



LA ECONOMÍA SOCIAL. LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS

Juan Francisco Juliá

Universidad Politécnica de Valencia

1. La Economía Social hoy. Mas allá de las cifras

Cuando en el año 2004 desde el Instituto de Estudios de Cajamar se me encargó la coordinación de una monografía sobre la Economía Social para su Colección de Estudios *Mediterráneo Económico*, que concretamente fue el número 6 de la que se ha convertido en un referente de opinión sobre distintos temas socioeconómicos en estos últimos años, decidimos que se titulara «La economía social. La actividad al servicio de las personas».

Este título recogía lo que sin duda representaba el principal elemento identitario de las empresas y organizaciones que se agrupan bajo este término, ya que lo que las diferencia de otro tipo de instituciones privadas es que son las personas en lugar del capital su base central, tanto a la hora de la toma de decisiones, como en su caso del reparto de beneficios que se correspondería con la actividad por ellas desarrolladas en su condición de socio de las mismas. No es casual que la nueva Ley 5/2011 de la Economía Social en España recoja en su artículo 4º como primer principio orientador de éstas la primacía de las personas y de su función social.

Su conformación como una fórmula diferenciada de las empresas capitalistas tradicionales por un lado y por otro la empresa pública, ha hecho también que se haya usado para su denominación alternativamente la de «tercer sector» que, si bien

agrupa figuras como las cooperativas, mutuas y asociaciones y fundaciones, que cuentan con más de un siglo de existencia, su reconocimiento colectivo bajo estos dos términos, economía social o tercer sector, se populariza a partir del último tercio del siglo XX, como señalábamos en la introducción del referido número monográfico de *Mediterráneo Económico*.

El reconocimiento institucional en Europa podemos situarlo con la Conferencia Europea organizada por el Comité Económico y Social sobre cooperativas, mutuas y asociaciones a la que siguieron las ya denominadas Conferencias Europeas de la Economía Social.

En estos últimos años, desde la publicación del citado monográfico, se han producido importantes avances en la economía social, no sólo como veremos en su peso social y económico, como muestran indiscutiblemente las cifras que aporta el último informe sobre la economía social en España de Ciriéc-España, editado en 2010, sino más aún en algo que ha representado un cierto obstáculo a su reconocimiento, el de una mayor precisión conceptual en orden a su mejor delimitación y cuantificación de quienes conforman este sector. En este sentido, es una contribución de un gran interés los trabajos de los profesores Monzón y Chaves, que suponen una importante aportación en este tema, en orden a una definición que supone un importante progreso respecto a aquéllas que han ido fijándose a lo largo de este

periodo del siglo XX, que si bien contenían elementos identitarios de la economía social o no eran suficientemente precisos, o llevaban a una cierta confusión, que hacían difícil una delimitación y cuantificación de este sector. Y es así que una de las primeras definiciones institucionales, como la que nos llega de Francia en su *Carta de la Economía Social* hasta la *Carta de Principios de la Economía Social* de 2002 de la Conferencia Europea de Cooperativas, mutuas, asociaciones y fundaciones, las definiciones y marcos conceptuales utilizados, eran, en opinión de los estudiosos, no suficientemente precisos, lo que nos lleva a valorar muy positivamente esta contribución.

Efectivamente, los referidos autores, partiendo del manual de cuentas satélite de las empresas de economía social europeas, integran en un único concepto los principios históricos y valores propios de la economía social, compatibilizándolo con la metodología de los sistemas de contabilidad nacionales en vigor (SEC/1995 y SCN/1993), y formulan una definición muy consensuada, congruente, operativa y más precisa, que sin duda contribuye a una mejor delimitación de quienes integran este sector y permiten cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente los principales agregados de las entidades que lo conforman (Monzón, 2010).

Esta definición, que se está utilizando en el último informe de la Economía Social en España, del año 2008, editado en el 2010, es la siguiente:

«Conjunto de empresas privadas, organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando, y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportadas por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La economía social también agrupa aquellas entidades privadas organizadas formalmente con

autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes si los hubiera no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian».

Esta definición agrupa a las organizaciones de la economía social en dos grandes subsectores, el de mercado y el de no mercado. El primero básicamente está constituido por cooperativas, mutuas y mutualidades, grupos empresariales controlados por empresas y entidades de la economía social, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de economía social. En España, dentro de este capítulo cabe citar a las sociedades laborales, empresas de inserción, cofradías de pescadores y ciertas entidades singulares cuyo funcionamiento se inspira en los principios de la economía social, así como un amplio colectivo de centros especiales de empleo y sociedades agrarias de transformación. En el caso de entidades singulares, cabe mencionar por su relevancia el caso de la Once.

La realidad actual de nuestras cajas de ahorro, con un carácter predominantemente público, y con importantes cambios en su regulación, así como la reciente conversión de muchas de estas entidades financieras de mero carácter mercantil (sociedades anónimas), como otros bancos, y por tanto con ausencia de procesos democráticos de decisión, aconseja excluirlas de este ámbito. No obstante, no es así con sus obras sociales, se desarrollan en gran número a través de fundaciones, pero que figurarían en el subsector de no mercado.

En cuanto al subsector de no mercado está constituido básicamente por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades y otras formas jurídicas que son en definitiva productores privados no de mercado, al suministrar de forma gratuita o a precios económicamente no significativos bienes y servicios a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes

que los controlan o financian. Entre las entidades singulares en este capítulo cabe mencionar a Cruz Roja y a Cáritas Española.

Ciriec-España elaboró el último *Informe Sobre la Economía Social en España* el año 2008, que se publicó en 2010, y que constituye sin duda el trabajo más fiable tanto estadísticamente como conceptualmente hablando, al atender plenamente en su realización no sólo a las notas metodológicas del manual de cuentas satélite para la economía social en Europa y tomar como punto de partida los sistemas de contabilidad nacional, sino además por la precisa identificación formal que, de acuerdo con el nuevo marco conceptual, permite la delimitación de las empresas e instituciones que conforman el sector de economía social en España. Ello sin dejar de reconocer que todavía lamentablemente quedan algunos espacios borrosos, pero no mayores que los de cualquier otro sector institucional de la contabilidad nacional.

Las grandes cifras que nos ofrece este informe muestran la enorme relevancia hoy social y económica de este sector, que cuenta con más de

200.000 entidades y 24 millones de socios, con más de 1.200.000 empleos directos, que llegan a los 2.300.000 si se consideran los empleos inducidos, lo que representa más del 10% del empleo total. Un volumen de facturación global de 116.000 millones de euros, que representa algo más del 10% del PIB, y con una aportación de valor añadido bruto del 2,47%.

Destacan dentro del subsector de mercado por número de socios y volumen de negocio las cooperativas, siendo las agrarias las de mayor facturación, y las de trabajo asociado las de mayor número de empleados directos.

Si comparamos estas cifras con las que el mismo Ciriec-España en el *Informe de la Economía Social en España* del año 2000, no podemos menos que realizar un balance positivo del devenir de la economía social en nuestro país, en cuanto a su peso social y económico se refiere, ya que sus cifras de actividad se han más que duplicado pasando más de 50.000 millones de euros a los 116.000 millones, y su peso en el empleo privado ha pasado del 6% al 10%, y en cuanto a su participación en

Tabla 1. Magnitudes de la Economía Social en 2008

Clase de entidad	Entidades	Socios	Empleados	Facturación (millones de €)
Cooperativas	24.738	6.774.718	456.870	66.286
Sociedades laborales	17.637	82.894	133.756	12.096
Mutuas y mutualidades ¹	428	2.450.000	8.700	6.142
Centros especiales de empleo ²	1.775	52.631	52.631	1.067
Empresas de inserción	183	3.140	3.140	54
Cofradías de pescadores	90	45.000	442	321
Entidades singulares ³	3	924.276	65.603	2.818
Asociaciones ⁴	151.725	28.357.403	470.348	22.642
Fundaciones privadas al servicio de los hogares ⁵	4.279		52.106	4.878
TOTAL	200.858	38.690.062	1.243.596	116.304

¹ El número de socios se corresponde solo con el de mutualidades.

