

LA EXPANSIÓN DE LOS CLUSTERS COOPERATIVOS A TRAVÉS DE SU INTERDEPENDENCIA CON LOS SECTORES PRIVADO Y PÚBLICO EN SISTEMAS AGROALIMENTARIOS MEDITERRÁNEOS. IMPLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

**XX Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social de
CIRIEC-España**

Jaén, 2, 3 y 4 de abril de 2025

ISBN: 978-84-129789-1-9

Juan R. Gallego Bono

Departament d'Economia Aplicada. Universitat de València



RESUMEN

Las cooperativas y otras formas colectivas no han dominado históricamente la comercialización de los productos agrarios en sistemas agroalimentarios mediterráneos tradicionales (Gallego y Lamanthe, 2011; Ferrer, 2020). Detrás de esta situación se encuentra un contexto institucional englobante con predominio de los valores propios de lo que se ha llamado una convención especulativa, esto es, el dominio de unos valores que llevan a perseguir el aprovechamiento de las ventajas informativas de los diferentes actores en un marco de relaciones esencialmente mercantiles dentro de un sector muy orientado a los mercados (Bono, 2010; Gallego y Lamanthe, 2011). Como en estos sistemas existe desde antaño una importante pugna entre cooperativas y comercio privado, se ha desarrollado una literatura con un enfoque esencialmente microeconómico que ha captado la interdependencia entre ambos tipos de organizaciones (Caballer, 1982; Iliopoulos y Theodorakopoulou, 2014; Ferrer, 2020) pero suponiendo implícitamente el predominio de esta convención especulativa.

Frente a este planteamiento este artículo esboza un marco teórico evolucionista para explicar los procesos de cambio a través de la articulación de diferentes niveles de instituciones que operan a distintos niveles de abstracción (Dopfer y Potts, 2008). Además, se defiende la interdependencia e interpenetración de los sectores privado, cooperativo y público en estos procesos de cambio (Metcalfe, 2014; Mazzucato, 2018). De este modo, se trata de conceptualizar cómo los procesos de cambio e innovación no solo proceden por adaptación sino también por exaptación ((Andriani y Cattani, 2016; Gallego y Chaves, 2020) y cómo este tipo de innovación es precisamente un momento especialmente activo en la interpenetración de los sectores privado, cooperativo y público.

En este contexto, y sobre la base de una metodología longitudinal basada esencialmente en entrevistas en profundidad, se tratará de mostrar la asunción progresiva de una relación estable agricultores/comercio privado en la citricultura valenciana, exaptando (adoptando) por parte del comercio privado una relación tradicional en las cooperativas, pero con una funcionalidad diferente (Gallego y Chaves, 2020) y sus implicaciones en el sistema agroalimentario cítrico. En este sentido, la mayor novedad empírica del artículo radica en evidenciar que este proceso de exaptación ha estimulado la incorporación de nuevas prácticas entre agricultores y comercio privado (y no solo cooperativo) más basadas en la confianza y en la transparencia informativa y, en definitiva, el avance de unos valores más propios de una (nueva) convención cooperativa.

El artículo tiene así importantes implicaciones de política económica y define un posible escenario de evolución futura para los sistemas agroalimentarios tradicionales mediterráneos.

Palabras clave: enfoque evolucionista, innovación social, meso-reglas, meta-instituciones, narrativas, sistemas agroalimentarios mediterráneos tradicionales, cooperativas, Anecoop.

