



**Mondragon
Unibertsitatea**

Humanitate eta Hezkuntza
Zientzien Fakultatea
Facultad de Humanidades y
Ciencias de la Educación

Aportación de las cooperativas a los retos del tejido productivo vasco

Igor Ortega



Kooperatibismoa

Laguntzailea:



Gipuzkoako Foru Aldundia
Diputación Foral de Gipuzkoa



**Mondragon
Unibertsitatea**

**Humanitate eta Hezkuntza
Zientzien Fakultatea
Facultad de Humanidades y
Ciencias de la Educación**

Aportación de las cooperativas a los retos del tejido
productivo vasco

Egilea: Igor Ortega

Laguntzailea: Gipuzkoako Foru Aldundia

2018ko uztaila

Mondragon Unibertsitatea

Humanitate eta Hezkuntza Zientzien Fakultatea

Dorleta auzoa s/n, 20540 Eskoriatza (Gipuzkoa)

www.mondragon.edu

El presente documento recoge la síntesis y las conclusiones del estudio *Aportación de las cooperativas a los retos del tejido productivo vasco* realizado por LANKI, Instituto de Estudios Cooperativos de Mondragon Unibertsitatea, en colaboración con la DIPUTACIÓN FORAL DE GIPUZKOA en el marco del programa ETORKIZUNA ERAIKIZ.

Este estudio se ubica como el punto de partida de lo que pretende ser un proyecto de investigación de más amplio alcance cuyo objetivo es indagar sobre la contribución o aportación que en la actualidad realizan las cooperativas a nuestra sociedad para, a su vez, abrir una vía de reflexión sobre los retos específicos que deben de abordar las cooperativas en el contexto del nuevo milenio, en su objetivo de continuar aportando valor a la sociedad de la que son parte.

En este primer paso el foco del análisis se ha centrado en un primer ámbito de análisis: la aportación de las cooperativas al reto del tejido productivo vasco en la generación de riqueza y desarrollo económico en el contexto de una nueva fase del proceso de globalización de la economía.

1. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES	5
- La economía vasca ante un nuevo ciclo de transformaciones	6
- La aportación de las cooperativas a los retos del tejido productivo vasco. Principales resultados	10
- Consideraciones finales	17
- Nuevas líneas de investigación	22
2. INTRODUCCIÓN AL DOCUMENTO	23
3. LA APORTACIÓN SOCIAL DE LAS COOPERATIVAS: LAS ASPIRACIONES BÁSICAS DEL COOPERATIVISMO COMO PUNTO DE PARTIDA	27
- Las aspiraciones básicas del cooperativismo de Mondragón	29
- El balance de una época	35
- Las aspiraciones básicas como criterios de evaluación de la aportación social de las cooperativas	37
4. EL TEJIDO PRODUCTIVO VASCO ANTE EL RETO DE LA GLOBALIZACIÓN 2.0	39
- La eclosión de los gigantes asiáticos	40
- El declive relativo europeo	44
- La reordenación de la política económica Europea	48
- La economía vasca en el escenario de la globalización 2.0: un reto de país	52
- Una rápida mirada a la salud del tejido productivo vasco	56
5. LA APORTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS A LOS RETOS DEL TEJIDO PRODUCTIVO	73
- La contribución de las cooperativas en el conjunto de la economía social vasca	74
- La aportación de las cooperativas en relación a la economía de la CAPV	86
6. BIBLIOGRAFÍA	106

1.

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

LA ECONOMÍA VASCA ANTE UN NUEVO CICLO DE TRANSFORMACIONES

La economía vasca y el tejido empresarial del territorio se enfrentan, según el análisis presentado en este documento, a un escenario de grandes transformaciones provocado por la eclosión de las economías emergentes y, en concreto, por la formidable expansión que se espera alcancen las economías India y China. Lo relevante de la evolución de estos países es que su capacidad competitiva dejará de sustentarse únicamente en el coste para hacerlo también en ámbitos tan significativos como las marcas, la innovación y el desarrollo tecnológico, sin obviar los diferenciales que emanarán de la dimensión de muchas de estas empresas.

La irrupción de nuevos países emergentes como agentes económicos de primer orden está provocando ya una reestructuración en las posiciones relativas de los principales actores de la economía mundial. En este contexto destaca la especial encrucijada en la que se encuentra la economía europea que ve cómo va perdiendo peso en la economía mundial, manifiesta dificultades para seguir el ritmo de desarrollo de economías avanzadas como la de EEUU, y en la que potencias emergentes como China la empiezan a alcanzar en ámbitos tan significativos como el esfuerzo inversor en I+D. Como respuesta a este relativo declive, y en el contexto de la nueva revolución tecnológica, estamos asistiendo a una reorientación de la política económica de la Unión Europea y la de sus principales países sustentada en la priorización de la industria avanzada de alta tecnología y la apuesta por unas economías intensas en innovación a través del desarrollo de los sistemas locales de innovación.

La economía vasca no se encuentra al margen del probable impacto de estas tendencias. A priori, la economía vasca demuestra una serie de fortalezas a la hora de encarar este escenario: su relativa especialización industrial que, a pesar de su relativa pérdida de peso en el conjunto de la economía, la sitúa entre el grupo de países que mantienen una industria manufacturera relativamente fuerte; el importante desarrollo de la infraestructura innovadora y la pluralidad de agentes que configuran el sistema vasco de innovación que posicionan a la CAPV entre el grupo de regiones de innovación alta; el margen disponible para el desarrollo de políticas propias y estrategias adecuadas a la realidad del territorio gracias a la autonomía y la densidad de su entramado institucional; e, incluso, el capital social y de confianza acumulado en el territorio que potencialmente permiten un mayor nivel y calidad del flujo de conocimiento entre los agentes implicados en el sistema local de innovación. Todas ellas son factores diferenciales en el contexto del desarrollo de las economías de la innovación y el conocimiento.

Sobre estas bases el territorio vasco ha sido capaz de desarrollar una economía próspera, competitiva y de un importante valor añadido que, al contrario del modelo productivo español, ha permitido una mayor especialización en sectores de altos salarios sin merma de productividad.

Pero, el nuevo escenario que venimos analizando, introduce una serie de incertidumbres sobre la capacidad de adaptación del tejido productivo vasco a las nuevas condiciones de la globalización. La comparativa con las regiones europeas más avanzadas también indican una serie de potenciales debilidades de la economía vasca: la práctica inexistencia de grandes multinacionales y conglomerados industriales que en el resto de regiones demuestran tener un efecto tractor sobre el conjunto de la industria; una menor proporción de empresas grandes en el territorio y en la que, además, las grandes pymes vascas son de dimensión menor que sus competidores de referencia; la predominancia en el tejido productivo vasco de empresas que operan en sectores tecnológicos bajo y medio-bajo y, por lo tanto, más expuestas a la copia rápida de países emergentes con capacidad de producirlas a un menor coste; y la realidad de un territorio, el espacio económico vasco, más pequeño que a priori puede determinar la existencia de unas capacidades (humanas y monetarias) más limitadas para poder acometer determinados proyectos de inversión óptima.

En este nuevo escenario son varios los factores que desde el punto de vista del tejido productivo vasco merecen prestar una especial atención. Por un lado, la mayor competencia de las empresas de los países emergentes (tanto europeos como asiáticos) que gracias al desarrollo de las capacidades tecnológicas de sus empresas son ya capaces de competir con menores costes y con niveles de calidad similar al estándar medio de las empresas europeas y vascas. Las empresas industriales tradicionales con una composición tecnológica media o baja son más vulnerables a la competencia internacional en este escenario de la globalización 2.0.

Por otro, la capacidad de la economía vasca para seguir el ritmo de desarrollo de las regiones europeas más dinámicas. Los países industrializados avanzados están apostando decididamente por la industria de alta tecnología y los servicios intensivos en conocimiento en sus estrategias de diferenciación competitiva frente a los países emergentes. En estas nuevas claves, el esfuerzo tecnológico, el volumen de recursos destinados a la I+D, junto con el conjunto de medidas que favorezcan la innovación y la eficiencia de las empresas, son considerados como los principales factores competitivos de las empresas y de los territorios.

A este escenario de incertidumbres se le añade la posibilidad de irrupción de modelos de negocio disruptivos que erosionen la posición de alguna de las actividades principales de la economía de la CAPV; o el peligro de desterritorialización de importantes empresas sea por decisiones de deslocalización o por apropiaciones y absorciones por capitales financieros.

En este contexto de transformaciones, ¿cómo se está posicionando la economía vasca? Sabemos, por las investigaciones especializadas que abordan el tema, que la actividad económica y sobre todo la dinámica innovadora de los países tienden a concentrarse en el espacio. Ello tiene importantes implicaciones para el análisis comparado de la realidad vasca. Una comparativa con los promedios de los diferentes estados puede dar lugar a una imagen “embellecida” de la economía vasca. Más aún, si esta comparación se realiza con los promedios de España o la realidad de sus comunidades autónomas. Esto podría dar lugar a una lectura autocomplaciente de la economía de la CAPV, y distorsionar la posición real de la CAPV respecto a las regiones de referencia. En este sentido, una perspectiva que aborde la realidad regional de los países ofrece una información más valiosa que el uso de los promedios estatales.

El análisis comparado de la dinámica del tejido productivo del país con las regiones europeas, nos deja un panorama de claroscuros:

- El impacto de la crisis en Euskadi, medido en términos de reducción del PIB per cápita, exportaciones, destrucción de empleo o en los indicadores de satisfacción de vida, ha sido mayor que en las regiones más dinámicas de Europa. Además, la economía vasca ha manifestado una mayor lentitud en dar señales de recuperación.
- A pesar de ello, recuperada la senda del crecimiento, la economía vasca muestra de nuevo señales de su fortaleza con niveles de crecimiento superiores a las principales economías de Europa en el periodo 2015-16. La CAPV, en términos de PIB y renta per cápita, se sitúa entre las regiones más prósperas de Europa, manifestando también un buen comportamiento en cuanto a la productividad y las exportaciones de su industria.
- La menor ausencia de multinacionales o grandes empresas parece compensarse con el dinamismo que reflejan las pymes medianas vascas. El ratio de 14 “campeones ocultos” por millón de habitantes que presenta la CAPV es reflejo de esta realidad. Este ratio es muy superior a la de países como Francia, EEBB o Japón (1-2 por millón de habitantes), se encuentra

por encima de los Países Bajos (10) y en la línea de países económicamente avanzados como Suiza, Austria y Alemania (14-16), aunque es menor que los ratios que presentan los Lander Baden-Württemberg o Hamburgo (25-29 campeones ocultos por millón de habitantes).

- Las principales señales de incertidumbre se asocian la actividad innovadora. Tras el periodo de la crisis, la economía vasca demuestra dificultades para mantener el ritmo de desarrollo e innovación de las regiones europeas más dinámicas. Esta realidad se está viendo reflejada en la evolución negativa de los principales indicadores relativos a la innovación tales como el porcentaje del Gasto en I+D respecto al PIB, el porcentaje de gasto en actividades de I+D en relación a la facturación total destinado por las empresas, la evolución del número de empresas que realizan acciones de I+D, o la incorporación de innovaciones tecnológicas y no tecnológicas por parte de las empresas vascas. La evolución negativa del esfuerzo en I+D se está empezando a reflejar en una merma de la posición relativa de la economía vasca en los principales indicadores europeos.
- Las dificultades se observan también en la traslación de los buenos resultados económicos a los indicadores relacionados con el progreso social del país. Los análisis comparados muestran que el nivel relativo del progreso social o bienestar no se corresponde con el nivel del PIB per cápita de la CAPV: mientras la CAPV ocupa la posición 35 de entre las 272 regiones en cuanto al PIB per cápita, solo se encuentra en la posición 102 en el *Índice de Progreso Social Europeo*.

En suma, la fortaleza de la economía vasca parece haberse sustentado en la relativa especialización industrial de su tejido productivo, y en el esfuerzo realizado por las principales empresas en el desarrollo tecnológico de sus productos y la mejora de la calidad y la eficiencia de sus procesos de fabricación. Sobre esta base el tejido empresarial vasco ha demostrado una gran capacidad de adaptación a las condiciones competitivas impuestas por una economía en proceso de globalización. Las dudas residen en si estas bases resultarán suficientes para enfrentar los retos del nuevo escenario.

En la industria vasca predominan las actividades manufactureras tradicionales con una fuerte presencia de sectores con niveles tecnológicos medio-bajo y bajo. Por lo tanto, una parte importante de nuestro tejido productivo puede verse expuesta a la mayor presión competitiva de empresas emergentes con capacidades tecnológicas y de calidades similares pero con menores costes de producción. A su vez, el esfuerzo inversor de las empresas innovadoras vascas

parece principalmente orientada hacia la mejora de productos y procesos, con poca incidencia de las innovaciones organizativas o comerciales. Todo ello puede indicar una relativa fortaleza en el desarrollo de productos existentes, pero una debilidad en cuanto a la capacidad de incorporar al mercado nuevos productos o servicios, y el desarrollo de nuevos modelos de negocio en un contexto que también se va a caracterizar por la irrupción de nuevas actividades disruptivas.

No hay duda de que uno de los principales retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el nuevo ciclo económico que empieza a abrirse, pasa por el desarrollo de una estrategia de diferenciación, sostenida en un incremento del nivel tecnológico y las capacidades innovadoras de las empresas, que permita una mayor especialización en actividades de mayor valor añadido. Asimismo, de la capacidad que demuestre la economía vasca para transitar de una manera prudencialmente ágil y rápida desde los sectores en declive o vulnerables a la competencia de los productos de bajo precio procedente de las empresas con menores costes de producción, hacia actividades de mayor valor añadido, dependerá en gran medida la posibilidad de extender las bases del bienestar al conjunto de la población vasca.

En este sentido, la ralentización del esfuerzo inversor que parece inferirse de los principales indicadores relativos a la I+D de la economía vasca es un dato preocupante que genera incertidumbre sobre la capacidad competitiva futura de las empresas del territorio. Esto, a su vez, dada las diferentes posiciones, capacidades y ritmos que se perciben en los procesos de transición entre las empresas vascas, acrecienta el riesgo de avanzar por la senda de un desarrollo dual, en la que la pertenencia a diferentes empresas podría derivar en un incremento de las desigualdades sociales del territorio.

LA APORTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS A LOS RETOS DEL TEJIDO PRODUCTIVO VASCO. PRINCIPALES RESULTADOS

La autorresponsabilidad asumida en el desarrollo económico del País Vasco ha sido un rasgo singular en los orígenes del moderno cooperativismo vasco. Ante la despreocupación por las innovaciones técnicas y el desarrollo tecnológico de las empresas por parte de la clase empresarial de la época, mediante la promoción y la difusión de experiencias cooperativas, se aspiraba, entre otros objetivos, a dotar de herramientas que posibilitaran la generación de riqueza y el desarrollo de las bases materiales para el bienestar de las comunidades.

Es por esta razón que desde los inicios se hace una apuesta clara por el sector industrial y por dotar de contenido tecnológico a las empresas cooperativas. Ante la desidia de la clase empresarial de la época, esta fue la vía adoptada para tomar la iniciativa por el desarrollo de un modelo económico pujante, capaz de mantener el ritmo de desarrollo de las economías avanzadas, y la contribuir a la construcción del país a través del desarrollo de una economía vigorosa y humana.

Hoy, unos 60 años después del inicio de las primeras experiencias cooperativas, se podría afirmar que la economía vasca se encuentra ante un nuevo estadio de bifurcación. En este contexto, y en perspectiva de los retos que enfrenta la sociedad vasca en este nuevo ciclo de transformaciones económicas, es donde nos hemos propuesto indagar sobre la aportación que realizan las cooperativas a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el nuevo escenario económico que parece abrirse. En el objetivo de sustentar el análisis en resultados tangibles y cuantificables hemos recurrido a diferentes fuentes estadísticas que aportan información sobre el estado y la evolución de variables significativas de la realidad cooperativa. Además, con el fin de determinar la contribución específica que realizan las cooperativas respecto a los modelos de empresa mercantiles se ha complementado el análisis estadístico con diferentes indicadores disponibles en las fuentes del Eustat.

Por lo tanto, ¿Cuál es la aportación que realizan las cooperativas a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco en el contexto actual? A continuación presentamos las principales resultados del análisis:

1. El sector de la economía social en Euskadi, con datos del 2014, representa el 15,7% de las entidades y empresas, y el 8,3% del empleo del conjunto de la CAPV. Las cooperativas se pueden considerar como la principal familia del heterogéneo espectro de la economía social vasca. No, quizá, en cuanto al número de entidades, ya que las asociaciones y las fundaciones con el 90% son el grupo más representativo en la economía social de Euskadi, pero sí en cuanto a volumen de empleo (donde el 6% de las cooperativas constituyen el 65% del empleo del conjunto de la economía social) y en cuanto al peso relativo de las cooperativas en relación a las principales variables económicas.
2. El diferente comportamiento de los sectores está derivando en un importante proceso de recomposición interna de la Economía Social de Euskadi. Si del análisis se excluyen las asociaciones y las fundaciones y el foco se centra en los sectores que operan para el mercado, destaca por

un lado, el importante desarrollo de los Centros Especiales de Empleo que entre el 2012 y el 2014, crece en un 33% el número de entidades hasta alcanzar el 9% del empleo del conjunto de la Economía Social vasca, superando el peso específico de las Sociedades Laborales vascas.

Pero si el foco se centra en las Formas Clásicas de la Economía Social (FCES), esto es, las cooperativas y las Sociedades Laborales, encontramos que el proceso de recomposición resulta aún más significativo:

- Desde el año 2004 hasta el 2014 el número de establecimientos cooperativos se incrementa de manera ininterrumpida, hasta alcanzar un incremento acumulado del 30%. En cambio, las Sociedades Laborales, sea por quiebra o por reconversión jurídica, pierden el 32% de los establecimientos, siendo este proceso de declive especialmente significativo en el caso de las Sociedades Anónimas Laborales que pierden más de la mitad (el 54,7%) de sus componentes en el espacio de una década.
- El proceso de declive de las Sociedades Anónimas Laborales se refleja también en la evolución relativa al empleo ya que entre el 2008 y el 2014 pierden el 57% del empleo. El resultado es que en el 2014, por primera vez, las SALes presentan un volumen de empleo inferior al aportado por las Sociedades Laborales Limitadas (que con una reducción del 15% del empleo muestran una mejor evolución que las SALes).

En consecuencia, las cooperativas aumentan su peso relativo en el seno de las familias más representativas de la Economía Social vasca: Si al inicio del periodo de la crisis las cooperativas suponían el 56,6% de los establecimientos, el 80,4% del empleo, y el 85,6% del VAB del conjunto de las FCES, en el 2014 las cooperativas representaban respectivamente el 71% de los establecimientos, el 86,7% del empleo y el 90,2% del VAB generado por el conjunto de las FCES.

3. El análisis comparado de los datos nos permite extraer una serie de conclusiones entorno a la resiliencia de las entidades de la Economía Social. Se ha entendido que las empresas vinculadas este sector, comparativamente, muestran una mayor capacidad de resistencia in cuanto al mantenimiento de la actividad y el empleo en contextos de crisis. A la luz de los datos esta afirmación precisa de algunas matizaciones. La evolución del empleo durante la crisis refleja que el conjunto de las FCES

han tenido un peor comportamiento respecto a la evolución general del empleo en la CAPV (las FCES pierden el 12,8% del empleo frente al 9,5% de la CAPV). Pero los datos permiten apreciar un comportamiento diferenciado según los sectores. Así, mientras que las Sociedades Laborales evolucionan peor que el conjunto de la economía de la CAPV, las cooperativas con un descenso del 6% del empleo en el periodo 2008-2014 demuestran un mejor comportamiento, y por lo tanto, mayor capacidad de resistencia al impacto de la crisis, tanto respecto a las Sociedades Laborales como al conjunto de la CAPV.

4. La diferente evolución parece derivarse del mayor dinamismo de las cooperativas en la adaptación a las condiciones complejas del entorno. Los indicadores disponibles reflejan una mayor orientación hacia la innovación de las cooperativas (el 25,8% de las cooperativas realizaron algún tipo de actividad innovadora entre el 2012 y el 2014, frente al 17% de las SALes y el 13,3% de las SLLs); un mayor esfuerzo en cuanto a inversiones materiales (las cooperativas presentan un ratio de 3.381 euros de inversión por empleado, frente al 2.866 euros de las SALes, y al 1.749 euros de las SLLs); y un comportamiento más dinámico de las cooperativas en cuanto a las exportaciones industriales (el 35,9% de la facturación del 2014 de las cooperativas se corresponde con las exportaciones, frente al 27,7% de las SALes y el 9% de las SLLs).

Otro dato que parece dar muestra del mayor dinamismo de las cooperativas respecto a las sociedades laborales es el relativo a la estructura de edad de cada una de las familias de las FCES. Las sociedades laborales presentan una estructura de edad más envejecida que las cooperativas. Destaca el caso de las SALes donde casi la mitad (el 46%) de las personas tenían más de 45 años en 2014, mientras que en las cooperativas era poco más de un tercio de las personas (el 35,8%) la que sitúa en esa franja de edad.

5. La mayor capacidad de resiliencia de las cooperativas se confirma en la comparativa con los modelos de empresa mercantiles. Los establecimientos cooperativos aumentan en un 17,8% aun en el período de crisis 2008-2014. Esta tendencia contrasta con la evolución negativa registrada por el conjunto del tejido empresarial vasco, que en el periodo analizado ve como desaparecen el 13,7% de las empresas del territorio. A su vez, la evolución positiva de las cooperativas destaca frente a la evolución negativa de las Sociedades Limitadas (que pierden el 9,2% de su tejido) y, sobre todo, de las Sociedades Anónimas ya que durante la crisis económica desaparecen más de un cuarto de las mismas (el 28%).

En cuanto a la evolución del empleo durante el periodo 2008-2014 el comportamiento de las cooperativas ha sido mejor tanto en relación a la evolución del empleo en el conjunto de la economía como en la comparativa con el resto de modelos mercantiles:

- Las cooperativas aun registrando una pérdida de seis puntos porcentuales, han manifestado un mejor comportamiento que la evolución del empleo en el conjunto de la economía de la CAPV, donde la destrucción del empleo según las diferentes fuentes estadísticas ha rondado entre el 9,5 y el 9,8%. El comportamiento de las cooperativas ha sido mejor, también, tanto en la comparativa con las S.L. que pierden el 9,62% del empleo que mantenían en el 2008 y, sobre todo, en comparación con las S.A. que padecen una destrucción del 20,5% del empleo.
 - La pauta se repite en el análisis de los sectores de la economía pero con algún matiz significativo. En todos los sectores el comportamiento del empleo en las cooperativas ha sido más positivo que la evolución que los sectores han mantenido en el conjunto de la CAPV y en comparación con las S.A. donde el empleo se muestra más vulnerable sea cual sea el sector de referencia. Destaca, la mejor evolución de las cooperativas en la construcción (-8,55%) frente a la negativa evolución del empleo en el conjunto de la CAPV (-45,5%) y en las S.A. (-45,9%). En cuanto a la industria el empleo en las cooperativas (-17,5%) ha evolucionado sensiblemente mejor que el empleo industrial de la CAPV (donde se pierde el 22% del empleo durante la crisis) y ostensiblemente mejor en comparación con las S.A. donde se destruye el 28,8% del empleo desde el 2008. Los matices provienen del comportamiento sectorial del empleo en las Sociedades Limitadas: demuestra un mejor comportamiento que el empleo cooperativo en la industria (-13,7%) y en los servicios (con un incremento del 5,2%, ligeramente superior al crecimiento del 4,6% de las cooperativas), pero no en la construcción donde se destruye casi la mitad del empleo (-49,3%) que existía en el 2008.
6. El análisis de la evolución de las empresas según la dimensión de las mismas introduce una serie de matizaciones en esta lectura general. Los indicios apuntan a que si bien en la franja de empresas medianas (entre 50 y 500 empleados) las cooperativas tienen un mejor comportamiento que el conjunto de las empresas de la CAPV y que las Sociedades Anónimas (mientras que el comportamiento es parejo a las S.L.) no estaría ocurriendo

lo mismo en la franja de las empresas más grandes. En esta franja, el comportamiento de las cooperativas podría estar resultando peor (las empresas de la economía social pierden el 26,3% de las empresas mayores de 500 trabajadores durante la crisis), tanto si se compara con la dinámica empresarial general (aumenta la participación de las empresas grandes en un 9%), como si se compara con la evolución de las S.A. y las S.L. que durante el periodo 2008-2014 tienen un crecimiento de empresas que ronda el 12% en cada una de las categorías ¹. Esto podría indicar una peor adaptabilidad al nuevo contexto económico de las cooperativas grandes que sus homólogas mercantiles.

El análisis por tamaño de empresa refleja que en el caso de las empresas de la Economía Social el mayor dinamismo se ubica en las empresas más pequeñas (menores de 5 empleos) y las empresas entre 101 y 200 trabajadores. Sólo es en estas franjas donde tanto el número de establecimientos como el volumen de empleo crecen durante el periodo 2008-2014. Entre las empresas medianas y grandes, sobresale el dinamismo mostrado por las empresas entre 101 y 200 trabajadores: son el único grupo que incrementa entidades (17,9% de establecimientos) y el volumen de empleo (8,5%), además de ser el grupo de empresas de la economía social que más incrementa su volumen de exportaciones (un 63,7%) durante el periodo de crisis.

7. El análisis de la evolución de la estructura sectorial del empleo detecta un relativo proceso de tercerización del tejido cooperativo. En términos de empleo, en el 2006 encontramos un reparto equitativo, con un ligero predominio del empleo industrial sobre los servicios (el 49,3% del empleo se correspondía con la industria y el 48,3% con los servicios). Esta relación se invierte tras la crisis. En el 2014 el sector industrial representa el 40,7% mientras que los servicios generan el 56% del empleo cooperativo. Esta tendencia se aprecia también en la evolución de la distribución sectorial del Valor Añadido Bruto generado por las cooperativas: las cooperativas industriales en el periodo 2008-2014 reducen su participación en el VAB del 55,5% al 49,2%. A su vez, el sector servicios aumenta su peso pasando a representar del 42,7% al 49,4%. En el 2014 la participación de ambos sectores en el VAB generado muestra una distribución equilibrada.

1 Hablamos de indicios, porque no disponemos datos desagregados específicos para las cooperativas. Se precisa de cierta precaución dado el diferente comportamiento identificado dentro de las FCES entre cooperativas y sobre todo S.A.Les.

No obstante, aún es pronto para determinar si nos encontramos ante lo que puede ser una tendencia estructural hacia la tercerización de la economía cooperativa en Euskadi o si, por el contrario, no es más que el reflejo de un movimiento cíclico fruto del diferente comportamiento de los sectores a la coyuntura del periodo de crisis y, por lo tanto, modificable por un contexto de recuperación del pulso por parte de las cooperativas industriales.

8. Esta evolución no distorsiona la relativa especialización industrial por la que se caracteriza el cooperativismo vasco, ni la aportación específica que realizan las cooperativas a la especialización industrial de la economía vasca. Los datos evidencian que la contribución relativa del cooperativismo vasco a la economía del territorio se acentúa a medida que el foco se centra en el sector industrial. Así, si el peso específico de las cooperativas en el conjunto del tejido empresarial en el 2014 apenas supera el 1%, el empleo cooperativo llega a suponer el 5,3% del empleo de la CAPV, alcanzando la cifra del 10,8% en cuanto al peso específico del empleo de las cooperativas en el ámbito de la industria.

La contribución de las cooperativas al desarrollo de la industria vasca se hace más evidente en el ámbito de las empresas tractoras del territorio. En este sentido, es observable que la contribución del cooperativismo al tejido de las empresas tractoras es más notoria según avancemos en la dimensión de las empresas de la industria manufacturera: las cooperativas suponen el 11% del conjunto de empresas de la industria manufacturera entre 100 y 249 trabajadores, en la franja de empresas de 250 a 499 trabajadores la proporción de cooperativas industriales asciende al 28,5%, y en la franja de las empresas más grandes encontramos que de las 27 empresas que forman el grupo de las industrias manufactureras mayores de 500 trabajadores de Euskadi, 10 (el 37%) son cooperativas (mientras que 11, el 40%, son S.A. y 6, el 22% S.L.).