² Se han incluido todos si bien no todos ellos son empresas de economía social

³ Once, Cáritas y Cruz Roja, las dos últimos como productores de no mercado. Se dan sus gastos en lugar de sus ventas.

⁴ Algunas asociaciones (de empresarios y públicas no forman parte de la economía social y muchos afiliados lo están a varias. Se estiman en 14 millones las personas afiliadas a alguna asociación.

⁵ Las cifras de ventas corresponden a gastos en estas entidades.

Fuente: Monzón (2010).

el valor añadido bruto de la economía española, la cifra muestra una sólida estabilidad con tendencia al alza en los primeros 8 años del siglo XXI.

Pero en estos tiempos de crisis, cuyo más lamentable efecto sin duda ha sido la gran destrucción de empleo, como señala el presidente de la Confederación Empresarial Española de Economía Social, D. Juan Antonio Pedreño, la principal aportación de la Economía Social ha sido su grado de mantenimiento del empleo, ya que tan sólo en casi 5 años de esta crisis, la destrucción ha sido mínima, de unos 100.000 puestos, y que ya en 2010 de nuevo comenzó a incrementarse.

La economía social se ha manifestado como una buena fórmula por sus diferentes figuras empresariales como una institución que está ayudando por su grado de compromiso y flexibilidad a la hora de adoptar medidas en relación con el empleo por su vinculación de socios y trabajadores.

Esta contribución al empleo es algo que se reconoce en Europa. Así, recientemente la resolución del Parlamento Europeo de 8 de septiembre de 2010 insta a la UE y a sus Estados miembros a tener en cuenta a las empresas de Economía Social y a la diversidad de formas de empresa en la futura política de empleo. Con todo, el hecho más sobresaliente no viene tan sólo del lado de las cifras, que indican, como hemos visto, un claro avance de la Economía Social aún en tiempos de crisis, sino también el hecho de su mayor visibilidad y reconocimiento institucional con la promulgación en España de la Ley 5/2011 de 29 de marzo de la Economía Social. Bueno es recordar que ha sido uno de los textos normativos que ha sido aprobado por unanimidad por todos los grupos parlamentarios, lo que nos da una idea del grado de apoyo social, siendo una ley pionera en Europa, que reconoce, valora y fomenta sin lugar a dudas a este importante sector.

Es una ley de bases que en su corto articulado (9 artículos, 6 disposiciones adicionales, 2 disposiciones transitorias y 4 disposiciones finales), define

el marco jurídico y conceptual de la economía social, los principios orientadores que permiten su identificación y delimitación, los órganos de representación institucional del propio sector, el fomento y difusión de la economía social, y regula el Consejo para el fomento de la economía social como órgano asesor y consultivo.

En definitiva, es un texto que era ampliamente demandado por la economía social y que sin duda aumenta su visibilidad y, lo que es más importante, pone en valor tan importante sector.

2. Hacia una economía con valores, en un escenario de crisis

El final de la primera década del siglo XXI será con toda seguridad recordada por la crisis económica, que si bien tiene su origen principal en la crisis financiera derivada de de las llamadas hipotecas *subprime*, adquiere rápidamente características globales, siendo reconocida como una de las mayores que en las últimas décadas se han producido a nivel mundial; eso sí, con diferentes grados de intensidad y algunas características diferenciales a nivel regional. El calado de la crisis es tal que, para muchos, inexorablemente puede llevar a un cambio en el modelo económico de mercado.

Un indicador cuya evolución sin duda es un claro anuncio de la gravedad de esta crisis, es el llamado Índice Báltico (*Baltic Dry Index*, BDI), cuya caída en el segundo semestre de 2008 fue de nada menos que de -93%. Este indicador, poco utilizado en España, como señala Jaime Lamo de Espinosa, tiene una gran significación al recoger la contratación de fletes de carga seca de los 26 principales líneas marítimas del mundo (Lamo de Espinosa, 2009).

El director general de la OMC, Pascal Lamy, señalaba que en 2009 el flujo del comercio mundial se redujo el 12%, que es el peor dato desde la Segunda Guerra Mundial, lo que testimonia la gravedad y globalidad de esta crisis.

Tal es así que economistas de la reputación de Joseph Stiglitz, Nobel de Economía, señalaban en el XXVII Congreso Internacional del CIRIEC, celebrado en Sevilla a finales de 2008, que iba a significar el fin del fundamentalismo del mercado. Y en relación con el origen de la misma, más que señalar su punto de arranque, en el que todos parecen coincidir que ha sido el sector financiero unido a la especulación inmobiliaria, es más importante destacar como él hacía, los fallos en los mecanismos de regulación y control unidos a una crisis de valores (Stiglitz, 2009), señalando cómo el verdadero origen el hecho de que en una época de crecimiento económico sin precedentes, la codicia haya imperado sobre la razón.

Con todo, existe el riesgo de que ante esta situación el efecto respuesta sea la puesta en cuestión de todas las bases de una economía de mercado, y la demanda de un intervencionismo que pueda acabar asfixiando al mercado. Es importante recordar que el actual escenario no es otro que el de una economía global, capitalista, de mercado, y necesariamente competitiva, y como indica el profesor José Barea, no podemos caer en un exceso de intervencionismo que nos lleve a perder competitividad y haga imposible retomar la senda del crecimiento económico (Barea, 2009). En este sentido, y en defensa del sistema capitalista de mercado se manifestaban Gary Becker y Kevin Murphy en el *Financial Times*, recordando que las últimas décadas han significado con todo un balance global claramente positivo, ya que el crecimiento del PIB mundial de 1980 a 2007 fue del 145%, y en los últimos treinta años la renta per cápita mundial creció el 40%.

Se trata, por tanto eso sí, de evitar fallos y excesos en el mercado, por lo que sin dejar de reconocer su papel, debemos de tratar de dotarle de una mejor ordenación con un mejor funcionamiento de los órganos y mecanismos de control.

Si como hemos apuntado, en la crisis de valores (sociales) están los gérmenes de una crisis

como la actual, resulta obligada la reivindicación de una economía con valores sociales y económicos, una economía que desde el reconocimiento del escenario social y económico en el que vivimos centre su atención en el desarrollo humano y la sostenibilidad. Es en este punto donde claramente pensamos que la economía social tiene sin duda un importante papel, ya que se basa en valores que están muy por encima de la búsqueda de la mera acumulación de rentas de capital. Es una economía basada en las personas y en el interés general, en la que la toma de decisiones y la distribución de beneficios tienen en éstas, y no en el capital, el elemento central. Por otro lado, son las organizaciones que la conforman instituciones que desde su ligazón a las personas están más estrechamente vinculadas al territorio.

En otro orden de cosas y continuando con los valores, no deja de ser un elemento de preocupación a escala global, y con toda seguridad el primero, como señalaba Jack Diouf en el paraninfo de la Universidad Politécnica de Valencia, con motivo de su investidura como Doctor Honoris Causa por esta institución, el hecho de que haciendo referencia al último de los informes del Organismo que dirige, la FAO, continúe creciendo el número de personas que sufren desnutrición, que alcanzan actualmente cerca de 1.000 millones, y que según el último censo en 2005-2006 aumentó en 75 millones, siendo según cifras del Banco Mundial 1.400 millones de personas las que viven por debajo del umbral de pobreza.