INTRODUCCIÓN

Los sistemas socio-económicos occidentales se caracterizan por la coexistencia de una gran diversidad de actores privados, públicos y de la Economía Social. Todos estos actores han de tomar sus decisiones en un contexto de incertidumbre radical, donde no es posible anticipar el futuro. Un enfoque de la realidad socioeconómica apropiado para permitir movernos en este contexto es el enfoque evolucionista. Dicho enfoque parte de la existencia de actores dotados de una racionalidad limitada y que operan en un contexto de incertidumbre. Estas limitaciones cognitivas e informativas y de conocimiento, así como la incertidumbre existente, empujan a los actores a interactuar para colmar sus limitaciones cognitivas y para coordinarse entre ellos (Hayek, 1945). Ahora bien, en el marco de estas limitaciones la necesaria conectividad que debe existir entre actores para que puedan coordinarse resulta harto difícil de alcanzar (Metcalf, 2014). Además, si bien esta coordinación es necesaria para generar un cierto orden, dicho orden se verá sin embargo cuestionado desde dentro del propio sistema como consecuencia de los procesos de innovación (Metcalf, 2014). Esta necesaria coordinación obliga a una perspectiva centrada en la interacción entre actores en un marco social que genera procesos de cambio en un contexto histórico (Dopfer y Potts, 2004; Bonifati, 2010: 749). En estas interacciones, incluso cuando son propiciadas por las políticas públicas con vocación transformadora, adquieren protagonismo los sectores privado, público y de la Economía Social (Mazzucato, 2018).

Desde esta perspectiva, no se puede explicar únicamente la capacidad de supervivencia y la expansión de las cooperativas por sus principios y su capacidad de adaptarlos para hacer frente a las exigencias cambiantes del momento (Waring et al., 2022). Esto es, un análisis evolucionista que sea sensible a la interrelación entre los sectores privado, público y cooperativo de la economía, no puede limitarse a una conceptualización de las cooperativas de forma aislada al conjunto del sistema económico en el que se insertan. Por esta razón, frente a este planteamiento, el principal objetivo de nuestro artículo es mostrar cómo las cooperativas se han visto limitadas en su desarrollo en el sector cítrico valenciano como consecuencia del predominio en los sistemas agroalimentarios tradicionales de una serie de instituciones y valores que han favorecido al sector privado mercantil y el recurso de los agricultores al sector privado para realizar la comercialización de sus productos. Ahora bien, en las últimas décadas las nuevas exigencias de normalización y de estandarización, procedentes tanto de los mercados como de las administraciones públicas, ha llevado al sector privado a exaptar (y adoptar) la relación estable entre agricultores y cooperativas (Gallego y Chaves, 2020). Un proceso que ha estimulado una serie de transformaciones en los comportamientos que apuntan hacia la conformación de relaciones más interactivas y transparentes en el sistema agroalimentario cítrico valenciano en la dirección de la conformación de un marco institucional más próximo al de la convención cooperativa. En definitiva, y, como aportación esencial del artículo, se tratará de mostrar, conceptual y empíricamente, cómo los principios y valores de los clusters de cooperativas se ven reforzados por la difusión de algunas rutinas y prácticas cooperativas a los sectores privado y público.

Para mostrar la pertinencia de estas hipótesis, en la siguiente sección se construye un marco teórico evolucionista que permite explicar cómo los clusters cooperativos son capaces de generar innovaciones en la forma de reglas (rutinas tecnológicas, organizativas, sociales, etc.) que se difunden a través de sus estructuras organizativas dentro de las propias cooperativas, pero también en parte a los sectores privado y público de la economía. (Dopfer y Potts, 2008; Metcalf, 2014);

Gallego y Chaves, 2020). Una difusión que vehícula la reproducción y/o el cambio en los principios cooperativos.

En un segundo momento, en la tercera sección, nos serviremos de este marco teórico para estudiar el cluster cooperativo de la citricultura valenciana y, en especial, el cluster generado en torno a Anecoop, sobre la base de una investigación esencialmente longitudinal. La concatenación entre el marco teórico y el análisis empírico permitirá obtener la siguiente aportación fundamental en un cuarto apartado de conclusiones. La reciente difusión de una serie de reglas institucionales en la forma de innovaciones sociales (nuevas formas de relación entre agricultores y comercio privado) desde estos clusters de cooperativas hacia su entorno territorial ha generado un importante feed-back hacia los clusters cooperativos como consecuencia de que 1) ha estimulado el desarrollo de nuevas innovaciones sociales (interacción más fluida y transparente entre agricultores y comercio privado) y de que todo ello 2) ha difuminado en buena medida las fronteras entre el sector cooperativo y el resto de la economía superando en gran medida la fragmentación previamente existente en el territorio entre el cluster de cooperativas y el sector privado. Esta conclusión tiene implicaciones de política económica muy importantes.