9. Las evidencias apuntan, por último, a una mayor orientación de las cooperativas hacia las actividades de innovación. Los datos disponibles señalan que en el periodo 2012-2014 el porcentaje de cooperativas que desarrollaron actividades relacionadas con la innovación (el 25,8% de cooperativas) es mayor que el porcentaje del conjunto de las empresas de la CAPV (el 17% de las empresas realizaron actividades relacionadas con la innovación). La mayor orientación innovadora de las cooperativas respecto al resto de empresas se confirma en el Informe de Competitividad del País Vasco del 2015 elaborado por el Instituto Orkestra con datos del 2013. Según el estudio las cooperativas en el ámbito de la innovación destacan respecto al resto de empresas por:

- Su mayor grado de cooperación en actividades y procesos de innovación entre empresas.
- Un mayor esfuerzo en innovación, que medido en base al porcentaje de gasto respecto al total de las ventas es casi el doble que el que destinan el resto de empresas.
- Una mayor generación de capacidades internas para el desarrollo de las actividades de innovación.
- Un mayor porcentaje de empresas innovadoras. El promedio de establecimientos innovadores entre las cooperativas (el 52,6%) era superior tanto al promedio de la CAPV (el 33,1%), como al porcentaje del resto de empresas (el 31,9%). Orkestra destaca los datos del ámbito industrial donde el porcentaje de cooperativas innovadoras alcanzaba al 71,3%. Este dato destaca por su singularidad ya que si durante la crisis, en la mayor parte de los países y tipos de empresas tuvo lugar una disminución del porcentaje de empresas innovadoras, esto no ocurrió en el caso de las cooperativas vascas.
- Un desempeño innovador superior al resto de empresas de la CAPV, tal y como indican la mayor innovación de producto, la innovación no tecnológica y el mayor porcentaje de cooperativas que combinan las innovaciones de carácter tecnológico y no tecnológico.
- Y, por último, un mejor comportamiento en cuanto al grado de novedad de los productos comercializados, ya sea en cuanto al porcentaje de ventas nuevas para la empresa, como en el caso de las ventas nuevas para el mercado.

CONSIDERACIONES FINALES

El presente trabajo presenta una serie de evidencias respecto a la aportación que las cooperativas vascas realizan a los retos que el tejido productivo del territorio enfrenta en el nuevo ciclo económico. Las evidencias se sostienen en el análisis de las fuentes estadísticas publicadas por diferentes agencias e instituciones. Pensamos que el valor del presente trabajo se encuentra en el estudio sistemático de las posibilidades analíticas que es posible extraer de las fuentes de información públicas. Pero es preciso señalar las limitaciones

encontradas en esta vía: la disparidad de datos según las diferentes fuentes estadísticas, y la no disponibilidad de datos desagregados en función de la entidad jurídica de las empresas en variables significativas, son algunas de las dificultades que nos hemos encontrado en el camino.

Es por ello que hablamos de conclusiones provisionales. Entendemos que se precisa el acceso a nuevas fuentes de información en algunos indicadores significativos para afinar el análisis y poder extraer conclusiones aún más sólidas. Estas ideas se retoman al abordar las futuras líneas de investigación.

Las limitaciones estadísticas no desvirtúan los indicios encontrados en esta investigación respecto las aportaciones que realizan las cooperativas en relación a los retos que enfrenta el tejido productivo vasco. Nos gustaría terminar el estudio resaltando las siguientes ideas:

- a. Las cooperativas, en líneas generales, presentan un mejor comportamiento que el resto de las empresas en la evolución de las principales variables económicas. El mejor comportamiento de las cooperativas se da tanto en relación a las Sociedades Laborales, como a las Sociedades Anónimas y las Sociedades Limitadas. Esto parece derivarse del mayor dinamismo de las cooperativas en la adaptación a las condiciones complejas del entorno. Las cooperativas no sólo mantienen mejor el empleo y la actividad, sino que hacen un mayor esfuerzo en su adaptación a las exigencias económicas del entorno tal y como reflejan la mayor orientación innovadora y la mayor orientación exportadora de las cooperativas respecto al resto de empresas. De ello, se pueden derivar una serie de importantes consideraciones:
 - Las cooperativas, superando la lectura tradicional, no sólo aportan capacidad de resiliencia respecto a la actividad y el empleo, sino que aportan también un mayor dinamismo a las características del tejido productivo de la CAPV. Se podría argumentar, además, que si las cooperativas son más resilientes es también por su mayor orientación inversora en el desarrollo humano, organizativo y tecnológico que permiten una mejor adaptación a las condiciones cambiantes del contexto.
 - Si la crisis de Fagor Electrodomésticos alimentó dudas respecto a la eficiencia del modelo cooperativo para enfrentar el escenario complejo de la globalización, el presente estudio despeja las dudas sobre la eficiencia de las cooperativas. Al contrario, los indicios apuntan a una mayor eficiencia de las cooperativas en comparación

al resto de modelos de empresa. Las dudas se mantienen, no obstante, en el segmento de las empresas más grandes donde las cooperativas podrían estar demostrando una peor adaptabilidad al nuevo contexto que sus homólogos mercantiles.

- Pensamos que todo ello tiene derivadas en cuanto a las políticas públicas que viene desarrollando la Diputación de Gipuzkoa con el objetivo de impulsar la participación de las personas en el ámbito de la empresa. Una mayor participación de las personas en la empresa repercute en los objetivos de enraizar las empresas al territorio, reforzar los mecanismos de cohesión social y de posicionar mejor al tejido productivo del territorio en el escenario económico global y complejo que toca enfrentar.
- b. El incremento del tejido cooperativo en un contexto de crisis y reducción de actividad empresarial y económica es un dato significativo en sí. El mayor dinamismo en este periodo se ha dado entre las pequeñas cooperativas más vinculadas al sector servicios. Ello abre la hipótesis de si el mayor dinamismo del cooperativismo no se sostiene también en la conexión del modelo con las nuevas aspiraciones y perspectivas culturales que parecen emerger en la sociedad respecto al trabajo. De confirmarse la hipótesis se reforzaría en este escenario el impulso al proyecto histórico de vincular la eficiencia de las organizaciones empresariales con los procesos de participación y humanización del trabajo en el desarrollo de un nuevo paradigma empresarial.
- c. Las cooperativas aportan capacidad innovadora al sistema local de innovación vasco. Las evidencias estadísticas confirman una mayor orientación de las cooperativas hacia las actividades de innovación. Lo significativo es que esta mayor orientación innovadora y el mayor esfuerzo en el desarrollo de actividades de I+D de las cooperativas se realiza incluso en un contexto de recesión económica y de reducción de los resultados comerciales de las cooperativas. Es más, los indicios apuntan a que el esfuerzo innovador de las cooperativas se realiza en un contexto en el que, en cuanto a ventas, la evolución de las cooperativas no era mejor que el resultado que estaban obteniendo el resto de empresas, y en el que en términos de activos financieros el balance de las cooperativas presentaba una situación aún peor. De ello se pueden derivar dos consideraciones:
- Las cooperativas parecen demostrar una orientación innata hacia la innovación. Parece que existen una serie de valores o factores

del modelo cooperativo que inciden en esa dirección. La realidad es que las cooperativas realizan el esfuerzo inversor en innovación aún en contextos de recesión, de reducción de beneficios y de sacrificios personales (bajada de anticipos, reubicaciones). Pensamos que ello guarda una estrecha relación con la vocación social de las cooperativas: la apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico se entiende que es la única forma de adaptar la empresa a las nuevas exigencias del mercado, garantizar la viabilidad y la sostenibilidad del proyecto empresarial cooperativo, y poder mantener, a través de la capacidad de generación de mayor valor añadido, el volumen y las cualidades del empleo cooperativo.

- Ahora bien, las cooperativas también necesitan de capital para el desarrollo de sus proyectos empresariales. Las dudas surgen al reflexionar si todo ello no es posible si no es a costa de las rentabilidades y de un mayor endeudamiento de las cooperativas. Las comparativas con los resultados, sobre todo, de las empresas del territorio con capitales extranjeros apuntan en esa dirección, lo cual podría poner en cuestión la competitividad futura de los proyectos cooperativos.
- d. El estudio identifica que la aportación de las cooperativas adquiere una mayor relevancia en los segmentos estratégicos y tractores de la economía. El análisis del contexto económico revela la importancia que la industria, y más en concreto la industria manufacturera de alta tecnología, adquiere en la reorientación de la política económica europea. Se entiende que un sector industrial tecnológicamente avanzado es el sostén imprescindible en el nuevo escenario económico caracterizado por la pujanza de los actores emergentes, para el desarrollo de una economía sostenible con capacidad de crear empleos de alto valor añadido. La constatación del peso específico de las cooperativas entre las grandes industrias tractoras del territorio, junto con el importante esfuerzo en innovación y desarrollo que desarrollan estas empresas nos llevan a afirmar que las cooperativas están co-liderando el proceso de transición de la economía vasca hacia un modelo de desarrollo sostenido sobre la base de un tejido industrial tecnológicamente avanzado.
- e. El peso específico que el cooperativismo asume entre las grandes empresas tractoras del territorio abre la puerta a nuevas hipótesis respecto al impacto de este modelo en la sociedad. Indicios de este potencial impacto se detectan al observar, por ejemplo, el diferente comportamiento de los

territorios de la CAPV en los indicadores de innovación. Gipuzkoa, territorio donde el tejido cooperativo industrial es significativamente más denso, muestra unos porcentajes de Gasto en I+D (el 2,25% del PIB en 2015) que superan con claridad el promedio europeo, mientras que Bizkaia (1,73%) y Araba (1,48%) muestran unos valores más modestos. Es más, como ya se ha analizado en el estudio, en el 2014 las empresas guipuzcoanas destinaron a labores de I+D un total de 423,6 millones de euros, lo cual suponía superar los 412,5 millones de las empresas de Bizkaia, la provincia más poblada del territorio.

Nos preguntamos si parecido impacto se podría observar en los indicadores relativos a la aspiración del cooperativismo por construir una sociedad más justa y equitativa. Los estudios académicos del ámbito de las desigualdades han evidenciado el proceso de incremento de desigualdades y de concentración de la riqueza que padecen las sociedades económicamente avanzadas desde la década de los 80 del siglo XX. Esto se está dando por dos vías principalmente: por los notables aumentos salariales de determinados segmentos profesionales y por los procesos de acumulación de capital que se producen en el contexto de la desregulación de los mercados. Las cooperativas se caracterizan por subordinar el capital a la primacía del trabajo y por fijar un estrecho intervalo en los ingresos por trabajo. ¿El hecho de que entre las grandes empresas tractoras de Gipuzkoa predominen las cooperativas, deriva en una estructura más igualitaria de la sociedad guipuzcoana en relación al resto de territorios?. Es ésta una cuestión que merecería la pena explorar.

- f. La capacidad del cooperativismo para conjugar el desarrollo económico con unos criterios más distribuidos e inclusivos, es un factor impulsor en la configuración del territorio vasco como un Sistema Local de Innovación. Analizábamos cómo el conocimiento, adherido al territorio, es uno de los factores determinantes de la competitividad basada en la innovación, y que la eficiencia económica del conocimiento depende mucho de la calidad de su flujo y del nivel de transferencia entre los diferentes agentes del sistema. En este sentido, el desarrollo de una estrategia innovadora será más eficiente si consigue la movilización y la implicación de los agentes plurales del territorio y para ello resulta determinante la configuración de un proyecto común de desarrollo. Conciliar las estrategias competitivas con los objetivos de la cohesión social y la integración socioeconómica resulta vital en este escenario. Las cooperativas por su capacidad económica y empresarial, y por sus rasgos innatos por la generación de un modelo de desarrollo distribuido parecen destinadas a asumir un rol estratégico en el nuevo ciclo económico que enfrenta nuestro país.

NUEVAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Señalábamos en la presentación del documento que el presente trabajo lo ubicamos como el primer paso de un proyecto de investigación más amplio. En este estadio el foco se ha puesto en la aportación del cooperativismo a los retos del tejido productivo vasco. El estudio ha confirmado la posibilidad de sustentar en evidencias empíricas el análisis de la contribución de las cooperativas. Los resultados, a su vez, nos indican la singular importancia que adquiere el cooperativismo en relación a los retos que enfrenta la sociedad vasca en estos tiempos de transformaciones. Por ello pensamos que merece la pena seguir recorriendo este camino. Pensamos que todavía existe margen para dar mayor consistencia a la investigación. Los siguientes pasos deberían de abordar los siguientes procesos:

- Acceder a las fuentes de datos originales del Eustat, Las Estadísticas de la Economía Social del Departamento de Empleo y el OVES, para ampliar las bases de datos y afinar algunos de los indicadores mediante el acceso a datos desagregados según la entidad jurídica de las empresas. A su vez, complementar el análisis mediante la explotación de base de datos nuevas (SABI).
- Extender el análisis de la aportación de las cooperativas a los retos del tejido productivo a nivel de territorios de la CAPV para identificar las especificidades de cada uno de los territorios.
- Ampliar el análisis mediante el estudio de casos (Mondragon, cooperativas concretas,...)
- Proceder a la fase cualitativa de análisis con el fin de a) detectar los factores, valores, etc. que están operando y que expliquen el comportamiento diferencial de las cooperativas; y b) Identificar los retos que enfrentan las cooperativas en su objetivo de seguir contribuyendo a los retos de la sociedad vasca.
- Abrir una nueva línea de investigación que aborde la aportación que realizan las cooperativas al desarrollo de una sociedad más justa y equitativa.

2.

**INTRODUCCIÓN AL
DOCUMENTO**

El trabajo que presentamos en este documento es el punto de partida de lo que pretende ser un proyecto de investigación de más amplio alcance. El objetivo que nos hemos propuesto desde LANKI, Instituto de Estudios Cooperativos de Mondragon Unibertsitatea, en colaboración con la DIPUTACIÓN FORAL DE GIPUZKOA, es indagar sobre la contribución o aportación que en la actualidad realizan las cooperativas a nuestra sociedad para, a su vez, abrir una vía de reflexión sobre los retos específicos que deben de abordar las cooperativas en el contexto del nuevo milenio, en su objetivo de continuar aportando valor a la sociedad de la que son parte.

El objetivo de determinar la aportación social específica de las cooperativas y la identificación de los retos que enfrentan en el nuevo escenario es un tema complejo dada la pluralidad de dimensiones y la cantidad de variables que implica el objeto de análisis. Nosotros nos hemos planteado abordar el tema ordenando el análisis según los siguientes criterios:

1. El campo de análisis se delimita partiendo de las aspiraciones básicas que encontramos en el origen del moderno cooperativismo vasco. Como lo desarrollaremos en un apartado posterior, son cuatro las aspiraciones básicas que encontramos en el origen de este movimiento: (1) el desarrollo económico y social de la comunidad de pertenencia, (2) la viabilidad de un modelo de empresa participativo con pleno protagonismo del factor humano, (3) el desarrollo de una sociedad justa y equitativa que, a su vez, (4) avance hacia un modelo de sociedad más democrático, solidario y cooperativo.
2. Como segundo criterio delimitador, pensamos que el análisis de la aportación social de las cooperativas cobra sentido si se realiza a través del establecimiento de un diálogo dinámico en relación a los retos que enfrenta la sociedad vasca en el contexto actual. Por lo tanto, la puesta en valor de la aportación que realizan las cooperativas en relación a los retos que encara la sociedad vasca es el objetivo específico que nos planteamos en este proyecto de investigación. Al poner en relación las aspiración básicas del cooperativismo con los retos del territorio surgen cuatro ámbitos concretos de análisis: (1) La contribución de las cooperativas al desarrollo económico y al bienestar material de la sociedad vasca a través del impulso de un tejido cooperativas tecnológicamente avanzadas, que viabilicen el reto de la generación de riqueza en contextos económicos competitivos y complejos. (2) La contribución al desarrollo de una sociedad justa y equitativa. (3) El desarrollo de un modelo de empresa democrático, participativo y sustentado en el desarrollo de las capacidades humanas a

través de la cooperación. (4) La contribución al desarrollo de una sociedad sustentada en los valores de la cooperación, la democracia, la solidaridad y el compromiso social.

3. El objetivo de este proyecto es además sustentar el análisis de la aportación social de las cooperativas en evidencias empíricas y cuantificables. Proponemos, además, indagar en la aportación específica de las cooperativas en relación a otros modelos de empresa. Por lo tanto, la identificación de variables e indicadores, la búsqueda de fuentes estadísticas y la elaboración de cuadros estadísticos que permitan determinar la aportación específica de las cooperativas, son tareas inherentes al proyecto de investigación que queremos desarrollar.
4. El proyecto, por último, busca abrir una dinámica cualitativa de investigación y de participación más amplia con agentes de las cooperativas y representantes institucionales con el fin de (a) identificar y reflexionar sobre los valores que operan en el modelo cooperativo y que explican el comportamiento diferencial de las cooperativas; y (b) identificar los retos específicos que enfrenta el modelo cooperativo en su objetivo de continuar aportando valor a la sociedad vasca.

Somos conscientes de la amplitud del proyecto de investigación para un equipo humano como el nuestro que debe de compaginar los siempre limitados recursos de investigación con las tareas formativas, docentes y de transferencia, propias de la actividad universitaria. En este caso, el desarrollo del proyecto se hace posible gracias a la implicación de la Diputación Foral de Gipuzkoa que dentro del programa Etorbizuna Eraikiz está apostando por el impulso de la investigación y el desarrollo de la participación de las personas en las empresas del territorio. Dado el peso específico del cooperativismo en el conjunto del tejido productivo de Gipuzkoa, el análisis de la realidad de las cooperativas asume una relevancia importante en el marco global del programa.

La amplitud y la complejidad del reto nos empujan a la adopción de una estrategia de investigación que nos permita avanzar a través de un proceso de aproximaciones sucesivas. En este sentido, el presente documento no es más que una primera aproximación al más amplio proyecto de investigación que tenemos en mente abarcar. En este primer paso el foco del análisis se ha centrado en un primer ámbito de análisis: la aportación de las cooperativas al reto del tejido productivo vasco en la generación de riqueza y desarrollo económico en el contexto de una nueva fase del proceso de globalización de la economía.

El documento ha organizado en cuatro principales apartados:

- Un primer apartado, en el que a modo de introducción, se realiza un análisis explicativo de las aspiraciones básicas que impulsan el desarrollo de la fase moderna del cooperativismo vasco. Ubicamos el origen de esta fase en la experiencia que surge en la localidad de Arrasate a finales de la década de los 50 del siglo XX y que se irradiará por el conjunto del territorio vasco en las sucesivas décadas. La identificación de las aspiraciones básicas se ha realizado a través del análisis de textos de los fundadores de la Experiencia Cooperativa de Mondragón.
- Un segundo apartado en el cual se contextualiza el escenario económico que enfrenta la sociedad vasca, y en el que se presenta una radiografía de salud del tejido productivo vasco. El apartado se elabora desde la base de diferentes materiales teóricos, estudios de prospectiva y análisis empíricos. El foco, no obstante, se ha centrado en aquellos estudios que aportan evidencias empíricas respecto a la realidad de la economía vasca y el tejido productivo de nuestro territorio. A su vez, el foco se ha alejado de los análisis de tipo coyuntural con la intención de fijar la atención en las dinámicas de carácter más estructural que es posible detectar en la dinámica económica de nuestro país.
- En el tercer apartado, se presenta el análisis que refleja la aportación específica que realizan las cooperativas vascas en relación a los retos que se le presentan al tejido productivo de nuestro territorio. El objetivo ha sido fundamentar el análisis en evidencias empíricas cuantificables para lo cual han sido utilizadas diversas fuentes estadísticas (Estadísticas de la Economía Social del Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco, Informe de Situación de la Economía Social Vasca de OVES, y las fuentes estadísticas de Eustat).
- El estudio se cierra con un apartado final, en el que se presentan las principales conclusiones y se realizan una serie de consideraciones finales.

3.

**LA APORTACIÓN SOCIAL
DE LAS COOPERATIVAS:
LAS ASPIRACIONES
BÁSICAS DEL
COOPERATIVISMO COMO
PUNTO DE PARTIDA**

El surgimiento y desarrollo de un proyecto cooperativo no es posible concebirlo sin su intrínseca conexión con las necesidades y los retos de la sociedad de la que forma parte. "Identificar las necesidades sociales y abordarlas..." es una de las máximas éticas que impulsaron a la acción a los fundadores de las primeras cooperativas en Mondragón. En este sentido, las cooperativas se conciben como herramientas que, inspiradas por un sentido profundo de la justicia social, tratan de responder a los retos sociales percibidos por sus protagonistas. La fase moderna del cooperativismo vasco, aquella que se inicia a finales de la década de los 50 del siglo XX, surge de este impulso ético y transformador.

El punto de partida, la realidad social de la postguerra franquista en la que unos jóvenes instigados por Arizmendiarrera –por entonces coadjutor de la parroquia de Mondragón– se aventuraron a poner en marcha el nuevo experimento empresarial, es de sobra conocido. Los propios fundadores de este movimiento dan testimonio del contexto de necesidades apremiantes de la época: una sociedad marcadamente clasista, en la que prácticamente no existía una clase media, y en la que el 90% de la población se situaba en una franja en los que "los jornales apenas servían para comenzar a pasar la semana"; en la que, además, no existían oportunidades de educación ni vías para la promoción personal; con importantes carestías en cuanto a necesidades básicas tales como la sanidad, la alimentación o la vivienda; y en un contexto de cruel dictadura que cerraba las opciones de participación social y política activa de las clases trabajadoras en la defensa de sus intereses, y en la que cualquier expresión de la lengua y cultura vasca caía bajo sospecha o simplemente estaba prohibida.

Ante esta situación, la propuesta de los pioneros del cooperativismo de Mondragón consistirá en la articulación de un proceso que pivotará en "el cambio de estructuras" a través de la promoción de experiencias de autogobierno comunitario, -tanto en la empresa como en los más variados ámbitos de la vida social-, dando cauce a "un proyecto de transformación social multidimensional", en un proceso "ininterrumpido y dinámico de experiencias".

Es en el ámbito de la empresa donde esta visión alcanza su exponente más paradigmático. Lo que se pretende es transformar el metabolismo o la estructura tradicional de la empresa capitalista. Y ello en varios sentidos. Por un lado, proporcionando un nuevo estatus a los trabajadores y creando un nuevo tipo de empresa que respondiese a "las justas exigencias del mundo del trabajo" y a la dignidad de la persona. Por otro lado, modificando radicalmente la propia concepción y la función social de la empresa, concibiendo la empresa como agente fundamental de desarrollo comunitario y de la promoción social y humana. Y todo ello, con el objetivo de construir un nuevo modelo de

organización social más justo, y un nuevo marco de convivencia que sustituyera las relaciones de explotación, supeditación e instrumentalización de las personas por unas relaciones de cooperación, solidaridad y mayor autonomía de las personas.

En este sentido, la Experiencia Cooperativa de Mondragón se sitúa en esa gran tradición del cooperativismo que trata de imbuir de un profundo sentido ético a la actividad económica, desarrollando un modelo de empresa que, restringiendo la apropiación privada de los resultados, privilegia la constitución de un proyecto colectivo en el que predomina la finalidad de servicio en beneficio de los miembros de la organización y del entorno social, en lugar de la rentabilidad de las acciones del capital invertidas en la empresa. Se inserta, por lo tanto, en esa tradición que trata de resituar la economía al servicio de la sociedad o, en terminología de Arizmendiarreta, al servicio de "la promoción social y humana".

LAS ASPIRACIONES BÁSICAS DEL COOPERATIVISMO DE MONDRAGÓN

En el impulso de la Experiencia Cooperativa de Mondragón, analizando los textos de sus fundadores, es posible identificar cuatro aspiraciones básicas que se vinculan a los grandes retos de su época.

- a) *La creación de riqueza, el desarrollo económico y las bases materiales del bienestar de la sociedad.*

Se puede afirmar que el proyecto transformador cooperativo de Mondragón comienza por la inquietud de "abanderar la creación de riqueza que permita sostener el necesario desarrollo de las comunidades". La premisa era clara: todo proceso de emancipación de las clases trabajadoras, así como el desarrollo de las comunidades, pasa por la creación (y el propio gobierno) de las herramientas que posibiliten el desarrollo económico, la generación de riqueza, las oportunidades de empleo y el bienestar en nuestras sociedades. Esto es, el desarrollo económico se concibe como una de las prioridades fundamentales para el desarrollo de la comunidad.

La importancia que esta dimensión adquiere en la formulación del cooperativismo de Mondragón se entiende partiendo del contexto social apremiante en el que los pioneros de este movimiento impulsan las primeras experiencias cooperativas. Pero, a su vez, la caracterización que

esta dimensión ha adquirido en la formulación del cooperativismo de Mondragón es un rasgo distintivo de este modelo.

Los fundadores de esta experiencia cooperativa partían de una lectura crítica de la clase empresarial de la época. Percibían a esta clase acomodada en las ventajas que les otorgaba el modelo autárquico del régimen franquista (una legislación favorable, un mercado cautivo protegido por un estrecho intercambio de importaciones y exportaciones y unos fuertes aranceles, la ausencia de sindicatos para actuar y la prohibición del empleo de la huelga por parte de los trabajadores). En este contexto, criticaban la actitud de dejadez y despreocupación respecto a las inversiones en innovaciones técnicas y el desarrollo tecnológico de las empresas. En consecuencia, opinaban que las estructuras organizativas y productivas iban quedando obsoletas en comparación con la evolución acelerada en que veían que se movía la industria europea. En este sentido, desde el equipo de los fundadores se percibía con alarma el “daltonismo” de una clase empresarial cada vez más endogámica que ni siquiera destinaba “los beneficios, que fluían en abundancia en aquella época, a enriquecer las empresas de modo que, al menos, quedara a favor de los instrumentos de producción parte del caudal que generaba el trabajo de todos”.

En esta tesitura en la que según Arizmendiarrreta el capital había dejado de jugar como un factor de desarrollo, y en el que el país se encontraba “en un contexto global de falta de desarrollo puntero”, correspondía a los trabajadores mediante la promoción de cooperativas dar un paso al frente, y en la medida de sus posibilidades, tomar la iniciativa “por un nuevo desarrollo pujante” que permitiese mantener el ritmo de desarrollo del mundo moderno y ofrecer “una alternativa a la situación económica de nuestro pueblo”. Esto es, en la visión de Arizmendiarrreta, dada la desidia de los empresarios tradicionales, correspondía a los propios trabajadores tomar la iniciativa por “abanderar la creación de riqueza como palanca para sostener el necesario desarrollo de nuestras comunidades”, y contribuir “a través de la expansión del modelo cooperativo, a hacer país” o lo que es lo mismo, “a crear una economía vigorosa y humana”.

Se puede señalar, por tanto, que la autorresponsabilidad asumida en el desarrollo económico del país es una característica que ha dotado de rasgos singulares al cooperativismo vasco. En este modelo se apuesta por un proyecto cooperativo ambicioso basado en la empresa industrial tecnológicamente avanzada por su capacidad de tracción del conjunto de la economía local. En consecuencia, el impulso transformador se desarrolla

asumiendo y potenciando de una manera natural los principios de la eficacia empresarial, que es entendido como una palanca imprescindible de todo desarrollo económico y social.

Sólo desde la aplicación activa del binomio eficacia-solidaridad (eficiencia productiva, rentabilidad, beneficios, ahorro, capitalización, reinversión, expansión cooperativa) será posible explicar el desarrollo que ha conocido la Experiencia Cooperativa de Mondragón, dando lugar, tal y como lo describe Jose María Ormaetxea, a “un modelo de cooperativismo que con el transcurso del tiempo ha llegado a ser un ejemplo, inédito en su dimensión, en todo el mundo”.

- b) *El reto cooperativo: la viabilidad de un modelo de empresa participativo con pleno protagonismo del factor humano.*

Señala Azurmendi en El Hombre Cooperativo que los fines del proyecto de Arizmendiarrreta iban más allá de la simple superación de la miseria económica de las clases trabajadoras. En este sentido, el desarrollo de un nuevo estatus para los trabajadores en la empresa será uno de los principales objetivos que encontramos en el impulso de la Experiencia Cooperativa de Mondragón. El proyecto se concibe como un intento por superar el estado de sumisión y explotación que limitan el potencial de desarrollo de los trabajadores en la empresa capitalista. Se pretende superar el marco de unas relaciones paternalistas que no hacían más que supeditar a los trabajadores en un estado permanente de minoría de edad. En su lugar, se busca poner en práctica un nuevo modelo de empresa acorde con la idea de la dignidad de la persona en la que, además de un salario justo y la incorporación de innovaciones técnicas que hagan más fácil el trabajo, se posibilite la participación de los trabajadores en la empresa como sujetos “inteligentes y responsables” y no sólo como “meros cumplidores de órdenes”.