Es necesario, como vemos, un nuevo modelo económico, que sin ignorar los postulados del mercado y el escenario en que nos encontramos, sea más eficiente y seguro. Como apuntaba el ministro Miguel Sebastián, un modelo económico sostenible, basado en el conocimiento para dotarnos de una mayor competitividad.

Es clara pues la reivindicación de una economía con valores, el conocimiento, la sostenibilidad, y la solidaridad.

Pero no podemos olvidar el escenario económico de crisis en el que nos movemos, particularmente grave y duradera en un país como España, que ha tenido como un importante vector de crecimiento un elevado peso del sector de construcción residencial además del turismo, y que paralelamente descuido su productividad industrial disminuyendo de forma importante en su índice de competitividad global, y menos aun dejar de reconocer lo que son nuestros más importantes déficit que esa nueva economía debe ayudar a superar.

En nuestra opinión son cinco los déficit, a los que de forma inminente debe responder la economía y sociedad española:

El importante **déficit de las finanzas públicas**, que en 2010 se sitúa todavía por encima del 9% del PIB (en 2009 fue del 11,1%); esto es, se cifra aún hoy en más de 3 veces el límite establecido en los acuerdos de estabilidad de la UEM, y que obviamente ha significado que desde la UE se solicite la adopción rápida de medidas al Gobierno español para restablecer la estabilidad presupuestaria. Éstas, por su magnitud, obligan a llevar a cabo drásticas medidas de ajuste presupuestario, tanto por en los capítulos de gasto como en los de ingreso; severos recortes del gasto corriente, que incluso afectan a partidas hasta la fecha consideradas intocables, así como por la vía de los ingresos con la inevitable subida de la carga tributaria mediante el incremento del gravamen de distintos impuestos y tasas, eso sí, desde la especial atención a aquellos capítulos cuyo recorte en el caso de los gastos o elevación en el caso de los tributos puedan acarrear efectos perversos indeseados. Es verdad que la situación no admite demoras, pero desaconseja la improvisación, y desde luego no puede poner en riesgo el estado del bienestar que hemos alcanzado.

El **déficit de ocupación laboral**, que ha llevado a que la creciente destrucción de empleo nos situó ya por encima de los cuatro millones y

medio de parados, con más del 20% de tasa de paro en 2010, más del doble de la media de la UE, y que nos concede el triste honor de ser el segundo de sus Estados, tras Lituania, con mayor tasa de desempleo, y que según un reciente informe del Banco de España, todavía puede incrementarse en 2011 alcanzando el 20,7% y un número promedio anual de 4,8 millones de parados. En este punto, a la hora de hablar de ajustes también parece que ya nadie cuestiona que a estas alturas se hace necesaria una más profunda reforma del mercado laboral, dotándolo de mayor flexibilidad, ya que sin duda la rigidez hace difícil la necesaria rápida activación del mismo. Eso sí, debe producirse desde el necesario acuerdo social a tres bandas, administración, sindicatos y patronal, en el que todos deben participar con un fuerte compromiso social y de futuro. Son ya algunos los que se atreven a sostener que paradójicamente el celo protector de nuestro mercado laboral ante el desempleo puede haber conducido a una más tardía recuperación del mismo.

Por otro lado, junto a la mayor flexibilidad contractual, deben modificarse los sistemas de indicación para la revisión salarial, que no pueden cuanto menos que considerar la evolución de la productividad de las compañías. Seguramente la prudencia aconseja sistemas mixtos que consideren en orden a la revisión de los salarios anual, la productividad y el IPC, ya que hacerlo sólo con este último de forma aislada incrementa la espiral precios/salarios, con el consiguiente efecto indeseado de incremento de la inflación.

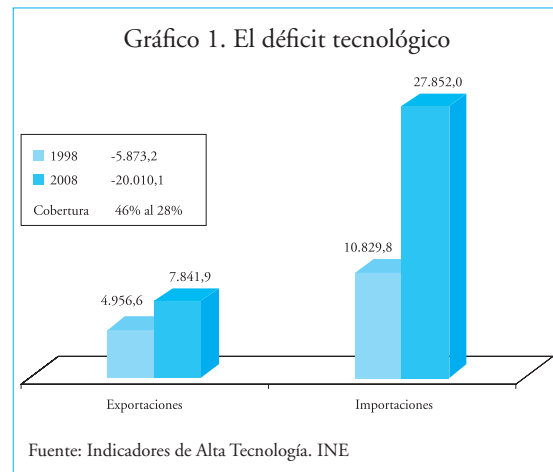
El **déficit tecnológico** no sólo es una gran debilidad de nuestra economía, es la causa de que probablemente nuestra recuperación vaya más allá en el tiempo de lo que a todos nos gustaría. Por otro lado, estamos afortunadamente en una digna posición en cuanto a producción científica, una de las diez primeras en términos de publicaciones científicas, y ello pese a que nuestro nivel de gasto en I+D es apenas el 1,3 % del PIB, lejos todavía del que como mínimo correspondería

a nuestra economía, que no debería descender del 2% en ningún caso, y debería incrementar la participación en esta cifra del gasto por parte de las empresas, que tan sólo se sitúa en el 50% del total cuando debería estar como en el resto de países más avanzados, en el orden del 70%. Es con todo especialmente preocupante que nuestro país apenas transfiera este conocimiento poniéndolo en valor. Basta ver nuestro bajo nivel de patentes, la tercera parte de las que nos corresponderían, si atendemos al número de patentes triádicas registradas en comparación con nuestro peso como país, y nuestra producción científica.

Así, aunque sea aparentemente sorprendente, nuestro déficit tecnológico es a todas luces inaceptable, si atendemos a que la diferencia entre nuestras exportaciones de alta y media tecnología frente a la importaciones pasó del entorno de los 5.800 millones de euros en 1998 a más de 20.000 en 2008, pasando nuestra tasa de cobertura de un 48% a un 28%, cifra más propia de un tejido productivo de economía en desarrollo que de una economía verdaderamente avanzada y competitiva. De esta suerte puede entenderse que ni tan siquiera estemos entre las cuarenta economías más competitivas y no entre las diez primeras.

La economía de conocimiento exige un esfuerzo para dotar a nuestra economía de conocimiento tecnológico, algo prioritario, que además debe conducirnos a un tejido productivo más intenso en su uso y puesta en valor, con una vertiente más innovadora, y si bien el discurso político reiterativamente insiste en ello cuando habla de cambio de modelo económico, la realidad tristemente no se corresponde con ello, y debemos reafirmarnos en aquello de que las verdaderas convicciones se reflejan en los presupuestos, al igual que la verdadera política sólo se entiende con el verdadero compromiso presupuestario.

El **déficit energético** continúa siendo un elemento preocupante en una economía como la española, con una alta dependencia en términos



de costes energéticos, que todavía hoy se cifra en niveles del 80% cuando la media de los países europeos con los que competimos es bastante inferior, incluso en algunos casos inferior al 50%. Es cierto el esfuerzo realizado en los últimos años con políticas activas de promoción de las llamadas energías renovables, pero conteniendo el necesario debate y posición sobre la que parece ser la fuente energética más eficiente, la energía nuclear. En este punto coincidimos con aquellos que hablan del inaplazable y a la vez riguroso estudio de nuestra futura política energética, tratando de una forma serena y seria el análisis de riesgos que hoy sin duda al menos en términos emocionales se han agrandado con los acontecimientos trágicos acaecidos en Japón. Así, en primer término, conviene evaluar las propuestas que plantean como fórmula en el corto y medio plazo la reducción de nuestra dependencia energética, la prolongación de la vida útil de nuestras centrales tecnológicamente más seguras e incluso de su posible ampliación de capacidad. Y, claro está, la necesidad de desarrollos tecnológicos en orden a consumos más eficientes que a la postre disminuyan nuestras necesidades energéticas, y sobre todo en una clara apuesta por las energías propias, que disminuyan nuestra dependencia, tal y como han hecho en estos últimos años, países como China, y en Europa, Francia y Alemania.

