

# El potencial de internacionalización de las cooperativas agrarias españolas

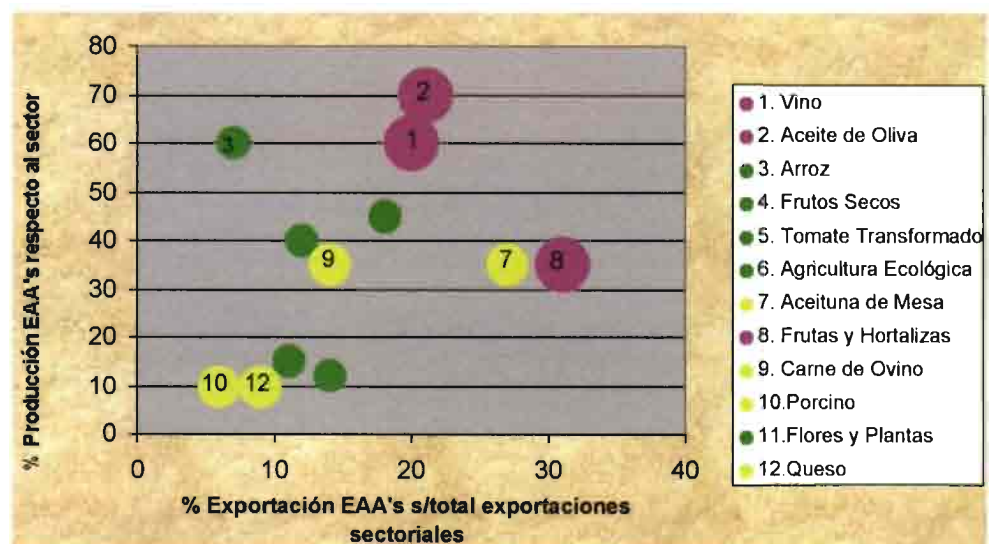
Es indudable que, en los últimos años, los términos internacionalización y globalización, han pasado a formar parte del vocabulario coloquial en cualquier conversación, y es que el imparable proceso de globalización en el que nos vemos inmersos es un hecho. Ya no se trata de preguntarse si es algo que conviene o no, –sería como preguntarse si conviene o no la llegada del invierno–, se trata simplemente de afrontar un nuevo reto pero con muchas oportunidades al alcance.

Irene Serrano. Departamento de Internacionalización. CCAE

Este fenómeno ha afectado a todos los sectores, reflejándose de manera particular en el mundo agrario, ante el que se abre un amplio abanico de posibilidades y es así como lo ven las cooperativas. Por eso, desde 2004, la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCA) viene trabajando en la búsqueda de vías o fórmulas a través de las cuales apoyar el imprescindible proceso de internacionalización de sus cooperativas socias. Entre las actividades encaminadas a mejorar e iniciar a las cooperativas en sus primeros pasos al exterior, destaca la realización de un estudio sobre el potencial de internacionalización de las cooperativas españolas, la celebración de diferentes Jornadas sobre internacionalización, la creación de una Unidad Organizativa expresamente dedicada a impulsar y gestionar la internacionalización de las cooperativas, así como iniciativas de acercamiento a organismos promocionales; e incluso, la organización de actividades directas con proyectos o servicios de promoción comercial exterior multicooperativos. Entre estas últimas, destaca como primera actividad realizada en 2006, la reciente asistencia de una delegación de más de veinte cooperativas de productos ecológicos a la Feria de Biofach (celebrada del 16 al 19 de febrero en la ciudad alemana de Nuremberg), en la que han tenido ocasión de entrevistarse con importadores alemanes en el pabellón oficial ofrecido por el Ministerio de Agricultura.



Figura 1. Posición estratégica según sectores.



## Grandes volúmenes a precio competitivo, el reto exterior

Si bien podría decirse que la realidad de las cooperativas agrarias en el aspecto de la in-

Cuadro I. Magnitudes básicas de internacionalización de las entidades asociativas.

Magnitudes Principales (en millones de euros)	Principales Coop. de primer grado (a)	Coop. de segundo grado (b)	Total entidades asociativas (c)	Total industrias agroali- mentarias españolas (d)
* Nº de Cooperativas o Empresas (de la muestra)	590	116	4.195 (1)	31.303
* Nº de EAAs/Empresas exportadoras	186	51	706	5.800 (2)
* Exportación	1.060	678	2.872 (4)	13.048 (3)
* Facturación	4.997	2.702	14.350	67.243
* Empleo	26.839	4.255	58.000	367.148
* Nivel Internacionalización Nº Export/ Nº Empresas (%)	31.6	44.0	16.8	18.5
* Propensión Exportadora Exp/Fac (%)	21.2	25.1	20.2	19.4
* Export/Empleado (miles de €)	39.6	159.3	49.5	35.54
* Exportación promedio (Export/ Empresa exportadora)	5.7	13.3	4.1	2.25
* Export/Empresa (Esp/Total empresas)	1.8	5.8	0,68	0,42

Fuentes y Notas:

- (a) Según Encuesta Cooperativas de Primer Grado (2005)
- (b) Según Encuesta Cooperativas de Segundo Grado (2005)
- (c) Según Estudio de CCAE sobre Internacionalización (2004)
- (d) Según FIAB / MERCASA / ALUMARKET (2004)

- (1) Según M<sup>o</sup> de Trabajo (2004).
- (2) Elaboración propia a partir de Cámara de Comercio (2003).
- (3) Sólo recoge la exportación de empresas FIAB (Industrias Transformadoras). La exportación agroalimentaria total de España es de 21.257 millones de euros (2004)
- (4) Estudio CCAE.