2. LOS CLUSTERS EXITOSOS DE COOPERATIVAS SE EXPANDEN IRRADIANDO SUS REGLAS DE FUNCIONAMIENTO A LOS SECTORES PRIVADO Y PÚBLICO

2.1. Los clusters cooperativos se conforman en interacción con los sectores privado y público

Existe una literatura que defiende la idea de que la creación de una cooperativa o de una empresa de economía social responde a una combinación entre la necesidad y la identidad colectiva o existencia de un conjunto de tradiciones y valores que posibilitan la acción colectiva (Defourny y Develture, 1999; Bidet, 2000). El proceso de desarrollo de las cooperativas siempre se produce en un contexto más general donde se encuentran otros intereses, motivaciones y valores, que son relativa o parcialmente diferentes, representados por los sectores privado y público. Si partimos de la idea del territorio como construcción social a través de la interacción de los actores entre sí y con el medio (Gallego y Pitxer, 2018), entonces el territorio define un marco en el que las personas interactúan simultáneamente entre ellas en varios registros (Crevoisier, 1996). Esto quiere decir que las personas que operan en el territorio van a estar permanentemente en contacto con intereses, motivaciones y valores, al menos parcialmente diferentes de los suyos. Esto supone que para mantenerse o expandirse en un territorio un actor del tipo que sea al menos ha de hacer reconocer sus intereses, motivaciones y valores por el resto de actores (Fligstein y McAdam, 2012; Gallego y Chaves, 2020; Chaves et al, 2025). Ahora bien, y de forma simétrica, también supone que a lo largo de su historia cualquiera de los actores del territorio va a ser permeable de forma consciente o inconsciente a la influencia de los otros actores. Por tanto, los procesos de variación, selección y de retención, que van a ser esenciales para la supervivencia y expansión de los clusters de cooperativas, no pueden circunscribirse conceptualmente a las fronteras internas de las cooperativas.

2.2. Los procesos de cambio en los clusters cooperativos los provocan el desarrollo de nuevas meso-reglas y son regulados por meta-reglas

Los procesos de generación de variedad son los que ponen en marcha los procesos de cambio de la economía. Sin embargo, la simple generación de variedad no puede explicar por sí misma el cambio. En efecto, lo que explica el cambio no es la introducción de una innovación en una cooperativa u otra entidad sino el proceso de generación, difusión, retención e institucionalización de este cambio por el conjunto de empresas u otras entidades que definen una población (Dopfer y Potts, 2008). Por tanto, si seguimos el enfoque evolucionista micro-meso-macro, la innovación no es conceptuada como un proceso micro sino como un proceso meso, que comporta la difusión y retención de una regla (o rutina de tipo comportamental, cognitivo, organizacional, tecnológico o social) entre una pluralidad de entidades que conforman una población (Dopfer y Potts, 2008). Un vehículo privilegiado de este proceso de difusión de las innovaciones y del desarrollo de una meso-trayectoria son las comunidades de práctica (CP), formadas por actores que desarrollan la misma actividad y bajo normas y prácticas similares normalmente en organizaciones diferentes (Wenger, 2001) y las comunidades epistémicas (CE), que pueden considerarse comunidades de práctica pero en el ámbito científico-cultural por parte de actores que desarrollan un cierto conocimiento según un determinado enfoque o una determinada corriente cultural (Dunlop, 2013; Cohendet et al, 2014). Las CP y las CE constituyen un vector esencial de transmisión de influencias, de estímulos, de rutinas y de valores entre sectores privado, público y de la Economía Social. La razón estriba en que con frecuencia estas comunidades definen espacios transversales de construcción y de transmisión de la información y de las innovaciones.

También hay que tener en cuenta que el proceso de generación, difusión, retención e institucionalización de una regla puede operar simultáneamente y con ritmos diferentes en una o varias direcciones. De un lado, dentro de organizaciones del mismo tipo (por ejemplo, de la Economía Social). De otro, entre organizaciones de diferente tipo. Lo que esto también significa es que la población de entidades en las que tiene lugar el proceso de generación, difusión, retención e institucionalización de una meso-regla (Dopfer y Potts, 2008) no está definida *a priori* sino que se construye a lo largo de una meso-trayectoria. Además, tiene en el proceso de difusión de la meso-regla entre otros actores distintos un ámbito privilegiado para el desbordamiento de la población más allá del campo definido por el conjunto de unidades pertenecientes a un tipo de actor determinado.