El **déficit comercial** es un elemento de notable impacto en una economía abierta como la española. Así, hay que recordar que el conjunto de nuestras importaciones y exportaciones representan del orden del 60% de nuestro PIB, cifra igual e incluso superior a algunas de las grandes potencias europeas. En este punto resulta especialmente preocupante el crecimiento en los últimos años de nuestro déficit por cuenta corriente, en el que sin duda ha tenido bastante que ver el antes referido déficit tecnológico. Por ello, es especialmente importante intensificar las políticas de internacionalización de nuestras compañías, lo que requerirá políticas también de redimensionamiento, para ganar tamaño, mediante integraciones y creación de diversas empresarial, ganando de esta forma competitividad, y una mejor presencia en los mercados exteriores.

El año 2010 confirmaba lamentablemente en sus indicadores económicos nuestra todavía permanencia en la crisis, a ser nuestro país el único de la UE-27 que todavía registraba un decrecimiento de su PIB, si bien tan sólo del 0,1%, lo que unido a la elevada tasa de desempleo, y a los problemas de calificación de la deuda española con el empeoramiento de su calificación por las agencias de *rating*, hacían sostener esta afirmación.

Es verdad que al menos afortunadamente en términos de comercio exterior la realidad parece estar cambiando. Así, si bien en 2009 tanto nuestras exportaciones como importaciones disminuyeron, especialmente las primeras, en 2010 el signo ha sido bien distinto, con un crecimiento de más del 11% en el nivel de exportación, algo que se corresponde con la paulatina recuperación de algunas economías de nuestro principales mercados de destino, del cambio del euro frente al dólar, y de un sector terciario, especialmente relacionado con el turismo, que ha empezado a recuperarse, algo en lo que está ayudando tanto la recuperación de los países de procedencia de

nuestras principales bolsas turísticas, así como de la inestabilidad política en muchos de los países de la ribera Norte del Mediterráneo.

Previsiblemente, la economía española presente ya un ligero crecimiento del PIB en 2011, pero a todas luces insuficiente para hablar de recuperación económica, ya que tanto las más pesimistas previsiones, como las de *The Economist* (0,4%), las del Banco de España (0,8%), o las más optimistas del Gobierno (1,2%), son suficientes para una significativa recuperación del empleo.

3. La Economía Social, en el marco de una nueva economía

La economía social es, como señalábamos, sin duda una fórmula con valores que se derivan esencialmente de sus propios atributos, como son el hecho de que su eje sean las personas frente al capital, y su arraigo territorial, que las convierten en organizaciones de interés general.

Podemos afirmar que ofrecen el mayor grado de compromiso con las personas y por ende social, ya que sus principios orientadores, hacen que forme parte de su propio ADN empresarial (Tabla 2).

Pero la cuestión a abordar es si puede la Economía Social, y de qué forma, dar respuesta o contribuir a superar algunos de los más importantes déficit de nuestra economía de los que hemos hablado, en el marco de la nueva economía basada en el conocimiento, que ha de ser competitiva a la vez que sostenible y solidaria.

En primer lugar conviene recordar que las cooperativas son el elemento central y más representativo de la Economía Social, han sido históricamente consideradas hijas de la necesidad, como recordaba Willi Croll, el que fuera presidente del Comité General de las Cooperativas agrarias de la Comunidad Europea en la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutuas y Asociaciones celebrada en Bruselas en 1986, y es así por haber

Tabla 2.
Principios orientadores de la Economía Social (Ley 5/20011)

1. Primacía de las personas y del fin social sobre el capital (gestión autónoma, transparente, democrática y participativa).
2. Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por sus miembros y en su caso al fin social objeto de la entidad.
3. Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de capital, la conciliación de la vida personal y familiar y laboral y la sostenibilidad.
4. Independencia respecto a los poderes públicos.

ido aportando soluciones en distintos ámbitos en que ni lo público ni lo privado han atendido adecuadamente y donde existían importantes demandas sociales, lo que como señalaba Alberto Duran, vicepresidente de la Once, con motivo de la presentación del referido informe sobre la situación de la Economía Social en España en 2008, la situación puede empeorar en un contexto de necesaria reducción del gasto público y es ahí donde de nuevo las distintas fórmulas de la Economía Social pueden desempeñar un valioso papel, para atender los efectos de desatención que sobre importantes demandas sociales puedan darse con motivo de la implantación de las necesarias medidas de ajuste presupuestario para la corrección del déficit, de hecho ya lo vienen haciendo tanto las fórmulas de mercado (cooperativas, mutuas y mutualidades...) como las de no mercado (fundaciones y asociaciones de distinta índole).

Basta recordar el importante trabajo que ya desarrollan en sectores como el de la dependencia, la sanidad en general, o su contribución en los centros especiales de empleo o en empresas de integración contribuyendo a la ocupación de las personas con mayor dificultad de ocupación laboral. Y éstos son sólo algunos ejemplos de su labor en este sentido.

Son muchos los trabajos que ponen de manifiesto cómo las fórmulas de economía social, y especialmente las cooperativas se han constituido como empresas que en muchas ocasiones han tenido su origen en momentos de crisis, y que en

estos periodos no sólo han sido más estables a la hora de garantizar el empleo, sino que incluso han llegado a generarlo en ocasiones.

La contribución al empleo de la economía social es especialmente destacada en Europa, como pone de manifiesto el trabajo del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, «Economía Social y empleo en la Unión Europea». Por otro lado, la enorme extensión, especialmente de las sociedades cooperativas a lo largo del territorio ha significado unido a su identidad social que también para muchos sean una fórmula más ligada al mismo y que pueda ser un elemento a favor de la localización frente a los riesgos de la deslocalización.

Las políticas de empleo en general y en especial en lo relativo a su flexibilización, tienen que contar con este tipo de empresas, ya que las diversas fórmulas que ofrecen, entre ellas el autoempleo, abren el abanico de posibilidades, y no olvidemos que el empleo bajo estas fórmulas es en muchos casos un empleo más estable y como indicábamos muy ligado al territorio, por lo que resultan muy aconsejables en los planes de desarrollo local de carácter endógeno.

Hoy la *riqueza de las naciones* a la que se refería Adam Smith para definir la economía la constituyen esencialmente el capital humano y el conocimiento, que crece exponencialmente en su difusión y aplicación, gracias a la universalización del mismo que propician especialmente el desarrollo de las llamadas tecnologías de la información

y la comunicación (TIC). Es por ello que las llamadas cibercapacidades identifican muchas veces el potencial competitivo de muchas sociedades.

Es en este punto donde cabe preguntarse cómo se sitúan comparativamente con otro tipo de fórmulas las empresas de economía social, en un entorno como el nuestro, de una economía desarrollada, pero en la que aspectos como la I+D+i y también las llamadas cibercapacidades aún deben ser desarrolladas. Es conocido que existe un mayor desarrollo de las mencionadas capacidades en aquellos tejidos empresariales que tradicionalmente han estado integrados por empresas de mayor dimensión (Mairesse y Mohnen, 2005), algo que también en el caso de las empresas de economía social, y cooperativas en particular, se ha manifestado.

En este sentido, reconociendo el crecimiento del capital humano en términos de cualificación profesional que se ha venido dando en las sociedades cooperativas, no deja de ser cierto que, junto a una insuficiente dimensión empresarial, ya comentada, todavía hoy ésta constituya una de sus debilidades, como es el caso de la utilización de las TIC, poniéndose de manifiesto en diversos estudios el insuficiente uso de estas herramientas, aunque el importante avance que han experimentado en los últimos años las ha ido permitiendo equipararse en muchos aspectos al resto de empresas (Mozas y Bernal, 2005 y Meroño y Arcas, 2006).

