL	28.103,4	100,00

Con el inicio de la publicación de este tipo de cuadros intentamos ofrecer una información esencial, abreviada y actualizada, sobre algunos temas de la Seguridad Social de interés general y objeto de preocupación de los socios de nuestras Cooperativas.

Hoy presentamos la situación en que han quedado las prestaciones de JUBILACION en Autónomos y en el Régimen General, después de la Reforma promovida por la ley 26/85 del pasado 31 de julio. La información ha sido elaborada por técnicos del INSS.

La jubilación en el régimen de autónomos

Requisitos

Hasta 31-7-85 (D. 2530/1970 y O.M. de 24-9-70)

A partir de 1-8-85 (ley 26/85, de 31 de julio)

Alta

Estar afiliado y en alta o en situación asimilada al alta en la fecha en que se entienda causada la prestación

Alta

No es necesario estar en alta o en situación asimilada a la del alta, en la fecha de la jubilación, siempre que, además de los requisitos generales reúna el período mínimo de cotización (15 años, de los cuales dos deberán estar dentro de los 8 últimos años).

Edad de jubilación

A los 65 años.

Edad de jubilación

A los 65 años, tanto si está en alta o asimilada al alta como si no lo está.

Cotización

120 meses de cotización, de los cuales, al menos 24 deberán estar comprendidos dentro de los 7 años inmediatamente anteriores al hecho causante.

Sectores de nueva incorporación, la mitad de tiempo transcurrido entre el inicio de la obligación de cotizar y el hecho causante, con mínimo de 60 meses.

Al corriente en el pago de las cuotas

Condición indispensable, estar al corriente en el pago de las cuotas exigibles en la fecha de su jubilación.

No obstante si cubierto ya el período mínimo de cotización adeuda cuotas, la entidad le invitará para que en el plazo de 30 días se ponga al corriente. Si se atiende a la invitación, se considerará al corriente a efectos de la prestación. Si el ingreso se realiza fuera del plazo de 30 días se concederá la pensión con efectos a partir del día primero del mes siguiente a aquel en que se ingresen las cuotas adecuadas.

Cotización

15 años, de los cuales 2 deberán estar comprendidos dentro de los 8 años anteriores al momento de causar el derecho.

No obstante, el período mínimo de cotización exigible para causar derecho a jubilación a quienes encontrándose en alta o asimilación al alta, tengan en 1-8-85 cumplida la edad de 60 o más años, será el resultado de sumar el período mínimo exigido en la legislación anterior (10 años) el lapso de tiempo que en 1-8-85 le falte para cumplir los 65 años (será tenida en cuenta la carencia reducida de los nuevos sectores).

Hecho causante

En alta, el último día del mes de cese en el trabajo.

Asimilado al alta, el último día del mes en que tenga lugar la presentación de su solicitud.

Hecho causante

En alta o asimilado al alta, el último día del mes de la solicitud.

Con alta, el último día del mes del cese en la actividad.

Asimilado al alta: el último día del mes de la solicitud.

Base reguladora

El cociente que resulta de dividir por 120 la suma de las bases de cotización de los 10 años inmediatamente anteriores al hecho causante.

Sectores de nueva incorporación, las bases de los meses exigidos, dividido por el mismo número.

Base reguladora

El cociente que resulte de dividir por 112 las bases de cotización de los 96 meses inmediatamente anteriores a aquel en que se produzca el hecho causante, aunque existan lagunas de cotización, que quedarán en blanco. Las bases de los 24 meses anteriores al hecho causante se computarán en su valor nominal. Los 72 restantes se actualizarán de acuerdo con la evolución que haya experimentado el índice de precios al consumo.

Porcentaje

Aplicando a la base reguladora el porcentaje resultante de sumar al 50% (fijo) un 2% más por cada año cotizado a este régimen o a otro con el que tenga comunicabilidad de cuotas.

Porcentaje

Se determinará aplicando a la base reguladora el porcentaje procedente, de acuerdo con la escala establecida para el régimen general en función exclusivamente de los años de cotización efectiva.

Con 15 años el 60% y un 2% más por cada año cotizado que supere a los 15. Con 35 años de cotización real alcanzará el 100%.

Pluriactividad

Para causar derecho a pensión de jubilación en más de un régimen de la Seguridad Social, deberá cumplir separadamente los requisitos exigidos en cada uno de ellos.

Pluriactividad

En alta o asimilada, reunir todos los requisitos separadamente en cada régimen. No alta ni asimilada, 15 años de superposición de cotizaciones.

Revalorizaciones

A modo ORIENTATIVO señalaremos que la revalorización de 1985 consistió en el 7% de la masa de pensiones y su distribución favoreció a las pensiones más bajas. Pensión mínima con cónyuge a cargo el 11%, sin cónyuge a cargo el 8%. Se aplicó el 7% hasta las 71.963. De 71.964 a 77.000 la diferencia. De 77.000 hasta 185.950, 2000 pesetas fijas y de 185.951 a 187.950 la diferencia.

Revalorizaciones

Las pensiones causadas en aplicación de las modificaciones introducidas en la presente ley, serán revalorizadas al comienzo de cada año de acuerdo con el índice de precios al consumo previsto para cada año. Las desviaciones entre lo previsto y lo real serán tenidas en cuenta en el año siguiente para mejorar todas las pensiones del sistema que sean inferiores al salario mínimo interprofesional.

NOTAS

Supuestos en que se exija menos de 8 años (posibles casos de incorporación de sectores profesionales), la base reguladora consistirá en dividir los meses exigibles por igual número, multiplicado este divisor por 1,1666.

La jubilación en el régimen general de la Seguridad Social

Requisitos

Hasta 31-7-85 Ley General de la S.S. (O.M. 18-1-1967)

A partir de 01-08-1985 Ley 26/85, de 31 de julio

Alta

Estar en alta o asimilado al alta en la fecha de la jubilación.

Alta

No es necesario estar en alta, o en situación asimilada a la del alta, en la fecha de la jubilación, siempre que, además de los requisitos generales, reúna el período mínimo de cotización.

Edad de jubilación

A los 65 años. No obstante: Si antes de 1-1-67 perteneció a una Mutualidad de trabajadores por cuenta ajena (que admitía en sus estatutos la jubilación a los 60) podrá jubilarse a los 60 años con un 60%, a los 61 con 68%, a los 62 con 76%, a los 63 con el 84%, a los 64 el 92% y a los 65 el 100%.

Edad de jubilación

Si al causar el derecho no está en alta o asimilado al alta, la edad exigida será de 65 años. Si está en alta o asimilado al alta, y perteneció a una mutualidad de trabajadores por cuenta ajena, antes de 01-01-1967, que tenía previsto en sus Estatutos la jubilación a los 60 años, conservará el derecho a jubilarse a esta edad con el 60% (a los 61 el 68%, 62 el 76%, 63 el 84%, 64 el 92% y 65 el 100%).

Cotización

10 años de los que 700 días deben estar dentro de los 7 últimos años.

Cotización

15 años, de los cuales 2 deben estar dentro de los 8 años anteriores al momento de causar el derecho. No obstante, el período máximo exigible para los que están en alta o asimilada, será el que resulte de sumar el período mínimo de la Legislación anterior (10 años) la mitad del tiempo transcurrido entre 01-08-85 y la del hecho causante, hasta que el período así determinado alcance los 15 años.

Hecho causante

Trabajadores en alta: la fecha de baja en el trabajo.
Asimilados al alta: la fecha de la solicitud.

Hecho causante

Sin alta o asimilado al alta: la fecha de la solicitud.
Con alta la fecha de baja en el trabajo.
Asimilado al alta: la fecha de su solicitud.
Excedencia forzosa, el día del cese en el cargo que originó la asimilación al alta

Base reguladora

24 meses consecutivos, aunque existan lagunas de cotización, a elegir dentro de los 7 años anteriores al hecho causante, divididos por 28.

Base reguladora

De 01-08-85 a 31-07-86. — CINCO AÑOS (60 meses divididos por 70) anteriores al momento de causar el derecho. De ellos los TRES PRIMEROS actualizados de acuerdo con la evolución de precios al consumo.

DE 01-08-86 a 31-07-87. — SEIS AÑOS (72 meses divididos por 84), actualizándose los CUATRO PRIMEROS.

De 01-08-87 a 31-07-88. — SIETE AÑOS (84 meses divididos por 98), actualizándose los CINCO PRIMEROS.

De 01-08-88 a 31-07-89. — OCHO AÑOS (96 meses divididos por 112), actualizándose los SEIS PRIMEROS.

Las lagunas de los meses en que no hubiera existido obligación de cotizar (baja voluntaria, incluso) se cubrirán con la base mínima de cotización para los mayores de 18 años. (Sólo a cuenta ajena).

Porcentaje

A los 35 años el 100% (a los 10 el 50%, resto 25 el 2% por año).

Modalidad de cálculo para la obtención de años a efectos de porcentaje:

Será la suma de los años abonados según la edad que tenía en 1-1-67 (siempre que antes de esta fecha hubiera pertenecido a una Mutualidad de trabajadores por cuenta ajena; ejempl.: 51 años en 1-1-67 se le abonaron 21 años y 97 días) y lo cotizado realmente desde 1-1-60 hasta la fecha del hecho causante

Porcentaje

A los 15 años el 60% resto el 2% por año. A los 35 el 100%.

Modalidad de cálculo para la obtención de años a efectos porcentaje: idéntico procedimiento al empleado en la legislación anterior desde 01-01-1967 a 31-07-1985, es decir abono de años, condicionado a la situación de mutualista por cuenta ajena antes de 01-01-67, a los que se sumarán los realmente cotizados desde 01-01-1960 hasta causar el derecho.

Pluriactividad

Para causar derecho a pensión de jubilación en más de un régimen de la Seguridad Social, deberá cumplir separadamente los requisitos exigidos en cada uno de ellos.

Pluriactividad

En alta o asimilada, reunir los requisitos en todos los Regímenes. Sin alta o asimilada, se exige que las cotizaciones se superpongan, al menos, durante 15 años.

Revalorizaciones

Hasta 1985 inclusive se ha producido 22 revalorizaciones con una gran variedad de fórmulas. A modo **ORIENTATIVO** diremos que la revalorización 1985 consistió en el 7% de la masa de pensiones y su distribución favoreció a las pensiones mínimas: con cónyuge a cargo el 11%, sin cónyuge a cargo el 8%. Se aplicó el 7% hasta las 71.963. De 71.964 a 77.000 la diferencia. De 75.000 hasta 185.950, 2.000 pesetas fijas y de 185.951 a 187.950 la diferencia.

Revalorizaciones

Las pensiones causadas en aplicación de las modificaciones introducidas en la presente Ley, serán revalorizadas al comienzo de cada año de acuerdo con el Índice de Precios al Consumo previsto para dicho año. Las desviaciones entre lo previsto y lo real serán tenidas en cuenta al año siguiente para mejorar las inferiores.

Derechos de opción

Los que reuniendo todos los requisitos para causar el derecho a jubilación en 31-07-85, no lo hubieran ejercido, podrán acogerse a la legislación anterior en las condiciones y cuantía a que hubiera tenido derecho en el citado 31-07-85. También podrán optar los que tengan reconocida, antes del 01-08-85, ayudas en concepto de jubilación anticipada y los comprendidos en planes de reconversión antes de la entrada en vigor de la Ley 26/85 (01-08-85).

Hasta 31-7-85 Ley General de la S.S. (O.M. 18-1-1967)

Escala para abonos de años y días de cotización según edad

Edad en 1-1-67	Años y días abonados		Edad en 1-1-67	Años y días abonados		Edad en 1-1-67	Años y días abonados		Edad en 1-1-67	Años y días abonados	
65 años	30 años	318 días	54 años	23 años	118 días	43 años	15 años	284 días	32 años	8 años	85 días
64 »	30 »	67 »	53 »	22 »	233 »	42 »	15 »	34 »	31 »	7 »	199 »
63 »	29 »	182 »	52 »	21 »	347 »	41 »	14 »	148 »	30 »	6 »	314 »
62 »	28 »	296 »	51 »	21 »	97 »	40 »	13 »	263 »	29 »	6 »	64 »
61 »	28 »	46 »	50 »	20 »	212 »	39 »	13 »	12 »	28 »	5 »	178 »
60 »	27 »	161 »	49 »	19 »	326 »	38 »	12 »	127 »	27 »	4 »	293 »
59 »	26 »	275 »	48 »	19 »	76 »	37 »	11 »	242 »	26 »	4 »	42 »
58 »	26 »	25 »	47 »	18 »	191 »	36 »	10 »	356 »	25 »	3 »	157 »
57 »	25 »	139 »	46 »	17 »	305 »	35 »	10 »	106 »	24 »	2 »	272 »
56 »	24 »	254 »	45 »	17 »	55 »	34 »	9 »	220 »	23 »	2 »	21 »
55 »	24 »	4 »	44 »	16 »	169 »	33 »	8 »	335 »	22 »	1 »	136 »
									21 »	0 »	250 »

PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DEBILES

Fco. Javier Larrañaga Guridi

Es indudable que la introducción de los Grupos de Progreso cuesta dinero. Comenzando desde los materiales de formación hasta la forma que se juzgue más adecuada de retribuciones de tiempos y recompensa, si es que se estima conveniente. Pero todas las experiencias de USA y Europa afirman que el retorno es siempre positivo, variando la escala desde 100 a 1 hasta 5 a 1. La inversión es siempre rentable si el programa se desarrolla debidamente.