Cuadro II. Magnitudes básicas de internacionalización de las entidades asociativas.

Otras magnitudes	Entidades asociativas	Industrias agroalimentarias
* Nº de Cooperativas o Empresas de la Muestra	4.195	31.303
* Nº de Cooperativas o Empresas Exportadoras de la muestra	706	5.800
* Destino de las Exportaciones (%)		
• UE (25)	92	80
• Resto del Mundo	8	20
* Sectorialización de las Exportaciones (%)		
• Frutas y Hortalizas	75	37.3
• Vinos y Bebidas	7	10.5
• Carne y productos cárnicos	2	10.2
• Productos de la pesca	0	7.7
• Conservas vegetales	3	7.6
• Aceites y grasas	7	7.5
• Otros sectores	5	19.2
* Grado de implantación exterior	4.0	12.0
* Gasto en promoción comercial exterior (% sobre facturación)	0.10	0.50
* Porcentaje de financiación propia de la promoción comercial exterior.	70	50

ternacionalización presenta algunas barreras estructurales y de marketing, no podemos pasar por alto el conjunto de oportunidades que presentan y que deben ser aprovechadas en estos momentos de cambio, y es que, como queda reflejado del cruce de los cuadros I y II, es indudable que las cooperativas agrarias de España

cuentan con un enorme potencial de internacionalización.

La base exportadora de las cooperativas es muy importante, unas 750 cooperativas exportadoras –de ellas, entre 70 y 90 son de segundo grado o ulterior–, dedicadas en su mayoría a exportar frutas u hortalizas frescas y graneles, con un volumen de exporta-

ción bastante significativo, próximo a los 3.000 millones de euros que supone un 14,5% de las exportaciones agroalimentarias españolas.

Aunque las exportaciones de las cooperativas se dirigen principalmente a la Unión Europea (Alemania, Francia, Portugal, Reino Unido y Holanda, básicamente), existe una tendencia a ampliar a grandes mercados tradicionales como el resto de Europa, Estados Unidos, Japón, Canadá, Corea o Rusia, e incluso a los grandes mercados emergentes como China o India.

La fuerte implantación en los más importantes sectores exportadores españoles (frutas y hortalizas, aceite de oliva, vino, carne y elaborados cárnicos, conservas vegetales y agricultura ecológica) como puede verse en la figura 1, son los sectores –junto a los productos de pesca– en los que España seguirá siendo una gran potencia exportadora en el mercado mundial futuro, incluso más allá de la PAC y de la OMC. Es por eso que las cooperativas, líderes y protagonistas en muchos de esos sectores, aprovecharán las ventajas que de estos acuerdos se desprendan.

Asimismo cabe destacar el hecho de que las cooperativas, representan estructuras capaces de organizar y ofertar grandes volúmenes de diversas gamas de productos, asegurando en todos los casos una eficaz trazabilidad, una máxima proximidad al productor y unas óptimas condiciones de seguridad alimentaria, respeto medioambiental y bienestar animal.



Por otro lado, la evolución desde graneles hacia productos de mayor valor añadido, exportables en grandes volúmenes y a precios muy competitivos, ofertados, promocionados y gestionados de forma integral, son el gran reto exterior de las cooperativas agrarias españolas y es así como afrontarán el futuro.

Es por eso que la creciente internacionalización de las cooperativas agrarias españolas es ya, no una opción, sino una exigencia y es que el sector industrial agroalimentario español necesita apoyarse en unas cooperativas tal como son, eficaces, competitivas y que aportan productos de calidad y fiables.

En resumen, y tras hacer este breve análisis de las cooperativas agrarias, en lo que a internacionalización se refiere, hemos visto que se aprecian importantes fortalezas, que deben ser y serán aprovechadas por las cooperativas españolas. De este modo CCAE se plantea para este año, y en un plano de actuación a largo plazo la realización de actividades encaminadas a implantación, arraigo y expansión de la integración cooperativa en el área de internacionalización, participación en foros, comités, consejos, organismos, etcétera, en todo cuanto se refiere a internacionalización agroalimentaria e incorporación a nuevos canales y nuevos mercados. ●



**La gama más amplia  
en máquinas de  
siembra directa**



**Sembradoras de discos y  
rejas, en tres y cuatro filas,  
arrastradas y suspendidas,  
mecánicas y neumáticas**

**Máquinas de discos**  
3 - 3,5 - 4,20 y 5 m.  
Distancia entre líneas: 17,5 cm.

**Máquinas de rejas**  
2,30 - 2,80 - 3,30 y 5 m.  
Distribución entre filas: 17,5 cm.



**JULIO GIL ÁGUEDA E HIJOS, S.A.**  
Ctra. Alcalá, Km 10,1 • 28814 Daganzo (Madrid)  
Tel 91 884 54 49 - 91 884 54 29 • Fax 91 884 14 87  
e-mail: [ventas@sembradorasgil.com](mailto:ventas@sembradorasgil.com)  
[www.sembradorasgil.com](http://www.sembradorasgil.com)