Otro elemento esencial a la hora de competir, directamente relacionado con lo anterior, es la capacidad innovadora, que se manifiesta insuficiente, de nuevo en primer lugar derivada del reducido tamaño empresarial de gran parte de estas sociedades. En este punto es fácilmente constatable que la capacidad innovadora se relaciona a nivel empresarial con dos variables, capacidad (capital humano) y dimensión empresarial.

Sin embargo, las organizaciones de economía social y de forma muy especial las cooperativas, conscientes de que el tamaño empresarial es de-

terminante a la hora de competir en los mercados, han ido adoptando diversas estrategias de concentración, entre las que destacan las creación de redes y estructuras de segundo grado, que si bien no de forma plena, dan respuesta a algunas de estas debilidades y permiten subsanarlas en parte.

Por otra parte, hay que destacar el papel que puede desempeñar la innovación como contrapunto ante la amenaza de deslocalización al que se enfrentan, cada vez más, las cooperativas (Bakaikoa *et al.*, 2004).

La cuestión energética y la sostenibilidad tampoco son asuntos olvidados por la Economía Social. Se sabe que su aportación puede venir de su participación en la apuesta que como país debemos ineludiblemente hacer para, por un lado, lograr un mayor grado de autonomía energética, esto es aumentar nuestras fuentes propias y, por el otro, el camino de la cada vez mayor exigencia de eficiencia energética. Así, es de destacar como desde CEPES se han preparado propuestas para potenciar la entrada de empresas de la Economía Social en los empleos verdes y en las energías renovables, reconociendo que es una cuestión en la que queda mucho por hacer.

Tampoco debemos olvidar que uno de los sectores económicos que en España más contribuye al saneamiento de nuestra balanza comercial por cuenta corriente son nuestras exportaciones agroalimentarias, en las que el peso de nuestro cooperativismo agroalimentario es evidente y en el que, como veremos, sus estrategias de concentración e internacionalización sin duda fortalecerán nuestra posición exportadora, lo que significa un aporte más de la Economía Social a los importantes desafíos que la economía española debe afrontar para superar sus principales déficit y salir así cuanto antes y mejor de esta situación de grave crisis en la que por desgracia todavía está sumida nuestra economía.

De las reflexiones efectuadas sobre la crisis económica, entendemos más que necesaria la búsqueda de un nuevo modelo económico basado

en los valores que atiendan a la sostenibilidad, la solidaridad y, en definitiva y como señalábamos anteriormente, que propicien un verdadero desarrollo humano. No podemos olvidar, por otra parte, que nos encontramos en una economía global y de mercado, aunque si bien es probable se contará con unos más eficaces mecanismos de ordenación y control. Ante este escenario, en nuestra opinión, las organizaciones de economía social van a cobrar si cabe un mayor protagonismo, dado que pueden fortalecer el desarrollo del capital humano y con él el conocimiento, y del mismo modo ser agentes activos de procesos de innovación que de otra forma difícilmente tendrían la misma extensión territorial. Las organizaciones cooperativas, fórmula más extendida de la economía social, cuentan entre sus principios con dos que a nuestro entender pasan a ser especialmente relevantes en esta nueva etapa. Nos referimos a la educación y promoción y a la intercooperación.

Si el principal activo de una economía en la sociedad del conocimiento es el capital humano, estas organizaciones deben desarrollar aún más una cultura que propicie el mejor uso de las dotaciones de sus fondos de educación y promoción, contribuyendo con ello a la mejor cualificación de su personal y al aumento de valor del que es su principal activo, las personas que forman la sociedad.

Las sociedades cooperativas y en general la Economía Social tienen necesariamente que contemplar procesos de redimensionamiento empresarial. Lo pequeño es bello pero a veces no suficientemente competitivo en mercados globales y abiertos y, más aún, ya que a veces impide el desarrollo eficiente de procesos de innovación. De ahí la importancia del principio de intercooperación, como vehículo de puesta en valor del verdadero potencial que tiene un tejido empresarial tan extendido en el territorio y arraigado como son las organizaciones cooperativas, que mediante la creación de redes y grupos empresariales pueden convertirse en el mejor agente para extender a ni-

vel territorial procesos de innovación que de otra forma difícilmente se alcanzarían en algunas partes del territorio. Deben convertirse en un agente estratégico de la política local de innovación.

4. El caso del cooperativismo agroalimentario como ejemplo

Como decíamos, son las cooperativas el componente central y más representativo de la Economía Social, tanto en términos sociales como económicos, y especialmente si nos referimos al subsector de mercado, siendo las cooperativas agroalimentarias las de mayor significación económica al alcanzar el mayor volumen de negocio. Es por ello que constituyen un buen ejemplo de lo que ha sido el devenir de este sector en los últimos años y de cómo están afrontando sus principales desafíos. Por ello resumiremos en este punto la parte final de lo que fue nuestra contribución, junto a la profesora Elena Meliá, sobre las cooperativas agroalimentarias en el último *Informe de la Economía Social en España* (Juliá y Meliá, 2010).

Según datos de 2008, en España existen en la actualidad 3.989 cooperativas agrarias (según la última encuesta de CIRIEC son activas 3.757) (Tabla 3), que agrupan a 972.380 socios, proveen 94.156 puestos de empleo directo, y facturan del orden de 18.889 millones de euros (CCAE, 2010). De las mismas, aproximadamente un 95% son cooperativas de primer grado y un 5% de segundo.

Pese al incremento en la facturación media que ha tenido lugar en el periodo 2000-2008, de 2,7 a 4,7 millones de €/cooperativa (a 5,3 según la encuesta de CIRIEC), estas empresas continúan siendo mayoritariamente entidades de reducida dimensión. Tan solo un 39% de las cooperativas integran un número de socios superior a 1.000 y sólo un 2% facturan por encima de los 30 millones de euros, teniendo el 77% de las mismas una

Tabla 3. Evolución del número de cooperativas, socios, trabajadores y facturación entre 2000 y 2008 en España

	2000 (Encuesta CCAE)	2007 (Encuesta CCAE)	2008 (Encuesta CIRIEC)	2008 (Encuesta CCAE)	Variación (%) 2000/08
Cooperativas	3.902,0	3.996,0	3.757,0	3.989,0	2,23
Socios (miles)	983,0	1.160,0	1.264,0	972,0	-1,08
Empleo directo		95.896,0	90.308,0	94.156,0	
Facturación (millones)	10.818,0	17.654,0	20.141,5	18.889,0	74,61
Facturación/coop. (miles €/coop)	2.772,4	4.417,9	5.361,1	4.735,3	70,80

Fuente: CCAE (varios años) y Encuesta de CIRIEC 2008.

cifra de negocio inferior a los 5 millones de euros y un 39% por debajo del millón (Gráficas 1 y 2).

Las cooperativas agroalimentarias controlan en muchos productos la mayor parte de la cuota del mercado: 100% en la producción de tabaco; el 80% en la oferta de mosto, el 75% en la producción de aceite de oliva, el 70% en vino, el 60% en la de arroz, el 45% de la producción en los sectores de cítricos, leche de vaca y de oveja y frutos secos. En menor medida, suponen el 35% también en la producción de aceituna de mesa, frutas, carne de ovino y caprino, cereales, oleaginosas y algodón (CCAЕ, 2010).

Es claro que el cooperativismo se manifiesta como la forma ideal para que los productores participen más en el sistema agroalimentario, no sólo produciendo sino transformando y comercializando sus productos, permitiendo la captura de valores añadidos tan necesarios ante la negativa evolución de los precios agrarios.