Y además del retorno "cuantificable" se consiguen mejoras no cuantificables de cambio de actitudes y de ambientes de trabajo con seguros retornos positivos.

Oportunidad de desarrollo

El conocimiento del mundo empresarial actual, a través del contacto diario que ofrece nuestra profesión, nos permite apuntar que:

- La crisis, suspensiones, regulación de empleo, supresión de horas extras, reducción de jornada y la presión social están llevando a las "Direcciones" a una situación de mejor y/o mayor comprensión de la importancia de una mayor participación efectiva de los empleados a través de su propio trabajo.
- La baja de productividad y el creciente paro, tienden a hermanar, si cabe aún más, a dirección y trabajadores en la lucha por el objetivo común.
- El ambiente social en la empresa está sufriendo un profundo cambio. Un sentido más profundo de "relaciones humanas" se impone como culminación del proceso de democra-

tización y responsabilización en el contexto de la integración participativa del hombre en nuestras empresas.

- Por maduración y por necesidad, el mundo empresarial se encuentra, pues, en un momento clave para proceder a un cambio fundamental en el sentido de la participación activa de la base en la empresa a través de su trabajo diario. Y ésta es la motivación profunda en la que se basan los Grupos de Progreso.
- Los Grupos de Progreso ayudarán a mejorar la eficacia y la productividad en las empresas y contribuirán a lograr un importante y efectivo "enriquecimiento del trabajo", así como una mejora notable del clima social.

Puntos fuertes y puntos débiles

El éxito de los Grupos de Progreso viene garantizado por los puntos claves siguientes:

- Desarrollo humano, sinceramente aceptado como objetivo por la dirección.
- Voluntariedad de ingreso en el Grupo de Progreso.
- Participación de todos los miembros del mismo.
- Colaboración mutua (cooperación).
- Espíritu de equipo.
- Formación adecuada (como medio, complementario).
- Estímulo de la creatividad.
- Adaptación del estudio a la propia área.
- Apoyo de "la dirección" y los directivos.
- Conciencia de Calidad y de Mejora.
- Respeto a la estructura organizativa existente en la empresa.

Por el contrario, nos podemos encontrar con las siguientes dificultades a corto:

- Un "equipo de mando" insuficientemente preparado y/o insensibilizado que tema una pérdida de poderes y que se pone en posición de espera: resultado negativo.
- La lentitud del desarrollo de las soluciones estudiadas conlleva una desmotivación.
- O al contrario, una importante participación que genera una inercia. La dificultad está en encontrar la "velocidad justa" en cada empresa, ajustada a su situación particular.
- Sólo una preparación del terreno en todos los escalones permite obtener un desarrollo eficaz.

Conclusión

Al final de esta breve visión panorámica, tenemos que decir como conclusión, que la introducción de los Grupos de Progreso no es nada fácil en la práctica. No somos simplistas, ni excesivamente optimistas. Pero la reconocida dificultad tampoco los convierte en "imposibles". Entrañan un esfuerzo, un reto. Nada en la vida que verdaderamente "vale" es fácil.

Lo importante es ponderar y recalcar que, al ser el objetivo y resultado de los Grupos "un enriquecimiento del trabajo humano", se mejora la calidad del trabajo realizado -y esto significa para la empresa obtener mejor calidad, rendimiento, productividad, reducción costos, etc.-, y al mismo tiempo y en la medida que se obtiene este primer efecto, se mejora la calidad de vida del socio trabajador de base -al tener ocasión de desarrollar su creatividad, toma de decisiones, colaboración en equipo, satisfacción personal.

El concepto de "Grupo de trabajo" no es o no debería ser nuevo en el entorno, pero las nuevas formas de participación de la base según "Grupos de Progreso" ofrece una variación interesante. No consiste simplemente en solicitar sugerencias a los "trabajadores" para que alguien los analice y otro las aplique... si llega el caso. Es un paso adelante, audaz, para establecer la dignidad del hombre y del trabajo que realiza. Consiste en solicitar las ideas del hombre en cuestión, así como su análisis de los problemas y la aplicación de soluciones. También consiste en facilitarle la formación necesaria para que sea capaz de realizar lo antedicho.

Es un gran paso, nada insignificante, a tomar por los directivos de nuestras empresas. Tampoco ha sido fácil para los directivos japoneses, americanos o europeos que han desarrollado el sistema. De forma inicialmente tímida, empezaron a experimentar el programa de forma modesta y con precauciones. El programa ha cuajado y alcanzado cotas que nunca soñaron que fuesen posibles.

Nos ha llegado lentamente, pero creemos que estamos en el comienzo de una eclosión de la misma naturaleza que la vivida por otros países.

¡Aprovechémoslo, no perdamos el tren!



BERELAN, EN FASE DE RELANZAMIENTO

Texto: Jesús E. Ginto

Fotos: Jesús Uriarte

Los últimos meses han estado marcados por una profunda renovación de la estructura interna y enfoque de las cooperativas de Berelan, habiéndose sentado los presupuestos técnicos, humanos y organizativos para la superación de la crisis y el definitivo relanzamiento empresarial. A nivel de Grupo, en el momento de redactar este reportaje, el principal problema continúa siendo la falta de un Director General que, a juicio de José M.^o Beitia, Presidente de Berelan, deberá ser capaz de encauzar y sanear las cooperativas actuales, por supuesto, siendo aceptado por los Gerentes existentes en cada una de ellas; de promocionar empresas y proyectos para poner vías de solución al problema de los excedentes, y actuar, en definitiva, como coordinador y orientador general de las Cooperativas y del Grupo en su conjunto.

El Grupo Berelan está hoy día integrado por las cooperativas: Impreci de Bergara, Dormicoop de Elgeta, Matz-Erreka y Aneko de Antzuola, Gogar de Urretxo y Urola de Legazpia.

IMPRECI

Fundada en 1.962, esta cooperativa bergaresa se halla inmersa en un profundo proceso de reconversión, que afecta a todas las áreas de la empresa: gestión, administración, oficina técnica, producción y comercial. Sus responsables, según el nuevo gerente, Pedro Ormaechea, están enormemente preocupados por darle una mayor orientación con óptica de márketing, y por mejorar todo lo relacionado con la calidad.

El Impreci de hoy no se parece mucho al de sólo hace un año, ni siquiera en la distribución de máquinas y equipos de producción. Seguimos teniendo muchos problemas, reconoce Ormaechea, "pero estamos atacándolos con decisión, empezando por los que más afectan a la cuenta de resultados". Nuestras perspectivas, añade, "son, a pesar de los problemas muy esperanzadoras, y se basan en gran medida, en la potenciación del mercado exterior, básicamente Europa y Estados Unidos. Un campo al que estamos dedicando grandes esfuerzos". →



→ Para llevar adelante sus planes, Impreci cuenta con un ambicioso programa de inversiones -100 millones para el presente ejercicio y 150 millones en 1.986-, un organigrama completamente reestructurado, un equipo directivo totalmente renovado y compacto, en el que cabe incluir la incorporación de varios ingenieros técnicos que a corto plazo serán los futuros cuadros intermedios, y un colectivo consciente de la necesidad de estos cambios.

Hay ideas claras de hacia dónde tiene que ir Impreci como empresa subcontratante que es, manteniendo un estrecho contacto con el cliente y destacando por la calidad de los productos ofertados. Pedro Ormaechea insiste en el papel clave asignado a la calidad, "que nos permitirá abordar con más éxito las exigencias del cliente". De un cliente que cada vez más frecuentemente tendrá procedencia extranjera. Este año Impreci habrá exportado el 22% de su producción, y para 1.986 se prevé aumentar este porcentaje hasta el 30%, que aún se incrementará más en años venideros. En este proceso, la renovación del área comercial ha supuesto un mayor impulso hacia actividades exportadoras y una mayor definición del producto y cliente, facilitando la concentración de esfuerzos en aquellos sectores donde es posible obtener una mayor rentabilidad.

Impreci cuenta con dos Divisiones básicas -Engranajes y Decoletaje-, teniendo claro que es preciso ir hacia la fabricación de piezas de alto valor añadido. En dos años, afirma Ormaechea, "seremos capaces de competir internacionalmente, tanto en engranaje como en decoletaje". Un producto bien conocido de Impreci son las palancas de freno para vehículos pesados que, una vez rediseñadas, van a permitir abordar en mejores condiciones y con mayor amplitud, los mercados de exportación. Se está también en fase de negociación avanzada para la incorporación de un nuevo producto de moderna tecnología, a fabricar bajo licencia.

Dentro del área productiva, hay que señalar la total reestructuración de los equipos productivos y el hecho de que gran parte de las inversiones previstas estén orientadas hacia la adquisición de equipos asistidos por control numérico. Para el próximo año será también posible aplicar la programación asistida por ordenador (CAD/CAM) al esquema productivo. Hay que anotar ya el fuerte avance obtenido en productividad, "un área en la que aún tenemos que andar bastante más", según el gerente de Impreci.

La modernización de la cooperativa bergalesa, incluye también la informatización de todas sus áreas, cuya coordinación global es competencia del Departamento Administrativo. Para finales del 86 se espera haber concluido este proceso informatizador, que permitirá disponer al momento de todos los datos deseados y analizar las posibles desviaciones y sus causas.

La nueva política de Impreci concede especial significado al reciclaje del personal, capacitándole mediante cursillos en la propia empresa o en el exterior, para la correcta utilización de las modernas máquinas y equipos. Tampoco hay que olvidar que de los 191 socios de plantilla, 58 se hallan reubicados como consecuencia de las transformaciones introducidas en el funcionamiento de Impreci.

MATZ-ERREKA

El nombre le viene de una conocida calle bergalesa, donde inició su actividad en 1.958 con el trabajo de piezas mecanizadas. Se inscribe como cooperativa en 1.963 y cinco años más tarde se traslada a su actual emplazamiento cerca de Antzuola. Es entonces cuando comienza con la fabricación de tornillería en caliente, que se convertirá en su actividad histórica y más rentable. En 1.971, un viaje comercial por la zona de Elche, aconseja el inicio de la fabricación de tacones para zapatos, dando así lugar a la **División de Plásticos**.

- En Impreci la reconversión ofrece perspectivas esperanzadoras.

Control de calidad en Impreci



Estampación de tornillería en Matz-Erreka

La proximidad de Azpeitia y de su industria del mueble y el auge de la construcción, llevan en 1.975 a la fabricación de molduras de plástico para muebles, actividad que se prolonga hasta 1.982. La crisis de ambos sectores repercute directamente en dicha labor, y la División de Plásticos no termina de encontrar su camino hasta épocas recientes. Hoy día, esta División de Plásticos se encuentra en plena reconversión. En opinión del gerente de Matz-Erreka, Javier Urrecha, "ya ha quedado atrás la fase más dura y traumática; a grandes rasgos el camino está desbrozado y el horizonte fijado".

El horizonte al que se refiere Urrecha, apunta hacia el plástico técnico, dirigido principalmente al sector del automóvil y a los electrodomésticos de línea blanca y marrón, siendo ya un hecho la introducción en clientes importantes de ambos sectores.

Además, el Dpto. de Marketing de C.L.P. está a punto de finalizar un estudio del mercado de consumo de inyección de plástico técnico, cuyas conclusiones servirán de herramienta para la estrategia futura en este campo. "Ya empezamos a ver la División de Plásticos con cierto optimismo", manifiesta Urrecha, quién rápidamente recuerda el esfuerzo que está suponiendo su actualización, tanto en el plano técnico como humano, con la incorporación de mandos más cualificados y de un equipo directivo renovado, junto a la reestructuración del organigrama interno y de los equipos productivos. Proceso que ya ha revertido en una importante mejora de la productividad y calidad.

Por el momento, constata Urrecha, vamos cumpliendo con las previsiones establecidas. "Para el próximo año habremos concluido los ajustes, y en 1987 esperamos obtener excedentes positivos de esta División de Plásticos".

RENTABILIZAR Y PROMOVER

En el año 1982 se constituyó el Grupo Berelan, integrado por las Cooperativas del medio Deba: Impreci, Matz-Erreka y Dormicoop. Más adelante, se fueron añadiendo Gogar y por último Urola, ambas del Goyerrri.

En el año 1984, y a pesar de que la mayoría de las Cooperativas integrantes del Grupo no fueran boyantes, surgió a la superficie la idea de iniciar una nueva promoción. Como resultado nació Aneko.

La situación real de las Cooperativas integradas, es que necesitan una rentabilización a corto plazo, si quieren mantener el colectivo sin problemas. Para ello, es menester acceder a nuevas tecnologías y mercados, precisando un volumen de negocio por debajo del cual no es posible operar.

Otro punto importante es la necesidad de inversión, puesto que este capítulo ha estado de alguna manera un tanto abandonado, si bien es verdad, motivado por la falta de recursos originada por la mala rentabilidad de las Cooperativas.

Habiendo comenzado ya la ascensión por la rampa de lanzamiento, dentro de un futuro muy inmediato hay que plantearse proyectos viables, que colaboren a la solución de la que continúa siendo primera necesidad: creación de puestos de trabajo para las nuevas generaciones y para los excedentes humanos que se están generando dentro del Grupo a raíz de la reconversión, como consecuencia del proceso de rentabilización.

La planificación a largo plazo, marcando el norte con las Políticas Generales, con un cambio en la rentabilidad cuando estamos a un paso de ser miembros con todo derecho de la C.E.E., son los objetivos que esperamos se plantee el nuevo Director General, que en breve pueda hacerse cargo de Berelan. No podemos olvidar, por otro lado, que el riesgo de estancamiento y decadencia, no es una mera comunicación teórica, sino una posibilidad real que hemos de tratar de evitar a toda costa.