El ideal de la humanización del trabajo estará muy presente en la génesis del cooperativismo de Mondragón. Las cooperativas deben aspirar a ser herramientas para que todas las personas puedan “realizar plenamente su personalidad” y “conseguir el desarrollo armónico de sus facultades” de manera que “trabajar signifique el despliegue y desarrollo de toda su persona”, de sus músculos, pero también de su “inteligencia, de su iniciativa y responsabilidad, de su solidaridad y afán de superación”. La aspiración de la emancipación del trabajo, bajo esta mirada, pasa por el desarrollo de todas las potencialidades de la persona, pasando de ser instrumentos de

intereses ajenos a ser capaces de “governarnos por nosotros mismos, sin intermediaciones o paternalismos extraños” mediante la solidaridad y la asociación de los trabajadores en una organización del trabajo donde primen “la humanización de las relaciones y de la convivencia”.

Jose María Ormaetxea en uno de sus textos explicita perfectamente el gran reto que asumieron aquellos jóvenes en la década de los 50 del siglo pasado cuando comenzaron con la andadura cooperativa: “Las aspiraciones no se limitaban a crear nuevos puestos de trabajo o industrias más modernas y mejor equipadas. Tenían que ser, además, más humanas y más solidarias, y para lograr ese propósito era el trabajo, el ejercicio humano de su voluntad, su fuerza y su inteligencia, el factor que prevalecía sobre los esquemas tradicionales que dan al capital el dominio de la empresa”.

El gran reto, por lo tanto, pasaba por hacer viables unas empresas donde tuviera pleno protagonismo el factor humano. De este modo, el cooperativismo de Mondragón supuso un salto emancipatorio de tintes casi revolucionario en el proceso de humanizar el trabajo al organizar la empresa bajo los principios de la soberanía del trabajo (la apropiación colectiva de los medios de producción por el conjunto de los socios-trabajadores), la democracia en la empresa (un socio-trabajador un voto), la participación en la gestión de los trabajadores, la retribución equitativa del trabajo (a través de un intervalo estrecho y solidario) y otros principios tales como la solidaridad con el entorno (limitando los anticipos a los salarios medios vigentes en la zona de manera que se favoreciese la capitalización de los resultados y la reinversión de la misma).

c) *Una sociedad justa y equitativa.*

El proyecto cooperativo de Mondragón en sus primeras fases no se agota en el ámbito de la empresa. Arizmendiarrreta es especialmente insistente respecto a la idea “errónea de considerar a las empresas cooperativas como un fin en sí mismas”. Defiende Arizmendiarrreta que la razón de ser de las cooperativas “no es perseguir aumentar el patrimonio propio” ni tampoco “buscar unas condiciones de existencia cómodas para una minoría de cooperativistas” sino que las cooperativas no deben abandonar la aspiración de influir en los más variados ámbitos de la sociedad. Insiste en sus escritos en el hecho de que el rasgo diferencial y característico de las cooperativas debe ser “su vocación de instrumento de transformación estructural” de manera que colaboren junto con otros agentes en la creación de “ámbitos de mayor libertad” y “bienestar

comunitario". Las cooperativas, en este sentido, se conciben como "instituciones autogestoras" implicadas en la "promoción y resolución de la extensa gama de problemas comunitarios", con la finalidad de colaborar en la construcción de una comunidad sana y equilibrada donde todos sus miembros tengan las mismas opciones de desarrollar y cultivar sus potencialidades.

Desde esta mirada profundamente humanista el panorama social con el que se encontró Arizmendiarreta cuando llegó a Mondragón a la altura de 1941 debía de resultar desolador. Tal y como lo describe el historiador Fernando Molina "la guerra civil llenó de odios y rencores las callejuelas de centro medieval de la villa. A su fin llegaron el racionamiento, el hambre, la miseria, las enfermedades, el frío, el hacinamiento, y la purga social de los vencidos por los vencedores en la vida política y cultura local. El Mondragón al que llegaba Arizmendiarreta era un lugar poblado por una juventud desorientada, carente de referentes, sometida a un régimen dictatorial de quiméricas aspiraciones fascistas, en mitad de una guerra mundial que no hizo sino acrecentar las ya de por sí extremas carencias materiales generadas por la Guerra Civil" (Molina, 2006).

Pero, además, Mondragón era una sociedad fuertemente dividida en dos comunidades. Una era la que vivía bajo el paternalismo y la tutela de la Unión Cerrajera, empresa que practicaba una política asistencial muy avanzada en el escenario social de la época a través de su red de cantinas, economatos, cajas de auxilio, sistemas educativos, destinado a sus trabajadores. La otra parte de la sociedad era la que quedaba al margen del sistema edificado por la empresa.

En el contexto de una sociedad marcadamente clasista en la que los estándares mínimos de unas condiciones de vida digna a duras penas se cumplían (las crónicas de la época hablan de hambre, de salarios ínfimos, de pobreza), y en un contexto de problemas de vivienda, de infraestructuras sanitarias deficientes, y en la que las posibilidades de promoción personal y social mediante el acceso a los estudios se encontraban vetadas para la amplia mayoría de habitantes, el proyecto cooperativo será portador de un radical impulso democratizador con el objetivo de generar unas condiciones sociales y materiales que permitiesen una igualdad de oportunidades respecto a las opciones de educación y acceso a la cultura, el empleo digno, la sanidad, la cobertura social o, en suma, a las opciones de una "promoción integral humana".

Los mecanismos utilizados en tal dirección serán la activación de la iniciativa social y la movilización de los recursos comunitarios que, junto con la implicación de las cooperativas ya creadas, impulsarán la promoción de organizaciones novedosas en diferentes esferas sociales bajo los esquemas del autogobierno comunitario. Resultado de esta lógica serán las experiencias cooperativas desarrolladas en el campo de la producción industrial, en el ámbito de la educación, en la organización de la asistencia social y sanitaria, en la cooperativización del crédito y el ahorro, y tantas otras iniciativas cooperativas implementadas en el ámbito del consumo y la distribución, en la investigación tecnológica, en los servicios, en el sector agro-ganadero, en el pesquero o en el de la vivienda.

d) *El ideal de una sociedad más solidaria, libre, autogestionada y cooperadora.*

En las formulaciones de los fundadores se percibe también una cierta aspiración respecto a una profunda transformación de la sociedad. En parte, todo el amplio abanico de rigurosos valores sociales y cooperativos que de forma coherente y consistente se van aplicando mediante la institucionalización de normas, estatutos y mecanismos que posibilitan su cauce, sólo pueden ser sostenidos desde los pilares de unos profundos ideales. Ideales que, en estas primeras fases de desarrollo del cooperativismo de Mondragón, se nutrirán desde diversas fuentes ideológicas (de base cristianas, abertzales, o socialistas) que sostendrán las motivaciones y la implicación militante de muchos cooperativistas.

El proyecto cooperativo, también en el del Mondragón de las fases iniciales, se concibe desde la necesidad de avanzar en el proceso de emancipación social y humana, en la búsqueda de una sociedad más justa, fraternal, solidaria, y también más democrática y autogestionada en sus diferentes instancias sociales y económicas, con el protagonismo de unos sujetos más autónomos, libres y solidarios, actuando en el marco de unas comunidades conscientes de sus potencialidades y dueñas de su destino.

En las diputas que mantuvo con las diferentes izquierdas en el contexto de la transición de la década del 70, Arizmendiarrreta no dudará en defender el cooperativismo como “vanguardia consciente y acreditativa de las posibilidades de los trabajadores”, en la que “la ayuda que el cooperativismo presta al movimiento obrero consiste en aportar un ejemplo y una prueba de la madurez y capacidad gestora de la clase obrera”. Frente a las quiméricas “proclamaciones revolucionarias” la visión de Arizmendiarrreta pondrá en valor el paradigma de la autogestión tanto

como objetivo y vía del proceso de emancipación social y humana. “Partir de las personas de hoy tal y como son hoy para transformarlas”, en una “labor lenta y profunda que transforma las conciencias y, por la fuerza de las conciencias transformadas poder lanzar las requeridas transformaciones sociales”, en un proceso de “promoción integral, individual y comunitaria, protagonizada por el pueblo, por los propios afectados” y liderado por quienes aspiran a “protagonizar personalmente su propia emancipación”, a través “de la cooperación” materializada en la asociación de cooperativas es la única forma viable para Arizmendiarrreta para avanzar “hacia una sociedad sin clases, fraternal, dinámica y justa”.

Sólo desde el decidido impulso de estas aspiraciones será posible explicar el proceso de extensión y expansión que ha hecho mundialmente singular a esta experiencia cooperativa. En el contexto social y económico de los 60, en diferentes localidades, se multiplican los grupos de jóvenes trabajadores que conectan con estas aspiraciones y que, inspirados por la notoriedad que empezaba a alcanzar el éxito de la cooperativa ULGOR, se animan a emprender con sus propios proyectos cooperativos. La consecuencia de tal impulso será una auténtica ola extensiva de cooperativas que protagonizarán – singularmente en determinadas comarcas donde la densidad de cooperativas será especialmente significativa – importantes procesos de desarrollo económico en claves autogestionadas y comunitarias, dando paso a lo que algunos analistas han bautizado como “el milagro de Mondragón”.

EL BALANCE DE UNA ÉPOCA

Jose María Ormaetxea, fundador de las primeras cooperativas y director general de la Caja Laboral Popular durante largos años, en su libro *Didáctica de una experiencia empresarial* publicado en el año 2003, pone en valor lo que desde su visión personal son los grandes logros de una sociedad en los que también, directa o indirectamente, contribuyeron las cooperativas en sus casi 50 años de actividad. Para entonces, la sociedad vasca desde aquellos años 60 había vivido importantes procesos de transformación. El contexto autárquico de la dictadura había dado paso a un escenario económico globalizado, en el plano político el sistema evolucionó hacia los cauces de la democracia parlamentaria, se desarrollan las bases del Estado del bienestar y de la administración pública vasca, y en el plano cultural el proceso de individualización se abre paso en la sociedad vasca difuminado el imaginario de las clases sociales y dispersando la sociedad en una pluralidad de estilos de vida y diversidad de intereses individuales y sociales.

En este contexto la mirada retrospectiva de Ormaetxea nos acerca a lo que puede entenderse como un balance de la contribución de las cooperativas al cambio social operado en esos 40 años de recorrido:

Ormaetxea destaca la aportación de las cooperativas al desarrollo de una industria moderna tecnológicamente solvente, mediante la creación y el desarrollo de actividades que hace 50 años no existían, posibilitando la migración del tejido productivo vasco hacia actividades competitivas de mayor valor añadido. Esta realidad se hace aún más palpable en determinadas comarcas de Euskadi en las que la actividad industrial no existía (caso de Lea Artibai) o donde las antiguas empresas habían desaparecido (como en el caso del Alto Deba). Nos dice Ormaetxea que en estas zonas “la actividad de las cooperativas es la única que ha mantenido y acrecentado el empleo y el bienestar”.

Subraya, además, la evolución del nivel de bienestar material vivido en las cooperativas donde “la capacidad adquisitiva de los socios de las cooperativas se ha multiplicado cuatro veces en términos reales” en este tiempo, a la vez que la jornada anual de trabajo se reduce desde las 2.700 horas hasta las 1750 del año 2002. Lo cual supone una “reducción del 65% del tiempo de presencia en la empresa”. En este proceso observa cómo se “estrechan las franjas sociales” por efecto de la extensión de una clase media y el acceso de la educación superior al conjunto de la población. Desde su atalaya observa que el Alto Deba, su hábitat y donde la densidad de cooperativas es singularmente importante, se caracteriza por su relativo mayor nivel de renta per cápita y también por su más equitativa distribución y por ser una sociedad “en la que no existen o no se generan grandes fortunas ostentadas individualmente” y donde “se ha creado una mesocracia que comparte la vida ciudadana sin que sean percibidas diferencias de clase”.

Todo ello, además, ha sido posible por el desarrollo de un modelo de empresa que, desde su visión, “ha proporcionado a decenas de miles de mujeres y de hombres una mayor satisfacción al trabajar y sentirse mejor tratados por elevarse su categoría social dentro de su propia empresa” y ofrece la oportunidad de “sentirse protagonista de la empresa” y “de trabajar por algo más que ser retribuido y poder vivir”.

El valor del testimonio de Ormaetxea, lejos de pretender ofrecer un examen riguroso y exhaustivo respecto a la aportación social de las cooperativas, reside en la exposición del balance de una época desde el prisma de una persona que ha sido testigo y protagonista de los cambios acaecidos en la sociedad vasca en ese período. Un período en el que, como no, las cooperativas presentan

contradicciones y nuevos retos que enfrentar, pero en el que el sentido común exige poner en valor el éxito de este modelo de empresa. Ya que como acertadamente señaló Joseba Azkarraga (2007: 4) si la bondad de un modelo de ser y hacer empresa se mide por la capacidad de generar riqueza, por un lado, y la forma en que ésta se distribuye entre los miembros de la comunidad, por otro, la experiencia cooperativa vasca ha constituido un valor importante ante los desafíos que ha enfrentado la sociedad vasca.

Però el balance de Ormaetxea nos da pie también para conectar con la cuestión que pretendemos abordar en este nuevo proyecto de investigación que tenemos entre manos. ¿Cuál es la aportación que realizan las cooperativas a los retos que enfrenta la sociedad vasca en esta nueva era de grandes transformaciones?

LAS ASPIRACIONES BÁSICAS COMO CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA APORTACIÓN SOCIAL DE LAS COOPERATIVAS

La aportación que el cooperativismo pretende realizar a la sociedad de la que forma parte se identifican con las aspiraciones básicas detectadas en los textos de los fundadores de las primeras experiencias de la fase moderna del cooperativismo vasco. Éstas las podemos resumir de la siguiente manera:

- La contribución al desarrollo económico y al bienestar material de la sociedad vasca a través del impulso de un tejido de cooperativas tecnológicamente avanzadas, que viabilicen la generación de riqueza en contextos económicos competitivos y complejos.
- La contribución al desarrollo de una sociedad justa y equitativa. Lo cual se realiza por medio de la implementación de criterios y mecanismos de solidaridad interna y externa.
- El desarrollo de un modelo de empresa democrático, participativo y sustentado en el desarrollo de las capacidades humanas a través de la cooperación.
- La contribución al desarrollo de una sociedad sustentada en los valores de la cooperación, la democracia, la solidaridad y el compromiso social.

Pensamos que el marco que establecen estas aspiraciones básicas del cooperativismo constituye el punto de partida para establecer los criterios que

nos permitan evaluar y valorar la aportación que realizan las cooperativas a la sociedad.

Este es el viaje que nos gustaría realizar. Y el presente documento es la primera etapa de un recorrido que se prevé largo. Iniciamos la travesía poniendo el foco en el primer ámbito de análisis: La aportación de las cooperativas al reto del tejido productivo de generar desarrollo y bienestar en el contexto económico global y complejo actual. El análisis se desarrolla en dos partes: primero se establece un marco que nos permita contextualizar e interpretar los retos que enfrenta nuestro tejido productivo en el contexto económico actual. Después, se intenta determinar la aportación específica que realizan las cooperativas en relación a otros modelos de empresa. El texto termina con un último capítulo de conclusiones y consideraciones relativas a los límites del estudio y las futuras líneas de investigación.

4.

**EL TEJIDO PRODUCTIVO
VASCO ANTE EL RETO DE
LA GLOBALIZACIÓN 2.0**

¿Hacia dónde está evolucionando el contexto económico? Y ¿Cuáles son las tendencias más significativas que se vislumbran en este nuevo escenario? Estas son las preguntas clave que guían la elaboración de este apartado. En el mismo, pretendemos elaborar un marco que nos ayude en la interpretación de la dinámica económica de nuestro tiempo. En este sentido, hablamos de la globalización 2.0 para hacer referencia al nuevo ciclo de transformaciones que están impactando en la economía mundial. La idea es contextualizar a grandes rasgos estas grandes tendencias de cambio para observar la ubicación de la economía vasca y el tejido productivo en el nuevo mapa de retos que se vislumbran con el nuevo escenario.

LA ECLOSIÓN DE LOS GIGANTES ASIÁTICOS

El escenario económico que se nos presenta en este nuevo ciclo se va a caracterizar por la intensificación del proceso de globalización y la eclosión de las economías emergentes, sobre todo las asiáticas. En efecto, la irrupción de China, e India en menor medida, como agentes económicos de primer orden están desplazando el eje económico mundial hacia el este asiático. En este sentido diferentes estudios de prospectiva coinciden en señalar como uno de los principales rasgos de esta nueva era, el desplazamiento del poder económico hacia los países emergentes de Asia y el declive relativo de la importancia de las economías del G-7. Los datos que ofrecen los diferentes estudios atestiguan este mayor dinamismo de las economías emergentes:

- En perspectiva 2030 se prevé una desaceleración del PIB mundial (4% por año) en comparación con los niveles de crecimiento que la economía mundial ha conocido en los últimos 20 años (5,3% por año). Pero este crecimiento va ser muy desigual según las diferentes economías. Así, se apunta que el PIB de los países en desarrollo en conjunto crecerá cuatro veces más rápido que el de los países desarrollados (en los países desarrollados se espera un crecimiento del 1,8% hasta el 2030, frente al 4,3% de los últimos 20 años; mientras que los BRICs alcanzarán el 7,9%).

En consecuencia, los países desarrollados perderán peso en cuanto a su participación relativa en el PIB mundial (del 66% actual al 44% esperado en el 2030) en favor de los BRICs que pasarán a generar el 36% del PIB global, frente al 18% actual.

- Este mayor dinamismo de las economías emergentes se reflejará también en el cambio de tendencia de las exportaciones debido a una ralentización

del incremento de las exportaciones nominales de los países desarrollados en los próximos 20 años (representando el 27% del total de las exportaciones frente al 47% actual); y una mayor capacidad exportadora de las economías emergentes (la participación de los BRICS en las exportaciones mundiales será del 23% en 2030, frente al 14% actual, mientras que en 1990 tan sólo era del 5,8%). En concreto, se espera que Asia alcance a Europa como líder exportador en 2030.

- Esta mayor pujanza de las economías emergentes incidirá en el mayor peso relativo de estos países en el sector financiero mundial. Tanto, por un lado, por el rol de los fondos soberanos y la inversión extranjera por parte de los nuevos estados ricos (China, Rusia), que se prevé inyectarán más capital en los mercados emergentes que el FMI y el Banco Mundial; como, por otro lado, el peso que alcanzarán los bancos de los países emergentes que llegarán a alcanzar a los del G-7 en el año 2036, y se espera que en el año 2050 lleguen incluso a ser un 50% más grandes que éstos.
- Lo relevante de esta evolución es que la capacidad competitiva en el mercado por parte de las economías emergentes es que dejan de basarse únicamente en el coste para hacerlo también en la especialización y en el valor añadido. No en vano, las inversiones que estos países están realizando en el desarrollo de la economía del conocimiento está permitiendo el establecimiento de la infraestructura necesaria que les permita dar el paso al siguiente nivel de desarrollo. En consecuencia, se espera que hasta el 2030, las brechas de conocimiento entre los países desarrollados y en desarrollo se irán reduciendo con un progreso significativo de los segundos en cuanto a difusión de conocimiento, educación y actividades en I+D².

En este contexto, además, una nueva ola de ciudades (como Shanghái, Hong Kong o Singapur) está tomando la delantera competitiva en los campos de producción e innovación y emergen como una alternativa geográfica de los centros de excelencia tradicionales. Los inversores extranjeros y las nuevas empresas se ven atraídas por estas ciudades ya que cuentan con el apoyo de los gobiernos (por ejemplo, mediante subvenciones e incentivos fiscales), mucha población en edad de trabajar, además de unos costos de producción y de trabajo más baratos.

2 Según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (WIPO), Asia ha duplicado con creces su cuota de solicitud de patentes bajo el Tratado de Cooperación en este campo, y ya representan el 43% del total, siendo el mayor actor regional China, cuyas solicitudes se multiplicaron casi por 30 entre 2000 y 2012, en campos muy diversos (Ortega, 2016: 189).

- Sobre la base de este desarrollo económico se prevé un significativo desarrollo social en los países emergentes con un aumento del 150% de la clase media en los BRIC (pasando de 800 millones de personas, a 2.000 millones en 2030), con su correspondiente aumento de la renta per cápita y de los niveles educativos de amplias capas de la población.

Este importante auge de las economías emergentes estará sustentado sobre todo por la formidable expansión que en perspectiva del año 2030 se espera alcancen las economías de India y de China. India en parte y, ante todo China, emergen como los próximos colosos de la economía mundial: El PIB de China superará al de Estados Unidos para convertirse en la mayor economía del mundo en el 2026; se espera que China genere el 14% de las exportaciones mundiales en 2030, mientras que India acapare el 6,4% de las exportaciones; la banca china alcanzará en 2023 a la banca americana y en el 2030 sus activos valdrán 4 billones de dólares más que los de la banca americana, se prevé, además, que India superará a China en el año 2033; y se da por sentado que para el año 2030 China e India se convertirán en grandes competidoras también en el ámbito de las últimas tecnologías ³. En este contexto la expansión que la clase media conocerá en estos dos países será espectacular: la clase media China se espera que llegue al 75% de la población frente al 40% actual en el 2025; mientras que las proyecciones para India indican que en el 2030 la clase media alcanzará el 57% de la población (850 millones de personas) frente al 7,1% actual.

Josu Ugarte (2013), el que fuera responsable del área Internacional del grupo cooperativo MONDRAGON, identifica una serie de factores que determinan la mayor capacidad competitiva de la economía china en general y de las empresas de este país en particular:

- **Menores costes de mano de obra directa:** Los costes laborales en China son 20 veces menores en comparativa a los salarios del Estado Español. En el 2013 el coste en China del trabajo no cualificado rondaba los 1,2 euros la hora. Incluso con la previsión de un crecimiento del 20% anual de los

3 Según la OCDE, China e India producirán en 2020 un 40% de los nuevos titulados universitarios, y con un énfasis en los STEM (Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas). A su vez, China se está preparando para el reto de la robotización y la automatización: "No persigue solo instalar estas máquinas (es el mayor mercado del mundo pues viene creciendo a un ritmo del 25% al año desde el 2005), sino diseñar y fabricar robots, en lo que ha llamado 'revolución industrial del robot'. El país ha ganado know-how en este terreno e impulsa desde 2012 un 'Plan de Desarrollo de la Industria inteligente de Herramientas de Fabricación para alcanzar un objetivo de ventas nacional de robots industriales diez veces superior al nivel actual. También está intentando hacerse con fabricantes de otros países. La adquisición en la primavera de 2016 por parte del grupo Chino Midea del 76% de Kuka AG, el mayor fabricante alemán de robots industriales y el más importante del mundo para máquinas del sector automovilístico es un claro ejemplo de esta estrategia (Ortega, 2016:189).

salarios la cifra quedaría lejos de los 16-20 euros del coste del personal sin cualificar del Estado Español.

- **Un importante desarrollo de las capacidades tecnológicas de las empresas:** En el 2011 China consumía el 45% de la máquina herramienta mundial. Este esfuerzo inversor, junto con el desarrollo de las capacidades tecnológicas propias ha permitido que sus máquinas sean cada vez más productivas y de mejor calidad. Con ello, China comienza a afrontar productos con un diferencial del 25-40%, con niveles de calidad similares al estándar medio de las empresas europeas.
- **Una industria auxiliar tecnológicamente desarrollada:** Una de las limitaciones que encontraban las empresas que se asentaban en China era la dificultad de encontrar proveedores locales capaces de ofertar un producto competitivo, lo cual derivaba en la necesidad de enviar la mayoría de los componentes desde la casa matriz. Esta situación cambiará a raíz de tres factores: la curva de experiencia obtenida por el aprendizaje de las inversiones extranjeras masivas llegadas a China, la especialización de sus componentes integrados verticalmente, y la inversión realizada en nueva maquinaria (invierten 55 veces más en comparación con el Estado Español) que permitirá el desarrollo de una industria auxiliar con maquinaria moderna eficiente y con capacidad de responder a los niveles de calidad mínimos para ser aceptados en mercados con unos estándares mucho más altos.
- **El talento disponible:** China está desarrollando unas formidables capacidades para enfrentar los retos de la economía del conocimiento. Los datos son elocuentes: genera 500.000 ingenieros superiores al año, más que Estados Unidos y Europa juntos; y el 40% de los licenciados en China lo hacen en carreras técnicas (en EEUU el porcentaje es del 15%) superando la suma de Estados Unidos y Europa juntas⁴. El desarrollo de estas capacidades es palpable en la evolución de patentes: en 2003 China disponía de 100.000 patentes en vigor (frente a las 380.000 de EEUU,

4 Los datos que aporta Ugarte han sido extraídos de un informe de Goldman Sach del 2010. Asimismo, según las mismas fuentes, el 11% de los doctorados en Ciencias e ingeniería de los Estados Unidos, corresponden a estudiantes chinos. Eugenio Astigarraga (2016: 61) aporta más evidencias en su tesis: "Diversas publicaciones del Gobierno Chino, así como la prestigiosa web globalasia.com se hacen eco de la progresiva apertura de los estudiantes chinos que tienen como destino principal universidades de Estados Unidos, Australia, Reino Unido, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Nueva Zelanda y Singapur; los datos son esclarecedores ya que en cuatro años (2008-2011) prácticamente han duplicado su número, pasando de 178.000 a 350.000. La dinámica se completa con el retorno de quienes habiendo finalizado su formación regresan para generar sus empresas y/o fortalecer las ya existentes –bien de carácter nacional, bien multinacionales ubicadas en el país–.

y las 500.000 de Japón); en el 2009 China registraba 400.000 patentes (frente a las 450.000 de EEUU y las 500.000 de Japón); y en el 2014 China ha alcanzado la cifra de 1,4 millones de patentes, más que EEUU y Japón juntos⁵.

- **Mejores condiciones de financiación:** Lo cual facilita la inversión en marcas, maquinaria y tecnología, y el dimensionamiento de las empresas chinas que, apoyadas por el Estado, buscan convertirse en “campeones mundiales” en sectores estratégicos de la economía.

El resultado no deja lugar a dudas. Sobre la base de las ventajas competitivas señaladas, tal y como lo apunta Ugarte, una pyme china o asiática puede tener unos resultados cuatro veces mejores que, por ejemplo, una pyme afincada en el Estado Español. Por lo tanto, China ha dejado de ser sólo un productor de bajo coste:

El gran diferencial de China respecto al resto del mundo es su capacidad para competir en costes, tecnología y marcas, además de disponer de un robusto músculo financiero y de capacidad diplomática. La combinación de estos cinco elementos convertirá a China en la mayor potencia económica mundial”

- (Ugarte, 2013: 70).

EL DECLIVE RELATIVO EUROPEO

La irrupción de nuevos países emergentes como agentes económicos de primer orden de la escena mundial, provoca una inevitable reestructuración en las posiciones relativas ocupadas por los actores. El actual escenario, por tanto, se caracteriza no sólo por una serie de elementos cíclicos propios de las crisis económicas sino que, al mismo tiempo, la crisis iniciada en el 2008 ha supuesto un hito en el que se han visibilizado con una intensidad especial las grandes transformaciones estructurales que se han ido sedimentando en la economía mundial.

5 Ugarte resalta la evolución negativa de las patentes registrada por España: 31.804 patentes en el 2010, respecto a las 39.297 del 2005, un 20% menos.

Un dato ilustrativo de este proceso es el que hace referencia a la pérdida de cuota de mercado en la producción manufacturera que desde mediados de la década de los 90 padecen los países desarrollados respecto a los países en vías de desarrollo. Así, si en 1995 las cuotas correspondientes a países desarrollados y países en vías de desarrollo en el VAB mundial eran del 80% y 18% respectivamente, en 2013 pasan a ser del 50% y del 46% (Navarro y Sabalza, 2016).

En este sentido, a la eclosión de los países emergentes parece acompañarle la percepción de un proceso de relativo declive de las principales economías occidentales que ven cómo los países emergentes acortan distancia en las capacidades competitivas, y muestran dificultades para mantener los ratios de crecimiento económico y niveles de empleo que caracterizaron a las economías occidentales en décadas pasadas. En consecuencia, las sociedades occidentales enfrentan grandes incertidumbres en este cambio de época y es en esta tesitura donde afloran diferentes tendencias proteccionistas que cuestionan algunas de las implicaciones del proceso de globalización (Molinas y Ramirez, 2017; Letta, 2017).