En este marco, las cooperativas y sus clusters cuentan con una importante ventaja organizativa. En efecto, la integración de las cooperativas en entidades de segundo grado, así como la constitución de grupos cooperativos favorece un proceso *top down* de difusión de las innovaciones sociales, organizativas y tecnológicas, desde las cooperativas más dinámicas al resto de cooperativas, al tiempo que la ayuda de la dirección de las entidades cooperativas a la adopción de las innovaciones por parte de las innovaciones de base. Además, el compromiso territorial de las cooperativas lleva siempre, tanto a las cooperativas de base respeto a sus socios, como a las direcciones de las cooperativas de segundo grado o de los grupos cooperativos con respecto a las cooperativas de primer grado, a ejercer la voz en el sentido de Hirschman (1970) ante sus asociados, lo que favorece la mejora constante de las cooperativas de base (Gallego y Chaves, 2015 y 2020).

Ahora bien, hay que tener en cuenta que las meso-reglas definen un tipo de instituciones que operan a un nivel intermedio de abstracción. El conjunto de meso-reglas definen un orden macro y el problema radica en que la trayectoria de desarrollo de una meso-regla tiende a generar conflictos y a desestabilizar el orden macro, lo que requiere de la existencia de un tipo de meta-reglas o instituciones muy abstractas

que mantienen los márgenes de variación de las meso-reglas dentro de límites soportables para que no amenacen el orden de conjunto. Se trata del tipo de instituciones (valores, normas de conducta, etc.) conceptuadas por Hayek (1988) y recuperadas en la conceptualización micro-meso-macro por Dopfer y Potts (2008).

Por definición, las meta-instituciones son el resultado de una pluralidad de procesos y de interacciones que se inscriben en procesos de muy largo plazo, que no pueden anticiparse a priori y que definen una realidad emergente. Sin embargo, ello no significa que desde algunas cooperativas no puedan promoverse algunos valores o meta-reglas que inspiran y guían las experiencias cooperativas importantes y que eventualmente pueden convertirse en auténticas meta-reglas (Gallego y Chaves, 2020). Ahora bien, resulta lógico esperar que en cada momento histórico en un territorio determinado existan meso-reglas y meta-reglas predominantes en su conjunto, de manera que lo que ocurra en los diferentes sectores privado, público y cooperativo va a estar interrelacionado. Desde esta perspectiva, se podría afirmar que es la propia capacidad relativa de las meso-reglas y de las meta-reglas que emanan de los diferentes tipos de actores del territorio lo que va a determinar la naturaleza de las meso-reglas y de las meta-reglas que dominan en cada momento en el territorio. Esto nos lleva a sostener una hipótesis adicional: las meso-reglas y las meta-reglas cooperativas compiten y/o se complementan con las de los sectores privado y público en cada momento histórico.

Con todo, es fundamental tener en cuenta que las meta-reglas (en potencia) impulsadas por parte de los actores privados, públicos o de la economía social, no pueden situarse al mismo nivel que las meta-reglas territoriales que se han ido "depositando" con el tiempo como consecuencia de procesos de muy largo plazo y de marcado carácter emergente. Pero las primeras pueden incidir en las segundas. Dicho en otros términos, las meta-reglas o meta-instituciones dominantes en un territorio han de serlo como consecuencia de dinámicas de comportamiento y de valores que afectan al conjunto del territorio y no solo a las entidades de un tipo de actor determinado por muy fuerte que este sea.