José M.^a Beitia
Presidente



Máquina para inyección de plásticos en Matz-Erreka

La División de Tornillería constituye, como ya hemos señalado, la actividad histórica de Matz-Erreka. En la actualidad este producto deja márgenes netos importantes, aunque no siempre fué así, debido en buena parte a errores y descuidos de la política comercial. Hay un momento, 1975, en que llega a dejarse de lado el mercado nacional, debido al auge de las ventas con Cuba, que también se resienten por falta de seriedad en la entrega de pedidos. La situación se torna preocupante: en 1977 se inicia la recuperación del mercado nacional y en 1980 se consigue ya un equilibrio de resultados, dando ganancias significativas en los años siguientes.

El presente ejercicio marca un gran salto en la actividad de tornillería, tanto en los beneficios comerciales como en la automatización de la planta, habiéndose obtenido incrementos de productividad del 20 al 25% respecto a 1984. El Plan de Automatización se extiende a lo largo de este año y del próximo. Para finales del 86 se habrán cumplido todos los programas de automatización previstos, que incluyen máquinas de C.N., automatismos en base a autómatas programables y un equipo automático de estampación.

El 50% de la producción tornillera de Matz-Erreka se queda en el mercado nacional, el 35% irá este año destinado al mercado latino-americano y el 15% restante se exportará a clientes sólidos de Estados Unidos, Alemania, Francia e Inglaterra, jugando en este porcentaje un papel determinante el Grupo Berotor, integrado por Matz-Erreka y otras dos empresas vascas.

Tanto en la División de Plásticos como en la Tornillería, se está avanzando notablemente en la informatización de todas las áreas de la empresa. En una primera fase, a impulso de los Servicios Informáticos de Berelan, se abarcó la gestión puramente administrativa y de almacén. En la segunda etapa, actualmente en curso, la informatización se centra en el área de producción y comercial.

De las 81 personas de plantilla, aparte de 5 reubicados en el exterior, 40 se ocupan en la sección de Tornillería, 32 en plásticos y los 4 restantes en una nueva actividad iniciada en 1983: la fabricación de motores electromecánicos para incorporar a persianas y puertas enrollables. Un estudio encargado a C.L.P. mostrará si esta actividad es viable dentro de la estructura de Matz-Erreka o si, por el contrario, es aconsejable la creación de una nueva cooperativa.

A pesar de los avances logrados, Javier Urrecha comenta de forma realista "que aún quedan algunos años difíciles hasta estabilizar plenamente la empresa en el mercado". La mayor interrogante es hoy por hoy la División de Plásticos.

UROLA

Se constituye en 1980, tras la fusión de tres Sociedades Anónimas en dificultades. En la historia de Urola, tanto en su creación como S.A., como en su paso a cooperativa, ha desempeñado un papel predominante Julián Arizmendi, hombre de gran experiencia en plásticos y construcción de maquinaria para plásticos, con notable capacidad de creación y que hoy ocupa el cargo de adjunto a gerencia.

El trabajo de Urola se desarrolla en seis centros distintos, dispersos por Legazpia y alrededores, circunstancia que origina dificultad de coordinación y una cierta problemática administrativa. De ahí que la integración en un sólo centro sea uno de los objetivos prioritarios de su nuevo gerente, Juan Ramón Sertucha. La cooperativa legazpiarra cuenta además con dos Divisiones de producción: Construcción de Maquinaria para soplar plástico (botellas), que da trabajo a 48 socios, y Transformado de Plástico por inyección, extrusión y soplado, que ocupa a 79 socios.

La Construcción de Maquinaria es un buen producto con un mercado sólido y perspectivas muy prometedoras, indica Juan R. Sertucha, aunque opina que es preciso industrializar más el producto, reorganizando los sistemas técnicos y potenciando la ingeniería, la construcción de moldes y el montaje. También es necesario, añade, de-

- En 1.986 esperamos obtener excedentes positivos en Matz-Erreka.

→ desarrollar nuevas tecnologías a tono con las últimas aplicaciones técnicas de biorientación y costrusión. De cualquier forma, concluye Sertucha, la consolidación técnica de producto deberá darse en una colaboración estrecha con el cliente.

Los resultados de este ejercicio en esta División serán francamente positivos, subraya el gerente de Urola, "contando incluso con más demanda que la oferta que hoy podemos proporcionar". El mercado español absorberá este año el 30% de la producción correspondiendo casi el 70% restante a México y Venezuela. Países estos dos últimos, se apresura a señalar Sertucha, con los que hasta ahora no hemos tenido ningún problema de pago y con los que, en todo caso, trabajamos con una buena cobertura de riesgos. También ha habido algún pequeño pedido para Alemania, debiendo hacer constar la venta de tecnología en 1.984, a la filial brasileña de una empresa alemana que es competidora de Urola, así como un contrato de comercialización de nuestros productos con dicha empresa alemana por un importe de 1.500 M. Ptas. para los cinco años venideros. De cara a un futuro próximo, la potenciación del De-

partamento Comercial, permitirá incidir más en los mercados europeos y quizá también China.

En **Transformado de Plásticos** la situación actual no es satisfactoria, constata de entrada Juan R. Sertucha. El mercado se ha vuelto más difícil y complicado al haber aumentado considerablemente la competencia con la consiguiente reducción de los márgenes comerciales. A pesar de ello, el gerente de la cooperativa legazpiarra se muestra confiado en el futuro y recuerda el éxito de la marmita, aunque piensa que aún van a tener que pasar dos ó tres años malos.

Para encarar con garantía el futuro, Sertucha insiste en la necesidad de que el colectivo se mentalice sobre la urgencia de los cambios, que resume así: partiendo del hecho de que existe una buena visión comercial del mercado, ahora es preciso potenciar la ingeniería que deberá atender con rapidez a lo que el mercado demanda en nuevos productos. También es necesario poner al día los medios productivos, adquiriendo nueva maquinaria y adaptando la existente. Por último, en el plazo más breve posible, habrá que llevar a cabo la integración de los seis centros en uno. Proceso para el cual se cuenta con el apoyo del ayuntamiento legazpiarra y de C.L.P.

GOGAR

Esta cooperativa de Urretxu inició sus actividades en Enero de 1981, dedicándose desde su principio al diseño y fabricación de cajas acústicas. Su punto fuerte es la alta calidad de sus productos, explica su gerente Arturo Bañuelos, disponibles a precios competitivos y con gran imagen de marca entre los entendidos. La gama actual va desde modelos muy económicos hasta pantallas acústicas del más alto nivel, equiparables a las mejores del mercado mundial.

Gogar dió sus primeros pasos con diseñadores ingleses de sonido, de reconocido prestigio, y hoy trabaja con tecnología propia. Posee un cualificado equipo para el diseño y desarrollo de cajas acústicas: cámara anecoica, ordenador, equipo Bruel & Kjaer, etc. El control de calidad de sus productos es permanente y exhaustivo.

Este año se ha decidido abordar otro segmento adicional de mercado: el de la Alta Fidelidad de carácter masivo, comercializada a través de las tiendas de electrodomésticos. Sector con menores exigencias de calidad y niveles de precios más asequibles, con un peso cada vez mayor en las ventas del sector sonido.

Gogar canaliza hacia este nuevo segmento de mercado toda clase de productos: amplificadores, giradiscos, pletinas, receptores, auriculares, cintas de cassette y equipos completos de HIFI comercializados, aunque no fabricados, con la marca Easter.

Este nuevo enfoque, comenta Arturo Bañuelos, "nos ha permitido aumentar considerablemente nuestra red comercial, que ha quedado configurada en junio pasado, aprovechando los canales de distribución ya utilizados por nuestro Grupo, fundamentalmente por Fagor, con muchos de los nuevos representantes comunes a la red Radar-Munko".

El éxito comercial ha sido tan notable, que en Setiembre se había alcanzado ya la cifra de facturación del pasado año. Lo que significa, teniendo en cuenta la importancia estacional de las ventas de este sector en los últimos meses del año, que este año casi se doblará la facturación de 1984. Concretamente en el período de junio a octubre, precisa Arturo Bañuelos, "hemos situado las ventas en un 232% respecto a similar período de 1984".

El gerente de Gogar se muestra optimista de cara al futuro. Considera que este año será el del asentamiento de la cooperativa y que el próximo, ya sin agobios ni mayores problemas, se intensificará el estudio de nuevos productos para incorporar a la fabricación propia, potenciándose asimismo la expansión de los ya incorporados. Todo lo cual repercutirá en un incremento de su plantilla actual, que es de 12 personas.

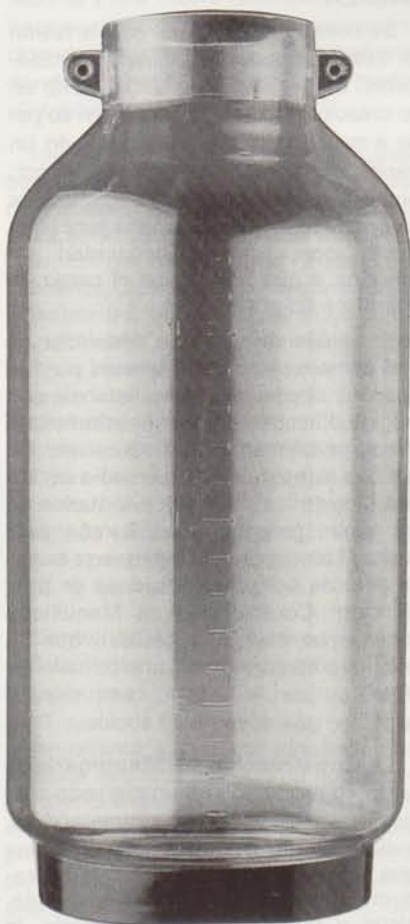
ANEKO

Es la cooperativa benjamín del Grupo Berelan. Inició su actividad en Febrero

• Gracias al nuevo enfoque de sus ventas este año.

GRUPO

EMPRESA	INICIO ACTIV.	PLANTILLA			TIPO
		M.O.D.	M.O.I.	TOTAL	
ANEKO	1985	5	4	9	SEMBRADORA CHORRILLO MONOGRANO
DORMICOOP	1961	18	7	25	• MUEBLES DE MADERA CALIDA • MEDIA ALTA • MUEBLE INFANTIL • MUEBLE RUSTICO
GOGAR	1981	4	8	12	• CAJAS ACUSTICAS • PRODUCTO PROPIO • COMERCIALIZACION PRODUCTO HIFI
IMPRECI	1962	110	81	191	• PIEZAS DECOLETADAS • PALANCAS DE FRENO • ENGRANAJES
MATZ-ERREKA	1963	54	27	81	• TORNILLERIA • INYECCION PLASTICO • MOLDES • ELEVADORES
UROLA	1978	77	50	127	• MAQUINARIA PARA SOPLADO PLASTICO • SOPLADO INYECCION EXTRUSION



Marmita de plástico por soplado, novedad mundial de Urola



Sembradoras a chorrillo de precisión de Aneko

- El proceso de Informatización está avanzado en todas las Cooperativas de Berelan.

pasado, promovida por un grupo de diez personas y contando con el apoyo de Berelan y de la División Empresarial de C.L.P. La financiación de Aneko descansa en un 15% sobre los socios promotores, un 18% corresponde al Fondo de Educación y Obras Sociales de Goizper, un 3% al Grupo Berelan y el 64% restante se cubre con créditos bonificables de C.L.P. al 0% de interés. Estos porcentajes hacen referencia al Inmovilizado neto previsto en 120 millones de Ptas. al finalizar el tercer año completo de funcionamiento.

El producto elegido ha sido la sembradora, como implemento del tractor que se emplea en la siembra de todo tipo de cereales y verduras en grandes extensiones, y la sembradora a chorrillo

comercial, Gogar casi duplicará

BERELAN

PRODUCTO	PREVISION VENTAS 1985 (millones)				
	SECTOR	NACION	EXPOR.	TOTAL AREA GEOGRAFICA	
• AGRICOLA		27	-	27	
• CONSUMO DURADERO • HOGAR		60	-	60	
• ELECTRODOMESTICOS • ALTOS ESPECIALISTAS EN HIFI		176	-	176	
• AUTOMOCION • ELECTRODOMESTICOS • MAQUINA HERRAMIENTA • INDUSTRIA		600	200	800	C.E.E. E.E.UU. LATINO AMERICA AFRICA
• ELECTRODOMESTICOS • AUTOMOCION • CONSTRUCCIONES METALICAS • FERROCARRIL • MAQ. O.P.		400	200	600	C.E.E. E.E.UU. LATINO AMERICA
• ALIMENTARIO • QUIMICO • AGRARIO • ANTICONGELANTE • ARTES GRAFICAS		1.000	250	1.250	C.E.E. LATINO AMERICA



Montaje de cajas acústicas de alta calidad en Gogar

para uso universal en cultivos como cebada, trigo, guisantes, cebolla, etc.

"Nuestro objetivo es el de conseguir un producto con la calidad de los extranjeros, pero a precios más competitivos", indica el gerente Juan Antonio Iturbe. "Nos dimos cuenta, añade, que la competencia extranjera iba desplazando a la nacional, incluso a mayor precio, y que consiguientemente teníamos un hueco en el mercado, tal como lo estamos confirmando en nuestros contactos directos con el mercado".