En una especial encrucijada parece encontrarse la economía europea. Los datos evidencian la pérdida de peso de la UE en la economía mundial. Europa suponía el 26% del PIB mundial en 1960 y alcanzó su cenit en 1980 con el 30% del PIB mundial, pero a partir de esa década inicia un proceso de declive. Hoy su peso en la producción mundial no llega al 20% (García Delgado y Myro, 2016: 56). Se espera, además, que Asia alcance a Europa como líder exportador en 2030 y que, a su vez, el corredor comercial entre Europa y EEUU pase a ser el sexto en importancia a nivel mundial, representando el 5% del comercio interregional frente al 9% actual (Prospektiker, 2012).

Las expectativas de convergencia de los ratios de la economía europea con la de los Estados Unidos parecen enfriarse a partir del cambio de escenario que se vislumbra tras la crisis del petróleo de 1973. Si hasta entonces, gracias a unas tasas de crecimiento que oscilaban entre el 4 y 6% anual según los países, casi todos los países capitalistas avanzados llegan a doblar ampliamente su PIB por habitante y reducen de manera significativa la distancia respecto al líder norteamericano, en las siguientes décadas se estancará la progresión: Europa occidental, al igual que Japón, verán disminuir su ritmo medio de crecimiento anual a menos de la mitad del que habían mantenido antes de la crisis petrolera, mientras que en los EEUU la reducción será más moderada y los países asiáticos, encabezados por China, comenzaban a despuntar con sus niveles de crecimiento (Sudrià y Garrido, 2016).

Hoy, si hacemos caso a una serie de indicadores macroeconómicos, la economía de la UE para tener dificultades para seguir el ritmo de la economía de EEUU. En términos de productividad del trabajo si bien hasta 1993 la UE-15 mejoró respecto a EEUU, a partir de entonces comienza a caer. Y lo mismo ocurre si observamos la evolución de la Productividad Total de los Factores de Producción (PTF) que es el indicador utilizado para medir el aumento del PIB no debido al trabajo y al capital, sino al correspondiente al crecimiento tecnológico y a la eficiencia: Ha ido cayendo en Francia, Alemania, Reino Unido y España por ejemplo entre 1970 y 2000, mientras que ha aumentado en EEUU⁶ (Delgado y Myro, 2016).

Lo mismo parece ocurrir en cuanto a los recursos destinados a la I+D. De hecho, el esfuerzo en I+D europeo se sitúa, en términos medios, por debajo de los principales países de la economía mundial. Europa parece evolucionar hacia una situación en la que no logra mantener el ritmo de los países más avanzados, y en la que potencias como China la alcanzan en cuanto a esfuerzo inversor en I+D. Tal y como refleja el análisis de García Quevedo (2016: 86):

- En la actualidad el esfuerzo en I+D de la UE-28 (2% del PIB) se sitúa notablemente por debajo de la media de la OCDE (entorno al 2,4% del PIB) y, en particular, de los países más avanzados como Japón (casi el 3,5% del PIB) y Estados Unidos (entorno al 2,7%), debido, en gran medida, por la inferior participación de las empresas europeas en el gasto I+D.
- Y si bien, en los principales indicadores de innovación China aún se sitúa por detrás de Europa, el extraordinario aumento de los recursos que está destinando este país, ha comportado que en la actualidad Europa se haya visto alcanzada por China en el gasto en I+D.

Ahora bien, es cierto que no es posible apreciar la realidad europea sin hacer referencia a la gran heterogeneidad y las importantes diferencias entre países que existen en su seno. Si nos atenemos al indicador del Gasto en I+D respecto al PIB encontramos realidades como la de Finlandia (3,5%) y Suecia (3,4%) que superan el 3% del PIB, o como Alemania, Austria, Dinamarca y Eslovenia que superan el 2,5% del PIB; otro grupo de países como Portugal, Luxemburgo, Hungría, España o Italia, con un gasto inferior al 1,5% del PIB; y en el otro extremo,

6 Según explican estos autores son tres las razones aparentes de este resultado: "En primer lugar, el esfuerzo tecnológico europeo es de menor envergadura que el norteamericano. En segundo lugar, la difusión de las nuevas tecnologías, como las de la información y las comunicaciones, ha sido más limitada y no ha ido acompañada del proceso de equipamiento adicional que podía permitir el despliegue de todo su impacto productivo. En tercer lugar, el esfuerzo de I+D no alcanza los deseables niveles de calidad y eficiencia, falta de un sistema potente que convierta la investigación en producciones comercializables" (Delgado y Myro, 2016: 64).

con niveles de esfuerzo en I+D iguales o inferiores al 0,7% se encuentran países como Letonia, Grecia, Bulgaria o Rumanía.

La misma conclusión se extrae del análisis del denominado "Innovation Union Scoreboard" elaborado anualmente por la Comisión Europea desde el 2001 y en la que se elabora un índice sintético de rendimiento innovador para cada país a través del análisis de un conjunto de indicadores relacionados con la innovación. Del mismo, el análisis del 2014 identifica cuatro grupos de países (García Quevedo, 2016: 90):

- Países líderes en innovación: Alemania, Dinamarca, Finlandia y Suecia que se sitúan claramente por encima de la media europea.
- Países seguidores: Austria, Bélgica, Chipre, Eslovenia, Estonia, Francia, Holanda, Irlanda, Luxemburgo y el Reino Unido con indicadores próximos o ligeramente por encima a los correspondientes de la media europea.
- Innovadores moderados: Croacia, República Checa, Eslovaquia, España, Grecia, Hungría, Italia, Lituania, Malta, Polonia y Portugal, situados por debajo de la media europea.
- Innovadores modestos: Bulgaria, Letonia y Rumanía con indicadores sustancialmente por debajo del resto de países.

Esta heterogeneidad europea se hace aún más evidente cuando el foco se centra en las diferentes realidades regionales. La comparativa entre regiones (clasificadas bajo la categorización NUTS 2) que establece la agencia EUROSTAT, refleja la importante divergencia que existe, incluso entre las regiones europeas más dinámicas, en el esfuerzo en I+D. Es lo que vienen a advertir desde Ekai Center (2015: 103) que sobre la base de datos del 2011 identifica regiones que tienen un esfuerzo en I+D superior al 5% del PIB, y que en algunos casos concretos superan hasta el 8% del PIB, como Brabant Wallon (8,92%), Braunschweig (7,77%), Stuttgart (6,55%), Cheshire (6,28%), Hovedstaden (5,08%) o Midi-Pyrénées (5,05%). Otro gran grupo de regiones en el que el gasto en I+D se encuentra entre el 4 y 5% del PIB, como Tübingen (4,81%), Trondelag (4,63%), Sydsverige (4,51%), Oberbayern (4,50%), Karlsruhe (4,36%), Helsinki-Uusimaa (4,35%), Dresden (4,22%), Östra Mellansverige (4,14%) y Västsverige (4,02%). Y otro gran grupo de regiones europeas con un esfuerzo en I+D entre el 3 y 4% del PIB como Länsi-Suomi (3,79%), Pohjois-ja Itä-Suomi (3,77%), Stockholm (3,77%), Vlaams-Brabant (3,76%), Wien (3,68%), Mittelfranken (3,63%), Berkshire, Buckinghamshire and

Oxfordshire (3,57%), Berlín (3,53%), Kent (3,49%), Darmstadt (3,46%), Oslo og Akershus (3,18%), Rheinessen-Platz (3,18%), Köln (3,12%), Zahodna Slovenija (3,10%), Hampshire and Isle of Wight (3,04%), Bedfordshire and Hertfordshire (3,03%) e Ile de France (3,02%). Todas ellas, como se verá posteriormente, con porcentajes de gasto en I+D superiores a la CAPV.

LA REORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EUROPEA

La dinámica económica de las últimas décadas, y en particular las conclusiones que se extraen de la reciente crisis económica, están provocando una nueva reorientación de la política económica de la Unión Europea:

a) *La apuesta por la industria de alta tecnología:*

Los datos estadísticos de las últimas décadas vienen reflejando la pérdida de peso de la industria en las economías de los principales países europeos. Al respecto, Navarro y Sabalza (2016: 145) se hacen eco de un estudio de Roland Berger donde se señala que en el contexto de la nueva revolución industrial se está generando una doble fractura en cuanto a la evolución de la industria manufacturera. Por un lado, los países desarrollados (EE. UU., Japón y la UE15) pierden peso en su conjunto frente a las economías emergentes, especialmente frente a los BRIC (que aumentan su cuota dentro del VAB manufacturero mundial del 9,1% en 1995 al 29,5% en 2013) pero también frente a las economías en transición que se han incorporado a la UE (su cuota aumenta del 1,2% al 2%). Y, por otro lado, la segunda fractura se observa en el seno de los propios países desarrollados, donde se distinguen tres grupos diferenciados según la evolución que el VAB manufacturero ha mostrado en el periodo 1995-2013:

- Países como Alemania y Austria, que mantienen una industria manufacturera con un peso relativo importante, que apenas ha perdido entidad en su economía y que, en todo caso, presenta una evolución más favorable que la del conjunto mundial.
- Aquellos que, como, Irlanda, Suecia o Finlandia (al igual que Japón) siguen manteniendo una industria manufacturera relativamente fuerte, aunque perdiendo peso dentro de su economía (la economía vasca se sitúa en este grupo).

- El resto de países desarrollados entre los que se encuentran Reino Unido, España, Francia (también EEUU.) con un menor peso de la industria manufacturera en el conjunto de sus economías, y una peor evolución de ésta en el período considerado.

La constatación de que los países con un sector productivo más sólido han sido más resistentes a la recesión y a la destrucción de empleo ha llevado a asumir la importancia del sector productivo, especialmente el papel de la industria, y más concretamente el de las manufacturas de alta tecnología. A raíz de ello estamos asistiendo a un cambio de tendencia respecto a las últimas décadas en cuanto a la priorización del sector industrial en las políticas económicas. La Comisión Europea está impulsando medidas con el fin de reorientar la tendencia al declive de las últimas décadas de la industria europea al considerar que esta es la única vía para conseguir un crecimiento sostenible y crear empleo de alto valor añadido. El objetivo propuesto es pasar de un peso del 16% del PIB del 2011 al 20% en el 2020, recuperando así el peso que la industria europea tenía en los años noventa (Duch y Blanco, 2016). Otros claros ejemplos de este cambio de tendencia son los ambiciosos planes industriales que están desarrollando países avanzados como Reino Unido, Francia, Alemania, Suecia (y también Japón) (UK Commission for Employment and Skills, 2014).

Este nuevo impulso industrial de los principales países europeos se sitúa en el contexto de una nueva revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones, en la que se prevé que la innovación y el desarrollo tecnológico van a adquirir una importancia aún más determinante, y con capacidad multiplicada, para transformar profundamente las bases de la economía (Pérez, 2010). Es por ello que las manufacturas de alta tecnología y los servicios intensivos en conocimiento son vistos ahora como segmentos de actividad necesarios para un modelo de crecimiento económico basado en el incremento de la productividad, en la introducción continuada de innovaciones tecnológicas y en la competitividad frente a los mercados emergentes (Duch y Blanco, 2016: 117). En consecuencia, en las nuevas orientaciones económicas el esfuerzo tecnológico, el aumento del volumen de recursos destinados a la I+D junto con el conjunto de medidas que favorezcan la innovación de las empresas, son consideradas como los principales motores del crecimiento económico de los países y los territorios, y la principal vía para que Europa reduzca su distancia y mejore su posicionamiento respecto a las otras áreas de referencia (García Quevedo, 2016).

b) *Los Sistemas Regionales o Locales de Innovación:*

El material empírico recopilado en las múltiples investigaciones sobre competitividad está llevando a recalcar la importancia creciente de los sistemas locales o regionales innovación y producción, al constatar que el dinamismo económico, y sobre todo la actividad innovadora, de los países no es una realidad homogénea sino que se concentra en determinadas regiones (Orkestra, 2015; Zurbano, 2015).

La asunción de esta realidad está determinando la emergencia de nuevos enfoques en cuanto a las palancas del desarrollo territorial en el contexto europeo: Los enfoques iniciales del proyecto europeo que incidían en la generación de economías de escala y de aglomeración para favorecer el desarrollo de los campeones europeos de los diferentes estados con el fin de favorecer su competitividad respecto a los mega gigantes estadounidenses y japoneses (Vence y Outes, 1998), en la nueva era de la economía del conocimiento, están dando paso a nuevos enfoques donde el foco se centra en los Sistemas Regionales o Locales de Innovación. Y esto es así por la conexión que existe entre las redes regionales de proximidad y la eficiencia de los sistemas de innovación. En efecto, si definimos un sistema de innovación “como el conjunto de instituciones y agentes, tanto privados como públicos, que interactúan en la producción, difusión y utilización de nuevos conocimientos y avances tecnológicos” la eficiencia interna del sistema se vincula a la calidad de los flujos, las relaciones y las interacciones entre empresas y otros agentes del territorio como puedan ser otras empresas (proveedoras, clientes e incluso competidoras) u otro tipo de organizaciones entre las que destacan las universidades y los centros de investigación (García Quevedo, 2016: 85).

En el contexto de la Globalización 2.0, diversos analistas señalan que las políticas de competitividad que pretenden sustentarse en la innovación son más eficientes cuando se articulan en y desde el entramado institucional y organizacional de un sistema regional o local (Zurbano, 2015). Hay una serie de factores que inciden en esa dirección:

- El conocimiento, adherido al territorio, es uno de los factores determinantes de la competitividad basada en la innovación. Se está demostrando que la eficiencia económica del conocimiento depende mucho de la calidad de su flujo y del nivel de transferencia entre los diferentes agentes del sistema. Es así que los ‘intangibles’ asociados a las redes de proximidad tales como la confianza, la cultura

de cooperación, colaboración y reciprocidad entre los agentes, la vinculación y el compromiso de las empresas con el territorio son factores cruciales para la generación de redes eficientes internas y para optimizar las ventajas relacionales y las potencialidades del capital social de los territorios (Zurbano, 2015).

- Las investigaciones y los análisis comparados de los sistemas regionales de innovación ponen en evidencia que los sistemas más dinámicos son, a su vez, aquellos dotados de una importante densidad institucional con capacidad para desarrollar estrategias adecuadas a la realidad del territorio (Zurbano, 2015). La eficiente vinculación de las políticas públicas a las características y capacidades del territorio es un factor diferencial en el dinamismo económico de los territorios. Y, en correspondencia, algunas fórmulas de intervención pública tales como las políticas en I+D, los programas de formación y educación, las infraestructuras públicas, las estrategias de marketing internacional, las políticas fiscales, son más eficientes cuando son diseñadas por la red institucional regional o local.
- En este sentido, el desarrollo eficiente de una estrategia competitiva que se sustente en la innovación precisa de la movilización y la implicación de los agentes del territorio en torno a un proyecto común de desarrollo. Tal y como lo describe Zurbano (2015) la configuración como sujetos de desarrollo es uno de los grandes retos que enfrentan los sistemas regionales o locales de innovación. A tal efecto, las estrategias de desarrollo que atribuyen a la competitividad la exclusividad como motor de desarrollo se están viendo replanteadas, de manera que permitan una conciliación con los objetivos de la cohesión social y la integración socioeconómica.

La constatación de esta realidad está abriendo diferentes procesos institucionales en el contexto europeo. Por un lado, encontramos ejemplos de Estados con tradición muy centralista, como Francia o el Reino Unido, que están encarando diferentes procesos internos de descentralización política y administrativa. Por otro, la propia Unión Europea, incidiendo en la importancia que los sistemas regionales de innovación adquieren en el desarrollo económico y en la mejora del posicionamiento europeo en el esfera internacional, está reorientando sus fondos estructurales con el fin de potenciar las capacidades tecnológicas e innovadoras de los sistemas regionales (Duch y Blanco, 2016; Orkestra, 2015).

En esta línea, el desarrollo de los sistemas regionales de innovación se ha visto favorecido por estas nuevas orientaciones asumidas por las instituciones de la Unión Europea, que impulsan a las regiones a que elaboren sus estrategias de desarrollo dentro del marco de la especialización inteligente (Research and Innovation Smart Specialisation Strategies o RIS3). En las mismas se empuja a las regiones para que definan sus prioridades temáticas de especialización y diversificación inteligente a través de procesos de “descubrimiento emprendedor” con la participación activa de empresas, gobierno, agentes del conocimiento y organizaciones de la sociedad civil, avanzando en nuevos enfoques de gobernanza multidimensional y multinivel en la elaboración de las políticas públicas y las estrategias del territorio (Orkestra, 2015; Zurbano, 2015).

LA ECONOMÍA VASCA EN EL ESCENARIO DE LA GLOBALIZACIÓN 2.0: UN RETO DE PAÍS.

Un nuevo escenario económico parece entreabrirse con la emergencia de los nuevos actores y la reestructuración de los equilibrios que ello está provocando en la economía mundial. En este contexto parece lógico preguntarse sobre la viabilidad que en el caso vasco han sustentado las bases del desarrollo económico y del bienestar social de nuestro país. Una de las principales interrogantes en este sentido es la que hace referencia a la salud competitiva del tejido vasco en este nuevo contexto de la globalización 2.0. No en vano, del dinamismo y la resiliencia que demuestre el tejido empresarial dependerán en gran medida el nivel de riqueza, y la cantidad y la cualidad de empleos que la economía vasca sea capaz de generar.

En esta dirección apuntaba el Consejo Económico y Social Vasco en su informe del 2015 *“Dinamismo empresarial, creación de riqueza y empleo”* al señalar que “el entorno económico actual difiere sustancialmente del que emergieron la mayor parte de las empresas del tejido económico vasco. La globalización de la economía, el reposicionamiento geopolítico y la nueva gobernanza pública, la aceleración de los cambios tecnológicos, los nuevos sectores disruptivos, los nuevos patrones sociales y de consumo, entre otros, están protagonizando una transformación que requiere un cambio generalizado de todos los agentes sociales, económicos y políticos (CES, 2015: 183). Esta última crisis, con bancarrotas, cierres o deslocalizaciones de emblemáticas empresas del territorio, también ha trasladado señales del complejo escenario que enfrenta el tejido productivo vasco. En el caso de las cooperativas en concreto, la crisis y el cierre de Fagor Electrodomésticos ilustra las dificultades y los retos que las

empresas tradicionales del territorio enfrentan en este nuevo ciclo (Ortega y Uriarte, 2015).

La economía vasca, gracias a su relativa especialización industrial, parte desde una buena posición. Apuntábamos en uno de los apartados anteriores que a pesar de que la industria vasca ha sufrido una paulatina pérdida de peso en el conjunto de la economía, pertenece al grupo de países que mantienen una industria manufacturera relativamente fuerte. Pero el escenario no deja de ser complejo para una estructura productiva como la vasca que, comparativamente respecto a las economías más dinámicas de Europa, se caracteriza por la práctica inexistencia de grandes multinacionales y conglomerados industriales que en el resto de territorios demuestran tener importantes efectos de tracción del resto del tejido industrial regional (CES, 2015); una menor proporción de empresas grandes en el territorio y en la que, además, las grandes y más competitivas pymes vascas son de dimensión menor con respecto a sus competidores de referencia (Orkestra, 2015); la predominancia en el tejido productivo vasco de empresas que operan en sectores de niveles tecnológicos bajo y medio-bajo (Ekai, 2015), y por lo tanto, más expuestas a la copia rápida de países emergentes con capacidad de producir las a un menor coste (Ugarte, 2013); y que operan en un territorio, el espacio económico vasco, más pequeño que a priori puede determinar la existencia de unos recursos (humanos y monetarios) más limitados para poder acometer determinados proyectos de inversión óptima (CES, 2015: 160).

En este contexto una serie de factores deben ser tomados en consideración por las implicaciones que pueden tener sobre la dinámica del tejido productivo vasco en el nuevo ciclo que se avecina:

- **La competencia de los países emergentes.** Sobre todo en aquellas empresas intensivas en mano de obra y poco desarrollo tecnológico. Aunque no sólo en cuestión del coste de la mano de obra, ya que, como venimos señalando, países como China están incrementando su esfuerzo en I+D, alcanzando incluso a la UE en el porcentaje de inversión en I+D respecto al PIB (Ekai, 2015; García Quevedo, 2016).
- **La generación de megacorporaciones** en sectores concretos a través de la concentración y absorción de empresas por parte de los grandes capitales y que puedan amenazar las posiciones consolidadas de las empresas vascas. Investigaciones en el ámbito de la economía evidencian que la intensificación de la globalización y la integración económica tienden a generar economías de escala y economías de aglomeración (Duch y

Blanco, 2016). Hoy no hay día que no despertemos con el anuncio de alguna fusión o absorción orientadas a la creación de gigantes mundiales, lo que provoca que en estos sectores la dimensión de la empresa se convierta en un determinante factor de competitividad. De hecho, parece demostrarse que la dimensión de la empresa se correlaciona positivamente con la innovación, el empleo, la especialización en productos de alto valor añadido, en presencia internacional, y por lo tanto, en capacidades competitivas de la empresa (CES, 2015).

- **Las pautas de especialización y aglomeración en función de las ventajas competitivas de los territorios.** Se entiende que la apertura y la integración económica provoca la especialización del territorio en aquellos sectores de actividad en la que se es diferencialmente competitivo (Duch y Blanco, 2016). La Unión Europea haciéndose eco de los nuevos enfoques entorno al desarrollo territorial impulsa que todas las regiones tengan una estrategia de desarrollo basada en la investigación y la innovación para la especialización inteligente (RIS3) (Orkestra, 2015: 153). El foco se traslada al territorio y a sus estrategias de desarrollo que pivotan en definición de una serie de prioridades temáticas que deben implicar además de los gobiernos, al conjunto de los agentes del territorio (empresas, gobierno, organizaciones del conocimiento y sociedad civil). Las prioridades verticales definidas en el seno de la estrategia vasca RIS3 son la fabricación avanzada, la energía y las biociencias-salud).
- **El pulso de la tensión innovadora en el contexto de la nueva ola tecnológica.** Un hecho incuestionable es que la innovación y el desarrollo tecnológico van a adquirir una importancia multiplicada en esta era de la quinta revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones en la que estamos inmersos (Pérez, 2010). Los importantes avances que se prevén en la velocidad de interconexión de la red, en la capacidad computacional aumentada, o en el ámbito de la automatización inteligente y la robótica (sin obviar los avances en campos tan diversos como la nanotecnología, la biotecnología o los materiales) abren la perspectiva a una realidad de disrupciones tecnológicas con fuertes implicaciones en los modelos de negocio de las empresas (Coll y Ferrás, 2017; Cuatrecasas, 2017). En el entorno europeo las oportunidades que abren las nuevas tecnologías se están materializando en el concepto de Industria 4.0 que hace referencia a la integración de las tecnologías de la electrónica, la información y las comunicaciones en los procesos de productivos, dando paso al despliegue de sistemas ciber-físicos por toda la industria avanzada (Navarro, 2016).

La incorporación de las posibilidades que ofrecen los nuevos desarrollos tecnológicos, junto con la transformación de los modelos de negocio a través de la incorporación de servicios integrales a la oferta tradicional de productos, es la estrategia que está desarrollando la industria avanzada europea para diferenciarse de los competidores de los países emergentes y para incrementar el valor añadido de sus negocios en un contexto de débil crecimiento del mercado. La viabilidad de las empresas vascas puede venir determinada por la capacidad que demuestren en la adaptación al nuevo escenario teniendo en cuenta, además, que el éxito de la implantación la industria 4.0 precisa de una combinación de desarrollo de capacidades tecnológicas, de innovaciones organizativas, de desarrollo de nuevos modelos de negocio y de relaciones proveedores-usuarios, y la incorporación de nuevos perfiles técnicos cualificados con habilidades relacionales desarrolladas.

- **El enraizamiento del tejido productivo vasco.** Una de las características propias del tejido productivo vasco ha sido su vinculación con el territorio. El Informe de Competitividad elaborado por el Instituto Orkestra (2015) identifica como una característica del tejido productivo vasco su comparativamente menor presencia de capital extranjero. Pero señala también el cambio de tendencia que se percibe en los indicadores de 2013 y 2014 con un importante incremento de inversión bruta extranjera en la CAPV. Esto en sí mismo no tiene por qué ser un dato negativo ya que como exponen desde Orkestra las empresas de capital extranjero cumplen un papel positivo en la economía vasca “con valores superiores al promedio en remuneración a los trabajadores, gasto en innovación, cooperación en innovación, innovación de producto, exportaciones, productividad y rentabilidad económica, por lo que convendría apoyar su expansión y crecimiento” siempre y cuando estas inversiones no sean meramente financieras y de carácter especulativo (Orkestra, 2015: 83).

La matización es importante, ya que en la actual coyuntura económica, el riesgo de absorciones por parte de capital extranjero de empresas del territorio, y de probables decisiones de deslocalización de los centros de decisión de empresas es notable. La preocupación por esta realidad está llegando a las instituciones públicas del territorio. Es el caso de la Diputación Foral de Gipuzkoa que está desarrollando diferentes programas con el objetivo de impulsar la participación de los trabajadores, entre otros fines, como mecanismo de enraizamiento de las empresas con el territorio (B+I Strategy, 2016).

UNA RÁPIDA MIRADA A LA SALUD DEL TEJIDO PRODUCTIVO VASCO

Las tendencias económicas que venimos detectando apuntan a un escenario de mayor influencia de las empresas de países emergentes que demuestran la suficiente capacidad competitiva sobre todo (y aunque no sólo) frente a empresas tradicionales europeas con desarrollos tecnológicos medios y bajos. Y, en consonancia, en el marco europeo se observa una estrategia de diferenciación e incremento del valor añadido de las empresas a través del desarrollo de la manufactura avanzada y la innovación mediante la articulación de empresas y territorios en sistemas regionales de innovación.

Si ponemos el foco en el territorio vasco, una serie de cuestiones surgen de manera inmediata: ¿De qué modo se está viendo afectada la sociedad en este cambio de ciclo? O expresado de otra manera, ¿Cuáles son las perspectivas que se le plantean a la sociedad vasca ante el contexto de reestructuración de la economía global que provoca la eclosión de los países emergentes? O ¿Cómo está respondiendo el tejido productivo vasco a los retos de la competitividad que plantea el nuevo escenario económico? Y, en consecuencia, ¿Vamos a seguir manteniendo los niveles de bienestar material disfrutados hasta ahora o se va a ver mermada la capacidad de creación de riqueza de la economía vasca?

Algunas evidencias que nos aporten pistas en las cuestiones planteadas las podemos encontrar en los diferentes estudios que vienen publicando diferentes agencias vascas relativos al dinamismo y la salud competitiva del tejido productivo de la CAPV. En concreto, en nuestro caso nos han parecido de especial interés el informe *“Dinamismo empresarial, creación de riqueza y empleo: un análisis comparado desde la CAPV”* publicado en el 2015 por el Consejo Económico y Social Vasco, y los *“Informes de Competitividad”* del Instituto Orkestra del 2015 y 2017. En los mismos, además de analizar en detalle las principales variables relativas al dinamismo empresarial y competitividad del territorio vasco, se establece un marco comparativo de la realidad vasca con un conjunto de regiones europeas de referencia.

A pesar de que la comparación regional puede tener el inconveniente de presentar cierto retraso en la actualización de los datos, e incluso de carecer de datos para determinadas variables (Orkestra, 2017), este marco resulta especialmente de interés en el caso vasco. Mikel Navarro (2010: 152) tras constatar que la actividad económica, y más aún la innovadora, se encuentra muy concentrada en el espacio, advierte del sesgo que conlleva el comparar los resultados de una región avanzada como la vasca con medias regionales de los países. La comparación de la economía vasca con las medias de los países en

lugar de compararse con las regiones avanzadas tiende a ofrecer una “visión embellecida” de la posición relativa del País Vasco.

Este sesgo se acentúa si el marco de comparación además se realiza con la media de la economía española. La economía vasca y la española tienen unos rasgos estructurales marcadamente diferenciados. Ya desde antes de la crisis el modelo de desarrollo y crecimiento de la economía española se ha basado en la creación de empleo de baja calidad y en la poca productividad, mientras que la economía vasca se ha caracterizado por el desarrollo de actividades de mayor valor añadido y productividad. Este diferente modelo productivo es lo que ha permitido una mayor especialización en sectores de altos salarios sin merma de competitividad, ya que se compite en unos sectores donde las empresas están pagando mayores salarios (Orkestra, 2017).