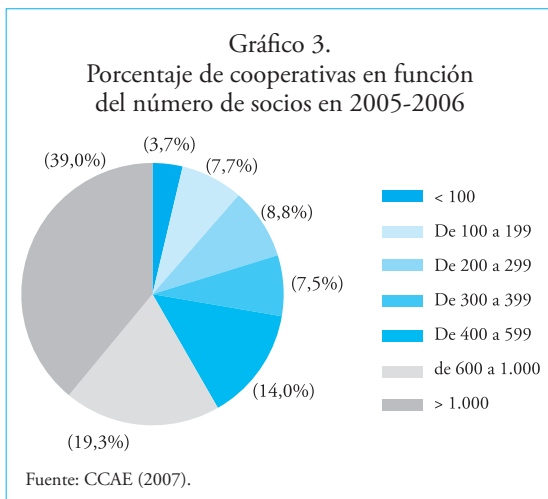
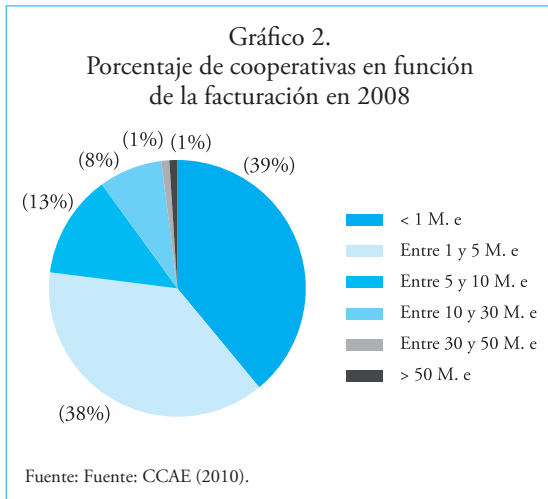
Por otro lado, el cooperativismo agrario también viene desempeñando y tiene un importante papel en relación con el mundo rural y la multifuncionalidad, que recordemos está cobrando un especial interés en orden a la legitimación de las ayudas a la agricultura. De hecho, como apunta el COGECA en su informe «Posición del COGECA sobre el papel de las cooperativas agrarias en el segundo pilar de la PAC» (2003), mientras las empresas no cooperativas se desplazan a aquellas regiones y países con las mejores condiciones de

producción, las cooperativas agrarias están ligadas a sus socios y al territorio en el que operan, dependiendo en muchos casos la economía de la zona de estas entidades.

Sin embargo, el sector y las cooperativas agroalimentarias están sometidas a grandes tensiones como consecuencia de la confluencia de tres factores, que destaca la propia CCAE (2009): la crisis económica y financiera, la concentración de la demanda y la reforma de la PAC.

Entre los efectos de la crisis económica y financiera actual sobre este sector, y más concretamente sobre las cooperativas, queremos destacar:

- Los problemas de liquidez derivados del aumento en la morosidad de muchos clientes nacionales e internacionales y la dificultad de acceso al crédito, compartida por todos los sectores de la economía.
- Una pérdida de mercado en el ámbito nacional e internacional como consecuencia de la menor demanda, en gran parte derivada de una reducción de la capacidad de compra de los consumidores y del cambio de los parámetros definatorios de la compra de alimentos «el precio ha pasado a ser el factor determinante», así como de la mayor lentitud de las operaciones comerciales, y de la falta de cobertura ante insolvencias de muchos de los clientes de las cooperativas (CCAЕ, 2009)
- Un aumento de las marcas del distribuidor



en detrimento de las marcas del fabricante. De hecho, en los últimos años el uso de marcas del distribuidor ha aumentado de forma significativa, alcanzando el 48% en los supermercados tradicionales y el 94% en los *discount* (CIAA, 2009); lo cual, teniendo en cuenta el porcentaje de mercado que controlan estas firmas, es más que preocupante.

No en vano, la concentración de la demanda es una evidencia contrastada, que continúa su proceso imparable año a año. De hecho, en muchos países europeos, las tres mayores firmas de distribución controlan entre el 40 y el 45% del mercado (Francia, Alemania, Portugal, España, Reino

Unido), alcanzando o superando en otros el 60% (Austria, Bélgica, Dinamarca, Irlanda, Holanda), el 70% (Suecia) o hasta el 80% (Finlandia) (CIAA, 2009).

En palabras de la propia Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural, este hecho hace muy vulnerables a muchas pymes del sector alimentario europeo, especialmente si dependen de un único operador.

- La volatilidad de los precios, destacada por el «Informe de la Comisión Europea sobre los precios de los productos alimenticios en Europa», la cual unida al aumento de los costes de producción agrícola, como consecuencia del incremento del precio de los insumos, empeora las rentas agrarias. No en vano, el incremento de los costes de producción ha ido acompañado en general de reducciones de los precios en origen, lo que está provocando una situación financiera insostenible para muchos agricultores.

En cuanto a la concentración de la demanda, y también de una buena parte del sector abastecedor de *inputs* agrarios, hay que indicar que determina un efecto perverso como consecuencia de lo que sin duda es un fuerte desequilibrio en la estructura de la cadena de valor agroalimentaria, en la que encontramos empresas de muy diferente dimensión en las distintas fases, efecto que denomina con acierto el profesor Lamo de Espinosa como de *doble presión inversa*: presión a la baja de los precios a las industrias y cooperativas, que nace de la gran distribución, y presión al alza de los costes agrarios con origen en las industrias proveedoras de insumos (Lamo de Espinosa, 2009).

Y este desequilibrio tiene también sus efectos en productos que no gozan de marca del distribuidor, como los productos en fresco (frutas y hortalizas), en los que se observa cómo las reducciones en los precios en origen al productor no se trasladan en la misma medida al consumidor. Así lo destacan

distintos informes, como el ya referido Batzeli, de la Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural, o los propios estudios del MARM. En este sentido, los referidos a la campaña 2007-2008 ponen de manifiesto cómo el multiplicador del precio se eleva cuando baja el precio de los productos, para mantener el mismo margen comercial en valores absolutos (MARM, 2009).

Esta situación provoca efectos si cabe más perversos, teniendo en cuenta que el sector en el que operan las cooperativas agrarias, pese a ser el mayor sector manufacturero de la UE (13,4% de la cifra de negocio total y un 13,5% del empleo, (CIAA, 2009) tiene graves carencias de competitividad frente a otros sectores industriales europeos.

El origen de esta falta de competitividad reside en distintos factores, todos ellos muy vinculados al problema de la menor dimensión empresarial que continúan teniendo frente a la distribución (el 99,1% de las industrias alimentarias europeas son Pymes (CIAA, 2009). Claros determinantes de esta menor competitividad de las industrias alimentarias europeas son los siguientes:

- Pese a ser un sector con elevados porcentajes de subvención a la explotación, superiores al del resto de industrias (15,2% de la facturación frente a un 4,2% medio de la industria), sus empresas presentan un valor añadido por unidad de producto inferior al del resto de industrias y una menor inversión en I+D+i (Fundación Cajamar, 2009).
- La productividad del trabajo está por debajo de la media de la industria manufacturera, siendo mayor esta diferencia en el caso de las pequeñas y medianas empresas (CIAA, 2009).
- Tan sólo tienen un 6,6% de empleados con educación superior (muchas son empresas familiares), frente al 13,1% que presenta como media la industria (Fundación Cajamar, 2009).
- Tienen un porcentaje de gasto en innovación del 1,1% sobre los ingresos, frente al

2,1% que presenta la media (Fundación Cajamar, 2009).

- Sus pymes tienen una menor propensión a cooperar con otras (3,9% frente a una media del 5,8%, lo que sin duda podría ayudarlas a superar parte de las deficiencias (CIAA, 2009).