La Feria de Zaragoza de maquinaria agrícola, celebrada en abril pasado, supuso la presentación en sociedad de Aneko. "Abundaron las consultas, pero al no estar preparados entonces para responder a la demanda a corto plazo, comenta Iturbe, nuestro estar ahí fue más que todo una cuestión de presencia". Una serie de inconvenientes no previstos, surgidos con ocasión del lanzamiento del producto, ha supuesto un cierto retraso en las ventas previstas para este otoño, lo que necesariamente repercutirá en los resultados contemplados para este primer año de actividad.

No obstante, los contactos directos mantenidos con el mercado, han confirmado a los promotores de Aneko en sus expectativas de mercado. Iturbe considera que es perfectamente viable el objetivo previsto de 60 millones para 1986. Cifra que incluso podría superarse. El cliente potencial de Aneko es el agricultor medio con ciertos criterios profesionales de la cuenca del Ebro y Duero.

En sus diez meses de vida, Aneko ha consolidado su organización interna y ha extendido a 25 los puntos de venta. En el plano organizativo, dispone de una completa informatización de las labores de administración y almacén,

ampliable al área de producción en los próximos meses. Dos de los aspectos básicos de su actividad son el diseño y la penetración comercial, esta última con carácter prioritario en la actual fase de introducción en el mercado. Aneko cuenta hoy con 9 personas en plantilla y el estudio de viabilidad apunta a 45 en un plazo de 5 años.

DORMICOOP

Aunque teóricamente sigue perteneciendo al Grupo Berelan, de hecho la crisis del mueble ha podido con Dormicoop, que hoy es una empresa prácticamente en desmantelamiento. De sus 23 socios, 15 se hallan reubicados en distintas cooperativas. Los 8 restantes continúan en Dormicoop, con el propósito de ir liquidando las existencias aún disponibles.

Hace unos meses se pensó en un producto nuevo, la fabricación de bandejas de poliuretano, cuya actividad absorbería a los 15 socios-trabajadores mencionados, pero por lo visto no se encontró promotor. Actualmente se están haciendo nuevos estudios de otros productos.

Una vez liquidadas las existencias, se va a intentar formar con la gente que queda un grupo para relanzar una nueva cooperativa con un producto que, en breve plazo, se notificará públicamente, y con un promotor que tenga ganas e ilusiones de futuro y con la vista puesta en Europa. De esta forma se paliaría el paro existente en Elgeta y alrededores.

Por lo tanto, 1986 tiene que ser el año de la futura cooperativa que reemplazaría al actual Dormicoop, y de esta forma el grupo Berelan no perdería ninguna de sus actuales empresas. ■

- Mientras no se consolide el Grupo, con un Director General, va a ser difícil sacar adelante nuevas promociones.



"NECESITAMOS CON URGENCIA UNA CABEZA VISIBLE"

La rentabilidad de las empresas del Grupo, la promoción de nuevas actividades empresariales y la solidaridad aplicada a la realidad diaria, fueron los principales temas de la Mesa Redonda sobre Berelan, que contó con la participación de su Presidente, José M.^o Beitia, y de los gerentes Juan Ramón Sertucha (Urola), Javier Urrecha (Matz-Erreka), Pedro Ormaechea (Impreci) y Arturo Bañuelos (Gogar), declinando la invitación a participar el representante de Goizper. Actuó como moderador Simón Mz. Arroiabe.

—Se alude a veces a las Cooperativas de Berelan como empresas especialmente sacudidas por la crisis, con rentabilidades poco satisfactorias. ¿Cuál es vuestra impresión al respecto?

—Desgraciadamente, los problemas empresariales son hoy un fenómeno relativamente generalizado entre las empresas de nuestro entorno, sean cooperativas o sociedades anónimas. En nuestro caso concreto, lo que sí podemos decir es que el camino andado en los últimos meses ha sido tremendamente importante para el asentamiento y relanzamiento de nuestras empresas.

Descendiendo a un análisis individualizado, en el caso de Urola, la rentabilidad al 30 de Setiembre pasado era ligeramente positiva, contando con una División de Maquinaria para Plásticos que marcha francamente bien y con be-

neficios crecientes, y con una División de Transformado de Plásticos con pérdidas, que vamos reduciendo gradualmente según el Plan de Gestión trazado. Hay que añadir que la rentabilidad general per cápita es escasa, consecuencia de la falta de estructura que se ha dado en Urola, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo.

En Matz-Erreka ha habido problemas de mercado y de enfoque del producto, que ahora vamos subsanando. El objetivo para 1.986 es conseguir la rentabilidad del conjunto de la Cooperativa. Por los datos que contamos, referidos a los nueve primeros meses de este año, podemos decir que estamos cubriendo el Plan de Gestión al 100%. De las dos Divisiones que tenemos, Tornillería obtendrá este año unos resultados muy positivos, y Plásticos seguirá con problemas, pero ya encauzados y con un horizonte claro de lo que queremos.

Siendo Impreci una empresa que había tenido pérdidas notables en 1.984 y si tuviéramos que resumir lo hecho durante este año, diríamos que se ha impregnado a la empresa de un decidido carácter innovador, con nuevos planteamientos y objetivos, con un nuevo equipo directivo y un cambio sustancial de la empresa, incluso en su aspecto físico en cuanto a la distribución de maquinaria y equipos. Estamos metidos en un ambicioso Plan de Inversiones, que este año serán de 100 millo-

nes y el próximo de 150 millones, destinadas fundamentalmente a recursos de producción. A finales del 87 tendremos la mitad de máquinas que en el 84, y una producción mayor con un 25% menos de personal.

En 1.985 pretendemos reducir las pérdidas en cierta cuantía, en el año 1.986 volveremos a reducirlas en gran medida, y ya en el año 1.987 podremos empezar a hablar de beneficios. La orientación de Impreci va dirigida, por supuesto, hacia la obtención de beneficios, pero antes hay que acabar con las pérdidas. En ese camino estamos, y para ello pensamos que disponemos de un equipo capaz de innovar, lo que facilita enormemente las cosas.

Para Gogar este año ha sido también decisivo, con el inicio de la diversificación de su actividad. Hasta el pasado año, su producción de cajas acústicas de alta calidad tenía un mercado limitado y además en crisis. En el presente ejercicio hemos reestructurado totalmente la empresa, incorporando un nuevo equipo directivo y dándole un enfoque comercial distinto. Fundamentalmente, hemos complementado la venta de cajas acústicas de calidad con productos de Alta Fidelidad de menor nivel adquisitivo y consumo masivo, comercializándolos en las tiendas de electrodomésticos y básicamente a través de la red que ya tenía Radar-Munko de Fagor, saliendo ambas partes beneficiadas.

Como fruto de estos cambios, en Setiembre hemos alcanzado ya la cifra de ventas del pasado año, con lo que esperamos duplicar este ejercicio la facturación de 1.984. En cuanto a resultados, con esta dinámica creemos que ya no tendremos problemas para que sean positivos, una vez alcanzado este año el umbral de rentabilidad.

Por lo que respecta a **Aneko**, al ser una Cooperativa de reciente creación, aún es pronto para hablar de rentabilidad.

—Es evidente que para superar crisis y obtener buenos resultados, lo primero que cuenta es el propio esfuerzo de la Cooperativa, su capacidad para buscar producto, mercado, aplicar nuevas tecnologías, obtener niveles de calidad, etc. Pero también ha de ser importante el papel que juegue el Grupo. ¿Qué opinión os merece en este sentido la actuación de Berelan?

—En términos generales, no nos ha servido de gran ayuda, salvo un poco en el tema de la Informática. Berelan es prácticamente inexistente, y tiene que empezar a ser algo. Para ello, lo primero que hay que hacer es darle una cabeza visible, un Director General que sea un buen gestor, conozca bien la problemática de la empresa, que sepa coordinar y orientar.

En cuanto a los posibles Servicios que debería incluir Berelan, además de consolidar los Servicios Informáticos, habría que impulsar un área de promoción para el desarrollo de nuevos productos y proyectos, dando así salida a los excedentes con que contamos. También sería bueno el asesoramiento en temas producto-mercado y en la confección de Planes a Largo Plazo. Asimismo, sería conveniente la dedicación de una persona al tema de ayudas oficiales y subvenciones, que hoy perdemos por falta de alguien que se ocupe de cumplimentar los requisitos y de contactar con las Instituciones.

—Entre los posibles apoyos provenientes del Grupo asociado, destaca la presencia de Caja Laboral como Banco de las Cooperativas y como asesor en temas empresariales. ¿Consideráis suficientes estos servicios?

—A veces se echa de menos una mayor agilidad y flexibilidad y la existencia de modos de financiación fuera de los habituales. Es cierto que por ej. están

• **Berelan es hoy prácticamente inexistente, y tiene que empezar a ser algo.**

las Líneas de Descuento para operaciones a largo plazo, que cumplen un buen papel, pero falta la figura de financiación y prefinanciación, que adquiere especial relieve si se considera que las Cooperativas se están volcando cada vez más hacia los mercados exteriores. Cabe pensar que en los próximos años, una vez dentro de la C.E.E. y con una Banca internacional asentada, las transformaciones en la Banca nacional y en las Cajas de Ahorro, incluida nuestra Caja Laboral, van a ser muy significativas, obligando a ser más innovadores y a la búsqueda de nuevas fórmulas como la de financiación y prefinanciación para operaciones de exportación.

— Dos de los organismos de supraestructura más recientes en el Grupo Asociado son el Congreso de Cooperativas y el Consejo de Grupos. ¿Tenéis alguna opinión sobre su funcionamiento?

—Sinceramente ninguna. Creemos que este asunto está muy paralizado, que no presenta la dinámica que debería, porque también le falta una cabeza responsable. Ni siquiera cuenta con un secretario que coordine su actividad y que informe de los pasos que se van dando. Hay asuntos muy importantes para el grupo a la espera de que ambos organismos adquieran la dinámica adecuada.

— En Berelan, el número de excedentes afecta a 93 personas si se incluyen los de Dormicoop. Cabe lógicamente pensar que la promoción de nuevas actividades será uno de vuestros objetivos prioritarios.

—Pensamos que para atacar este problema con eficacia, lo primero que tenemos que hacer es consolidarnos como Grupo y buscar una cabeza visible. Productos existen, aunque más o menos difíciles de sacar adelante, pero hace falta alguien que ordene las ideas, que se comprometa con dos o tres productos y busque los promotores adecuados. De todas formas, tampoco hay que olvidar que existe una crisis de promotores, no porque no existan, sino porque no se quieren complicar la vida. En el entorno donde están enclavadas las cooperativas de Berelan, hay personas perfectamente capaces de asumir inicialmente la promoción y posterior dirección de una nueva promoción; no obstante, es más sencillo y da menos quebraderos de cabeza trabajar en grandes empresas sin problemas.

Un caso muy elocuente es el de Dormicoop, que luego de contar con un nuevo producto, no ha encontrado el



Javier Urrecha, Gerente de Matz-Erreka y Juan Ramón Sertucha, Gerente de Urola



Pedro Ormaechea, Gerente de Impreya y Arturo Bañuelos, Gerente de Gogar



→ promotor necesario, siguiendo de esta guisa en su hibernación actual, cuando de otra manera podría pensarse en un futuro que ahora no lo tiene o se le está negando.

Siguiendo con el tema de promoción, también habría que incluir en este capítulo el caso de la creación de nuevas actividades dentro de las Cooperativas, como refleja por ejemplo la situación de Impreci con sus dos nuevos productos en estudio, y cuyo lanzamiento definitivo podrá servir para absorber los propios excedentes originados por un paro encubierto o complementario. El asentamiento de la producción de elevadores en Matz-Erreka estaría en la misma línea.

A este respecto, queremos hacer un llamamiento a aquellas personas aludidas anteriormente ya que si bien Berelan en este momento no ofrece seguridad y garantías, es probable que con su colaboración, fomentando nuevas promociones de empresas para así dar solución a los excedentarios, y poniendo su grano de arena en el nivel general, a corto plazo, podría cambiar el signo del grupo.

— Se habla con frecuencia de solidaridad en términos teóricos y luego resulta que en la propia casa, dentro del Grupo, se dan competencias desleales y zancadillas, debido a la coincidencia de productos, de gamas, etc. ¿Ocurre algo así en Berelan?

— Entre nosotros se da una pequeña competencia, pero sin mayores problemas, entre Urola y Matz-Erreka en los productos por inyección de plástico. Dónde sí aparece una competencia más directa y extensa es en los productos de pernería entre Impreci y Matz-Erreka. Este es un asunto que ya hemos tratado y que esperamos resolver próximamente. No cabe duda que es un absurdo que dos empresas del mismo Grupo estén haciendo lo mismo y compitiendo directamente entre ellas.

— Al tratar el tema de solidaridad en Berelan, no se puede omitir el caso bien conocido de dos Cooperativas de la zona que no están en el Grupo. ¿Qué opinión os merece esta situación?

— En su momento Berelan, así como Caja Laboral, ya presionaron suficientemente para que ambas entraran a formar parte de Berelan, y sin embargo, decidieron que no en Asamblea. Es posible que en estos momentos, por muchos esfuerzos que hagamos para que entren, no consigamos nada, hasta



José M.ª Beitia, Presidente de Berelan

• **Se echan en falta fórmulas de financiación y prefinanciación para las exportaciones por parte de C.L.P.**

que vean en Berelan un Grupo bien organizado y con empresas sólidas. Dadas las circunstancias en que estamos, es mejor que vengan ellas y les pongamos las reglas de juego, porque han tenido el tiempo suficiente para entrar.