Esta realidad se refleja en las diferentes pautas de respuesta a la crisis. La mejora de la productividad y de la competitividad de la economía española se sustenta en un gran ajuste laboral con fuertes restricciones de plantilla y destrucción de empleos de menor valor añadido, acompañada de una reforma del mercado de trabajo que ha conducido a una notable moderación de los costes laborales y los precios, mediante la reducción del poder de negociación de los trabajadores y a costa de aumentar los niveles de desigualdad (Orkestra, 2015). En consecuencia, España a día de hoy aparece como un territorio fuertemente competitivo en costes laborales, pero la salida de la crisis está reproduciendo un modelo de crecimiento basado en un empleo de menor valor añadido, con un bajo crecimiento de la productividad (Orkestra, 2017: 56).

El territorio vasco muestra una pauta diferente. Si bien la economía vasca experimenta un descenso notorio de costes laborales, éstos no son tan acusados como en España. En el período de recuperación económica la productividad vasca se acelera siendo bastante superior a la de la economía española. Pero, al contrario que en España, en el modelo productivo vasco el crecimiento de la productividad no descansa en ajustes de plantilla, sino que como señalan desde Orkestra (2017: 45) “es muy positivo ver que, incluso con la recuperación del empleo, la evolución de la productividad en los dos últimos años ha seguido aumentando”.

Los informes que manejamos para elaborar el presente apartado nos ofrecen, por tanto, una fotografía más ponderada sobre la salud competitiva y el dinamismo del tejido productivo vasco. Los Informes de Competitividad de Orkestra comparan los indicadores de la CAPV con: a) El conjunto de las 272 regiones europeas; b) un grupo de 30 regiones europeas de referencia,

escogidas por ser las que representan una mayor similitud con la CAPV en términos de condiciones estructurales de partida (sociodemográficas, de especialización económica y tecnológica, y de estructura empresarial); c) las comunidades autónomas del Estado Español; d) complementariamente en pos de una versión más actualizada de los indicadores, con la media europea, España, Alemania (como uno de los países más avanzados) y la República Checa (escogida por ser uno de los países emergentes que destacan entre los países de la ampliación europea por su nivel de renta y por el resto de indicadores de competitividad y que, como país industrial, puede resultar un competidor de la CAPV. El informe del CES Vasco, por su parte, presenta un estudio comparado de la economía vasca con tres regiones europeas (Baden-Württemberg en Alemania, Flandes en Bélgica y Emilia-Romagna en Italia) seleccionadas por compartir una serie de características estructurales similares a la CAPV: altos niveles de bienestar económico, fuerte peso del sector industrial, orientación a la innovación y a la I+D, un elevado grado de apertura al exterior, y amplios niveles de autonomía política que les permiten desarrollar políticas propias muy activas en la promoción económica, productiva y empresarial.

Por lo tanto, ¿Cómo está afrontando el nuevo escenario que se va abriendo el tejido productivo y empresarial vasco? De los informes que tenemos entre manos se pueden extraer cuatro principales conclusiones:

- a) *A pesar de que el impacto de la crisis ha sido más grave en la economía vasca que en las regiones más dinámicas de Europa, y de que la recuperación haya llegado más tarde, el nivel competitivo de la CAPV sigue siendo todavía notable:*

La última crisis en la CAPV nos deja una pérdida neta de 30.289 empresas, esto es, una destrucción del 16,4% del tejido empresarial del país, con una media anual de 6.058 empresas pérdidas entre 2008-2013. El mayor impacto se dio entre las empresas pequeñas (el 94% de empresas pérdidas corresponde al segmento de menos de 10 empleados) pero, en esta crisis, el tejido productivo vasco sufrió la pérdida también del 10,4% de las empresas mayores de 50 empleados. En el sector industrial desaparecen 2.055 empresas (el 16,4% de las empresas industriales). En términos de empleo, la crisis durante el periodo 2008-2013 se saldó con 60.828 afiliados menos (-6,5% de pérdida de afiliados) de los cuales, 26.955 se han perdieron en el sector industrial (el 13,4% del empleo industrial) (CES, 2015).

Comparativamente, respecto a la realidad del resto de países y regiones del entorno europeo, algunos indicadores apuntan a una mayor incidencia de

la crisis en la CAPV: en términos de PIB per cápita la sociedad vasca pierde posiciones relativas respecto a los países más dinámicos europeos, las exportaciones sufren una caída más pronunciada que en otros territorios, los indicadores de satisfacción de vida caen, y en términos de empleo la situación que ya era peor en términos relativos respecto al conjunto de las regiones europeas, empeoran aún más durante la crisis. La economía vasca, además, ha manifestado una mayor lentitud en dar señales de recuperación: si Alemania ya había remontado la crisis en el 2011, fecha en la que ya había alcanzado un nivel del PIB per cápita superior al del año 2008, no será hasta el año 2014 cuando la economía vasca muestre señales de recuperación (Orkestra, 2017).

Pero una vez en la senda de la recuperación la economía vasca muestra de nuevo señales de su fortaleza:

- En el período 2015-2016 la evolución comparada entre la CAPV y Alemania indica que los niveles vascos de crecimiento han sido mayores, con lo que nuevamente se han alcanzado niveles del PIB per capita superiores a la media alemana (que no de sus regiones más dinámicas). En consecuencia, a día de hoy la CAPV se caracteriza por ser una de las regiones económicamente más prosperas situándose en la posición 34 de entre las 272 regiones en cuanto a PIB per cápita, y en la 27 en cuanto a renta disponible per cápita (Orkestra, 2017).
- A su vez, las empresas vascas aparecen bien situadas en variables como la productividad, donde destaca el repunte de la industria vasca; la capitalización y el endeudamiento, por lo menos en comparación con las empresas españolas, lo que en principio posibilita una buena situación para emprender procesos de innovación e internalización que mejore el posicionamiento competitivo de las empresas vascas (Orkestra, 2017).
- También el nivel de exportaciones refleja una tendencia positiva. Las empresas que exportan se han duplicado desde el 2008, entre ellas aumentan también las que exportan de una manera regular y, en consecuencia, el porcentaje de las exportaciones respecto a la facturación total aumenta, pasando del 24% del 2009 al 31% en el 2015.
- La fortaleza relativa que se refleja en las comparaciones internacionales se debe sobre todo al peso que la industria mantiene en la economía vasca (Orkestra, 2015). En efecto, a pesar de que el peso

de la industria ha ido reduciéndose desde la década de los noventa (cuando llegó a representar casi un tercio de la riqueza generada), la economía vasca se inserta en el grupo de países con una importante especialización industrial. A la salida de la crisis en el 2013, la industria vasca representaba el 8% del tejido empresarial (12.252 empresas), el 22,8% del VAB o de la riqueza generada y el 22% del empleo de la CAPV (CES, 2015).

- Dentro del tejido industrial vasco, la ausencia de multinacionales y grandes empresas parece compensarse con el dinamismo que reflejan las pymes medianas. En este apartado adquieren especial relevancia lo que desde las investigaciones empresariales se empieza a identificar como “campeones ocultos”. Estas pymes se caracterizan por haber logrado tasas de crecimiento estables a lo largo de los últimos años, mantener una actividad innovadora constante (algunas incluso destinan el 10% de la facturación a I+D), presentar una alta actividad patentadora, un alto grado de internacionalización, y por mantener unas cuotas de mercado entorno al 25-50%. En la CAPV se han identificado unas 30 empresas que entran en esta categoría, lo cual supone un ratio nada desdeñable de 14 campeones ocultos por millón de habitantes, muy superior a países como Francia, EEBB o Japón (1-2 por millón de habitantes), por encima de los Países Bajos (10) y en la línea de países económicamente avanzados como Suiza, Austria y Alemania (14-16), aunque menor que los ratios que presentan los Lander Baden-Wunntenberg o Hamburgo (25-29 campeones ocultos por millón de habitantes) (Orkestra, 2015).
- b) *Tras el periodo de crisis, la economía vasca demuestra dificultades para mantener el ritmo de desarrollo e innovación de las regiones europeas más dinámicas:*

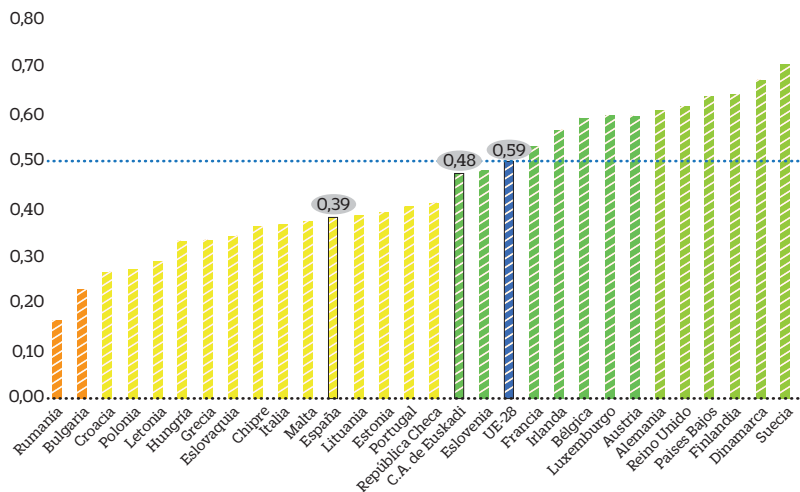
La economía vasca se ha caracterizado por una gran progresión en su transformación en una economía innovadora desde mediados de la década de los 80. De una situación de partida en cuanto a gasto en I+D en la que la CAPV se hallaba incluso más retrasada que la media española, el esfuerzo inversor sostenido en el tiempo ha permitido, no solo superar a la economía española, sino reducir distancias respecto a las economías más avanzadas hasta lograr situarse en el 2008 en niveles similares de la UE-15 (Navarro, 2010). En esta época se asientan las infraestructuras de I+D y la pluralidad de agentes (universidades, centros tecnológicos y de excelencia, centros de investigación cooperativa, unidades y departamentos de I+D

empresariales) que van dando forma al sistema vasco de innovación y que van a posicionar a la CAPV entre el grupo de regiones europeas calificadas como de innovación alta. Echando un vistazo a los datos que proporciona la Comisión Europea a través del *Regional Innovation Scoreboard 2017* y que se elabora mediante la síntesis de diferentes indicadores que miden la innovación, la CAPV, en el puesto 110 de las 220 regiones que componen el ranking, se sitúa en el grupo de las 60 regiones clasificadas como innovadores “fuertes”, la segunda categoría tras los innovadores “líderes” (53 regiones) y por delante de los “moderados” (85 regiones) y los “modestos”(22 regiones)⁷.

Trasladando los resultados de la CAPV, tal y como lo hace EUSTAT, al último European Innovation Scoreboard (el equivalente a países del indicador regional) publicado en 2017, la economía vasca se ubicaría entre el grupo de países de innovación alta o fuerte, por delante de los innovadores moderados (donde se sitúa España), y por detrás de los 12 países que reflejan un mejor posicionamiento innovador.

• GRÁFICO 1 •

Posición de la CAPV en el panel European Innovation Scoreboard 2017



Fuente:
Eustat

En la comparativa europea, según analizan desde el Instituto Orkestra (2017), la economía vasca aparece bien posicionada en cuanto a los inputs de innovación, sobre todo en los indicadores de gasto en I+D de las empresas y personal empleado en actividades de I+D, en las que la CAPV se sitúa entre el 20% superior de regiones. Las empresas vascas, según se recoge en los datos de Eustat, han apostado de manera relevante por la potenciación de sus capacidades innovadoras elevando su nómina de investigadores un 24,1% entre el 2008 y 2014⁸ (Empresa XXI, 2016: 4). Pero en cambio, la economía vasca presenta dificultades para trasladar los esfuerzos de innovación a resultados concretos, donde los resultados son bastante discretos, especialmente en su comparación con las regiones de referencia (que son aquellas que tienen una estructura sectorial y tecnológica más parecida a la suya), lo cual lleva a hablar de “la paradoja de la innovación” y podría estar indicando un problema de eficiencia en la interrelación de los agentes del conocimiento y empresas que conforman el sistema vasco de innovación (Orkestra, 2017).

Por suerte, estos resultados relativamente mediocres en cuanto a desempeño innovador no parecen afectar aun a los resultados económicos (PIB per cápita, Renta disponible) de la CAPV que siguen siendo altos comparado con el resto de regiones europeas⁹.

Pero la progresión innovadora de la economía vasca parece estancada. Hay una serie de indicios que apuntan en esa dirección:

El porcentaje del Gasto en I+D respecto al PIB muestra una dinámica descendente desde el pico álgido del 2012:

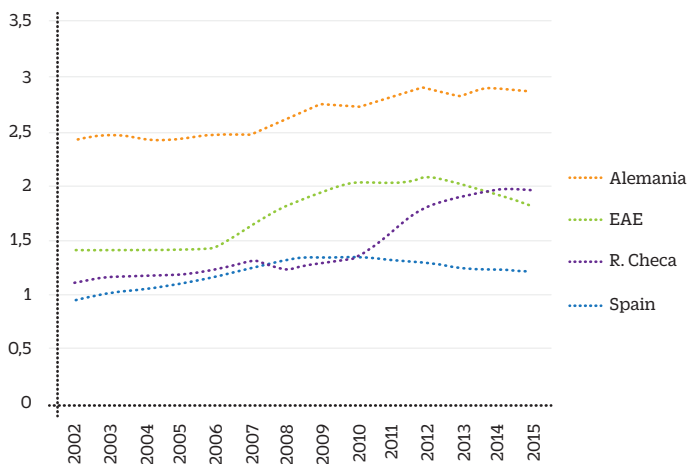
Ekai Center en un informe del 2015 ya alertaba de la preocupante evolución del esfuerzo en I+D que manifestaba la economía vasca: mientras que en el periodo 2010-2014, la economía alemana incrementaba su porcentaje del gasto en I+D respecto al PIB en un 18,15%, y la China lo hacía en un 79,90% (alcanzando el promedio de la UE), la reducción del 4,09% del gasto en I+D situaba a la CAPV de nuevo por debajo del promedio de la Unión Europea (Ekai, 2015: 102).

8 Equivalentes a dedicación plena (EDP).

9 Esta situación se refleja en los indicadores europeos: La CAPV se sitúa en la posición 46 de entre las 262 regiones en el ranking de resultados económicos, mientras que aparece en la posición 121 en cuanto al output innovador. A su vez, en comparación al grupo de 30 regiones de referencia, está en la posición 5 del output económico, pero en la 23 en el ranking del output innovador.

Los datos actualizados de Eustat confirman la tendencia negativa en gasto en I+D respecto al PIB de la economía vasca en los años 2013 (2,03%), 2014 (1,94%) y 2015 (1,86%)¹⁰. En consecuencia, la CAPV se está alejando del objetivo del 3% de Gasto en I+D propuesto por la UE para el 2020, está aumentando la distancia respecto al esfuerzo en I+D que realizan economías avanzadas como la alemana y, a su vez, la economía vasca se ha visto alcanzada por países emergentes de la zona euro como la República Checa que están aumentando de manera importante su gasto en I+D.

• GRÁFICO 2 •
Porcentaje de Gasto en I+D respecto PIB



Por territorios encontramos comportamientos diferentes que es preciso destacar. Mientras Gipuzkoa supera con claridad el promedio europeo (2,25% del PIB en 2015), Bizkaia (1,73 %) y Araba (1,48%) demuestran unos valores más modestos. El análisis detallado de los datos muestra una serie de conclusiones llamativas. Así, por ejemplo, la revista Empresa XXI en su número de septiembre del 2016 donde analizaba el panorama de la I+D

¹⁰ En el 2016, según informa Eustat, el gasto en I+D ha aumentado en un 1,4% rompiendo con la tendencia descendente de los años anteriores, pero crece menos que incremento del PIB con lo que en porcentaje de gasto de I+D respecto al PIB sigue su dinámica descendente situándose en el 1,82%, cuatro centésimas porcentuales respecto al 2015 (10,3 puntos menos que el promedio de la UE-28 que se mantiene en el 2,03%). Más información: http://www.eustat.eus/elementos/ele0014400/ti_El_gasto_en_ID_de_la_CA_de_Euskadi_aumento_el_14_en_2016_tras_tres_a%C3%B1os_consecutivos_de_bajadas/tema_312/tipo_1/not0014458_c.html

vasca en base a los datos disponibles hasta el 2014, resaltaba el hecho de que las empresas guipuzcoanas destinarán a labores de I+D un total de 423,6 millones de euros en 2014 lo cual suponía superar los 412,5 millones de las empresas vizcaínas. Lo cual refleja “el fuerte debilitamiento industrial de la provincia vasca más poblada en las últimas décadas, frente al desarrollo de un tejido más pyme e innovador en el territorio guipuzcoano” (Empresa XXI, 2016: 7).

El retroceso en la financiación de la I+D se percibe tanto en el ámbito de las empresas que financiaron el 56,9% del gasto, cifra similar al 2008, como al ámbito de la administración pública que redujo su participación del 40,3% del 2008 al 32,6% del 2014. Solo en el ámbito de la captación de fondos europeos es donde se percibe un mejor comportamiento incrementando la cifra del 3,3% del 2008 hasta el 7,7% del 2014.

El porcentaje de gasto en relación a la facturación total de las empresas destinado a actividades de I+D aparece estancado desde el año 2010:

La tendencia al estancamiento se puede comprobar a través de la mirada a otra serie de indicadores. Uno de los más utilizados es el relativo al porcentaje del total de la facturación que las empresas dedican a gasto en I+D. En este campo, las empresas de la CAPV muestran una buena posición con un gasto que ronda entorno al 2,26% en el periodo 2013-2015, mejor por tanto que España (que apenas supera el 1%) y que la República Checa (ligeramente superior al 1,5%), aunque menor que Alemania que en promedio ronda el 3% de gasto. Pero, en la comparativa entre países, se observa un comportamiento diferente. Así mientras que la CAPV y España desde el 2010 muestran un comportamiento estancado, Alemania y la República Checa vienen evolucionando con crecimientos positivos sostenidos (Orkestra, 2017).

La evolución del número de empresas que realizan acciones de I+D también deja un saldo contradictorio:

En 2014 eran 1.626 las empresas que desarrollan actividades de I+D, el pico más alto registrado hasta la fecha. La evolución positiva en este ámbito indicaba que la potencialidad innovadora empezaba a ganar masa en el tejido productivo de Euskadi (Empresa XXI, 2016). Las 1.626 empresas con actividades de I+D del 2014, suponían un incremento del 11,3% respecto al número de empresas que desarrollaban este tipo de actividades en el 2008. La evolución que desde el año 2000 –cuando no eran más que 627

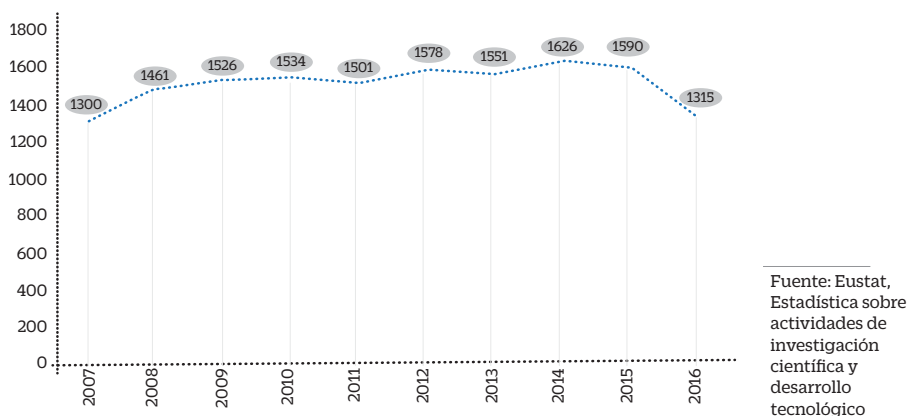
las empresas implicadas en actividades de I+D- venían demostrando las empresas vascas era realmente significativa: en el periodo hasta el 2014 se multiplica por 2,5 la cantidad de empresas que realizaban actividades de I+D.

Esta positiva evolución en el número de empresas, sin embargo, no ha ido acompañada de un incremento de los recursos destinados en I+D. En cifras absolutas, el gasto total empresarial arrojaba en el 2014 una reducción del 3,8% respecto a la cantidad destinada en el 2008. El gasto medio por empresa, 687.943 euros en 2008, se reduce a los 595.618 consumidos en el 2014, esto es, una bajada media por empresa del 13,4%.

En la distribución del gasto destaca el diferente comportamiento que demuestran las grandes empresas y las pequeñas. Según exponen desde Empresa XXI, la intensidad del gasto se concentra en las empresas de más de 1000 empleados (que incrementan en un 43,8% el gasto interno empresarial en el periodo 2008-2014), y las empresas de 500-999 empleados (con un incremento del gasto en actividades de I+D del 42,9%). El comportamiento de las empresas grandes resulta aún más destacable en comparación con el menor incremento que en el periodo analizado presentan las empresas entre 250-499 empleados (3,5%), y más aún con el importante descenso (-35,5%) que presentan los datos de las empresas entre 100 y 249 empleados. En consecuencia, el diferente comportamiento según el tamaño de las empresas provocó que entre los dos segmentos de empresas grandes pasasen a representar del 18,2% del gasto empresarial en I+D en 2008 al 27,1% en el 2014. Y este dato es aún más significativo al acercarnos a las bases del Eustat para actualizar la evolución del número de empresas que desarrollan actividades de I+D.

La actualización de los datos presenta una evolución inquietante. En el 2015 se interrumpe la evolución positiva que demostraban las empresas vascas. Y en el 2016, además, el número de empresas que desarrollan actividades de I+D descienden de manera abrupta: son 1.315 las empresas que realizan acciones de I+D, un 19,13% menos respecto al año 2014. Este dato nos retrotrae hasta la realidad del 2007, cuando fueron 1.300 las empresas que realizaron actividades de I+D.

• GRÁFICO 3 •
Número de empresas que realizan I+D



Si analizamos la evolución según el tamaño de las empresas, se observa una evolución negativa en todos los tramos, pero la caída resulta singularmente significativa entre las empresas de mayor tamaño: respecto al 2014, son un tercio menos las empresas entre 500-999 personas que en el 2016 realizan actividades de I+D; y la caída es del 64% en el tramo de las empresas de más de 1.000 personas. Este dato resulta particularmente llamativo ya que son precisamente las empresas más grandes del territorio las más activas en el desarrollo de actividades innovadoras.

• CUADRO 1 •
Evolución del empleo CAPV según el tamaño de la empresa

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	16/14
TOTAL	1300	1461	1526	1534	1501	1578	1551	1626	1590	1315	-19,13%
< 20 PERS.	498	578	660	663	676	727	724	737	709	550	-25,37%
20-49 PERS.	371	389	371	388	363	367	374	417	429	353	-15,34%
50-99 PERS.	179	211	230	219	205	214	193	207	213	200	-3,38%
100-249 PERS.	155	182	165	167	162	172	165	171	162	144	-15,79%
250-499 PERS.	63	60	63	60	57	59	58	54	51	44	-18,51%
500-999 PERS.	28	31	26	28	29	26	26	29	20	20	-31,03%
>=1.000 PERS.	6	10	11	9	9	13	11	11	6	4	-63,64%

Fuente: Eustat

La incorporación de innovaciones tecnológicas y no tecnológicas por parte de las empresas vascas demuestra la tónica general de desaceleración innovadora:

Otros indicadores que ofrecen pistas sobre la actividad innovadora de las empresas son los que hacen referencia, por un lado, al desarrollo de innovaciones tecnológicas, que suponen crear un producto (bien o servicio) nuevo o sensiblemente mejorado introducido en el mercado (innovación de producto) o introducción dentro de la empresa de un proceso nuevo o sensiblemente mejorado (innovación de proceso); y, por otro lado, los indicadores que hacen referencia a la innovación no tecnológica que son las innovaciones que se realizan en el ámbito organizativo y/o al comercial (CES, 2015: 43).

Las empresas vascas, tendencialmente, han mantenido una pauta prioritaria hacia la innovación de tipo tecnológico (focalizada en el desarrollo de nuevos productos y procesos) en detrimento de las innovaciones de base no tecnológica. Si nos fijamos en los ratios relativos al desarrollo de innovaciones tecnológicas, vemos que la economía vasca se ha movido entorno al promedio de la UE-27, aunque en los últimos índices comparativos respecto a pymes que han introducido innovaciones en productos y procesos, se observa un retroceso (la CAPV pasa de la posición 87 a la 121) (Orkestra, 2017).

En lo relativo a la innovación no tecnológica las empresas vascas obtienen bajos ratios. El desequilibrio entre los dos tipos de innovación no debe ser considerado un aspecto banal dada la complementariedad entre los dos tipos de innovación ya que como señala Henar Alcalde (2016:9) “los cambios organizativos son los responsables de generar un sistema social abierto que promueve la motivación, la creatividad, el trabajo en equipo, o la colaboración con el exterior, y que consecuentemente facilita la absorción de nuevo conocimiento, el desarrollo, y la explotación de nuevos productos”. De hecho, tal y como señalan desde el Instituto Orkestra (2017) una de las razones vinculadas a la falta de ajuste que la economía vasca muestra entre los recursos destinados a la innovación y los resultados obtenidos puede deberse al bajo grado de desarrollo de la innovación no tecnológica en las empresas del territorio.

Este menor desarrollo de la innovación no tecnológica puede constituir una debilidad particularmente relevante en la nueva coyuntura en la que la irrupción de nuevos modelos de negocio basados en los procesos de

servitización, y la incorporación de los nuevas tecnologías vinculadas a la Industria 4.0, precisan de nuevas formas de relación entre productores-usuarios y el desarrollo de nuevos paradigmas organizacionales.

La evolución negativa del esfuerzo en I+D se está empezando a reflejar en una merma de la posición relativa de la economía vasca en los indicadores europeos (Orkestra, 2017). Quizá sea pronto para extraer conclusiones definitivas. Pero de ir confirmándose esta tendencia, la crisis económica iniciada en el 2008 se presentaría como el punto de inflexión de un nuevo escenario en el que la economía vasca, por un lado, manifiesta una mayor vulnerabilidad al impacto competitivo de las empresas de los países emergentes, y por otro, se aleja del ritmo de desarrollo que las regiones más dinámicas de Europa en el objetivo de orientar sus economías hacia actividades de mayor valor añadido. Por el momento, la situación de estancamiento que tras la crisis se percibe en el pulso innovador, genera una dosis de incertidumbre sobre la posición futura de la CAPV. No en vano, como señalan desde Orkestra, sin un esfuerzo claro en innovación no va a ser posible conservar el liderazgo económico, además de poder afectar a la competitividad futura de las empresas (Orkestra, 2017: 47).

- c) *El diferente posicionamiento competitivo de las empresas en el escenario global, corre el riesgo de derivar en un modelo de desarrollo desigual del territorio:*

En el escenario económico que venimos describiendo uno de los aspectos esenciales va a resultar la capacidad de adaptación que demuestre el tejido empresarial del territorio en la transición al nuevo contexto. En estos contextos de economías tan abiertas, los nuevos competidores de los países emergentes ponen en cuestión la posición de las industrias tradicionales europeas, sobre todo en aquellos sectores maduros con una composición tecnológica media o baja (Ugarte, 2015). El esquema parece claro: en una estructura productiva donde predominen los sectores maduros con tecnología media-baja y baja, más vulnerable será esa economía a la presión de los productos de bajo precio procedente de países con menores costes de producción, y más expuestas estarán esas empresas a competir exclusivamente en precios (Borja, 2012: 165).

Esta es una situación a la que también está expuesta la economía vasca. En la composición de la industria vasca predominan los sectores con niveles tecnológicos medio-bajo y bajos (el 61% del empleo industrial se concentraba en el 2015 en estos dos estratos.

• CUADRO 2 •

Personal ocupado según contenido tecnológico de la industria

	2008	2012	2015	
N. TECNOLÓGICO ALTO	3,71%	4,44%	4,78%	Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat
N. TECNOLÓGICO MEDIO-ALTO	24,93%	25,78%	25,70%	
N. TECNOLÓGICO MEDIO-BAJO	49,43%	47,65%	47,77%	
N. TECNOLÓGICO BAJO	18,31%	17,66%	17,31%	

No hay duda pues de que el reto pasa por el desarrollo de una estrategia de diferenciación sostenida en un incremento del nivel tecnológico y por una mayor especialización en actividades que aumenten el valor añadido de las empresas.