En este punto conviene situar el problema de la reducida dimensión ya en particular del sector cooperativo, que en el caso español es especialmente reseñable, como se refleja en algunas cifras comparativas con las del cooperativismo agrario europeo. Así, frente a una facturación media española de 4,7 millones de €/cooperativa, la cooperativa agraria europea supera los 9 millones, siendo la de países como Holanda o Dinamarca mayor a los 1.000 millones de euros. Únicamente las cooperativas griegas o portuguesas tienen menor dimensión media que las españolas (CCAE, 2009 y COGECA, 2005).

Y es que son muchas las cooperativas agroalimentarias de otros países europeos, las que han hecho de la dimensión un factor de competitividad clave, lo que ha posibilitado la implantación de líneas de actuación que han sido responsables de su progreso, y han mejorado notablemente su capacidad de negociación, de desarrollo de productos, y en general de ganar competitividad. Nos referimos a hacer más eficientes los procesos de transformación, a internacionalizar su actividad, a apostar claramente por la I+D+i, a diversificar actividades, a apostar por productos con mayor valor añadido, por marcas que logren hacerse un lugar en los mercados, etc.

Esto explica que entre los 25 mayores grupos agroalimentarios de la UE sólo aparezcan cooperativas agroalimentarias danesas, irlandesas y holandesas, y que entre ellas, por cierto, tampoco se encuentre ninguna industria alimentaria española (CIAA, 2009). Incluso dentro del propio sector de la gran industria alimentaria española, la presencia de nuestras cooperativas alimentarias

es más bien reducida, pues tan sólo la cooperativa COREN se sitúa entre las 10 primeras industrias alimentarias españolas, con una cifra de facturación que si bien es próxima a los 1.000 millones de euros, es dos veces y media inferior a nuestra primera industria alimentaria, Ebro-Puleva, que superaba los 2.600 millones de euros en 2007.

Es bastante claro, visto el actual escenario económico y social y la realidad del devenir de los últimos años del sector agroalimentario, tanto en España como en Europa, que las cooperativas agroalimentarias y en general el asociacionismo están llamadas a jugar un papel fundamental, existiendo una coincidencia plena en diversos informes y estudios sobre lo que deben ser los principales retos a alcanzar por estas organizaciones en defensa de los intereses de sus socios agricultores, y en definitiva de la mejora del sector.

Las cooperativas son un instrumento de cohesión social y territorial por su papel crucial en defensa de la renta de los productores agrarios y su enorme vinculación con el territorio rural. Esto es algo que está siendo reconocido, como hemos apuntado, en el discurso político por las máximas instancias de la UE, pero cuya plasmación en medidas e instrumentos todavía es insuficiente, y en algunos casos ha derivado en el planteamiento de medidas incoherentes como luego veremos.

Es de destacar en relación a este punto el informe presentado por Katherina Batzeli al que ya hemos aludido, donde se señala explícitamente, que la concentración de la oferta de la producción agraria a través de organizaciones de productores, cooperativas u organizaciones similares, permitiría reequilibrar su peso en la cadena alimentaria aumentando el poder negociador de los agricultores, otorgando mayor valor añadido a sus productos, y acercando los canales de comercialización al consumidor.

Se sostiene en el mismo informe que la UE todavía no cuenta con suficientes medidas de fomento de organizaciones de productores a través

de cooperativas u otras organizaciones, y pide a la Comisión el establecimiento de las mismas en el seno de la PAC, como ya hemos señalado en este trabajo.

Es importante destacar que solicita también de forma explícita medidas que faciliten la fusión y la cooperación entre organizaciones de productores, con el objetivo claro de aumentar su dimensión.

Llama por ello la atención la incoherencia que supone que la propia UE, en sus programas de desarrollo rural, limite la percepción de ayudas a las pymes, empresas con menos de 250 trabajadores y menos de 50 millones de euros de facturación, por lo que compartimos la necesaria atención a la demanda formulada por la CCAE, de excepcionar estas limitaciones cuantitativas para las cooperativas alimentarias.

En España, recientemente hay que destacar la Proposición no de ley relativa al apoyo a las cooperativas agrarias, aprobada el 31 de marzo de 2009, la cual aborda muchos de los elementos analizados, e insta al gobierno a reformar la ley actual de cooperativas, para conseguir, entre otros aspectos mejorar la capacidad de desarrollo empresarial de las sociedades cooperativas, permitirles una mejor capitalización, incrementando por una parte la inversión de los socios en la cooperativa, así como potenciando la captación de nuevos, y eliminar la limitación del número de consejeros en los consejos rectores de las cooperativas.

En segundo término, esta proposición insta a la actualización del régimen fiscal específico de las cooperativas, reconociendo que el cooperativismo es un sistema protegido y reconocido en la Constitución Española en su artículo 129.2.

De todo lo expuesto se puede entender que el elemento central de las estrategias, tanto del corto como del largo plazo para nuestras cooperativas agroalimentarias, pasa por el desarrollo de una eficaz política de concentración empresarial, que además de permitir alcanzar el necesario reto de una mayor dimensión empresarial, de una mejor respuesta a otros importantes desafíos relacionados

con el tamaño de las mismas, como son la mejora de la competitividad, la innovación, la diversificación de productos, la mayor integración en la cadena de valor y la internacionalización.

Esta política de concentración debe ser impulsada por las organizaciones representativas del sector, apoyada por la propia administración, y regirse por criterios de racionalización de la producción y de las estructuras empresariales cooperativas, tratando de superar los condicionantes de índole local y territorial, que dificultan que estos procesos superen fronteras, desde las locales, pasando por las provinciales y por puesto las autonómicas y transnacionales.

Por desgracia, una gran parte de los procesos de integración por fusión que se han producido en España en los últimos 15 años, se han articulado como una mera suma de cooperativas, no habiendo incorporado la necesaria reestructuración de los recursos de las cooperativas implicadas (humanos, materiales, etc.) en la mayor parte de los mismos. Como consecuencia, no se generan muchos de los resultados esperados, o al menos no al nivel deseado, tanto en el ámbito financiero de la cooperativa, como en el plano del control de costes, y como consecuencia de la obtención de mayores resultados y rentabilidades (Meliá *et al.*, 2009 y 2010).

Y en cuanto a los problemas de prevalencia de los localismos frente a los intereses empresariales, debemos indicar que no se producen sólo en el escenario cooperativo español, dándose por desgracia en otros países del territorio europeo, sí bien existen por fortuna países que los han superado con éxito, y constituyen un buen ejemplo, como es el caso Sueco-Danés, donde la fusión transnacional de las cooperativa danesa Arla y la sueca MDFoods, que dio lugar a la primera láctea cooperativa europea y una de las mayores industrias alimentarias europeas, representando el mejor paradigma.

En cuanto a la necesaria y urgente mejora de la competitividad, no podemos olvidar, como se recoge en distintos informes, que estamos en

la llamada sociedad del conocimiento, en la que cada día competir mejor pasa inexorablemente por un uso más intensivo del conocimiento en la actividad productiva, esto es impulsar la I+D, dedicando la atención presupuestaria requerida, y poniéndola lo más rápidamente en valor mediante procesos de innovación. Por ello, la incorporación de profesionales y la formación permanente son elementos esenciales y cómo no también de nuevo el ganar dimensión empresarial por la correlación positiva que tiene con estos procesos. Si bien es de destacar que en sociedades en las que el tejido productivo dominante, como es el caso según hemos visto de nuestra industria alimentaria, y en particular de nuestras cooperativas, la llamada innovación abierta (*open innovation*) resulta de especial interés, señalando que en estos casos es más importante si cabe la mayor interrelación con los agentes del conocimiento, centros de investigación, universidades.

Es importante recordar una vez más que aquellos países con un tejido productivo más competitivo, y que da como resultado un mejor índice de competitividad de su economía se corresponden con aquellos en que su función de I+D+i está más desarrollada, al contar con un porcentaje de gasto en este capítulo en proporción al PIB superior. Esto es sin duda plenamente trasladable a la actividad individual de las propias empresas.