2.3. Los procesos de cambio e innovación en los clusters territoriales se producen a través de procesos de adaptación y de exaptación relacionados entre sí

Una de las limitaciones de algunas explicaciones (internas a las propias cooperativas) de la supervivencia y expansión de las cooperativas en el tiempo, como la de Waring et al (2022), es que la argumentan únicamente en base a un proceso de adaptación institucional. Ahora bien, la adaptación es solo un vehículo para la introducción de creatividad y de innovación en las cooperativas o en los sectores privado. Junto a esta forma de generar innovación y cambio se encuentra la exaptación. La exaptación tiene lugar cuando una innovación que fue seleccionada y retenida para satisfacer una determinada necesidad o función en el territorio encuentra ahora una nueva funcionalidad que nada tiene que ver con la que tuvo en sus orígenes (Dew, et al, 2004; Andriani y Cattani, 2016; Gallego y Chaves, 2020). Este término fue acuñado inicialmente por Gould y Vrba (1982) en el ámbito del mundo de la paleobiología. En el ámbito socio-económico puede darse, y se ha estudiado sobre todo en el campo de las innovaciones tecnológicas, pero también adquiere mucha importancia, aunque ha recibido menos atención, en el campo de las innovaciones organizativas, institucionales y sociales (Gallego y Chaves, 2020).

Un aspecto crucial en nuestro marco teórico es la relación entre los procesos de adaptación y de exaptación. Algunos autores defienden que, como los caracteres o los rasgos que se consideran actualmente valiosos para la supervivencia en la innovación por exaptación no fueron inicialmente seleccionados para esta finalidad, entonces no puede hablarse de un auténtico proceso de adaptación (Bonifati, 2010: 754). Esta es una interpretación que conduce a separar los procesos de adaptación y los procesos de exaptación.

Frente a este planteamiento, nosotros defendemos que los procesos de adaptación y de exaptación no están estrictamente separados, en el sentido de que en el territorio puede haber un proceso previo de contacto con ciertos caracteres o incluso un proceso de aprendizaje de ciertas normas que pueden preparar a los actores para la adopción de las innovaciones por exaptación. En esta misma vena, en un anterior trabajo hemos defendido el carácter en parte secuencial de los procesos de adaptación y de exaptación, con una etapa inicial de adopción "incremental" que crearía las condiciones para una adopción por exaptación más radical (Gallego y Chaves, 2020). Ahora bien, frente a este último planteamiento, en el presente artículo se va a poner el énfasis en el posible carácter recursivo entre los procesos de exaptación y de adaptación, en el sentido de que, por ejemplo, la exaptación al sector privado de una innovación social procedente de las cooperativas puede alimentar un proceso de difusión al sector privado de otras meso-reglas que eran también características de las cooperativas con una intensificación de la interpenetración entre ambos sectores. Es más, este proceso de exaptación, junto al propio cambio en el entorno, podría llevar a los actores a reivindicar la propia funcionalidad original asociada a la innovación exaptada. Esto se apoya en dos tipos de argumentos esenciales.

De un lado, una la innovación social, tal como un cambio en las relaciones de los actores (como el paso entre una relación inestable y mercantil entre compradores y vendedores) a una relación estable y no mercantil) es susceptible de estimular el desarrollo de las relaciones de confianza entre actores que constituye la base de la introducción de otras innovaciones tecnológicas, organizativas y comportamentales en las relaciones entre ellos. Máxime cuando los cambios en el entorno (problemas de rentabilidad y seguridad en la venta de los productos) lleva a los agricultores a valorar la seguridad asociada a una relación estable con el comercio privado.

De otro lado, y en la misma vena señalada más arriba en relación con las CP y las CE, Mastrogiorgio y Gilsing (2016) han mostrado desde una perspectiva esencialmente micro cómo las comunidades de práctica y las comunidades epistémicas generan una proximidad (Torre y Gallaud, 2022). de carácter esencialmente cognitivo entre actores. Estas comunidades favorecen, de una parte, la difusión de las meso-reglas dentro de un tipo de actores determinado (como las cooperativas), pero, de otra parte, las comunidades también favorecen el desarrollo de un proceso de desbordamiento del proceso de difusión hacia actores que operan en diferentes organizaciones pero que comparten numerosos puntos en común. De este modo, las CP y las CE pueden a dotar de fluidez a este proceso recursivo de desarrollo de nuevas meso-reglas a partir de la adopción por exaptación de una innovación social.

Del mismo modo, y abundando en una idea anterior, aunque dentro de los actores privados y cooperativos es lógico que compartan toda una serie de meta-reglas que son las que modulan los comportamientos y las formas de coordinación internas a cada tipo de actor, los valores predominantes en el territorio se dejan sentir en un

tipo de meta-reglas que van a ser también predominantes, de tal modo que van a tener influencia en el resto de meta-reglas o que van a frenar el desarrollo de meta-reglas alternativas.