Las dudas surgen cuando se perciben diferentes posiciones, capacidades y ritmos entre las empresas vascas. El Informe de Competitividad del 2015 de Orkestra ya alertaba sobre el riesgo que existía en el territorio vasco de verse inmerso en un modelo de “desarrollo dual”. En el informe se señalaba que si bien, en términos generales, la economía vasca mostraba unos indicadores de competitividad territorial y empresarial (PIB per cápita, rentabilidad económica, productividad, situación financiera empresarial relativamente saneada) notables, detrás de los promedios se ocultaba una gran diversidad de situaciones que desprendían un panorama de competitividad de “claroscuros”. Esto es, dentro del nivel notable de competitividad de la economía vasca, las altas tasas de desempleo por un lado, y el hecho de que un tercio de las empresas presentaran pérdidas por otro, evidenciaban una realidad divergente en cuanto al posicionamiento del nuevo escenario post crisis. El informe alertaba sobre el riesgo de evolucionar hacia “un territorio dual y de que “parte de los sectores, empresas, trabajadores y ciudadanos no logren sumarse a la salida de la crisis” (Orkestra, 2015: 164).

Las dudas en el último informe se han extendido al observar el mejor desempeño competitivo e innovador que presentan las empresas grandes respecto a las de menor dimensión. Los estudios apuntan a que el tamaño, en las actuales circunstancias económicas, es uno de los factores que condicionan las estrategias de innovación de las empresas. Así lo explicita Henar Alcalde (2016), investigadora de Orkestra al señalar que “la naturaleza distintiva de la pequeña y mediana empresa (pyme) radica en una dimensión más pequeña, el alcance concentrado de sus actividades,

una gestión más centralizada e informal, y limitados recursos humanos y económicos. Estos factores influyen de manera directa en su capacidad de respuesta a la presión del entorno, y sus capacidades de innovación”.

¿Avanzamos hacia un tejido empresarial de dos velocidades? Y si es así: ¿Puede, la pertenencia a diferentes empresas, ser un factor en la evolución hacia un modelo de desarrollo y territorio dual? O, por el contrario, ¿Va a ser capaz la sociedad vasca de transitar de una manera ágil y prudencialmente rápida desde los sectores en declive hacia sectores potencialmente más dinámicos y competitivos que garanticen una extensión de las bases del bienestar al conjunto de la población? Parecen cuestiones relevantes del nuevo escenario...

- d) *La sociedad vasca muestra problemas para trasladar los buenos resultados económicos a los indicadores sociales: El nivel relativo de progreso social o bienestar no se corresponde con el nivel del PIB per cápita.*

La comparativa europea demuestra que la sociedad vasca está teniendo problemas para trasladar sus buenos resultados económicos a los indicadores sociales. La radiografía de la crisis ya nos dejaba un panorama en el que los indicadores de satisfacción de vida caían, aumentaba ligeramente la tasa de riesgo de pobreza, y en términos de desempleo, la situación que ya era peor respecto al conjunto de las regiones europeas, empeoraba aún más en el período de la crisis. La comparativa de la CAPV con regiones estructuralmente similares realizada por el CES Vasco (2015) reflejaba nítidamente el peor comportamiento del desempleo en el caso vasco:

• CUADRO 3 •

Impacto de la crisis. Tasa de desempleo (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
UE-28	7,0	8,9	9,6	9,7	10,5	10,8
BADEN-WÜRTTEMBERG	4,2	5,1	4,8	3,6	3,4	3,4
FLANDES	3,9	4,9	5,1	4,3	4,5	5,0
EMILIA-ROMAGNA	3,2	4,8	5,7	5,3	7,1	8,5
CAPV	6,6	11,3	10,7	12,4	15,6	16,6

Fuente: CES. Elaborado a partir de datos de Eurostat (regional statistics)

En el año 2015, en el contexto de la recuperación económica, la situación empieza a mejorar tal y como indican los niveles de satisfacción con la vida (aunque no

en otros como la tasa de riesgo de pobreza que había aumentado ligeramente). Pero en algunos de los indicadores tales como el desempleo, y sobre todo el desempleo de larga duración, o la tasa de “ninis” (el porcentaje de jóvenes de 15 a 24 años que ni trabajan ni están estudiando o formándose, y en la que CAPV se encuentra en una situación intermedia), que son utilizados para medir el nivel de bienestar de una sociedad, la CAPV mostraba una evolución favorable, aunque algo peor que la del conjunto de regiones europeas. En consecuencia, la CAPV pierde posiciones relativas en la comparativa regional europea.

Esta peor progresión evolutiva de la CAPV se percibe de una manera más nítida en los resultados del *Índice de Progreso Social Regional Europeo* (IPSRE) que presenta el Informe de Competitividad del 2017 de Orchestra. Este índice es particularmente útil por dos razones: por un lado, porque más allá de una imagen general, al incorporar un mayor abanico de indicadores, permite comparar con un mayor detalle el nivel de progreso social o bienestar de una región. Y, por otro lado, compara los resultados de cada indicador con un grupo de 15 regiones con un PIB per cápita similar, lo que nos permite comparar el nivel del progreso social con regiones que tienen un nivel desarrollo económico similar.

Una imagen global indica que la CAPV se encuentra, junto con Madrid, entre las regiones del Estado Español mejor situadas. Y, en el contexto europeo, la CAPV se sitúa por detrás de las regiones nórdicas y holandesas; en el mismo grupo que la mayoría de las regiones alemanas, británicas e irlandesas; y, por delante de las regiones del sur y el este de Europa que son las que presentan peores niveles de progreso social. Pero en comparación con el nivel de PIB per cápita los resultados de la CAPV no son buenos: mientras la CAPV ocupa la posición 35 de entre 272 regiones en cuanto a PIB per cápita, solo se encuentra en la posición 102 en el Índice de Progreso Social Europeo.

El índice está organizado en base a tres grupos de variables que a su vez agrupan diferentes indicadores: *Necesidades humanas básicas* (nutrición y asistencia médica básica; agua y saneamiento; vivienda; seguridad personal); *Fundamentos del bienestar* (acceso a conocimientos básicos; acceso a la información y las comunicaciones; salud y bienestar; calidad medioambiental), y *Oportunidades* (derechos personales; libertad personal y de elección; tolerancia e inclusión; acceso a educación superior). La comparativa con las regiones con niveles de PIB per cápita similar nos deja las siguientes conclusiones¹¹:

11 Para ver más: Orchestra, 2017: 65.

- En el ámbito de las necesidades básicas el peor desempeño relativo de la CAPV se percibe en el tratamiento y la calidad del agua y, sobre todo, en lo relacionado con la problemática de la vivienda (la CAPV se sitúa en el puesto 159 del ranking) como son el coste de la vivienda, la satisfacción con la vivienda, y aunque en menor proporción también en cuanto la falta de calefacción adecuada, un indicador que podría apuntar a problemas de pobreza energética.
- En el área de los componentes de fundamentos del bienestar, las debilidades se observan en el acceso a conocimientos básicos (posición 124 del ranking) por el elevado porcentaje de la población que no ha completado más que la educación secundaria obligatoria y que ha abandonado los estudios de manera temprana; y en el acceso a la información y comunicación (146 del ranking) por su peor desempeño en Internet en el hogar y Banda ancha en el hogar. Dentro del área de fundamentos del bienestar en los indicadores relativos a las necesidades dentales insatisfechas, muertes prematuras por cáncer y satisfacción con la calidad del aire la CAPV también muestra un peor balance relativo.
- El peor posicionamiento, sin embargo, se perciben en el ámbito de las oportunidades. En concreto son en las áreas de *Libertad personal y de elección* donde la CAPV se sitúa en el puesto 148 dado el negativo balance de los indicadores de *Libertad para decidir sobre su vida*, *Gente joven que ni estudia ni trabaja* y la percepción de la corrupción; y sobre todo, en el área de Derechos personales (242 del ranking) es donde la CAPV destaca por su negativa posición.

El ámbito de los Derechos personales es un paquete de indicadores referidos a la confianza que las personas tienen en distintas instituciones. Este apartado engloba las variables de *Confianza en el sistema político*, *Confianza en el sistema legal*, *Confianza en la policía* y *Calidad y responsabilidad de los servicios gubernamentales*. Es aquí donde la CAPV obtiene unos resultados singularmente negativos. Pero este es un dato que precisa de matizaciones ya que como señalan desde Orkestra, las preguntas no especifican si las instituciones sobre las que se responde son regionales o nacionales¹².

12 La diferencia es relevante ya que como apunta la encuesta sobre la Cultura Política de Gipuzkoa (2017) realizada por el gabinete Aztiker por encargo del Gobierno Foral, las percepciones son radicalmente diferentes si se pregunta sobre el marco de Euskadi o del Estado: El nivel de satisfacción de los guipuzcoanos con el funcionamiento de la democracia en Euskadi ronda el 61%, mientras que desciende al 21% respecto a la satisfacción con el funcionamiento de la democracia en España.

5.

**LA APORTACIÓN DE
LAS COOPERATIVAS
A LOS RETOS DEL
TEJIDO PRODUCTIVO**

LA CONTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL VASCA

Las cooperativas se pueden considerar como la principal familia del heterogéneo espectro de la Economía Social en Euskadi. En efecto, si nos guiamos por la clasificación que establece el Observatorio Vasco de Economía Social (OVES en adelante), la economía social vasca aparece configurada por los siguientes sectores:

- Las cooperativas.
- Las Sociedades Laborales, que a su vez se agrupan en Sociedades Anónimas Laborales (SAL) y Sociedades Laborales Limitadas (SLL).
- Los Centros Especiales de Empleo.
- Las Empresas de Inserción.
- Las Cofradías de Pescadores.
- Las Sociedades Agrarias de Transformación.
- Las Entidades de Previsión Social Voluntarias.
- Las Sociedades de Garantía Recíproca de Entidades de Economía Social.
- Las Asociaciones o Fundaciones de Acción Social que constituyen el subsector de productores de no mercado.

Según la estimación que presenta el *Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2015* del OVES, el conjunto de entidades que forman la Economía Social Vasca alcanzaba la cifra de 24.394 en 2014, lo cual supone el 15,71% respecto al total de entidades y empresas del conjunto de la CAPV. En esta perspectiva amplia de la economía social, la proporción según el número de entidades es muy desigual. El 90% corresponde al sector de las asociaciones y las fundaciones y las cooperativas suponen el 6% de las entidades de la economía social en Euskadi.

• CUADRO 4 •

Número de cooperativas en relación al conjunto de la economía social

	2012		2014		2015	
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	14/12
COOPERATIVAS	1.533	6,29%	1.532	6%	1.555	-0,06%
SOCIEDADES LABORALES	709	2,90%	659	2,70%	644	-7,05%
C. ESPECIALES DE EMPLEO	9	0,03%	12	0,05%	13	33,33%
EMPRESAS DE INSERCIÓN	45	0,18%	45	0,18%	46	0%
SDADES. AGRARIAS TRANSF.	101	0,41%	95	0,39%	94	-5,94%
COFRADÍAS DE PESCADORES	16	0,06%	16	0,06%	n.d	0%
ENT. PREVISIÓN SOCIAL VOLUNT.	91	0,37%	179	0,73%	174	96,70%
SDAD. GARANTÍA RECÍPROCA	1	0,004%	1	0,00%	1	0%
ASOCIACIONES Y FUNDACIONES	21.863	89,72%	21.855	90%	22.961	-0,03%
TOTAL E.S	24.368	100%	24.394	100%		0,10%

Fuente: elaboración propia a partir de OVES. Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2015

Por supuesto, la imagen del sector es diferente si se excluyen las asociaciones y las fundaciones y el foco se centra en los sectores que operan para el mercado. Se observa en los datos del 2014, que las cooperativas con 1.532 entidades y las sociedades laborales con 659 son las familias más representativas de la Economía Social Vasca.

Este ejercicio toma mayor sentido si la mirada se centra en magnitudes como la del empleo. El conjunto de las entidades de la economía social empleaba a 85.462 en el 2014 según el OVES, lo cual supone el 8,35% del empleo total de la CAPV. Pero si se analiza la estructura interna, se observa una desigual distribución. El 6% de las cooperativas generan el 65% del empleo de la economía social en Euskadi, mientras que el conjunto de las asociaciones y las fundaciones suponen el 16% del empleo. En el análisis de los datos se percibe, además, algunas de las tendencias que se están produciendo en la economía social en Euskadi. En este sentido, destacan la vitalidad de los centros especiales de empleo que en el 2014 alcanzaban el 9% del empleo de la economía social con un incremento del 33% en el número de empresas respecto al 2012, y el declive que, sobre todo, se percibe en el sector de las Sociedades Anónimas Laborales. Los datos parecen apuntar a que nos encontramos ante lo que puede denominarse como un proceso de reconfiguración de la composición interna de la economía social vasca.

• CUADRO 5 •

Peso relativo empleo cooperativo en relación a la economía social. 2014

	ABS.	%VER.	
COOPERATIVAS	55.958	65,47%	
S. ANÓNIMAS LABORALES	2.926	3,42%	
S. LIMITADAS LABORALES	3.753	4,39%	
C. ESPECIALES DE EMPLEO	7.746	9,06%	
EMPRESAS DE INSERCIÓN	575	0,67%	
S. AGRARIAS DE TRANSFORMACIÓN	239	0,27%	
COFRADÍAS DE PESCADORES	68	0,08%	
E.P.S.V.	101	0,12%	
S. DE GARANTÍA RECÍPROCA	21	0,02%	
ASOCIACIONES Y FUNDACIONES	14.075	16,47%	
TOTAL ECONOMÍA SOCIAL	85.462	100%	Fuente: elaboración propia a partir de OVES. Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2015

LA RECOMPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL VASCA

En la evolución de los diferentes sectores se aprecia un proceso de recomposición en cuanto al peso específico de los principales componentes de la Economía Social en Euskadi. Este proceso se hace aún más evidente si el foco de atención lo fijamos en la evolución comparada de las Sociedades Laborales y las Cooperativas, grupo que en las *Estadísticas de la Economía Social* que bianualmente publica el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco se agrupan bajo la categoría de las Formas Clásicas de la Economía Social.

Las Formas Clásicas de la Economía Social (FCES) hace referencia a lo que tradicionalmente han sido las figuras más representativas de la Economía Social, las cooperativas y las sociedades laborales. Si nos fijamos en los datos de OVES, observamos que en el 2014 este grupo constituye el 8,70% de las entidades y el 73,28% del empleo del conjunto de la economía social vasca. Los datos, sin embargo varían según las fuentes. El OVES contabiliza entidades según los datos publicados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social del gobierno español. Siguiendo este criterio contabiliza 2.191 entidades de las FCES en el 2014, de las cuales 1.532 corresponden a Cooperativas, 197 a Sociedades Anónimas Laborales y 462 a Sociedades Laborales Limitadas.

• CUADRO 6 •

Entidades cooperativas en relación a las formas clásicas de la economía social

	2012		2014		14/12	Fuente: elaboración propia a partir de OVES. Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2015
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.		
COOPERATIVAS	1.533	68%	1532	69,92%	0,06%	
S.L (TOTAL)	709	31,62%	659	30,07%	-7,05%	
S.A.L	236	10,52%	197	8,99%	-16,25%	
S.L.L	473	21,10%	462	21,08%	-2,32%	
TOTAL	2.242	100,0	2191	100%	-2,27%	

Las Estadísticas de la Economía Social del Departamento de Empleo del Gobierno Vasco, en cambio, al contabilizar establecimientos y mediante un procedimiento de muestreo, en el 2014 estima un total de 3.127 establecimientos de las FCES, de las cuales 2.233 son Cooperativas, 230 son Sociedades Anónimas Laborales y 664 Sociedades Laborales Limitadas.

• CUADRO 7 •

Establecimientos cooperativos en relación a las formas clásicas de la economía social

	2012		2014		14/12	Fuente: Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.		
COOPERATIVAS	2.194	71,3	2.233	71,4	1,8%	
S.L (TOTAL)	884	28,7	894	28,6	1,1%	
S.A.L	268	8,7	230	7,4	-14,2%	
S.L.L	616	20,0	664	21,2	7,8%	
TOTAL	3.078	100,0	3.127	100,0	1,6%	

En ambas estadísticas se observa el mayor peso específico de las cooperativas en el conjunto de las Formas Clásicas de la Economía Social (entorno al 70%) y se aprecia el diferente comportamiento que están demostrando en su evolución en el tiempo: estable o con ligeros incrementos entre los años 2012 y 2014 en el caso de las cooperativas, y descensos, (sobre todo provocado por el peor comportamiento de las SALes), de las Sociedades Laborales.

El interés de nuestro estudio, más que el análisis coyuntural, se centra en la identificación de tendencias que permitan identificar el comportamiento diferencial de las cooperativas respecto a otros modelos de empresa. En este sentido, los informes *Estadísticas de la Economía Social* del Departamento de

Empleo nos son de mayor utilidad por (i) la disponibilidad de series temporales más amplias que nos permiten identificar tendencias de comportamiento, y (ii) la disponibilidad de una gama de variables más amplia para el análisis.

El proceso de reconfiguración que se está produciendo en la economía social de Euskadi es palpable en estas estadísticas. Si bien entre el 2004 y 2014 el sector conoce un ligero crecimiento del 3,13% en el número de establecimientos, existe una tendencia opuesta entre los diferentes agentes. Desde el 2004 (año desde que se inicia la serie) las cooperativas crecen de manera ininterrumpida, mostrando un incremento del 30% hasta el 2014. En cambio, las sociedades laborales muestran una tendencia contraria. Sea por quiebras o por reconversión jurídica, se pierden el 32% de las sociedades laborales que existían en el 2004, siendo el proceso de declive especialmente significativo en el caso de las Sociedades Anónimas Laborales que pierden más de la mitad de sus componentes en el espacio de una década. El dato no parece atribuible sólo al efecto de la crisis económica ya que la tendencia se remonta por lo menos hasta el año 2004.

• CUADRO 8 •

Evolución 2004-2014 establecimientos de cooperativas en relación a las FCES

	2004	2006	2008	2010	2012	2014	14/04	Fuente:
COOPERATIVAS	1.717	1.855	1.895	2.029	2.194	2.233	30,05%	Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
S.L	1.315	1.241	1.091	968	884	894	-32,01%	
S.A.L	508	437	364	319	268	230	-54,72%	
S.L.L	807	804	727	649	616	664	-17,72%	
TOTAL	3.032	3.096	2.986	2.997	3.078	3.127	3,13%	

En consecuencia, el panorama de la economía social en Euskadi vive un proceso de drástica reconfiguración. Si en el año 2004 el peso relativo de cada familia dentro de las Formas Clásicas de la Economía Social se repartía de una manera más o menos proporcionada (56,62% de cooperativas y 43,37% de sociedades laborales), la desigual vitalidad que están demostrando los diferentes grupos ha llevado a que en el 2014 las cooperativas supongan el 71% entre las principales expresiones de la economía social en Euskadi.

• CUADRO 9 •

Evolución peso relativo de cooperativas en relación a las FCES 2004-2014

	2004		2008		2014		Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
	ABS.	VER.	ABS.	VER.	ABS.	VER.	
COOPERATIVAS	1.717	56,62%	1.895	63,46%	2.233	71,41%	
S.L	1.315	43,37%	1.091	36,53%	894	28,59%	
S.A.L	508	16,75%	364	12,19%	230	7,35%	
S.L.L	807	26,61%	727	24,34%	664	21,23%	
TOTAL	3.032	100%	2.986	100%	3.127	100%	

Esta tendencia es apreciable también en la evolución que el empleo ha tenido en cada uno de los sectores. Las estadísticas reflejan que la crisis ha afectado en todos los sectores de la economía social, pero el impacto ha sido desigual. Las SALES padecen un declive ininterrumpido ya desde el año 2004, con un descenso que se agudiza durante la crisis (sobre todo entre el 2010 y el 2012). Las SLLes, al igual que las cooperativas, empiezan a sufrir la pérdida de empleo a partir del 2008, pero el impacto es menor respecto a las sociedades Anónimas laborales y en el 2014 recuperan empleo: tomando como punto de referencia el 2008, año del inicio de la crisis, las SLLs pierden el 15% del empleo mientras que el impacto en las SALES alcanza al 57% del empleo. El significativo declive de las Sociedades Anónimas Laborales se refleja en el hecho de que en el 2014, y por primera vez, presentan niveles de empleo inferiores que las Sociedades Laborales Limitadas.

Las cooperativas, con un 6% de reducción del empleo, presentan un mejor comportamiento. Aun a pesar de sufrir con la crisis, la dinámica de las cooperativas ha sido más positiva en relación a las sociedades laborales, así como en relación a la tendencia de destrucción de empleo que durante la crisis ha demostrado la economía vasca en general (el 9,5%).

• CUADRO 10 •

Evolución 2004-2014 empleo cooperativas en relación a las FCES y el conjunto de la CAPV

	2004	2006	2008	2010	2012	2014	14/08	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
TOTAL FCES	60.733	63.073	62.616	59.915	55.809	54.581	-12,82%	
COOP.	47.797	49.760	50.359	48.196	47.981	47.322	-6,03%	
S.A.L.	8.563	8.238	7.451	7.355	4.005	3.177	-57,36%	
S.L.L.	4.373	5.075	4.806	4.365	3.823	4.082	-15,06%	
TOTAL CAPV	929.200	954.200	986.100	937.800	898.400	892.200	-9,52%	

Nota: los totales de la CAPV en base a la encuesta de población en relación con la actividad. Eustat.

Como resultado esta evolución se hace más evidente aun, el proceso de recomposición que se está produciendo en el seno de la economía social vasca. Las cooperativas demuestran una mayor vitalidad y, en consecuencia, aumenta su peso relativo en el conjunto de la economía social. La evolución que se aprecia en el número de establecimientos también se ve reflejada en cuanto al volumen relativo de empleo, donde las cooperativas, aun perdiendo empleo, suponen el 86,7% del empleo entre los agentes más representativos de la economía social en Euskadi.

• CUADRO 11 •

Evolución 2008-2014 peso del empleo cooperativo en relación a las FCES

COOPERATIVA	2008		2012		2014		Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	
S.A.L	7.451	11,90%	4.005	7,18%	3.177	5,82%	
S.L.L.	4.806	7,67%	3.823	6,85%	4.082	7,48%	
TOTAL FCES	62.616	100%	55.809	100%	54.581	100%	

Los datos del empleo que presenta el *Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2015* del OVES, confirman este proceso de reconfiguración que venimos detectando. En este caso el peso específico del empleo de las cooperativas en el conjunto de las FCES es aún más acentuado (casi el 90% del empleo), y la tendencia respecto a la cual las Sociedades Anónimas Laborales pierden posiciones relativas, presentando incluso valores inferiores a las Sociedades Laborales Limitadas, se confirma también en este estudio.

• CUADRO 12 •

Empleo FCES 2014. Comparativa informe OVES y Departamento de Empleo del Gobierno Vasco

COOPERATIVA	OVES		DEP. EMPLEO	
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.
S.A.L	2.926	4,67%	3.177	5,82%
S.L.L.	3.753	5,99%	4.082	7,48%
TOTAL FCES	62.637	100%	54.581	100%

El análisis de los datos nos permite extraer otra serie de conclusiones preliminares. La economía social se asocia con la noción de resiliencia. Se ha entendido que las empresas vinculadas a este sector, comparativamente, demuestran una mayor capacidad para mantener la actividad y el empleo en contextos de crisis. A la luz de los datos parece que esta noción precisa de algunas matizaciones. La evolución del empleo durante la crisis muestra que las Formas Clásicas de la Economía Social han tenido un peor comportamiento respecto a la evolución general del empleo en la CAPV. Así mientras que en la economía de la CAPV entre el 2008 y el 2014 se pierde el 9,5% de los empleos, esa cifra alcanza el 12,8% en el sector de las FCES. Pero los datos permiten apreciar un comportamiento diferente según las entidades: Las cooperativas con un descenso del 6% del empleo demuestran un mejor comportamiento y, por lo tanto una mayor capacidad de resistencia, que el conjunto de las empresas que componen la economía de la CAPV. Pero no es este el caso de las sociedades laborales, donde tanto las SLLs (con un descenso del 15%) y como sobre todo las SALes (con una pérdida del 57,3% del empleo) evolucionan peor que la economía general de la CAPV.

La diferente evolución de las cooperativas y las sociedades laborales se refleja también en otra serie de indicadores. Es el caso, por ejemplo, del valor añadido bruto, o la riqueza que generan las FCES. Las cooperativas desde el 2008 han ido incrementando su proporción relativa en la generación del VAB, hasta alcanzar en el 2014 el 90% de la riqueza generada por el conjunto de las FCES.

• CUADRO 13 •

Evolución 2008-2014 peso de las cooperativas en el VAB de las FCES (C.A. en miles de euros)

	2008		2012		2014		14/08	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.		
COOPERATIVA	2.507.603	85,6	2.394.313	90,6	2.358.885	90,2	-5,93	
TOTAL S.L	420.134	14,4	249.062	9,4	256.243	9,8	-39,01	
S.A.L.	282.367	9,6	146.716	5,6	133.642	5,1	-52,67	
S.L.L	137.767	4,7	102.346	3,9	122.601	4,7	-11,01	
TOTAL FCES	2.927.603	100,0	2.643.375	100,0	2.615.128	100,0	-10,67	

LAS COOPERATIVAS DEMUESTRAN UN MAYOR DINAMISMO EN LA ADAPTACIÓN A LAS CONDICIONES DEL ENTORNO ECONÓMICO

La diferente evolución parece asociarse con el mayor dinamismo que parecen mostrar las cooperativas en la adaptación al nuevo escenario económico que toca enfrentar. Los indicadores disponibles reflejan una mayor tendencia inversora de las cooperativas respecto a las sociedades laborales. Si nos fijamos en el porcentaje de empresas que han desarrollado actividades de innovación en el periodo 2012-2014 se observa que el 25,8% de cooperativas han realizado algún tipo de actividad innovadora frente al 17% de las S.A.L y el 13,3% de las S.L.L.

• CUADRO 14 •

% de empresas que han desarrollado actividades de innovación en periodo 2012-2014

TOTAL FCES	21,6%
COOPERATIVAS	25,8%
S. ANÓNIMAS LABORALES	17,0%
S. LIMITADAS LABORALES	13,3%
TOTAL EMPRESAS CAPV	17,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

Y lo mismo parece reflejarse en los indicadores relativos a las inversiones materiales, donde las cooperativas evidencian unos ratios de inversión por empleado (3.831 euros) mayores que las SALes (2.866 euros) y las SLLes (1.749 euros por empleado).

• CUADRO 15 •

Ratios de inversión en inmovilizado material de las FCES según la forma jurídica. 2014

S.COOP			S.A.L.es			S.L.L.es		
INVERSIÓN	EMPLEO	RATIO	INVERSIÓN	EMPLEO	RATIO	INVERSIÓN	EMPLEO	RATIO
181.304.157	47.322	3.831	9.106.557	3.177	2.866	7.137.388	4.082	1.749

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

Otro tanto ocurre si nos fijamos en los indicadores relativos a las exportaciones donde las cooperativas mantienen un comportamiento más dinámico que las sociedades laborales, pero con la excepción en este caso de las SLLes que destacan por haber multiplicado su volumen de exportaciones durante el periodo 2008-2014. Este destacado dato de las SLLes aparece correlacionado con los síntomas de recuperación que desde el año 2012 reflejan también en cuanto a recuperación de establecimientos y empleo. No es el caso de las SALes, que en cuanto a la dinámica exportadora, con un 27,60% de reducción, refleja el declive que está afectando a este sector. No obstante, el protagonismo de las cooperativas en el peso exportador de la economía social es notable: en 2014 el 95,4% de las exportaciones industriales del sector se derivaron de la dinámica de las empresas cooperativas.