La innovación, por otro lado, en el caso agroalimentario, debe orientarse necesariamente a dar respuesta a lo que son las nuevas demandas del consumidor, y que podríamos agrupar en tres grandes capítulos:

- La cada día mayor propensión hacia los productos de conveniencia; esto es, hacia los llamados productos elaborados y aptos para el consumo, como es el caso de los precocinados o los fáciles de tomar como la cuarta gama, que tienen un especial interés entre los segmentos más jóvenes de la población.

- La mejora en los hábitos alimentarios, en la que ya no sólo se buscan alimentos sanos, bajos en calorías, grasas trans, menos aditivos y contenidos en sal y azúcares añadidos, sino que incluso incorporen sustancias naturales que mejoren nuestra salud, como es el caso de los llamados alimentos biofuncionales.
- Tampoco podemos olvidar las nuevas preocupaciones sociales por la sostenibilidad y el medioambiente, que hacen también que se venga produciendo en una buena parte de la población una preferencia por productos naturales y frescos que se obtengan por técnicas y manejos productivos más respetuosos medioambientalmente (como la producción integrada u orgánica) y que minimicen los residuos o vertidos, y la opción en su caso por envases biodegradables.

No cabe ninguna duda de que una vez más la calidad y un precio ajustado son parámetros a los que en ningún caso debe dejarse de atender, en especial en estos momentos de crisis en los que una buena parte de las innovaciones en procesos y productos deben ir orientadas a abaratar costes sin mermar la calidad, y esto va también desde el corto al largo plazo.

Por último, desde una necesaria visión global de la agricultura, que trasciende de la meramente europea y nacional, no podemos obviar el gravísimo problema, al que ya nos hemos referido, de la crisis alimentaria mundial, del que la FAO nos viene alertando, señalando que hoy son más de un millar de millones los habitantes del planeta subnutridos, lo que unido al más que previsible crecimiento de la demanda de los países emergentes, que están recuperando la senda del crecimiento con tasas que venían ya siendo muy superiores a las de las economías avanzadas, y que llevará parejo una asimilación a los hábitos alimentarios de nuestras economías, puede como señala el profesor Lamo de Espinosa (2009a), duplicar las necesidades alimentarias del

planeta. Y esto hace que de nuevo se replantee un debate en el que ya en nuestro entorno próximo, parece que se están dando cambios de posición en la opinión pública: nos referimos al mayor uso de las tecnologías y al mayor uso de los transgénicos, u organismos genéticamente modificados (OGM), todo ello desde la necesaria compatibilidad con la sostenibilidad, la defensa de la biodiversidad y los problemas del cambio climático.

En estos debates, las cooperativas agroalimentarias no pueden estar ausentes si quieren adoptar estrategias de futuro, y máxime cuando se trata de organizaciones en las que por encima de las rentas del capital están los intereses de las personas (los agricultores socios), y del interés general, la agricultura y la alimentación.

Referencias bibliográficas

- BAREA, J. (2009): «La salida de la crisis en España: ¿política monetaria, política fiscal, reformas estructurales?»; intervención en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (31 de marzo de 2009).
- BAKAIKOA, B.; BEGIRISTÁIN, A.; ERRASTE, A. Y GOIKOETXEA, G. (2004): «Redes e Innovación cooperativa»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (49); pp. 263-294.
- CHAVES, R.; DEMOUSTIER, D.; MONZÓN, J. L.; PEZZINI, E.; SPEAR, R. Y THIRY, B. (2000): *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*. CIRIEC-España.
- CCAE (2007): «Informe socioeconómico del cooperativismo agrario»; en *Ponencia básica del Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agrario Español*.
- CCAE (2009): «Orientaciones y propuestas de Cooperativas Agro-alimentarias ante la futura reforma de la PAC». Disponible en <http://www.agro-alimentarias.coop/ficheros/doc/02637.pdf>

- COMISIÓN DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DEL PARLAMENTO EUROPEO (2009): «Informe sobre los Precios de los Productos Alimenticios de 24 de febrero de 2009», presentado al Parlamento Europeo. Disponible en <http://www.europarl.europa.eu>
- CIAA (2009): «The competitiveness of the EU food and drink industry, Facts and figures 2009». Disponible en <http://www.ciaa.be/asp/documents/brochures.asp>
- COGECA (2003): «Posición del COGECA sobre el papel de las cooperativas agrarias en el segundo pilar de la PAC». Disponible en <http://www.ccae.es>
- COGECA (2005): «Las cooperativas agrarias en Europa. Cuestiones fundamentales y tendencias». Disponible en <http://www.ccae.es/ficheros/doc/01470.pdf>
- COGECA (2010): «Las cooperativas agrarias en Europa. Datos principales y tendencias». Disponible en <http://www.ccae.es>
- FUNDACIÓN CAJAMAR (2009): *El nuevo sistema agroalimentario. Retos para el cooperativismo agrario andaluz*. Almería, Fundación Cajamar.
- GALLEGO, J. R. (2008): «Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación. Especial referencia a los sistemas agroalimentarios»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (60); pp. 7-40
- JULIÁ, J. F. Y MELIÁ, E. (2009): «La economía social en tiempos de crisis. Desafíos y contribuciones»; en *Anuario Iberoamericano de Economía Social 2009*. Ed. Fundibes; pp. 13-22.
- JULIÁ, J. F. Y MELIÁ, E. (2010): «Las cooperativas agroalimentarias»; en MONZÓN, J. L.: *La economía social en España en el año 2008*. Ed. CIRIEC-España; pp. 219-247.
- JULIÁ, J. F.; MELIÁ, E.; GARCÍA, G. Y GALLEGO, L. (2009): *Los factores de competitividad de las cooperativas líderes en el sector agroalimentario europeo. Acciones a emprender por las cooperativas agrarias españolas*. Almería, Fundación Cajamar.
- LAMO DE ESPINOSA, J. (2009): «La crisis económica global y la crisis agraria española»; en VELARDE, J., coord.: *Mediterráneo Económico* (16): «El futuro de la economía española». Almería, Fundación Cajamar.
- MAIRESSE, J. Y MOHNEN, P. (2005): «Accounting for innovation and measuring innovativeness. An illustrative framework and a application»; en *American Economic Review* (92); pp. 226-230.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO (2009): *Anuario de Estadística agraria 2008*. Disponible en http://www.mapa.es/estadistica/pags/anuario/2008/Anuario_2008.pdf
- MELIÁ, E.; JULIÁ, J. F. Y MARTÍNEZ, A. (2009): «Los procesos de fusión de cooperativas agroalimentarias y sus efectos: de las expectativas a los resultados. Un estudio empírico en 4 Comunidades Autónomas»; en *La gestión de empresas de Economía Social*. Marcial Pons.
- MELIÁ, E.; JULIÁ, J. F. Y MARTÍNEZ, A. (2010): «Mergers of agrifood cooperatives and their effects from expectations to results. An empirical study in four Spanish Autonomous Regions»; en *Spanish Journal of Agricultural Research*; pp. 235-250.
- MEROÑO, A. Y ARCAS, N. (2006): «Equipamiento y gestión de las tecnologías de la información en las cooperativas agroalimentarias»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (54); pp. 5-31.
- MONZÓN, J. L., dir. (2010): *La Economía Social en España en el año 2008*. CIRIEC-España.
- MOZAS, A. Y BERNAL, E. (2005): «Integración cooperativa y TIC: presente y futuro»; en *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* (49); pp. 143-166.
- STIGLITZ, J. (2009): «Moving beyond market fundamentalism to a more balanced economic»; en *Annals of Public and Cooperative Economics* (89, 3); pp. 345-360.