Al hilo de esto último es muy importante la siguiente matización conceptual. Tanto en Gallego y Chaves (2020) como en Gallego (2023), hemos hablado de la existencia de meso-reglas y de meta-reglas en los sectores cooperativo y privado. Ahora bien, ahora nos parece preciso hablar de la existencia de competencia o de diferencias entre los sectores privado (mercantil) o cooperativo (o de la Economía Social, más en general) a nivel de meso-reglas. Este cambio obedece a que el concepto de meta-regla o meta-institución es demasiado abstracto, dado que pretende representarla a una realidad que engloba el conjunto de una sociedad como para atribuírsele una naturaleza distinta a los sectores privado, cooperativo o incluso público de una economía. Seguramente, lo que se construyen en los sectores privado y cooperativo son narrativas dominantes que definen discursos favorables a una determinada dinámica de funcionamiento de cada actor y que, al propio tiempo, suelen con frecuencia incorporar en la práctica un discurso crítico del actor u actores que se consideran antagonistas o concurrentes. Lo que no significa que no puedan existir narrativas convergentes entre los sectores privado mercantil y de las cooperativas y la Economía Social.

Y estas narrativas operarían a un nivel de abstracción intermedio entre las meso-reglas y las meta-instituciones favoreciendo el lento cambio o transición hacia una nueva meta-institución dominante (Gallego et al, 2021). De este modo, habría por ejemplo una o varias narrativas en favor de la comercialización de los productos agrarios vía cooperativas o vía el comercio privado. Por contra, el nivel de las meta-instituciones sería transversal y englobante porque tendría un carácter más societal, y muy asociado al proceso de conformación histórica del sector que sea el caso en un determinado contexto territorial. Y es precisamente el que tenga un carácter territorial el que hace que sea transversal y penetre en formas diferentes de organización de los actores y, sobre todo, en la propia mentalidad (valores) de los actores. Y no olvidemos que es esta mentalidad la que dota de un sentido y significado determinado a comercializar la producción vía cooperativas o vía comercio privado.

Desde esta perspectiva, los cambios en las meso-reglas van a provocar (y se van a apoyar en parte) en los cambios en las narrativas, al tiempo que unas y otras pueden estimular el desarrollo de nuevas meso-reglas coherentes con las mismas y de forma más lenta apuntar eventualmente hacia el propio cambio en las meta-instituciones. En síntesis, pues, la hipótesis que se defiende es la existencia de un proceso (recursivo) de retroalimentación entre el proceso de exaptación de una innovación y el propio proceso de adaptación de esta innovación o de otras innovaciones próximas o conectadas con la misma. En efecto, sostenemos la idea de que en el ámbito de las innovaciones sociales, en las que la exaptación supone una reproducción fuera de las cooperativas del paradigma de relación entre actores típico de las cooperativas, este proceso es susceptible de generar una relativa difuminación de las fronteras entre las cooperativas y otro tipo de actores, con la consiguiente reducción/eliminación de la fragmentación que existía anteriormente y la consiguiente intensificación de la competencia entre distintos actores. Y es esta difuminación de las fronteras "organizativas" y "relacionales" la que puede desencadenar un efecto de feed-back sobre otros procesos previos de difusión de meso-reglas o incluso de meta-reglas territoriales que van a verse reactivados en diferentes direcciones. Este proceso podría conducir teóricamente a la eliminación o a la reducción de las barreras que

dificultaban un isomorfismo institucional (DiMaggi o y Powell, 1983; Chaves, 2021) más pleno entre los sectores cooperativo y privado. Por tanto, nuestra hipótesis sería que las meso-reglas cooperativas se pueden difundir a los sectores privado y público por adaptación o por exaptación, conforme a un proceso recursivo.

2.4. De la exaptación en las políticas públicas a la exaptación en el marco de la interdependencia entre las cooperativas y los sectores privado y público

En un importante trabajo, McKelvy y Saemundsson (2018), han defendido la importancia de la exaptación dentro del propio ámbito de las políticas de innovación. Es decir, el proceso en virtud del cual algunas políticas que habrían surgido para acometer determinados objetivos y resolver determinados problemas encontrarían una nueva funcionalidad dentro de las políticas de innovación.