Lo importante ahora es que saquemos adelante las Cooperativas que integramos Berelan, y del resto desgraciadamente, será mejor que nos olvidemos. Cuando Berelan esté mejor organizado, también serán menores los problemas para llegar a acuerdos.

— ¿Cómo es actualmente vuestra Reconversión de Resultados?

— Actualmente tenemos una Reconversión del 30%, y existe un calendario asumido por todas las Cooperativas del Grupo, que contempla llegar al 70% en ocho años.

Por otro lado, cada cooperativa establece los niveles que le permite su situación empresarial en los temas de Anticipos, Calendarios, Aportaciones, Ampliaciones de capital, Dotación de Fondos de Reservas y Obras Sociales.

Cada socio pertenece a su cooperativa de origen a todos los efectos, y los traslados de personal que pueden realizarse, se hacen siempre de mutuo acuerdo entre las cooperativas y el socio.

Las implicaciones económicas entre las cooperativas del Grupo, se centran exclusivamente en la reconversión de resultados. La distribución se realiza tras aplicar criterios iguales o equivalentes en la cuenta de resultados para los conceptos de:

— Valoración de existencias, Dotación de fondos, Amortizaciones, Antici-

pos o gastos de personal, que se realizan con la media ponderada para todas las cooperativas.

— ¿Se os han presentado situaciones conflictivas a raíz del trasvase de personal como consecuencia de las reubicaciones. Por ejemplo, por haber colocado a una persona en un puesto determinado y luego haber traído a otra de fuera para cubrirlo de forma fija?

— Tal situación no nos ha sucedido nunca. Por otra parte, nos parece difícil que pueda ocurrir, cuando estas cuestiones se encuentran bastante bien atadas con la Normativa vigente de Lagun-Aro. Por otro lado, con el nuevo sistema de ayudas establecidas para las cooperativas que crean puestos fijos, consideramos que se podrá paliar en gran medida este problema.

Siempre habrá distintas formas de pensar o de contemplar el problema si se trata de la Cooperativa cedente o receptora. En lo que se refiere a los socios excedentarios y en suma reubicados, en nuestro Grupo tenemos que decir que hemos tenido claro que para poder reubicar con ciertas garantías, y ese es el lema nuestro, no podemos tener como excedentarios solamente aquellos socios mayores en edad o los más conflictivos dentro de la cooperativa, sino que tiene que darse un equilibrio, al objeto de mantener mínimamente ciertas garantías de reubicabilidad por un lado, y la rentabilidad de la cooperativa por otro, puesto que, ni que decir tiene, que si existen socios excedentarios es porque la cooperativa se encuentra en fase de reestructuración.

— Otra Institución que debe contar especialmente en momentos de crisis es Lagun-Aro. ¿Consideráis adecuada su labor, las prestaciones de desempleo y el sistema de reubicaciones aplicado?

— Lagun-Aro tiene algunas lagunas significativas, y a veces da la impresión de que definiendo demasiado su propia cuenta de explotación y su negocio particular, en vez de dar un servicio social a las empresas del Grupo Cooperativo, que a lo mejor no puede dar, pero entonces debería decirlo claramente.

— Lagun-Aro ha cambiado mucho. Antes se daba un trato más directo con la Cooperativa y ahora parece haberse convertido en un pequeño monstruo con mucha burocracia y no demasiada claridad, como lo muestra el controvertido tema de las jubilaciones anticipadas y el incremento de cuotas de Autónomos que sigue en el aire. ■

LA INFORMACION DE LA EMPRESA COORDINADA DESDE LA ADMINISTRACION

Anton Cortazar, un elorriotarra familiarizado desde hace años con cuentas de Explotación y sistemas de control analítico, es desde Junio pasado el nuevo Director Administrativo de Impreci. La novedad de su labor, aunque no exclusiva, es que su Departamento, además de ocuparse de las tradicionales funciones de contabilidad y aspectos económico-financieros de la empresa, coordina la implantación del sistema general de información de la cooperativa, y ello, evidentemente de la mano de los medios informáticos con los que Impreci cuenta.

Aquí no se ha hecho nada más, puntualiza Anton, que responsabilizar a una persona, en este caso al Director Administrativo, de la implantación de un sistema de información global de la empresa, con el objeto de que los datos sean homogéneos y no deslabazados. Sistema que posibilite, entre otras cosas, un control analítico de la cuenta de explotación con la mayor amplitud y detalle. Ahora bien, esta responsabilidad podía haber recaído perfectamente en otra persona; por ejemplo en un responsable de organización.

En opinión de Anton Cortazar, no es

difícil llevar a cabo un control económico detallado de la cuenta de explotación, si bien ello supone contar previamente con un buen sistema de control de producción y almacenes. En el fondo, calcular el coste de una pieza o una máquina lo tiene que hacer todo el mundo, comenta Anton. Pero se trata de calcular esos costes de la forma más racional y aproximativa posible, de acuerdo con unos criterios predeterminados, de forma que se puedan conocer, si se producen desviaciones, su significado y motivos. "Y para ello la informatización de la información es un paso, si no totalmente imprescindible, sí muy importante, y desde luego necesario si queremos rentabilizar al máximo un sistema de información de cierta envergadura".

Anton, que algo tuvo que ver en su momento con el seminario sobre "Sistemas de Control Analítico de la Cuenta de Explotación", impartido desde el Dpto. Administrativo-financiero de C.L.P., piensa que su trabajo actual es la mejor manera de poner en práctica los planteamientos teóricos del modelo elaborado. Entiende como bastante lógico que, siendo el área Administrativa la más necesitada de una visión global

de la empresa, sea también ella la encargada de coordinar los aspectos de información dentro de la empresa.

Con el modelo previsto en Impreci, se pretende informatizar todas las áreas de Producción, Comercial y Administración, intentando con la menor introducción de datos, la mayor salida de información válida para todos los Departamentos. La recogida de datos se inicia desde el momento del pedido por parte del cliente, continuando posteriormente con el análisis de costes de fabricación, hasta el cobro final de los productos. Es decir, se analizan todos los pasos que luego tienen su reflejo en la cuenta de explotación. Los datos utilizados han de ser homogéneos y homologables, subraya Cortazar, partiendo de una misma base de información en todos los Departamentos, de modo que la información resultante sea válida para todos.

Lo que se persigue, a fin de cuentas, es poder analizar lo más detalladamente posible las causas de las desviaciones de la cuenta de explotación, de cada uno de los centros de coste y de cada uno de los productos, a partir de un Plan de Gestión pormenorizado. Este planteamiento obliga más a todos los Departamentos de la empresa, que deberán afinar al máximo sus análisis y previsiones, así como la preparación de sus acciones.

Es un esquema de trabajo que implica más a todos, explica Anton, "puede que al principio no sea así, pero una vez implantado, la participación de los responsables de las distintas áreas va a ser mucho mayor. Tendrán que comprometerse más, porque tendrán mayor información disponible, y porque también los demás contarán con información detallada".

Anton Cortazar confía que para finales de 1987 ya estará totalmente implantado este modelo de información en Impreci, contando para ello con el asesoramiento directo y continuo de los Servicios Informáticos de Berelan. Opina que en el Grupo Asociado a C.L.P., ya se está empezando a trabajar en estas cosas, que existe la conciencia de que es necesario, pero que posiblemente no camina con la rapidez que exigen los tiempos "porque en nuestros días una empresa sin una información pormenorizada equivale a dar palos de ciego sin saber bien hacia donde se camina". ■



- Es conveniente que el Grupo Asociado cuente con un sistema de gestión en Bruselas.



De izquierda a derecha, Antonio Alonso, Javier Elorza y Josu Irigoien.

EL INGRESO EN LA CEE SUPONE EL PASO DEL PROTECCIONISMO AL LIBRECAMBISMO

Jesús E. Ginto

Cómo ser competitivo en un mundo de libre cambio después de haber vivido durante años en un sistema proteccionista, se convirtió en la pregunta y referencia permanente de la conferencia-coloquio ofrecida por Antonio Alonso en la sede de Ikasbide, el pasado 25 de noviembre, a la que asistieron unos 30 directivos de las Cooperativas y que tuvo como único tema las "Implicaciones económicas y empresariales de la adhesión a la Comunidad Europea". Antonio Alonso es actualmente Director en la CEOE de la Oficina de Relaciones entre España y el Mercado Común. Como Consejero de Embajada fue miembro de la Embajada de España cerca de la CEE (69-75), habiendo formado parte del equipo negociador de Ullastres.

La presentación de Antonio Alonso corrió a cargo de Javier Elorza, Ex-Embajador de España en la OCDE y Vicepresidente de la Delegación Negociadora del Acuerdo Preferencial del 70 con la CEE. Luego de recordar sus estrechas vinculaciones con el País Vasco y con Caja Laboral, trazó un rápido balance histórico de las relaciones de España con la Comunidad Económica Europea, evocando el papel clave jugado por Ullastres en las primeras conversaciones exploratorias, tras la petición de adhesión hecha por Castiella; la posterior firma del Acuerdo Preferencial en

- Las homologaciones son, en general, competencia de los Estados miembros.

1970; el reinicio de las negociaciones una vez restaurada la democracia y la petición formal de adhesión solicitada por Marcelino Oreja en 1977. Finalmente y como culminación del largo proceso negociador, la firma del Acuerdo de Adhesión el pasado 12 de julio.

Ser competitivos

Antonio Alonso inició su conferencia agradeciendo la presencia y presentación del que fuera su Director General, Javier Elorza. Se refirió inmediatamente al carácter cerrado y protegido de la economía española que, a pesar de sus defectos, ha posibilitado montar una industria propia, algo que por ejemplo no ha podido hacer Portugal debido a su abierto librecambismo.

Reconoció, sin embargo, que por imperativos de la competitividad ya no era posible prolongar en nuestros días dicho esquema proteccionista. Algo que también en su momento comprendieron los comunitarios cuando en 1973, con ocasión del ingreso de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca -países

pertenecientes a la EFTA-, deciden abrir sus fronteras comerciales a través del sistema de preferencias generalizadas, aplicables a terceros países, salvo en caso de los más industrializados (EE.UU., Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Japón) y de aquéllos otros con economía centralizada.

Eso es lo que ahora va a ocurrir con España con su ingreso en la CEE, señaló Alonso, al pasar de una economía protegida a un sistema de librecambio. La adhesión significa que España va a asumir también los regímenes comerciales aplicados por la CEE a países terceros. La pregunta clave, dijo, es cómo nos vamos a ingeniar para ser competitivos con un desarme arancelario en favor de los productos de la CEE, un semidesarme en favor de productos originarios de terceros países y un cambio sustancial en el régimen de fiscalidad indirecta, al pasar del ITE al IVA.

La aplicación del IVA, precisó, no significa que vaya a desaparecer la desgravación fiscal a la exportación sino que va a hacerse de otra manera. En lo que sí se notará más será en la pérdida de algunos puntos de competitividad frente a los productos importados.

Otra repercusión inmediata y significativa del ingreso, es la obtención sin cortapisas ni "recursos al cajón" de las licencias de importación que se solicitan y "que la Administración no tendrá más remedio que otorgar", siempre que

no se incluyan en alguno de los pocos productos cuya importación esté contingentada. Conviene asimismo recordar que hasta el 1 de marzo no se producirá un cambio en el régimen comercial en sus aspectos arancelarios.

Antonio Alonso insistió repetidamente en algo evidente, a saber, que para que nos vaya bien en la Comunidad es preciso ser competitivos. Comentó al respecto que, según estimaciones de la CEOE -la patronal española-, mientras la competitividad media para los actuales países del Mercado Común es de 100, la de industria española sería de 70. Un gap que puede dar lugar, subrayó, a un desequilibrio de la balanza comercial entre España y restantes países miembros que en estos momentos es claramente favorable a España.

Cualquier previsión es arriesgada

Puesto que de lo que se trata básicamente es de elevar la competitividad de nuestros productos hay que ver la manera, razonó Alonso, de eliminar los factores negativos que les restan artificialmente competitividad. Distinguió en este campo a los factores que corresponden a la propia empresa y al sector público, destacando entre estos últimos la política financiera del Estado que hace que el coste del dinero sea mayor que en los países de la CEE y la elevada participación empresarial en las cotizaciones a la Seguridad Social, con sus repercusiones sobre el coste final del producto.

Antonio Alonso concluyó su breve exposición manifestando que es arriesgado hacer cualquier previsión sobre el futuro de España dentro de la CEE, pero mostró su confianza en que "si las cosas se hacen razonablemente bien y con la aportación conjunta de todos, la adhesión servirá para dar un gran salto adelante y mejorar los niveles de prosperidad y empleo del pueblo español".

A continuación se hizo un receso tras el cual tuvo lugar un amplio coloquio del que ofrecemos un extenso resumen. Previamente, Josu Irigoien, Director del Servicio de Estudios de la División Empresarial de CLP y moderador del acto, efectuó una breve síntesis de las ideas expresadas por el ponente entre las que resaltó el cambio fundamental que supone el paso del proteccionismo al librecambismo, la cesión de soberanía y de competencias que conlleva el ingreso en la CEE y el hecho de que la Comunidad no sea algo acabado sino dinámico, tal como lo demuestra el Libro Blanco de la CEE que prevé para 1992 un auténtico mercado interior comunitario en el que lleguen a desaparecer incluso las fronteras actuales.