• CUADRO 16 •

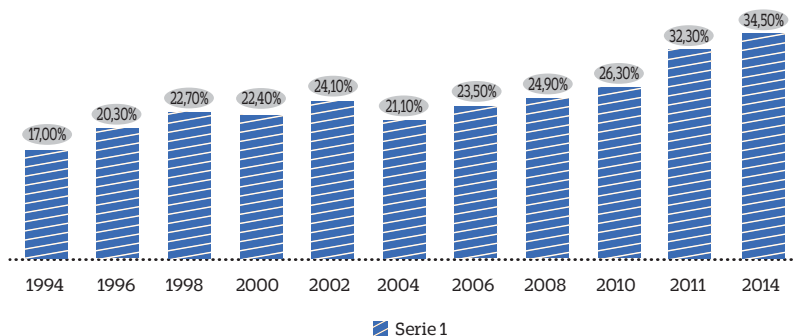
Evolución 2008-2014 peso de las exportaciones industriales en las FCES

COOPERATIVA	2008		2012		2014		14/08	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.		
TOTAL S.L	143.230.700	6,0%	101.270.646	3,9%	120.075.219	4,6%	-16,17%	
S.A.L.	130.684.623	5,0%	82.955.361	3,2%	94.616.531	3,6%	-27,60%	
S.L.L	12.546.077	1,0%	18.315.285	0,7%	25.458.688	1%	102,92%	
TOTAL FCES	2.389.501.570	100%	2.632.362.217	100%	2.627.706.611	100%	9,97%	

La mayor orientación exportadora de las cooperativas se confirma comparando el peso relativo que tienen las exportaciones respecto a la facturación total en cada uno de los sectores. Las empresas de la economía social han aumentado su porcentaje de exportaciones como vía para compensar la caída de la demanda interna en el contexto de recesión económica. Tal y como se puede observar en la gráfica, el conjunto de las FCES han ido aumentando su capacidad exportadora hasta alcanzar en el 2014 una cifra del 34,5% de exportaciones respecto a la facturación total.

• GRÁFICO 4 •

Evolución del volumen de exportaciones de las FCES
(volumen de exportaciones sobre facturación total)

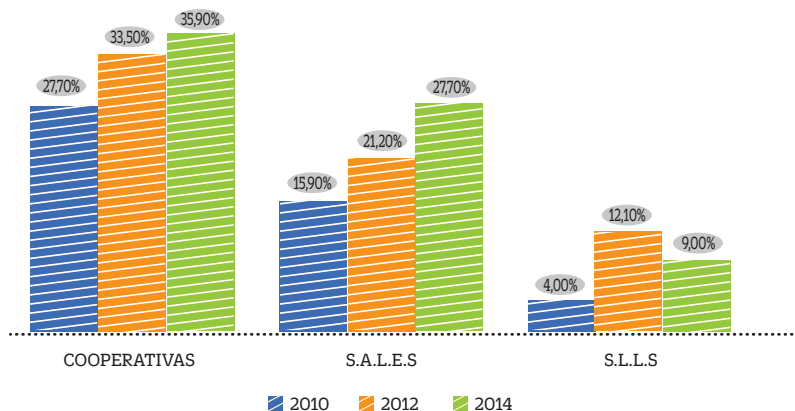


Fuente:
Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

Pero son las cooperativas las que marcan una tendencia más decidida en este ámbito: el 35,9% de la facturación de las cooperativas se corresponde con las exportaciones, mientras que el volumen de las exportaciones en las SALES es del 27,7%, y del 9% en el caso de las SLLs.

• GRÁFICO 5 •

Comparativa del peso de las exportaciones en relación a la facturación 2010-2014.
(% de las exportaciones según facturación)



Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

Estos datos se correlacionan con la dimensión de las empresas. Son las empresas de mayor dimensión las que adquieren un mayor protagonismo en la dinámica exportadora. En el caso de las cooperativas el 92,5% de las exportaciones se concentra en las empresas mayores de 101 empleados, correspondiendo casi la mitad de las exportaciones del conjunto de las cooperativas al segmento de las empresas más grandes.

• CUADRO 17 •

Volumen de exportaciones según estrato de empleo y forma jurídica. 2014

	S.COOP		S.A.L.		S.L.L.		
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	VER.	
HASTA 5	2.790.746	0,1	79.650	0,1	783.956	3,0	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
DE 6 A 15	6.145.173	0,2	1.278.797	1,3	1.373.371	5,3	
DE 16 A 50	63.199.663	2,5	26.670.135	27,9	12.892.901	50,1	
DE 51 A 100	116.364.681	4,6	16.419.143	17,2	0	0,0	
DE 101 A 200	351.689.597	13,9	13.950.318	14,6	10.694.709	41,5	
DE 201 A 500	775.696.764	30,6	37.214.231	38,9	0	0,0	
MÁS DE 500	1.216.226.770	48,0	0	0,0	0	0,0	
TOTAL	2.532.113.395	100,0	95.612.274	100,0	25.744.936	100,0	

Todo ello, por supuesto, incide en la comparativa entre las familias de la economía social. Las cooperativas asumen más peso relativo en el volumen de las exportaciones según mayor sea el segmento de la empresa analizado. El hecho, además, de que las sociedades laborales no tengan representación en el segmento de las empresas mayores de 500 empleados y por tanto, que las 14 empresas de la economía social de este segmento sean todas cooperativas determina la comparativa.

• CUADRO 18 •

Peso relativo del volumen de exportación por forma jurídica y estrato de empleo (% horizontales). 2014

	S.COOP	S.A.L.	S.L.L.	
HASTA 5 EMPLEOS	76,4	2,2	21,5	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014
DE 6 A 15	69,9	14,5	15,6	
DE 16 A 50	61,5	26,0	12,5	
DE 51 A 100	87,6	12,4	0,0	
DE 101 A 200	93,5	3,7	2,8	
DE 201 A 500	95,4	4,6	0,0	
MÁS DE 500	100,0	0,0	0,0	
TOTAL	95,4	3,6	1,0	

Por último, otro dato que puede dar muestra del mayor dinamismo de las cooperativas respecto a las sociedades laborales es el relativo a la estructura de edad de cada una de las principales familias de la economía social de la CAPV. Destaca, en este sentido, la estructura de edad más envejecida que presentan las sociedades laborales (las SALES sobre todo) en comparación con las cooperativas. Casi la mitad, un 46% de las personas que componen las Sociedades Anónimas Laborales, tienen más de 45 años, mientras que en las cooperativas es poco más de un tercio de las personas (el 35,8%) el que se sitúa en esa franja de edad.

• CUADRO 19 •

Distribución del empleo por edades y forma jurídica
en las FCES. 2014 (% horizontales)

	MENOS DE 30	DE 30 A 45	MÁS DE 45	
S.COOP	100,0	12,2	52,0	35,8
S.A.LES	100,0	8,8	45,3	45,9
S.L.LES	100,0	10,0	48,1	41,8
TOTAL	100,0	11,8	51,3	36,8

Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

LA APORTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS EN RELACIÓN A LA ECONOMÍA DE LA CAPV

En este apartado proponemos ampliar el foco del análisis. Desde el ámbito de la economía social pretendemos indagar en las evidencias estadísticas que nos permitan cuantificar la aportación de las cooperativas en relación a la economía de la CAPV. Para ello proponemos un recorrido por los diferentes indicadores disponibles en las fuentes estadísticas que nos permitan determinar el nivel de contribución de las cooperativas a la economía general y la aportación específica que realizan las cooperativas en relación a las empresas mercantiles.

La evolución del tejido cooperativo respecto al total del tejido empresarial y respecto a las empresas mercantiles:

La primera aproximación al apartado la hacemos desde el análisis de la evolución que los diferentes modelos de empresa han demostrado durante el periodo de crisis. Buscamos indicios que nos permitan interpretar el diferente grado de resiliencia de los respectivos modelos de empresa durante el periodo de crisis que ha afectado a la economía vasca. La dificultad que encontramos

en esta tarea es la inexistencia de una única y principal fuente estadística que disponga de datos desagregados por modelos de empresa (cooperativas, Sociedades Anónimas, Sociedades Limitadas) que permitan una compatible comparación de sus respectivos comportamientos en el tiempo. La solución pasa por comparar datos elaborados a partir de diferentes fuentes estadísticas, pero con la limitación obvia de establecer compatibilidades exactas en cuanto a la metodología de recogida de datos y la elaboración y agregación de las categorías que nos interesa analizar. De todas maneras, el objetivo de nuestro estudio es más bien estudiar las tendencias observables en cada uno de los modelos y pensamos que el procedimiento de comparar las tendencias de los diferentes modelos permite una aproximación viable y rigurosa al objeto de estudio.

La problemática que acabamos de describir se visualiza en la comparativa de la evolución en cuanto al número de empresas que durante la crisis han demostrado las cooperativas y las empresas de carácter mercantil. De los diferentes informes *Estadísticas de la Economía Social* que bianualmente publica el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco podemos identificar la evolución del número de los establecimientos cooperativos. El dato refleja una tendencia positiva de incremento de cooperativas en el periodo 2008-2014. En este tiempo, los establecimientos cooperativos aumentan en un 17,83%.

• CUADRO 20 •

Evolución 2008-2014 establecimientos de cooperativas

	2008	2010	2012	2014	14/08
COOPERATIVAS	1.895	2.029	2.194	2.233	17,83%

Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

Esta tendencia, según observamos en los datos del Eustat, contrasta con la evolución negativa registrada por el conjunto del tejido empresarial vasco que en el periodo analizado ve como desaparece el 13,7% las empresas del territorio. A su vez, la evolución positiva de las cooperativas destaca frente a la evolución negativa de las Sociedades Limitadas (que pierden el 9,2% de su tejido) y, sobre todo, de las Sociedades Anónimas ya que durante la crisis económica desaparecen más de un cuarto de las mismas (el 28% de las S.A).

• CUADRO 21 •

Evolución 2008-2014 total de empresas, sociedades anónimas y sociedades limitadas

	2008	2010	2012	2014	14/08
TOTAL EMPRESAS	184.290	171.345	165.517	159.001	-13,72%
SOCIEDAD ANÓNIMA	8.964	8.194	7.215	6.453	-28,01%
SOCIEDAD LIMITADA	46.534	47.349	44.189	42.246	-9,21%

Fuente:
Eustat. Dirae

El dato parece confirmar la mayor capacidad de resiliencia de las cooperativas respecto al resto de empresas. No obstante, merece la pena desgranar el dato analizando la evolución de los diferentes modelos de empresa desagregándolos en función de la dimensión de las empresas. En efecto, el análisis demuestra un comportamiento diferencial según el tamaño de las empresas. En el caso de las empresas del ámbito de la economía social se observa un fuerte dinamismo entre las más pequeñas (aquellas que tienen 5 o menos empleos) y que incrementan durante el periodo de crisis en un 34% su número, y las empresas entre 101 y 200 trabajadores que crecen casi el 18% en el mismo periodo. Al contrario, destacan por su peor comportamiento las empresas de 16 a 50 trabajadores (-27,5%) y las más grandes, que reducen su número en un 26,3%, quedando en el 2014 14 cooperativas de las 19 empresas mayores de 501 con la que constaba el sector de la economía social al inicio de la crisis.

• CUADRO 22 •

Evolución 2006-2014 empresas de la economía social (FCES) según dimensión

	2006	2008	2010	2012	2014	14/08
HASTA 5 EMPLEOS	1.290	1.125	1.201	1.441	1.509	34,13%
DE 6 A 15	599	610	506	506	489	-19,83%
DE 16 A 50	335	298	306	235	216	-27,51%
DE 51 A 100	80	86	80	86	83	-3,49%
DE 101 A 200	38	39	36	41	46	17,94%
DE 201 A 500	26	26	25	24	24	-7,69%
MÁS DE 501	19	19	17	15	14	-26,31%
TOTAL	2.387	2.203	2.171	2.348	2.381	8,08%

Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

El análisis de la evolución de las empresas grandes tiene su relevancia dado el carácter estratégico y tractor que asumen en el conjunto de la economía en un escenario global y complejo. En el apartado anterior se ha señalado cómo la dimensión en las empresas de la economía social se correlaciona positivamente con la capacidad de exportación, y otro tanto ocurre, como

también analizaremos posteriormente en este mismo apartado, con la actividad innovadora. Así mismo, la importancia que la dimensión de la empresa tiene en cuanto al empleo se evidencia en el siguiente cuadro. En el ámbito de la economía social, casi tres cuartas partes del empleo (73,4%) se concentra en las 167 empresas mayores de 51 trabajadores, y sólo las 14 grandes empresas concentran el 37,8% de los trabajadores.

• CUADRO 23 •

Dimensión de las empresas de la economía social (FCES) 2014

	Nº EMPRESAS	%VER.	EMPLEOS	%VER.	TAMAÑO MEDIO
HASTA 5 EMPLEOS	1.509	63,5%	4.208	7,7%	2,8
DE 6 A 15	489	20,5%	4.421	8,1%	9,0
DE 16 A 50	216	9,1%	5.929	10,9%	27,4
DE 51 A 100	83	3,5%	5.844	10,7%	70,4
DE 101 A 200	46	1,9%	6.227	11,4%	135,4
DE 201 A 500	24	1,0%	7.345	13,5%	306,0
MÁS DE 500	14	0,6%	20.608	37,8%	1.472,0
TOTAL	2.381	100%	54.582	100%	22,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

En esta línea, se podría decir que las principales entidades que forman la economía social aportan cierta dimensión al tejido empresarial de nuestro país. En relación al tamaño medio de las empresas de la CAPV (5,3 trabajadores), las empresas que constituyen las FCES se caracterizan por su mayor tamaño medio (22,9 trabajadores por empresa).

• CUADRO 24 •

Tamaño medio de las empresas de la economía social (FECS) y la economía de la CAPV 2014

	TAMAÑO MEDIO EMPRESA
ECONOMÍA SOCIAL 2014	22,9
ECONOMÍA CAPV 2014	5,3

Fuente: Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la economía social 2014

Ahora bien, ¿demuestran las cooperativas grandes una peor o mejor adaptabilidad al nuevo escenario que sus homólogas mercantiles? Si agrupamos las diferentes categorías de manera que permita una fácil comparación con los datos que ofrece Eustat para el caso de las empresas mercantiles, se observa un comportamiento contradictorio. Por un lado, en la franja de empresas medianas, las empresas de la economía social con un 1,7% de descenso, demuestran un

mejor comportamiento que el conjunto de las empresas de la CAPV, y que las Sociedades Anónimas (que reducen en un 26,8% el número de empresas en esta franja), mientras que es parejo a la evolución de las Sociedades Limitadas (-1,1%). En cambio, en la franja de las empresas más grandes donde durante la crisis desaparecen el 26,3% el comportamiento de las empresas de la Economía Social es a todas luces peor. Tanto si se compara con la dinámica empresarial general (aumenta la participación de las empresas grandes en un 9%), como si se compara con la evolución de las S.A y las S.L que durante el periodo 2008-2014 tienen un crecimiento de empresas que ronda el 12% en cada una de las categorías.

• CUADRO 25 •

Evolución 2008-2014 empresas FCES mayores de 50 y mayores de 500 empleos

	2008	2010	2012	2014	14/08
DE 51 A 500	170	158	166	167	-1,76%
MÁS DE 501	19	17	15	14	-26,31%

Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

• CUADRO 26 •

Evolución 2008-2014 empresas, SA y SL mayores de 50 y mayores de 500 empleos

	2008	2010	2012	2014	14/08
EMPRESAS CAPV					
DE 50 A 499	2044	1964	1911	1794	-12,23%
MÁS DE 500	111	111	112	121	9,00%
S. ANÓNIMA					
DE 50 A 499	995	909	846	728	-26,83%
MÁS DE 500	58	59	57	65	12,06%
S. LIMITADA					
DE 50 A 499	545	546	537	539	-1,10%
MÁS DE 500	16	14	15	18	12,50%

Fuente:
Elaboración propia a partir de Eustat. Dirae

El volumen de empleo de las cooperativas en relación a la economía de la CAPV y las empresas mercantiles

Como ya ha sido indicado, la evolución del empleo durante el periodo de crisis, aun habiendo registrado una pérdida de seis puntos porcentuales, ha manifestado un mejor comportamiento que la evolución del empleo en el conjunto de la economía de la CAPV, donde la destrucción del empleo según las diferentes fuentes estadísticas ha rondado entre el 9,5 y el 9,8%,

• CUADRO 27 •

Evolución 2008-2014 empleo cooperativas en relación al conjunto de la CAPV

	2008	2010	2012	2014	14/08
COOPERATIVAS	50.359	48.196	47.981	47.322	-6,03%
TOTAL CAPV	986.100	937.800	898.400	892.200	-9,52%

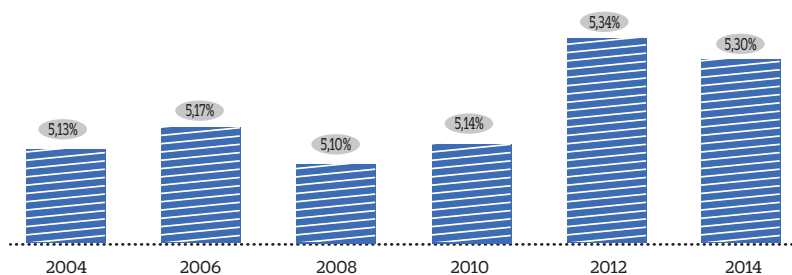
Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

Nota: Los datos de comparación proceden de la encuesta de población en relación con la actividad PRA Eustat. Promedio de ocupación anual.

En consecuencia, el peso relativo del empleo de las cooperativas en el conjunto de la economía de la CAPV se ha incrementado durante los años 2008 y 2014. Si en el 2008 el empleo de las cooperativas suponía el 5,1% del empleo de la CAPV, en el 2014 éste se incrementaba hasta el 5,3%.

• GRÁFICO 6 •

Peso relativo del empleo de las cooperativas en la CAPV



Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

Nota: Los datos de comparación proceden de la Encuesta de Población en Relación con la Actividad PRA Eustat. Promedio de ocupación anual.

No obstante, la evolución del empleo no ha sido homogénea en todos los segmentos. El informe del Departamento de Empleo no ofrece los datos desagregados en función del tamaño de empresa y la entidad jurídica de la empresa. Sólo disponemos de los datos al nivel de las FCES. Pero siendo cautos dada la dispar evolución demostrada por las cooperativas y las sociedades laborales en este periodo, si se analiza la evolución que el empleo ha mostrado según la dimensión de las empresas de la economía social durante el periodo 2008-2014 se pueden extraer una serie de conclusiones. La primera hace referencia al dinamismo que demuestran por un lado las empresas más pequeñas (donde el empleo se ha incrementado en un 25% desde el 2008), y la franja de empresas de las FCES que se sitúan entre 101 y 200 trabajadores.

Destaca, que en un contexto de recesión económica y de destrucción general del empleo, la evolución positiva que el empleo ha conocido en este tipo de empresas. En el resto las empresas manifiestan una evolución negativa del empleo.

• CUADRO 28 •

Evolución 2008-2014 empleo por dimensión de las empresas de las FCES

	2008		2012		2014		14/08
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	
HASTA 5 EMPLEOS	3.343	5,3%	3.960	7,09%	4.208	7,71%	25,87%
DE 6 A 15	5.608	9,0%	4.472	8,01%	4.421	8,10%	-21,17%
DE 16 A 50	8.223	13,1%	6.638	11,89%	5.929	10,86%	-27,89%
DE 51 A 100	6.441	10,3%	6.117	10,96%	5.844	10,70%	-9,27%
DE 101 A 200	5.738	9,2%	5.748	10,30%	6.227	11,40%	8,52%
DE 201 A 500	7.668	12,2%	7.229	12,95%	7.345	13,46%	-4,21%
MÁS DE 500	25.594	40,9%	21.646	38,78%	20.608	37,76%	-19,48%
TOTAL	62.615	100%	55.809	100%	54.582	100%	-12,83%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

No disponemos datos que reflejen la evolución específica del empleo según el tamaño de las empresas mercantiles, pero si comparamos la evolución general que el empleo ha tenido durante el periodo 2008-2014 en este tipo de empresas, se observa que las cooperativas han respondido mejor al reto del empleo en el ciclo de la crisis económica. Esto es así tanto en la comparativa con las S.L. que pierden el 9,62% del empleo que mantenían en el 2008, y sobre todo en comparación con las S.A que conocen una destrucción del 20,5% del empleo durante el periodo de crisis.

• CUADRO 29 •

Evolución 2008-2014 del empleo total CAPV,
Sociedad Anónima y Sociedad Limitada

	2008	2010	2012	2014	14/08
TOTAL EMPLEO	942.479	906.044	873.121	849.335	-9,88%
S.A	271.213	251.214	231.907	215.541	-20,52%
S.L	279.755	277.586	262.059	252.845	-9,62%

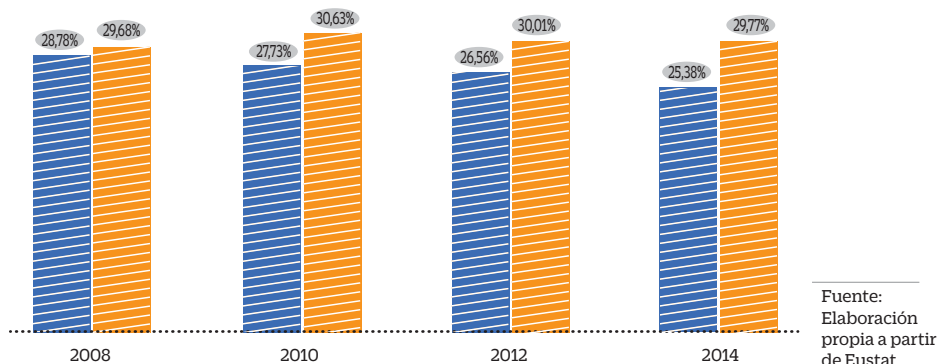
Fuente: Elaboración propia a partir de Eustat. Dirae

Las S.L. evolucionan casi a la par que el empleo en la economía general de la CAPV lo cual permite que este modelo de empresa mantenga la proporción relativa de empleo en el conjunto de la CAPV (el 29,7%). Sin embargo, la evolución de las S.A es a todas luces negativa: en el 2014 este modelo de empresa perdía 3,4

puntos porcentuales respecto al peso relativo del empleo de la CAPV que tenía en el 2008.

• GRÁFICO 7 •

Peso relativo del empleo de las S.A. y S.L.L. en la CAPV



El análisis de la evolución del empleo por sectores nos enseña la importante incidencia relativa de la destrucción de empleo en las cooperativas industriales, donde se pierde el 17,5% del empleo industrial en el periodo 2008-2014. Destaca, al contrario de la tónica general de la economía, la mayor incidencia relativa que la crisis tiene en el empleo industrial respecto al sector de la construcción en el sector de las cooperativas. El dato, no obstante, es preciso relativizarlo dada la menor incidencia de este último sector en el conjunto global de la economía cooperativa en Euskadi. El cuadro que recoge la evolución del empleo, a su vez, nos muestra la volatilidad del empleo en las cooperativas del sector primario y la evolución positiva que el empleo, a pesar del contexto de crisis, demuestra en las cooperativas vinculadas al sector servicios donde crece el 4,6% respecto a la realidad del 2008.

• CUADRO 30 •

Evolución 2006-2014 de la estructura sectorial del empleo de cooperativas

	2006	2008	2010	2012	2014	14/08
PRIMARIO	98	190	154	101	156	-17,89%
INDUSTRIA	24.525	23.329	20.897	20.917	19.238	-17,54%
CONSTRUCCIÓN	1.108	1.111	1.242	1.316	1.016	-8,55%
SERVICIOS	24.028	25.729	25.903	25.647	26.914	4,60%
TOTAL	49.760	50.359	48.196	47.981	47.322	-6,03%

Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

Esta realidad contrasta con la evolución que el empleo ha conocido en la economía de la CAPV. En todos los sectores el comportamiento del empleo en las cooperativas ha sido más positivo que la evolución de los sectores de la CAPV donde, a primera vista, resalta la mejor evolución de las cooperativas en relación al sector de la construcción en la CAPV que ha sido, precisamente, el sector más afectado en la crisis 2008-2014. La destrucción de empleo de la construcción, tanto en la economía de la CAPV, como en las S.A y las S.L. ronda entre el 45 y el 49% respecto al 2008.

En cuanto a la industria el empleo en las cooperativas (-17,5%) ha evolucionado sensiblemente mejor que el empleo industrial de la CAPV (donde se pierde el 22% del empleo durante la crisis) y ostensiblemente mejor en comparación con las S.A, donde se ha destruido el 28,8% del empleo desde el 2008. La comparativa de la evolución del empleo entre los diferentes modelos de empresa nos muestra que es en las Sociedades Anónimas donde el empleo es más vulnerable sea cual sea el sector de referencia. En el caso de las Sociedades Limitadas, en cambio, se observa un mejor comportamiento ya se analice el sector industrial (donde la pérdida de empleo alcanza el 13,7% en el periodo 2008-2014), o el de servicios, donde las cifras (con un crecimiento del empleo del 5,1%) son ligeramente más positivas que incluso las cooperativas.

• CUADRO 31 •

Evolución 2008-2014 personas empleadas por actividad (A10) y personalidad jurídica

	2008	2010	2012	2014	14/08
TOTAL CAPV					
PRIMARIO	n.d.	n.d.	11910	12968	
INDUSTRIA	227686	203353	191957	177577	-22,00%
CONSTRUCCIÓN	98874	87481	69392	53842	-45,54%
SERVICIOS	601553	615210	599862	604948	0,56%
SOCIEDADES ANÓNIMAS					
PRIMARIO	n.d.	n.d.	998	1106	
INDUSTRIA	118664	101813	94518	84453	-28,83%
CONSTRUCCIÓN	22983	20520	17017	12435	-45,89%
SERVICIOS	128401	128881	119374	117547	-8,45%
SOCIEDADES LIMITADAS					
PRIMARIO	n.d.	n.d.	1245	1258	
INDUSTRIA	72725	69281	66303	62742	-13,72%
CONSTRUCCIÓN	45831	42464	31617	23232	-49,30%
SERVICIOS	157458	165841	162894	165613	5,18%

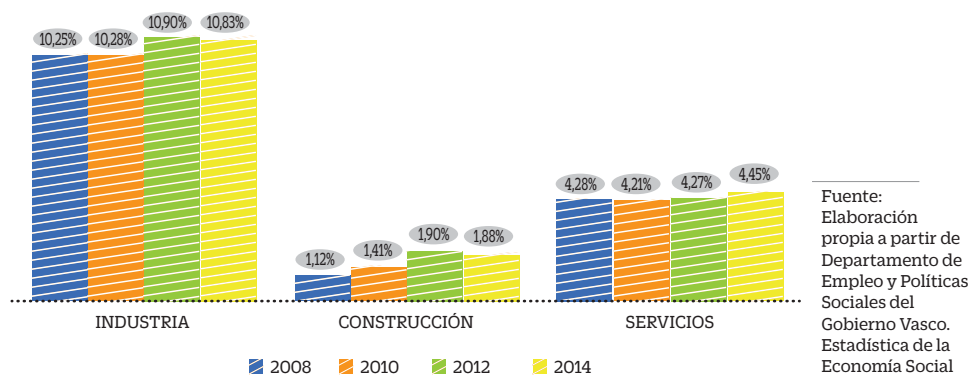
Fuente:
Elaboración propia a partir de Eustat. Dirae

Nota: Las actividades industriales se presentan agregadas en industria, energía y saneamiento

El mejor comportamiento que el empleo ha tenido en las cooperativas respecto a la evolución general del empleo en la economía de la CAPV, se refleja en el mayor peso relativo que adquiere el empleo de las cooperativas en el ciclo caracterizado por la crisis del 2008-2014. El empleo cooperativo, de esta manera, supone el 4,45% del conjunto del empleo en el sector servicios en Euskadi, el 1,88% en el sector de la construcción, y el 10,83% del empleo industrial del conjunto de la CAPV.

• GRÁFICO 8 •

Evolución peso relativo empleo cooperativo respecto a la CAPV por sectores



El reto de la industria

El análisis del contexto económico que realizábamos en el tercer capítulo de este texto revelaba la importancia que la industria, y más en concreto la industria manufacturera de alta tecnología, adquiere en la reorientación de la política económica europea. Se entiende que un sector industrial tecnológicamente avanzado es el sostén imprescindible en el nuevo escenario económico caracterizado por la pujanza de los actores emergentes, para el desarrollo de una economía sostenible con capacidad de crear empleos de alto valor añadido. En este contexto, resulta pertinente que nos cuestionemos sobre la contribución que realiza el cooperativismo vasco al desarrollo de un sector industrial vasco tecnológicamente solvente.

El cooperativismo vasco históricamente se ha caracterizado por su relativa especialización industrial. Efectivamente, analizando los datos es fácilmente

observable que la contribución relativa del cooperativismo vasco a la economía del territorio se acentúa a medida que el foco se centra en el sector industrial. Así, si el peso específico de las cooperativas en el conjunto del tejido empresarial apenas supera el 1%, el empleo cooperativo llegaba a suponer el 5,3% del empleo de la CAPV, alcanzando la cifra de casi el 11% en cuanto al peso específico del empleo de las cooperativas en el ámbito de la industria. Esto es, en la industria del conjunto de la CAPV uno de cada diez empleos es generado por las cooperativas del territorio, lo cual permite concluir que el cooperativismo vasco ha contribuido de una manera significativa en la relativa especialización industrial que caracteriza a la economía de la CAPV.