Pues bien, en un trabajo como el nuestro que trata de dilucidar la capacidad de expansión de los clusters de cooperativas en un contexto de fuerte interdependencia con los sectores privado y público hay que tener en cuenta lo siguiente. Las alternativas de políticas de innovación que toman en consideración los poderes públicos no se reducen al ámbito de las políticas públicas sino también de las propias políticas estratégicas que desarrollan los sectores cooperativo y privado. Desde esta perspectiva, adquiere especial importancia seguir las políticas públicas de innovación que continúan el camino y/o se apoyan en políticas previamente adoptadas por los sectores privado y, en especial, cooperativo. Esta es la forma de proceder lógica teniendo en cuenta nuestra hipótesis de partida: los clusters de cooperativas han sobrevivido y se han expandido influyendo en las prácticas de los sectores privado y público. De otro lado, y de forma simétrica, es necesario prestar atención a situaciones en las que la política pública de innovación puede condicionar significativamente los procesos de adaptación y de exaptación de los sectores privado (mercantil) y cooperativo. Tal es el caso, por ejemplo, cuando las políticas públicas influyen significativamente sobre el entorno tecnológico o mercadológico en el que desarrollan su actividad los sectores privado y cooperativo. Ahora bien, esta influencia no se ejerce vía creación de nuevos mercados o vía definición de amplios desafíos de carácter tecnológico para los sectores privado y cooperativo a través de la acción pública (Mazzucato, 2018) o estímulo a la inserción en nuevas áreas comerciales. Nosotros queremos enfatizar un tipo de actuaciones aparentemente más modestas por ejemplo en el ámbito de las infratecnologías, estándares y normas (Tassey, 1991) en el terreno agroalimentario, que, sin embargo, pueden alterar por completo el contexto de los procesos de adaptación y de exaptación de los actores privado y cooperativo.

Por otra parte, y dada la interdependencia que existe entre los actores cooperativo, privado y público, resulta lógico esperar que las políticas públicas de innovación se van a ver condicionadas por las estrategias y las propias decisiones previas adoptadas en los clusters territoriales por los sectores privado y cooperativo. De forma más concreta, la innovación en materia de política de innovación por la vía de la adaptación o de la exaptación de innovaciones cooperativas va a desempeñar un papel esencial.

Por tanto, nuestra hipótesis es que las políticas públicas pueden favorecer al desarrollo de las cooperativas y a la economía social por dos caminos esenciales. De un lado, propiciando cambios en el entorno tecnológico y/o mercadológico del conjunto de actores de los sectores privado y cooperativo. De otro, apoyándose en

las meso-reglas cooperativas y/o estimulando la difusión de las mismas en el conjunto del sistema económico.

3. LA DINÁMICA INNOVADORA DEL CLUSTER DE COOPERATIVAS: DE UNA EXPANSIÓN LIMITADA POR LA CONVENCION ESPECULATIVA A UN AVANCE DE LA CONVENCION COOPERATIVA GRACIAS A LA DIFUSIÓN DE LA RELACIÓN ESTABLE AGRICULTORES-COMERCIO

3.1. Orientación especulativa, dificultad de avance de las cooperativas pese a su tradición territorial

El sector citrícola de la Comunitat Valenciana se desarrolló desde mediados del siglo XIX como una actividad muy orientada hacia el mercado, gracias a la pujanza de las ciudades europeas de destino de las exportaciones y el esfuerzo de los actores comerciales participantes por apropiarse de una mayor cantidad de los beneficios (Bono, 2010; Ferrer y Salom, 2002; Gallego y Lamanthe, 2009). Esto hizo que agricultores y comerciantes privados trataran de aprovechar sus ventajas respectivas, por ejemplo, de conocimiento de los mercados y de los precios vigentes en los mismos (comerciantes) o el conocimiento de la producción o manejando el momento de la venta (productores). Todo ello generó una serie de normas generales de comportamiento y de valores territoriales que definieron una *convención especulativa*, que dificultó el desarrollo de las cooperativas. Esta convención especulativa define un conjunto de meta-reglas o meta-instituciones que operan a un nivel elevado de abstracción y que regulan los comportamientos efectivos, que en este marco tratan de sacar el máximo partido de la información propia, dejando abiertas todas las posibilidades de elección y privilegiando el corto plazo. Un aspecto muy importante es que esta dinámica es en gran medida compartida por los sistemas agroalimentarios mediterráneos tradicionales, cuyo temprano desarrollo y este fuerte sesgo comercial ha marcado las relaciones entre los agricultores y los actores vinculados a la comercialización de los productos agrarios (Gallego y Lamanthe, 2009 y 2011).