Ofrecemos seguidamente un compendio de las preguntas de los asistentes y de las respuestas dadas por Antonio Alonso:

— **Con la entrada en el Mercado Común ¿qué perspectivas nos esperan respecto a la energía?**

— La CEE no tiene una política determinada en el campo energético aunque sí que se da una cierta convergencia de criterios. En el asunto que seguramente más les interesa, el del coste de la energía eléctrica en las empresas, hay que señalar que no es competencia de la CEE sino de cada uno de los Estados miembros. Se da una diversificación de tarifas e incluso no faltan ayudas ocultas. Al final, lo cierto es que, según tengo entendido, el coste de la energía es menor allí que en España.

— **¿Es cierto que para los productos agrícola-ganaderos que importamos de la CEE van a desaparecer las contingencias, mientras que éstas se van a mantener para los artículos que exportamos?**

— No se va a dar ningún tipo de contingencia para los productos agrícolas provenientes de la CEE aunque sí se contempla un intento de limitación en unos pocos productos, concretamente, en algunas especies de

lo agrícola y ganadero pero no en lo industrial, salvo algunos puntos concretos.

— **Según el Tratado de Adhesión, cuando aquí consigamos un producto industrial más barato que en la CEE podremos enviarlo directamente ahí en régimen de librecambio. ¿No se nos aplicarán entonces barreras tecnológicas más sutiles?**

— Este es un tema para preocuparse. Hace tiempo que los comunitarios ya no tienen protecciones arancelarias ni contingencias entre ellos ni con países de la EFTA y que también han desaparecido frente a los países beneficiarios del sistema de preferencias generalizadas. ¿Qué ha ocurrido entonces?. Pues que se han especializado por así decirlo en otros tipos de protección paraarancelaria, a los que nosotros no hemos prestado atención por disponer de la barrera del arancel y los contingentes. Hace años que algunos vienen insistiendo aquí en la necesidad de establecer controles de calidad, de homologación etc. Pero hasta ahora se ha hecho poquísimo.



• "Mi impresión es que no va a darse devaluación sino deslizamiento de la peseta".

trigo blando, carne de bovino y productos lácteos. Para estos últimos se han fijado "cantidades objetivo" para los primeros años.

En cuanto a la exportación, creo recordar que para las conservas de tomate no habrá limitación, si bien existirá un tope en la cantidad de conservas que van a ser objeto de ayuda comunitaria. Pero en general, como norma base, si aquí se obtiene un producto agrícola-ganadero más barato, al entrar en la CEE la diferencia de precio queda neutralizada por los denominados "montantes compensatorios". Conviene recordar que la CEE es dirigista en

— **Si siguiendo con el tema, se suele afirmar que las homologaciones son los verdaderos aranceles ocultos. ¿No teme España que se realice una aplicación abusiva por parte de los países miembros?**

— De las homologaciones no se habla en el Tratado porque es competencia de los distintos Estados miembros. Lo único que se dice es que España tiene que aplicar la legislación técnica comunitaria en vigor. Hay determinadas "directivas" en las que se indica que un producto podrá circular libremente por la CEE si se ajusta a las pautas comunitarias. Esto ocurre con el automóvil, tractor etc., pero el problema se plantea con los innumerables artículos para los que la Comunidad no ha legislado expresamente.

En este caso, cualquier Estado miembro puede establecer unas normas →

→ técnicas de importación, que sin ser un contingente legal actúan de hecho como si lo fueran. Para cuando llega la Comisión o el Tribunal de Justicia y ordena que suprima tales normas puede haber pasado un tiempo de oro para la empresa afectada. Por eso es tan importante disponer de capacidad de gestión en Bruselas y en este sentido, parece clara la conveniencia de que una agrupación de empresas tan importante como las asociadas a Caja Laboral, cuenten con algún sistema de gestión próximo a los órganos de decisión en Bruselas.

— **¿Qué eficacia puede tener en cuanto al control de calidad a la importación la AENOR (Asociación Española de Normas) de la que es precisamente Presidente Jesús Larrañaga?**

— El periodo del que se dispone para adoptar los mecanismos necesarios es brevísimo, ya que toda esta política es aplicable desde el 1 de enero próximo. Hay que confesar que el nivel de desinformación respecto al ingreso en la CEE y sus consecuencias continúa siendo enorme. Por poner un ejemplo, ni siquiera es aún posible comprar el texto del Tratado en castellano.

— **En las negociaciones para la adhesión se ha aceptado que existen contingentes para la exportación de productos siderúrgicos al resto de la CEE. ¿Hay también contingentes para la importación?**

— La cifra de exportación de productos siderúrgicos españoles hacia la CEE se ha fijado en 827.000 toneladas, cantidad equivalente a la media del periodo 76-77. Los siderúrgicos no han protestado y han dado a entender que la fórmula no está mal. En cuanto a la importación a España de productos CECA, la verdad es que no puedo decirlo, pero casi seguro que existirán.

Nota: Alguien informó posteriormente que el tema no estaba expresamente recogido en las negociaciones, que había cierta preocupación entre los siderúrgicos españoles pero que esperaban llegar a un acuerdo con los comunitarios.

— **De cara a la mejora de la competitividad de nuestras empresas, ¿piensa que va a darse una devaluación antes de primeros de año?**

— Mi impresión es que no se va a devaluar y que van a dejar a la peseta que se deslice, si bien conviene recordar que Francia e Italia lo primero que hicieron cuando entró en vigor el Tratado fue devaluar.

— **Se ha dicho que la energía nos cuesta aquí más, que la Seguridad Social también, que el dinero es más caro y que probablemente no se va a devaluar la peseta. Los empresarios tenemos una importante carrera por delante pero en estos aspectos poco podemos hacer, ya que conciernen básicamente a la**

Administración. ¿Cuál es la actitud de ésta?

— Creo que ha habido cambios de actitud en el Gobierno, que últimamente ha sugerido en la persona de su Presidente la posibilidad de volver a tocar estos temas. Esto es lo que también se insinuó en la reciente reunión del AES que, a juicio de CEOE, debería servir para facilitar la entrada de la empresa española en el Mercado Común y mejorar las condiciones de competitividad.

De lo que no cabe duda es de que tenemos que sensibilizar a la Administración, a los políticos y a la opinión pública, sobre la necesidad de construir un país más moderno con una estructura económica y social más flexible.

— **¿Qué va a ocurrir ahora con las empresas que en algún momento hemos tenido algún litigio con empresas de la CEE respecto a patentes, contratos etc.?**

— Lo de las patentes es asunto muy de especialistas y complicadísimo. Todo esto marchará despacio, porque en realidad el Convenio de Luxemburgo no tiene por qué aplicarse en España hasta 1992. Lo que sí está claro es que se va a pasar de la patente de procedimiento a la de producto.

— **¿Qué va a pasar con las ayudas que hoy tenemos del Gobierno Central o de las Administraciones Autonómicas?**

— Pues espero que las hayan acomodado a la normativa comunitaria. En la

• En la CEE no existen más ayudas que las agrícolas y las de política regional.



CEE no existen realmente más ayudas que las agrícolas y las de política regional. El resto de ayudas públicas tiene que ser objeto de una aprobación individualizada, responder al criterio de ser temporales y de que van a servir para hacer más competitiva a la empresa afectada.

— **En este sentido ¿va a afectar el Tratado a los Planes ZUR (Zonas de Urgente Reindustrialización) como es el caso de la Ría bilbaina?**

— Eso puede entrar perfectamente en la política regional o incluso en un Plan del Gobierno español que sea autorizado por la Comunidad como conjunto de ayudas públicas orientadas a crear empleo, fomentar la investigación, la alta tecnología etc.

— **¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles del Tratado y qué puede decir sobre los "flecós"?**

— Lo importante del Tratado es que nos convertimos en Estado miembro de la CEE y esto es lo más positivo. El gran coste es la apertura del mercado industrial español y la gran incógnita está en saber si conseguiremos neutralizar o no su coste.

Respecto a los famosos flecos, el tema es muy importante sobre todo en lo que concierne a Portugal que concluye su desarme arancelario con la CEE antes de su ingreso. Es decir, que todo producto proveniente de Europa entrará en Portugal sin pagar derechos de aduana. Por ello es muy importante determinar claramente el origen de la mercancía, pues de lo contrario podría abrirse un enorme portillo con Portugal.

También está el asunto de las mercancías canarias y en otro orden de cosas habrá que negociar, aunque no lo hará España sino la CEE, los protocolos adicionales a todos los acuerdos de la CEE con países terceros, a fin de establecer en qué condiciones y con arreglo a qué periodo de transición va a asumir España esos regímenes preferenciales.

— **En lo concerniente al IVA existe la sensación de que se habría implantado aún no habiendo entrado en la Comunidad, como consecuencia de la presión de los organismos internacionales tipo GATT o por considerar que de este modo los ajustes en frontera resultan más limpios. ¿Qué impresión hay sobre su aplicación el 1 de enero?**

— La posición de la CEOE es que el IVA es un impuesto neutral en los intercambios comerciales y que técnicamente es mejor. Ahora bien, lo que nos parece negativo es implantarlo sin periodo de transición, algo que nunca ha hecho nadie y que en el caso de Portugal contará con un periodo mínimo de seis meses.

Firmado el Acuerdo con el INFE

LESA EXPORTARA ESTE AÑO 1.700 MILLONES DE PTAS.

A 1.700 millones de pesetas ascenderán las ventas de Lankide-Export S.A. (LESA) durante el presente ejercicio -año del despegue en palabras de su Director Angel Larrañaga- frente a los 300 millones exportados en 1984. A cinco años vista, los responsables de LESA apuntan como objetivo captar el 10% de todas las exportaciones del Grupo Asociado, lo que supondría crecer a un ritmo anual del 40%.

En este contexto de potenciación de las actividades de LESA se encuadra la reciente firma del acuerdo con INFE, el pasado 8 de noviembre, en la que participaron su Presidente, Luis de Velasco y su Director General, Rafael Coloma, como representantes del Instituto Nacional de Fomento a la Exportación (INFE). Por parte de Lankide-Export estamparon su firma José M.^a Ormaechea, Director de CLP, y Angel Larrañaga, Presidente ejecutivo de LESA.

Coordinar esfuerzos

El acuerdo está orientado a coordinar los esfuerzos de ambas instituciones de cara a la consecución de los siguientes objetivos: lograr economías de escala en las representaciones desarrolladas en el exterior que permitan obtener mejores resultados con el mismo nivel de ayuda. Garantizar que las ayudas concedidas sean bien utilizadas. Facilitar información y asesoramiento permanente de LESA a las Cooperativas Asociadas sobre el amplio Programa de ayudas a la exportación, contempladas en los objetivos y programas del INFE. Realizar informes consultivos de LESA sobre todas las ayudas solicitadas al INFE por las Cooperativas Asociadas.

El acuerdo-marco define también una serie de programas de actuación entre los que destacan: el intercambio bidireccional de Información; asesoramiento en los gabinetes de financiación, normalización, reglamentación comercial, envase y embalaje, transporte y contratación internacional; cooperación en temas de formación y coordinación a la hora de participar en Ferias en el exterior. Para analizar el cumplimiento del acuerdo se ha constituido un Comité de Seguimiento integrado por dos personas de cada parte y que se reunirá trimestralmente.

Realidades y proyectos de LESA

Lankide-Export S.A. creada hace cinco años por Caja Laboral con un capital de 150 millones de pts. mantiene una actividad complementaria respecto a la ejercida por cada una de las Cooperativas, de los Grupos Sectoriales o Comarcales en el campo de la exportación. Su objetivo es potenciar el comercio exterior del Grupo y los instrumentos para el desarrollo de las opciones que como Grupo pudieran darse en el mercado internacional.

En su política de actuación, LESA no pretende ser un mecanismo residual al que se acuda cuando no exista otro recurso o cuando presuntamente proporcione al Grupo soluciones más económicas. Como ya dijimos antes, su función es de carácter complementario, buscando el establecimiento en áreas poco atendidas por el Grupo o con insuficiente implantación. Su gestión se realiza consiguientemente según las normas habituales en este tipo de empresas.

Remitiéndonos a algunas de sus realizaciones, la actividad de LESA se orienta hacia la creación de Sociedades de Comercialización y Sociedades de Riesgo compartido; hacia la gestión y financiación de "Tenders" (concursos o licitaciones internacionales); hacia las transferencias tecnológicas y la potenciación de los intercambios internacionales mediante los "Tradings". En expresión de Angel Larrañaga se trata en definitiva "de comercializar de forma conjuntada

y con instrumentos comerciales diferenciados de la práctica habitual".

Tras unos años de actividad un tanto adormecida, en este año de despegue, además de los 1.700 millones de ventas, LESA ha abierto Delegaciones propias en Moscú, La Habana, Singapur y Sidney; cuenta ya con Representaciones en Casablanca y Pekín; ha creado una Sociedad de Participación comercial en Houston (Texas) y otra en Teherán, así como una Sociedad de Participación Industrial en El Cairo, centrada en la construcción de una fábrica de ascensores, proyecto iniciado por Orona.

Entre los proyectos próximos, Angel Larrañaga hace hincapié en la profundización comercial en Estados Unidos, con la apertura de una nueva Delegación en Detroit para estar cerca de la gran industria automovilística norteamericana; la ampliación de la presencia en Argentina y la introducción en el mercado centroafricano de Camerún y Angola, en sociedad con unos portugueses y con la mira puesta en la "barterización" (acuerdos de compensación) de productos petrolíferos. También se espera incidir en los mercados de Turquía y la India, e iniciar los tanteos en el difícil mercado japonés, donde cuenta con el apoyo del representante de CLP. "El campo es casi ilimitado -apunta Larrañaga- y confiamos continuar el próximo ejercicio con el dinamismo de este año, abriendo nuevas vías a los productos del Grupo y ayudándoles a llegar donde solos no lo podrían hacer o les resultaría enormemente costoso".