Pero el análisis de los datos parece reflejar una tendencia al cambio de la configuración sectorial del cooperativismo. Si analizamos la evolución de la estructura sectorial del empleo de las cooperativas se aprecia un relativo proceso de terciarización del tejido cooperativo. En el 2006 encontramos un reparto equitativo, con un ligero predominio del empleo industrial sobre los servicios: el 49,3% del empleo se correspondía con la industria y el 48,3% con los servicios. Pero la relación se invierte con el inicio de la crisis (los servicios asumen ya la mitad del empleo de las cooperativas, mientras que el empleo industrial desciende hasta el 46,3% en el 2008), en un proceso que toma el cariz de una paulatina tendencia. En el 2014 el sector industrial pierde 8,6 puntos respecto al 2008 en la distribución sectorial del empleo, situándose en el 40,7% del empleo mientras que los servicios generan el 56% del empleo cooperativo.

• CUADRO 32 •

Evolución 2006-2014 distribución relativa de la estructura sectorial empleo de cooperativas

	2006	2008	2010	2012	2014	14/06
PRIMARIO	0,2%	0,4%	0,3%	0,2%	0,3%	0,1
INDUSTRIA	49,3%	46,3%	43,4%	43,6%	40,7%	-8,6
CONSTRUCCIÓN	2,2%	2,2%	2,6%	2,7%	2,1%	-0,1
SERVICIOS	48,3%	51,1%	53,7%	53,5%	56,6%	7,7
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	

Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

Esta misma tendencia hacia la tercerización del tejido cooperativo también es apreciable en otra serie de indicadores. Así, si atendemos a la evolución de la distribución sectorial del Valor Añadido Bruto (VAB) generado por las cooperativas, observamos una similar tendencia: mientras que en el periodo 2008-2014 las cooperativas reducían en un 16,5% su participación en el VAB

generado por las cooperativas (pasando del 55,5% al 49,2% en el 2014), las cooperativas vinculadas al sector servicios ganaban protagonismo pasando a representar del 42,7% del 2008 al 49,4% del 2014, equilibrándose la participación de ambos sectores en la distribución del VAB generado.

• CUADRO 33 •

Evolución 2008-2014 de la distribución del VAB sectorial de las cooperativas

	2008		2012		2014		14/08 (c.a)	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.		
PRIMARIO	5.388.407	0,2	1.443.557	0,1	3.520.274	0,1	-34,67%	
INDUSTRIA	1.391.499.961	55,5	1.196.577.748	50	1.159.781.571	49,2	-16,52%	
CONSTRUCCIÓN	38.866.872	1,5	39.203.323	1,6	29.544.243	1,3	-23,99%	
SERVICIOS	6.441	10,3%	6.117	10,96%	5.844	10,70%	-9,27%	
TOTAL	2.507.602.910	100,0	2.394.312.612	100,0	2.358.884.955	100,0	-5,93%	

Seguramente aún es pronto para determinar si nos encontramos ante lo que puede ser una tendencia estructural hacia la tercerización de la economía cooperativa en Euskadi o si, por el contrario, no es más que el reflejo de un movimiento cíclico fruto del diferente comportamiento de los sectores a la coyuntura del periodo de crisis, y por lo tanto, modificable por un contexto de recuperación del empleo en las cooperativas industriales.

Pero sea como fuere, pensamos que esta evolución no distorsiona la relativa especialización industrial por la que se caracteriza el cooperativismo vasco y menos aún la aportación específica que realizan las cooperativas a la especialización industrial de la economía vasca. Esta contribución se hace más evidente si enfocamos el análisis en las empresas tractoras del territorio. Para ello proponemos centrar la mirada en las grandes empresas de la industria manufacturera vasca. El ámbito de la industria manufacturera, como ya ha sido señalado en el texto, por el determinante rol que asume en la tracción de las economías en los nuevos escenarios globales y complejos; y las empresas grandes por la relevancia que asume la dimensión de las empresas en los contextos económicos que venimos analizando.

Los datos para la base del análisis son las que dispone el Eustat en el Directorio de Actividades Económicas. La dificultad que encontramos es que para este nivel estadístico Eustat no presenta los datos desagregados de las cooperativas, sino que éstos aparecen subsumidos bajo la categoría "Otras sociedades". No obstante, dado el peso específico que asumen las cooperativas en los campos de la industria y, específicamente, en el ámbito de las grandes empresas, para

este ámbito concreto del objeto del análisis, pensamos que resulta factible identificar la categoría de “Otras Sociedades” con la incidencia específica de las empresas cooperativas del territorio.

En esta línea, en el cuadro que presentamos a continuación se observa que la contribución del cooperativismo al tejido de las empresas tractoras del territorio es más notoria según avancemos en la escala de la dimensión de las empresas. En la franja de empresas de 100 a 249 trabajadores las cooperativas junto con las otras empresas agrupadas bajo la categoría de “Otras Sociedades” suponen cerca del 11% del tejido empresarial, mientras el resto se corresponde con una mayoría de S.A.s (el 56,6%) y un tercio de S.L.s (32,5%). En la siguiente franja, la de las empresas de 250 a 499 trabajadores, la proporción de cooperativas aumenta, ya que las “Otras sociedades” constituyen el 28,5% del tejido empresarial de esta franja, superando en número y proporción a las Sociedades Limitadas (un 21,42%), mientras que las Sociedades Anónimas suponen la mitad (el 50%) de las empresas de esta franja. Pero el dato más significativo lo encontramos en la franja de las empresas más grandes. Se aprecia que entre las 27 empresas mayores de 500 trabajadores que se encuentran en el sector de la industria manufacturera de nuestro país 11 (el 40,7%) son Sociedades Anónimas, 10 (el 37%) son cooperativas, y 6 (el 22,2%) se corresponden con las Sociedades Limitadas.

• CUADRO 34 •

Empresas en la industria manufacturera según
dimensión y personalidad jurídica. 2016

	DE 100 A 249		DE 250 A 499		>=500	
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.
S.A.	94	56,63%	21	50,00%	11	40,70%
S.L.	54	32,53%	9	21,42%	6	22,22%
OTRAS SOCIEDADES	18	10,84%	12	28,57%	10	37,03%
TOTAL CAPV	166	100%	42	100%	27	100%

Fuente:
Elaboración
propia a partir de
Eustat. Dirae

Nota: empresas con sede social en la CAPV

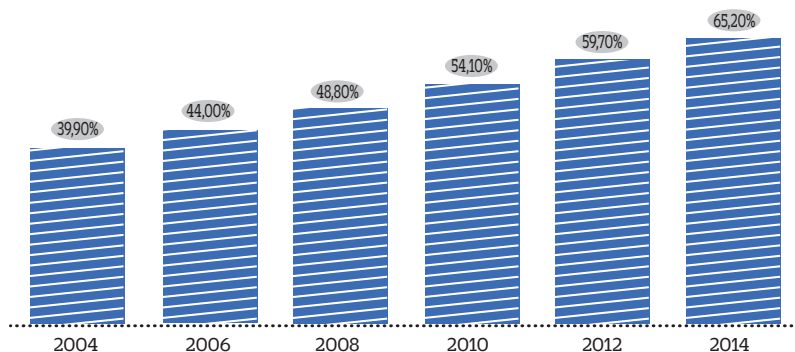
El análisis lo que viene a señalar es que es precisamente en los segmentos estratégicos y tractores de la economía donde mayor relevancia adquieren las cooperativas del país. En consecuencia, se puede señalar que en Euskadi las cooperativas están co-liderando el proceso de transición de la economía vasca hacia un modelo de desarrollo sostenido sobre la base de un tejido productivo industrial tecnológicamente avanzado.

El importante rol que juegan las cooperativas en el dinamismo del tejido industrial de la CAPV se aprecia en la dinámica exportadora del sector. Ya se ha señalado en el apartado anterior el esfuerzo que están realizando las cooperativas de cara a reforzar su posición en los mercados internacionales. Fruto de ello es la positiva evolución del volumen de las exportaciones medido en relación a la facturación total de las empresas cooperativas. En este sentido, señalábamos cómo las cooperativas han incrementado la proporción de las exportaciones en el conjunto de la facturación total, pasando del 27,7% del 2010 al 35,9% del 2014.

Este esfuerzo se hace aún más evidente si el foco se centra en las empresas exportadoras. En el caso de estas empresas casi dos tercios de la facturación total del 2014 provenía de las exportaciones. Esta evolución es síntoma del éxito que está demostrando este tipo de cooperativas en la adaptación al contexto económico global y complejo, y es reflejo, a su vez, de la capacidad competitiva que demuestran en el escenario internacional.

• GRÁFICO 9 •

Evolución del peso relativo de las exportaciones sobre la facturación total de las empresas exportadoras. 2004-2014



Fuente:
Departamento de
Empleo y Políticas
Sociales del
Gobierno Vasco.
Estadística de la
Economía Social
2014

El análisis detallado de las exportaciones según el tamaño de las cooperativas confirma la importancia de la dimensión de las empresas a la hora de encarar los escenarios globales y complejos. En el caso de las cooperativas casi la mitad de las exportaciones corresponden a las empresas más grandes, y el 92,5% del total de las exportaciones que el conjunto del tejido cooperativo realizó en el 2014 se concentran en las empresas mayores de 101 trabajadores. La evolución que las exportaciones han conocido según los diferentes estratos demuestra una dinámica desigual entre las cooperativas. En este sentido destaca el dinamismo

que las cooperativas medianas han demostrado en el ciclo de la crisis del 2008-2014: las cooperativas entre 101 y 200 trabajadores incrementan en un 63,6% su volumen de exportaciones, y las cooperativas entre 201 y 500 trabajadores lo hacen, a su vez, en un 43,4%.

• CUADRO 35 •

Evolución 2008-2014 de las exportaciones de las cooperativas por tamaño de empresa

	2008		2012		2014		14/08
	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	ABS.	%VER.	
HASTA 5 EMPLEOS	7.201.345	0,3%	1.968.179	0,10%	2.790.746	0,10%	-61,25%
DE 6 A 15	10.261.539	0,8%	5.783.688	0,2%	6.145.173	0,2%	-40,11%
DE 16 A 50	74.325.782	4,5%	61.894.683	2,4%	63.199.663	2,5%	-14,97%
DE 51 A 100	165.471.102	7,5%	309.967.145	12,1%	116.364.681	4,6%	-29,68%
DE 101 A 200	214.851.876	9,8%	209.655.044	8,2%	351.689.597	13,9%	63,69%
DE 201 A 500	540.869.454	25%	732.268.099	28,6%	775.696.764	30,6%	43,42%
MÁS DE 500	1.265.793.423	52,2%	1.236.836.947	48,3%	1.216.226.770	48,0%	-3,91%
TOTAL	2.425.609.299	100%	2.558.373.784	100%	2.532.113.395	100%	4,39%

Fuente:
Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social

El reto de la innovación

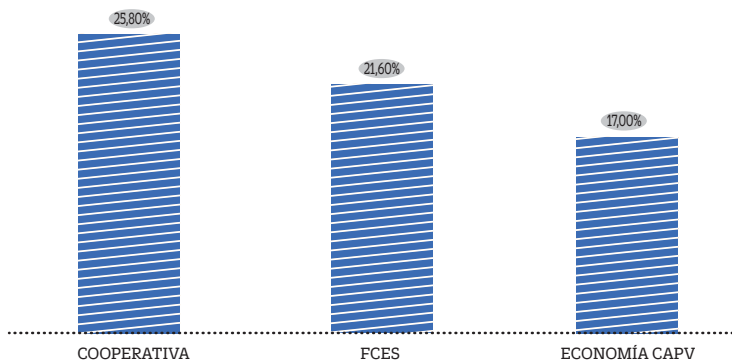
Hoy prácticamente nadie discute el hecho de que la innovación y el desarrollo tecnológico son factores determinantes para garantizar la competitividad y, por tanto, la viabilidad de las empresas en estos escenarios globales y complejos. Es más, cada vez es más compartida la idea de que el esfuerzo innovador va a adquirir una importancia aún más determinante en esta nueva era de disrupciones tecnológicas a la que parecemos abocados. En esta línea, y en el contexto general de este estudio, queremos conocer la contribución que realizan las cooperativas al reto del desarrollo de un tejido productivo sustentado en la innovación.

Las primeras evidencias que podemos encontrar a través de los informes Estadísticas de la Economía Social del Departamento de Empleo apuntan hacia una mayor orientación de las cooperativas hacia las actividades de innovación. La comparación respecto a las sociedades laborales ya ha sido señalada en el apartado anterior. El porcentaje de cooperativas que han desarrollado actividades relacionadas con la innovación (el 25,8% de cooperativas) es mayor que el porcentaje de Sociedades Anónimas Laborales (el 17%) y Sociedades Limitadas Laborales (el 13,3%). Pero lo que es preciso resaltar en este apartado es que el porcentaje de las cooperativas supera también el porcentaje de las

empresas del conjunto del territorio que han desarrollado actividades de innovación (el 17% de las empresas del conjunto de la CAPV).

• GRÁFICO 10 •

% Empresas con actividades de innovación



Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014

Este dato, no obstante, puede resultar dudoso dada la distorsión que puede generar la mayor proporción de empresas grandes en el seno del tejido cooperativo en comparación con las características del conjunto del tejido empresarial de la CAPV. En efecto, si analizamos los datos es fácilmente apreciable la correlación que se establece entre la actividad innovadora de las empresas y el tamaño de las mismas. Y esto ocurre tanto en la realidad de las empresas consideradas de forma general, como en la realidad concreta de las cooperativas. En efecto, si analizamos la distribución de la actividad innovadora de las empresas de la economía social según el tamaño de las empresas, observamos que la proporción de empresas que desarrollan actividades de innovación aumenta según se incrementa también el segmento de la empresa. A mayor tamaño más probable es encontrar una cooperativa o una empresa de la economía social implicada en actividades innovadoras.

• CUADRO 36 •

% Empresas de las FCES con actividades de innovación
en el periodo 2012-2014 por tamaño

MENOS DE 6 EMPLEOS	11,4%	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social 2014
DE 6 A 15	25,7%	
DE 16 A 50	43,9%	
DE 51 A 100	65,1%	
DE 101 A 200	70,3%	
DE 201 A 500	89,4%	
MÁS DE 500 EMPLEOS	100,0%	
TOTAL FCES	21,6%	

Nota: I+D interna y/o externa y/o innovación de producto y/o innovación de proceso

Por eso resulta interesante acercarnos a otros estudios que han abordado el tema nos ocupa. El Informe de Competitividad del País Vasco elaborado por el Instituto Orkestra, en su versión del 2015, realiza un análisis comparativo respecto al comportamiento diferencial de las cooperativas de la CAPV respecto al resto de empresas. El estudio confirma la mayor orientación innovadora de las cooperativas respecto al resto de modelos empresariales, lo cual, además, se sostiene en la comparación de los principales indicadores relativos a la actividad innovadora de las empresas. De esta manera, tal y como se señala en el análisis de Orkestra las cooperativas destacan por:

- Su mayor grado de cooperación en actividades y procesos de innovación entre empresas.
- Un mayor esfuerzo en innovación, que medido en base al porcentaje de gasto respecto al total de las ventas es casi el doble que el que destinan el resto de empresas.
- Una mayor generación de capacidades internas para el desarrollo de las actividades de innovación (tal y como refleja la menor proporción del gasto en la vía de la I+D externa a la empresa).
- Un mayor porcentaje de empresas innovadoras. En el 2013 el promedio de establecimientos innovadores entre las cooperativas (el 52,6) es superior tanto al promedio de la CAPV (el 33,1%), como al porcentaje del resto de empresas (31,9%). El dato de las cooperativas, especialmente en el sector industrial donde el porcentaje de establecimientos innovadores alcanza el 71,3%, según Orkestra, es un rasgo singular y distintivo del cooperativismo

vasco ya que si durante la crisis, en la mayor parte de los países y tipos de empresas tuvo lugar una disminución del porcentaje de empresas innovadoras, esto no ocurrió en el caso de las cooperativas vascas.

- Un desempeño innovador superior al resto de empresas de la CAPV, tal y como indican la mayor innovación de producto, la innovación no tecnológica y el mayor porcentaje de cooperativas que combinan las innovaciones de carácter tecnológico y no tecnológico.
- Y, por último, un mejor comportamiento en cuanto al grado de novedad de los productos comercializados, ya sea en cuanto al porcentaje de ventas nuevas para la empresa, como en el caso de las ventas nuevas para el mercado.

• CUADRO 37 •

Esfuerzo en innovación. Comparativa cooperativas y resto de empresas (*) (referencia 2013)

	COOPERATIVA	RESTO DE EMPRESAS	TOTAL EMPRESAS
EMPRESAS QUE COOPERAN (% respecto al total de empresas)	28,1	10,1	11
GASTOS DE INNOVACIÓN (% respecto de las ventas)	3,9	2	2,1
GASTO EN MAQUINARIA (% respecto a gasto en innovación)	14	10,2	19,2
GASTO I+D EXTERNA (% respecto a gasto en innovación)	17	22,6	19
EMPRESAS INNOVADORAS (% respecto al total de empresas)	52,6	31,9	33,1
INNOVACIÓN NO TECNOLÓGICA (% respecto al total de empresas)	47,7	23,8	25,3
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y NO TECNOLÓGICA (% respecto al total de empresas)	16,3	11,8	12,1
INNOVACIÓN DE PRODUCTO (% respecto al total de empresas)	36,9	17,9	19,1
EXPORTACIÓN (% respecto a facturación)	46,4	20,7	25,8
VENTAS NUEVAS PARA LA EMPRESA (% respecto a las ventas totales)	16,8	9	11
VENTAS NUEVAS PARA EL MERCADO (% respecto a las ventas totales)	6,5	2,7	3,3
COSTE LABORAL POR EMPLEADO (% miles de euros)	58	35	n.d.
ENDEUDAMIENTO (%)	56,7	n.d.	49,6

Fuente:
Orkestra.
Informe de competitividad 2015

(*) Excepto empresas con capital extranjero.

Lo significativo es que esta mayor orientación innovadora y el mayor esfuerzo en el desarrollo de actividades de I+D de las cooperativas se realiza incluso en un contexto de recesión económica y de reducción de resultados y márgenes comerciales de las cooperativas. La evolución que los resultados económicos de las cooperativas sufren durante el periodo de crisis no deja lugar a dudas. Los beneficios globales de las cooperativas en relación al 2006 se reducen en casi un 84%, siendo la reducción de resultados en el caso de las cooperativas industriales del 64,8%.

• CUADRO 38 •

Evolución 2008-2014 de las exportaciones de las cooperativas por tamaño de empresa

	2006	2008	2010	2012	2014	14/06	
PRIMARIO	460.777	509.643	183.262	-154.517	242.466	-47,38%	Fuente: Elaboración propia a partir de Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Estadística de la Economía Social
INDUSTRIA	260.588.440	122.996.415	101.536.126	115.110.035	91.566.703	-64,86%	
CONSTRUCCIÓN	4.760.802	1.944.301	2.094.433	-2.894.391	-15.682	-100,32%	
SERVICIOS	235.996.947	216.001.261	109.006.466	-27.012.571	-11.059.582	-104,68%	
TOTAL	501.806.966	341.451.620	212.820.287	85.048.557	80.733.905	-83,91%	

El propio informe de Orkestra destaca que el notable esfuerzo innovador de las cooperativas se estaba realizando en un contexto en el que, en cuanto a ventas, la evolución de las cooperativas no era mejor que el resultado que estaban obteniendo el resto de empresas, y en el que en términos de activos financieros el balance de las cooperativas presentaba una situación aún peor. A este respecto, el informe de Orkestra identificaba la disparidad entre el esfuerzo innovador y los resultados económicos como un rasgo de la realidad de las cooperativas. Merece la pena incorporar las conclusiones del estudio de Orkestra:

En cuanto a las cooperativas, el problema principal parece radicar en que los notables esfuerzos realizados por ellas en el ámbito de la innovación y la internalización no consiguen aumentar suficientemente la productividad. Así, como la productividad no consigue compensar los mayores costes laborales por trabajador de las cooperativas, los costes laborales unitarios se incrementan, lo cual da lugar a menores márgenes comerciales y, dado su mayor nivel y coste de endeudamiento, a apalancamientos financieros negativos. Es decir, las cooperativas vascas están encontrando problemas para traducir sus buenos indicadores de input y output innovador en buenos indicadores de output económico.

(Orkestra, 2015: 84).

Pero pensamos que de esta disparidad es posible realizar otra interpretación que nos habla del impulso innato del modelo cooperativo hacia la innovación. Del análisis de los datos se puede concluir que el esfuerzo en innovación no deja de ser una prioridad en las cooperativas a pesar de los contextos de crisis y la reducción de los márgenes de los resultados económicos. Y ello, seguramente, porque se entiende que la apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico es la única forma de adaptar la empresa a las nuevas exigencias del mercado, garantizar la viabilidad y la sostenibilidad del proyecto empresarial cooperativo, y poder mantener, a través de la incorporación de mayor valor añadido, las cantidades y las cualidades del empleo cooperativo.

6.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcalde, H. (2016, 1 de septiembre). La necesaria armonía en la I+D. *Empresa XXI*, pp. 9.
- Astigarraga Echeverría, E. (2016). *Escenarios para Mondragon Unibertsitatea al 2025*. Unpublished Eskoriatza.
- Azkarraga Etxagibel, J. (2007). *Mondragon ante la globalización. La cultura cooperativa vasca ante el cambio de época*. Eskoriatza: Lanki.
- Azurmendi, J. (1984). *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarreta*. Arrasate: Euskadiko Kutxa.
- Borja Alvarez, A. (2012). Euskal estatuari begira: Ahuleziak, indarrak eta krisi ekonomikoaren ondorioak euskal ekonomia-ehunean. *Euskal estatuari bidea zabaltzen. Iurralde eta sozioekonomia* (pp. 149-171). Bilbo: Ipar Hegoa Fundazioa.
- Coll, J. M., & Ferrás, X. (2017). *Economía de la felicidad. Las claves de la tecnología, la desigualdad y el trabajo en el poscapitalismo*. Barcelona: Plataforma Editorial.
- Consejo económico y social vasco. (2015). *Dinamismo empresarial, creación de riqueza y empleo: Un análisis comparado desde la CAPV* (Estudios e informes No. 13)CES.
- Cuatrecasas Arbós, L. (2017). *Claves de la vida en el futuro. ¿Cómo será el mundo dentro de unas décadas? horizonte 2050*. Madrid: Pirámide.
- Departamento de Empleo y Políticas Sociales. *Estadística de la economía social 2006*. Retrieved Enero, 2018, from http://www.euskadi.eus/web01-ejeduki/es/contenidos/documentacion/economia_social_2006/es_soc_econ/soc_econ_2006.html
- Departamento de Empleo y Políticas Sociales. *Estadística de la economía social 2008*. Retrieved Enero, 2018, from http://www.euskadi.eus/contenidos/documentacion/informes_ecosoc/es_soc_econ/adjuntos/Informe_EcoSoc_08_final.pdf
- Departamento de Empleo y Políticas Sociales. *Estadística de la economía social 2010 y avance 2011*. Retrieved Enero, 2018, from http://www.euskadi.eus/web01-ejeduki/es/contenidos/documentacion/ecosoc_2010/es_ecosoc/ecosoc.html
- Departamento de Empleo y Políticas Sociales. *Estadística de la economía social 2012 y avance 2013*. Retrieved Enero, 2018, from http://www.euskadi.eus/informe_estudio/estadistica-de-la-economia-social-de-euskadi-2012/web01-ejeduki/es/
- Departamento de Empleo y Políticas Sociales. *Estadística de la economía social 2014 y avance 2015*. Retrieved Enero, 2018, from http://www.euskadi.eus/web01-ejeduki/es/contenidos/documentacion/informe_ecosoc_2014/es_ecosoc/ecosoc.html
- Duch Brown, N., & Blanco Díaz, R. (2016). Estructuras productivas europeas. In M. T. Costa-Campi, A. Garrido, M. Parellada & E. Sanromà (Eds.), *Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados* (pp. 117-137). Madrid: Alianza editorial.
- El estancamiento se alarga al 2015. (2016, 1 de septiembre). *Empresa XXI*, pp. 2-4.
- García Delgado, J. L., & Myro, R. (2016). El crecimiento económico de Europa. In M. T. Costa-Campi, A. Garrido, M. Parellada & E. Sanromà (Eds.), *Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados* (pp. 53-65). Madrid: Alianza editorial.
- García Quevedo, J. Capital tecnológico y sistemas de innovación europeos. In M. T. Costa-Campi, A. Garrido, M. Parellada & E. Sanromà (Eds.), *Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados* (pp. 83-94). Madrid: Alianza editorial.

Gipuzkoako Foru Aldundia. (2016). *Dossier sobre la participación de las personas en la empresa*. Unpublished manuscript.

La I+D vizcaína presenta un saldo contradictorio. (2016, 1 de septiembre). *Empresa XXI*, pp. 6-7.

Kamp, B. (2016). Servitización: Génesis, temas actuales y mirada al futuro. *Ekonomiaz, Revista Vasca De Economía*, (89), 252-279.

Larrañaga, J. (1998). *El cooperativismo de Mondragón. Interioridades de una utopía*. Aretxabaleta: Otalora.

Letta, E. (2017). *Hacer europa y no la guerra. Una apuesta europeísta frente a Trump y el brexit*. Barcelona: Península.

Molina, F. (2006). *Fagor electrodomésticos (1956-2006). Historia de una experiencia cooperativa*. Arrasate: Fagor.

Molinas, C., & Ramírez Mazarredo, F. (2017). *La crisis existencial de Europa*. Barcelona: Deusto.

Navarro, M. (2010). Retos para el país vasco, tras tres décadas de desarrollo del sistema y de las políticas de innovación. *Ekonomiaz, Revista Vasca De Economía*, 25, 136-183.

Navarro, M., & Sabalza, X. (2016). Reflexiones sobre la industria 4.0 desde el caso vasco. *Ekonomiaz, Revista Vasca De Economía*, (89), 142-173.

Orkestra. (2015). *Informe de competitividad del País Vasco 2015. Transformación productiva en la práctica*. Bilbao: Fundación Deusto.

Orkestra. (2017). *Informe de competitividad del País Vasco 2017 ¿Y mañana?* Fundación Deusto.

Ormaetxea, J. M. (1999). *Orígenes y claves del cooperativismo de Mondragón*. Arrasate: Euskadiko Kutxa-Saiolan.

Ormaetxea, J. M. (2003). *Didáctica de una experiencia empresarial*. Arrasate: Euskadiko Kutxa-Saiolan.

Ortega Sunsundegi, I., & Uriarte Zabala, L. (2015). *Arrasateko kooperatibagintzaren erronkak eta dilemak fagor etxetresnak kooperatibaren krisiaren ondotik* (Lanki koadernoak No. 11). Eskoriatza: Lanki.

Ortega, A. (2016). *La imparabla marcha de los robots*. Madrid: Alianza editorial.

OVES. (2016). *Informe de situación de la economía social vasca*. Año 2015. OVES/GEEB.

Pérez, C. (2010). Revoluciones tecnológicas y paradigmas tecno-económicos. [Technological revolutions and techno-economic paradigms] *Cambridge Journal of Economics*, 34(1), 185-202.

Prospektiker. (2012). *Estudio delphi sobre el futuro de las organizaciones: Cooperativismo y otros modelos MONDRAGON* Corporación.

Sudrià, C., & Garrido, A. (2016). La economía europea desde 1950 hasta la actualidad. In M. T. Costa-Campi, A. Garrido, M. Parellada & E. Sanromà (Eds.), *Economía europea. crecimiento, competitividad y mercados* (pp. 33-52). Madrid: Alianza editorial.

Ugarte, J. (2013). *España está en crisis. El mundo no*. Barcelona: Deusto.

Vence, X., Outes, X. (1998). *La unión europea y la crisis del estado del bienestar*. Madrid: Síntesis.

Zelaia, A. (2015). *Euskal ekonomiaren egiturazko erronkak*. Arrasate: Ekai Center Fundazioa.

Zurbano, M. (2005). Las regiones como sujetos de la economía global. Euskadi en la gobernanza multidimensional. *Ekonomiaz, Revista Vasca De Economía*, 58, 196-231.