Momento de la firma del acuerdo entre el INFE y LESA por Luis de Velasco y José M.^a Ormaechea.



Kooperatibetako berriak

6.000 miloi pezeta inbertituko ditu Ularco bere produkzio-bideak automatizaten

Bere industriategien automatizazioa eguneratzeko helburuz jo eta ke ari da Ularco Kooperatiba taldea, eta 6.000 miloi pezeta inguruko inbertsioak egingo ditu.

Taldeko injineritzaz arduratzen den Ulmatik kooperatiba, buru eta bihotz, ari da orainaldian. Eta zeregin honen fase desberdinetan, birmoldaketa eta industriategi-automatizazioari dagozkion sei proiektutan erabat murgildurik ari dela esan daiteke, Copreci, Ulgor, Fagor Clima eta Fagor Industrial kooperatibatan.

Eta aipatu proiektu guzti hauetarik aurreratuena, inolako zalantzarik gabe Copreci lantokian Ikustailu eta ontzigarbigailuentzako egiten diren elektrobonbagintzarako produkzio-bide berriak sortzeko egiten ari dena dela esan daiteke. Urtean, gutxienik ere, 2,5 miloi unitate sortuko dira bertan, prozesu oso hori osabe-

tetzeko behar den langileria erdira jeitsiaz.

Proiektua, berez, ehuneko 40 inguru buruturik dago; eta urtealdi hau amaitzerako ehuneko 80koa lortuko dela esan dute bertako albiste-iturriek. Azkenik ere, instalazio berriak hauek, 1986 urtebururako erabat osatuko dira, oraingo proiektuak hezur-mamituaz.

Elektrobonba-produkzio bide hauek automatizatzeko, 700 miloi pezeta inguruko aralpena egin behar izan dute taldeko lemaizainek; eta proiektua gauzatzeko, Hitachi enpresa japoniarrarekin hitzarmena egin behar izan zuen Ularco. Eta tratu horri esker, industriategiak automatizatzeko behar den teknologia arazotarako eksklusiba eman zitzaion talde arrasatearrari. Lorpen handi eta ona dela, begien bistan dago, noski.

Bidebatez, sukalde eta ikuzgailu-automatizaketa-

rako behar diren proiektuak mamitzen ari da Ulmatik kooperatiba, hitzarmen honen babesean, Ulgor kooperatiba ezagunean.

Sukal-tresneria fabrikatzeko automatizazio-proiektutan 2.000 miloi pezeta inguruko inbertsioak egingo dira. Eta oinarriko produkzio-sistema oso prestatuak dago, praktikoki behintzat.

Proiektu beroni dago-kionez, bestalde urritik eta 1986ko urtearen lehenengo hilabetetara bitartekoan, behar diren esleipenak egingo dira instalazio hauek denak hezur-mamitzeko, Ularco taldeko albiste-iturriek azpimarratu dutenez. Eta industrietxe berrie funtzionatzen hasiko da hurrengo urteko abendu edo 1987ko urtaril alderako.

Eta Ulgor-en egingo diren ikuzkailu-produkzioarako automatizazio-proiektuak berriz, iturri berek esan dutenez, oinarriko diseinufasean aurkitzen dira momentu honetan. Eta urte honen azkena baino lehen burutzeko esperantza osoa dute, dirudienez. Instalazio hauek osabetezko 2.000 miloi pezeta inguruko inbertsioak egingo dira, gutxienik ere.

Ulmatik kooperatibako injineritza-sailaren eskuartean jira eta bira dabilen beste birmoldaketa-proiektu asko ere, ernetzen ari dela esan behar da. Alde batetik, Fagor Climako berogailu-produk-

CLP financia Plan de equipamiento de Bilbao

Caja Laboral está participando desde el mes de octubre en la financiación del Plan de Equipamientos Urbanos de la ciudad de Bilbao, mediante la concesión de un crédito de 525 millones de pesetas al Ayuntamiento de Bilbao.

También ha iniciado la participación, con Eusko Trenbideak, en la financiación de la renovación del material ferroviario de las líneas Bilbo-Plentzia, Bilbo-Donostia, Bermeo-Zornotza y Donostia-Irun ("topo"), con un préstamo de 200 millones de pesetas.

zioaren automatizazioari dagozkio, nolabait esateko; edo-eta Copreci gas-kanil produkzioari eta Fagor Industrialaren maneaketa-lerroari. Guztira 1.200 miloi pezeta inguruko inbertsioak egingo dira.

Langintza guzti hau dena, taldeko teknologia baliatuz eta kooperatiba arrasatearren artean egiten ari da, bestalde, orainarteko morrontza guztiak gaintuaz.

Automatizazio-prozesu guzti hauen ezaugarria, Ulmatik-ek landu duen gestio sistema eta benetazko produkzio-denporaren garpena da, noski, konputagailuen erabilera zuhurraren bidez eguneroko zereginak programatuaz.

El plan directivo gerencial mantiene un alto nivel de interés

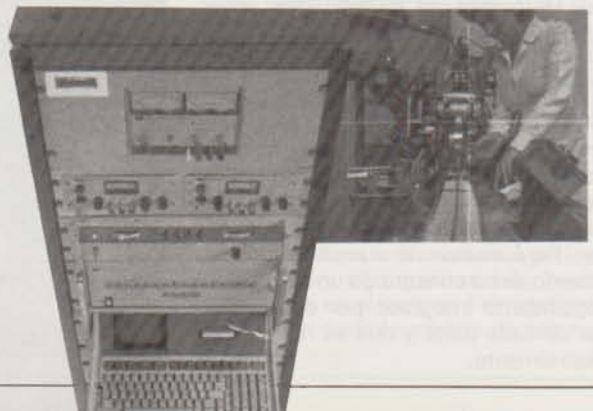
La primera Encuesta de opinión que han emitido los Gerentes que siguen el Plan Directivo Gerencial, en relación a aspectos organizativos, pedagógicos y cumplimiento de objetivos de los cursos que se imparten los martes en Ikasbide, destaca por:

1º El alto nivel de interés personal que mantienen los Gerentes por los cursos: de 26 respuestas, 20 manifiestan "alto interés personal" por los temas desarrollados hasta el momento, y 6 confiesan "interés mediano".

2º La buena "nota" con que califican a los profesores que han pasado por los cursos: el 50,9% de las evaluaciones les otorga calificación de notable (7-8), el 25,8% les da el aprobado (5-6), el 17,5% les concede nota de matrícula y sobresaliente (9-10) y el 5,8% les castiga con suspenso alto (4).

En conjunto, el 68,4% de la evaluación emitida otorga a los profesores notas de notable, sobresaliente o matrícula.

No está nada mal. Para sí las quisieran muchos claustros universitarios.



Kooperatibetako berriak



Ikerlan eta Orona, biok batean "Software" garatzeko

Ikerlan Teknologi-Zentrua eta Orona kooperatiba elkar-lanean ari dira dato-bilketarako software pakete bat garatu eta puntuan jartzeko asmo eta helburuz, batez ere zelosia-berezien alorrean aurrera-pauso on bat eman nahiez. Lehenengo eta behin, aurrera-pauso on hori emango bada, era honetako egitura-analisi sakon eta errotikakoa burutu behar da lehenengo eta behin, zuhurtzia guztiz abiatzeko. Eta horretan hasi dira, hain justu.

Lehendik ere lan asko egin zegoen igo-jeitsi eta tentsio aplikapenak zehazki kalkulatu eta egokitzeko; baina datu-prozesaketa oso makal eta astuna zen, nolarebait, izan ere, lotura guztien koordenadak eskuz egin behar izaten bait ziren, barra bakoitzaren ertz-lotura eta hari zegokion sekzioarena bezalaxe. Eta areago oraindik: lotura bakoitzari aplikatu behar zitzaion indar-balioa eta mugatutzat kontsideratu behar ziren loturak ere eskuz behar ziren egokitu. Analisi honi erantsunez, langileak ordinadorean eskuz sartu behar zituen zerrendak egokitzen ziren.

Prozesu hau bizkortzeko, helburu eta jomuga desberdinezko egiturak sortu eta prestatu ditu aipatu dugun elkar-teak, eta hori desarroilatzen ahaleginduko dira, elkar lanean. Beste produktoak lantzeko ere baliagarria den filosofia honek, aplikaziobide asko du. Prototipoa egin aurrez, gero merkatalduko den produktoa egin daiteke, edo produkzioan sartu behintzat. Era honetan, beste iker-

keta dimentsional, estetika, iraupen eta mekanizatuak ezezik, egiatzko ereduari dagozkion analisi eta experimentazio guztiak ere egin daitezke.

Ikerlan eta Oronak, bakoitzaren ahalbide eta teknikak batera jokatuz, "software" paketea ernalditu eta eguneroko aplikapenetara moldatzen ahalegin galantak eginez, irtenbide aurrerakoi eta egokiak prestatuko dituzte epe laburrean.

Mitsubishirekiko tratuak sendotu nahi lituzke Oinarka-ek diesel karretilak fabrikatzeko

Oinakar kooperatiba Gipuzkoarra, Lan Kide Aurrezkiarekin bazkidegurik ari den kooperatiba ezaguna alegia, Mitsubishi-rekiko hitzarmenak sendotu nahiez dabil, adierazi dutenez, NYK elkarte japoniarrarekin (Mitsubishi taldeko elkarte bat da, hain justu ere) lehendik dituen tratuak gehitu eta handitu nahi ditu, aurreko urriaren azkenaldean horretarako hasitako ahaleginak gauzatu. Eta horri erantzunez, Mitsubishi teknologiazko "diesel" karretilak fabrikatuko ditu hurrengo ihardunaldi osoan zehar.

Eraberan Lan Kide Aurrezkiaren teknikaz eta multinazional japoniarraren pertsonalaz baliatuz, teknika-produkzio bideragarritasun ikerketari bati erasoko dio denpora asko baino lehen, 1987ko urtearen erdialdera-edo, jasogailu hauek merkatu europarrean sartu eta saltzeko. 1989ko urtea burutu aurrez, urtean 500 unitate salduko dira, gutxienez ere, proiektu hauek onez onean mamitu eta gauzatu badira. Hori horrela izanez gero, 1.000 milioi pezetako diru-sarrera lortuko litzateke horretatik bakarrik; eta, bidebategi, bere langile plantila 250 langilekoa izango da 1990nean.

Bestaldetik, 1984 abenduaz gero, NYK-Mitsubishi jasogailu elektrikoak egiten ari da Oinakar, elkarteak sortu eta handik lasterrera sinaturiko hitzarmen bati erantzunea (1984ko uztailen).

OINARRI, nueva Cooperativa de la Construcción

El proyecto OINARRI está listo para su constitución y lanzamiento. Sólo le falta la aprobación de los órganos correspondientes de Caja Laboral Popular, que en estos momentos estudian el proyecto.

La nueva empresa de contratos OINARRI desarrollará su actividad en el sector de la construcción civil, extendiéndola a las ramas de construcción de pabellones industriales, a la pequeña vivienda y unifamiliar, y a los locales comerciales y de oficinas (bancarias, bares, restaurantes, comercios en general).

Asentada en Elgoibar, junto a Goiti, su área geográfica de actuación será, en principio, el Valle del Deba y las comarcas vizcainas y guipuzcoanas colindantes.

El grupo promotor está formado por ocho profesionales del sector: un aparejador y siete oficiales (albañiles, carpinteros, y encofradores). Algunos de ellos han sido socios de Goiti, cooperativa que respalda directamente el nuevo proyecto.

Las previsiones de trabajo y de empleo para una empresa de estas características son importantes. Rápidamente espera promover otros 22 puestos de trabajo, con lo que situaría una plantilla en obra de 30 personas.

Para informaciones complementarias contactar con Ramón Barrutia en Goiti (Teléfono 74 03 50).

Kooperatibetako berriak

Copreci Argeliarren erabakiaren zain 600 miloi pezetako lehiaketa batetarako

Argeliako Administrazaren erabaki baten zain dago Copreci kooperatiba gipuzkoarra, 600 miloi pezetako eskainta batetan eskuhartu ahal izateko. Hitzarmena burutzen bada, gas-sukalde eta labexka-osagarri salmenta haundia egingo du elkarte honek 1986. urte osoan zehar. Aurreko apirilaren azkenaldian egin zuen bere eskaintea; eta Frantzia, Italia eta Turkia-ko beste enpresa haundiekin lehiatu beharko du, baldin-eta merkatu hartan buru-bihotz sartu nehi badu behintzat.

Bidebatez, Copreci-ren eskainta honetan Ularco taldean fabrikatzen diren beste aparailu asko ere eskaintzen direla esan behar da. Eta era honetan, Ulgor-ek egindako erre-gailuak eta Ederlan-en prestatutako banagailuak ere eskaini zitzaizkion administrazitza argeliarrari. Eta Copreci-ko albisturriek esan dutenez, ihardunaldiaren azkenerako 1983. urtean moztutako Argeliarako merkatu bide guztiak berreskuratuko dituzten esperantza osoa dadukate. Argelia eta Espainiako gobernuek zituzten auziek egindako kaltearen zauriak nolorebait senda daitezke, oraingo esperantzak hezur-mamitzen badira. Eta badirudi horretarako biderik onenak hartu direla oraingoan. Gas argeliarraren borrokoa, bestalde, duela hilabete batzuk konpondu zen, jakina denez.

1983ko ihardunaldian zehar, 500 miloi pezetako salmentak egin zituen Copreci-k Argeliako merkatuan. Horrexegatik, desafio gogor bati hortzak erakutsi nahi dizkio oraingoan ere, mozturik gelditu zen bide hori berreskuratu eta bere produkzioarentzako aukerabide egokiak antolatzeke. Eskari-eskainta honi dagokionez, Argeliako Administrazitza esana du behar berbiztuko dituela lehen itzalitako txingarrak, egiten zaizkion eskainteei erabaki zehatz eta bizkorrak emanez. Iparafrikako lurralde honek, izan ere, era honetako eskainteen beharra eta premia baitu. Eta ez du luzapenetan ibiltzeko denporarik.

Bestaldetik, Ularco kooperatiba taldeko arduradunek esan dutenez, Argeliarekiko harremanak erabat berreskuratuko badira, Gobernu bien arteko harremanak, oinarrizko harreman politiko-ekonomikoak, normalizatu behar dira, ezinbestean, horiek dira-eta irtenbide honen egiazko zutabe eta baldintzak.

Korea, Singapore eta Indiako banaketa-sarea osatzen ari da Aurki

Korea, Singapore eta Indiako banaketa eta salmenta-sareak osatu ditu Aurki, bere **produktuok** sal daitezken lurralde guzti-tako salmenta-bideak irekiaz.

Europa, Ipar Amerika, Kanada, Hegoafrika, Txina, Taiwan, Hong Kong, Australia eta Zelanda Berrialdeko Lurraldeetarako salmenta-sareak antolatu ditu Aurki kooperatibak. Eta horiez gainera, goian aipatu ditugun hiru lurralde erantzitako behar zaizkio zerrenda honi, jakina.

Eta hurrengo urterako helburu eta xedeen artean, hor dago Latinoamerikara iristekoa ere, hango salmentak ere garrantzitsuak izan daitezke-eta, bistan denez, lurralde hartako industria-garapena oso indartsua eta bizia ez bada ere oraindik, Aurkiren produktuoen gutxienezko errentabilizatzeko bat mamitzeko. Alabaina, enpresa honetako arduradunen iritziz, arrazoi asko dago lurralde honetan beren presentzia txertatu eta salerosketan hasteko.

NUEVA COOPERATIVA "BERRIOLA"

Las cooperativas "EKAIN S. COOP." y "ELECTRICIDAD GAZTELU S. COOP." han acordado la constitución, por fusión de ambas, de una nueva cooperativa denominada "BERRIOLA S. COOP. LTDA.", integrada por ochenta y cuatro socios y con domicilio social en Usúrbil.

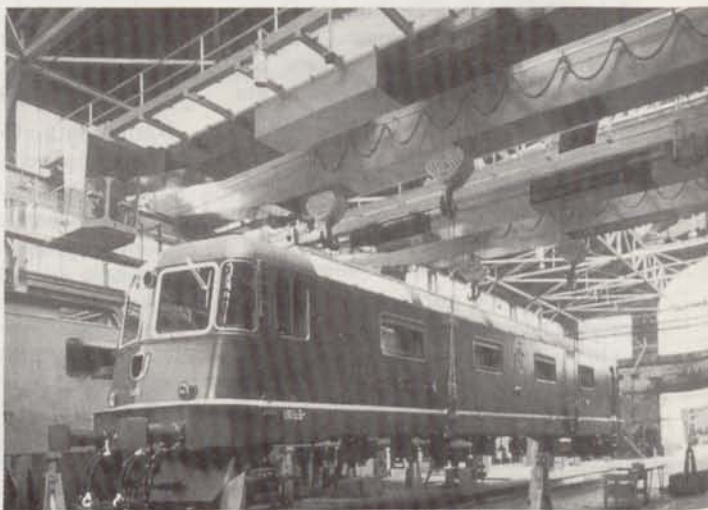
BERRIOLA, al igual que antes las cooperativas fusionadas, pertenece al Grupo Comarcal ORBIDE de Donosti-aldea.

Entre sus trabajos de ingeniería dedicados a la automatización de procesos industriales, BERRIOLA, cuenta con realizaciones en el sector de la siderurgia, del cemento, del papel y del plástico, entre otras; en la industria textil y alimentaria así como en el campo de ahorro

energético, del tratamiento y la distribución del agua, etc....

El área de producto ocupa un lugar también importante dentro de la estructura de BERRIOLA. A través del Departamento I+D se van actualizando tecnológicamente sus líneas de producto, en constante reto por resolver la problemática de cada cliente.

La planta de fabricación de motores incluye en su producción la tecnología de imanes permanentes y los motores de excitación independiente de chapa laminada. El laboratorio y el centro de producción de elementos electrónicos ofrecen la respuesta adecuada a la demanda de los distintos mercados. El Control de Calidad garantiza la respuesta de todos los productos en sofisticados servosistemas.



Iparameriketako ikusketa sistemak saltzeko Aurki Corporation enpresa sortu da, dagoeneko; eta Laku Haundien lurraldean, zehazki esateko Chicagoko herrialdean, kokaturik dago edo... ari da. Eta berari esker, Arrasaten egindako Produktuok saltzen dira Iparamerika eta Kanadan.

Amerikako ordezkariak honen lehen fruituak jasotzen hasi dira dagoenezko. Eta lehenengo urteko salmenta-neurria ikara-

garria ez bada ere - 200.000 dolar inguruko fakturazioa, hain justu - erakunde honetako arduradunen iritziz, bigeintzarako behar ziren urratsik egokienak eman dira. Eta orain, enpresa hau sendotu eta tinkotzeko behar den antolamendua, lanean ari den antolamendua bera alegia, zuzpuru eta indarberitu egin behar da, salondorengo teknika-asistentzia zerbitzu egoki eta burutsuak prestatuaz epe labur batetan merkatua hazi eta lurrean finkatu dadin.

Kooperatibetako berriak

José M.^a Ormaechea presidirá el Consejo de Grupos

El pasado 25 de noviembre, el Consejo de Grupos, órgano de coordinación y arbitraje con carácter ejecutivo en su ámbito, eligió Presidente del mismo a José M.^a Ormaechea. Igualmente, propuso para Secretario de dicho órgano a Iñaki Gorroño, que ha sido designado para cubrir el puesto por el órgano competente.

Las funciones a desarrollar por el Consejo de Grupos hacen referencia, entre otras, a la política global de las

cooperativas asociadas en el campo de la política industrial, de investigación, de promoción de nuevas actividades productivas, de I+D, a la política socio-laboral y de Seguridad Social.

El Consejo de Grupos está integrado por los Directores Generales de los Grupos Comerciales y Sectoriales, así como los de CLP, Lagun-Aro, Ikerlan, Eroski, División Empresarial y el Presidente del Congreso de Grupos.



Contactos de Eskola en Gran Bretaña

Respondiendo a la visita que el Agregado Cultural de la Embajada Británica hiciera a Eskola hace unos meses y continuando en la línea de contacto con otros países, han viajado al Reino Unido los señores Arrupe, Lankunza y Torrealday, Director General, Director y ex-Director de Ingeniería Técnica respectivamente.

La visita ha tenido como objeto proseguir con la apertura hacia los países europeos, contrastando los planes de estudio de varias Universidades británicas con los de Eskola Politeknikoa y examinando las posibilidades que ofrecen para el envío de exalumnos de Ingeniería Técnica a aquel país.

PROXIMOS CURSOS DE IRAUNKOR

- Cálculo, Diseño y Construcción de elementos de Máquinas
Fecha: 24.02.86 / 21.03.86



- Autómatas Programables "Introducción"
Fecha: 24.02.86/21.03.86
- Formación Básica en P de 16 Bit
Fecha: 24.02.86/21.03.86
- Base de Datos
Fecha: 11.02.86/04.03.86 en Oñate

LA LEY DE COOPERATIVAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Juan Larrañaga Zabala

La Generalitat Valenciana, conforme a la competencia exclusiva a ella atribuida en materia de Cooperativas, ha aprobado el 25 de octubre de 1985 la correspondiente Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana cuya publicación en el Boletín Oficial lleva fecha del pasado 31 de octubre.

La regulación efectuada tiene, evidentemente, similitud con las legislaciones paralelas vigentes (Ley Estatal y leyes de Euskadi, Cataluña y Andalucía) si bien han introducido algunas novedades, las más importantes de las cuales detallamos a continuación:

— La denominación deberá incluir siempre los términos "Cooperativa Valenciana" o su abreviatura "Coop. V.", aspecto éste que no se produce, por ejemplo, en la legislación vasca, pudiendo incluso producirse confusiones entre la abreviatura "Coop. V." que podría interpretarse como Cooperativa Vasca en vez de Valenciana.

— No se recoge la posibilidad de socios colaboradores y desaparece la figura de los asociados que se ve sustituida por los denominados "socios excedentes" que no tendrán derecho a retornos ni a formar parte del Consejo Rector, estando en todo caso limitado el porcentaje de votos a ellos atribuido a un 10% como máximo del total de la Cooperativa.

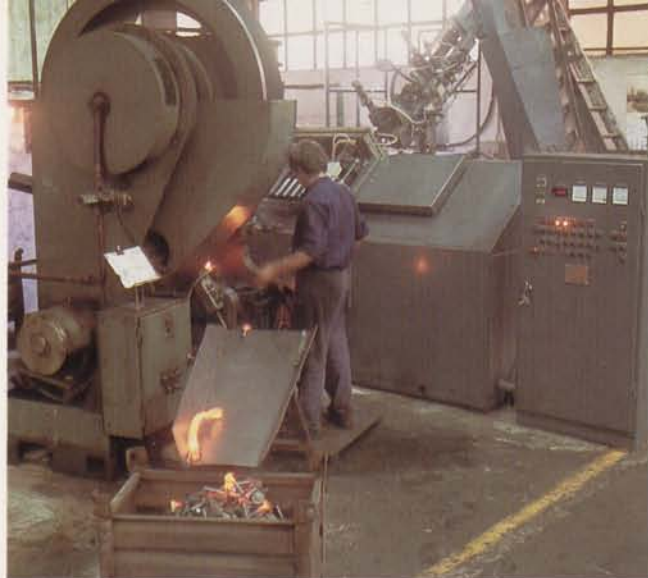
— Desaparece la figura de los Interventores de Cuentas, siendo necesario verificar anualmente los estados financieros del ejercicio por expertos contables independientes provistos de la habilitación administrativa exigida por la legislación vigente.

Esta obligación puede ser calificada como "revolucionaria", pero ciertamente tiene aspectos bondadosos en el sentido de constituir una regulación previsor de las futuras normas legales en este sentido, establecer una mayor garantía para los terceros contratantes y un mejor medio de control en favor de los socios.

— Se establece la obligación de designar un Letrado Asesor en las Cooperativas con un volumen de operaciones superior a 500 millones de pesetas, quien firmará, dictaminando si son ajustadas a Derecho, todos los acuerdos que adopte la Asamblea General y los del Consejo Rector que sean inscribibles en algún registro público.

— De los excedentes netos repartibles debe destinarse, al menos, un 30% a la Reserva Obligatoria, y un 10% a la Reserva de Formación y Promoción Cooperativa, con la particularidad de que en todo caso a la Reserva de Formación y Promoción Cooperativa debe destinarse al menos el 1 por 1000 de los ingresos ordinarios (aunque no existan excedentes netos positivos).

— Se abre la posibilidad de operar con terceros no socios, como es el caso de las Cooperativas de Consumo (sin limitación alguna) y las de Crédito (en los porcentajes que reglamentariamente se establezcan).



Horno de calentamiento por inducción en Matz-Erreka



Máquina para el control de engranajes en Impreci



Medición en cámara anecoica de Gogar

EN LA RAMPA DE LANZAMIENTO

Impreci, Matz-Erreka, Dormicoop, Gogar, Urola y Aneko, Cooperativas del Grupo Berelan, han experimentado cambios significativos en su enfoque y estructura en el transcurso de los últimos meses, pudiendo decir, en símil de nuestros días, que se hallan en la rampa de lanzamiento de cara al despegue definitivo de la crisis y a su afianzamiento empresarial.

Impreci, con la reno-

vación profunda de todas sus áreas y su ambicioso Plan de Inversiones. Dormicoop, si bien es verdad que está en período de hibernación, con esperanzas puestas en un nuevo producto. Matz-Erreka, con la automatización de su histórica División de Tornillería y la clarificación de los horizontes en Plásticos. Gogar, con su nueva política comercial y de empresa. Urola, industrializando más ese buen producto

que posee -Maquinaria para Plásticos- y potenciando la Ingeniería en Transformados de Plásticos, al objeto de actuar con mayor rapidez sobre el mercado. Y por último Aneko, el benjamín del Grupo, que a pesar de su reciente constitución viene ya empujando fuerte, manifiestan un dinamismo empresarial que, al parecer, hace tiempo venían necesitando, y que ha empezado a dar sus frutos y a abrir expectativas de futuro.

No cabe duda que 1.985 se recordará como un año clave en el proceso general de recuperación de las empresas del Grupo Berelan.

Ahora hace falta encontrar pronto a ese Director General que los responsables de las Cooperativas insisten en calificar como preocupación prioritaria. Una persona llamada a jugar un papel determinante en la potenciación de Berelan y en el afianzamiento de sus Cooperativas.