En este contexto, aunque existió un proceso real, sobre todo desde los años 60 del siglo XX, de expansión de las cooperativas valenciana sobre una base municipal (Abad, 1991; Font de Mora, 1998), el desarrollo de una serie de meta-reglas definitorias de una *convención cooperativa*, nucleada en torno a los valores de confianza mutua y simetría en las relaciones y, muy especialmente, transparencia informativa, resultaban harto complejas (Gallego y Lamanthe, 2011). Por tanto, ciertamente se desarrollaron las cooperativas y con ellas se fueron abriendo paso un conjunto de comportamientos y de valores diferentes que también operaban a un elevado nivel de abstracción y con capacidad de regular los comportamientos efectivos pero que no eran dominantes (Véase la figura 1).

Figura 1. Marco institucional territorial en sistemas hortofrutícolas tradicionales

| Criterios de clasificación | Tipo de instituciones | |
|--|--|--|
| | Convención especulativa | Convención cooperativa |
| Actores implicados en la compra-venta de la producción | Agricultores, comercio privado | Agricultores, OPO (Organizaciones de Productores), SATs (Sociedades Agrarias de Transformación), SICAs, CUMAs, etc. |
| Lógica económica | Corto plazo | Medio y largo plazo |
| Carácter de las relaciones | Informal | Formal |
| Tipo de compromiso | La palabra dada | Base jurídica |
| Tipo de confianza y de control del riesgo | Confianza institucional informal (reparto equitativo del riesgo) | Confianza institucional formal (reparto equitativo del riesgo) |
| Tipo de poder y de control del riesgo | Poder interpersonal (reparto asimétrico del riesgo) | Poder institucional (reparto equitativo del riesgo) |
| Naturaleza de las relaciones | Mercantiles y cambiantes | No mercantiles y estables |
| Principio básico de comportamiento | Aprovechamiento individualista de las ventajas informativas | Transparencia informativa entre compradores y vendedores |

Fuente: Adaptado de Gallego y Lamanthe (2011)

Por tanto, los comportamientos oportunistas/especulativos se dan en un cierto número de agricultores y cooperativas (que, por ejemplo, no operaban y/o se comprometían plenamente con las organizaciones cooperativas de primer o segundo grado, respectivamente, a las que se integraban), siendo predominantes entre los comerciantes privados. Así ocurría en la citricultura valenciana pero también en otros sistemas agroalimentarios tradicionales ((Caballer, 1982; Iliopoulos y Theodorakopoulou, 2014). Es decir, los comportamientos propios de la convención especulativa han tenido tendencia a persistir o incluso a influir en una parte de los agricultores socios de las cooperativas, cuando no de las propias cooperativas de base.

Desde esta perspectiva, la creación de Anecoop en 1973, que agrupaba inicialmente a una treintena de empresas, obedecía a la necesidad de reunir fuerzas para la exportación hacia los países del Este de Europa, pero algunos autores también le atribuyen como motivación la necesidad de quebrar los comportamientos especulativos tanto de los socios de las cooperativas de base como de las cooperativas integradas en Anecoop, obligando a estas últimas a comercializar sus ventas a través de Anecoop (Grashuis, 2018: 8).

3.2. Normalización y modernización de las cooperativas e impulso público al avance de la convención cooperativa

La creación de Anecoop y el desarrollo de las cooperativas que le ha acompañado ha permitido la mejora del peso de las cooperativas y otras formas colectivas en el total de la comercialización de los productos cítricos en la Comunitat Valenciana, en torno a un 35% alcanzado en los años 90 del siglo XX, como consecuencia de las

limitaciones que impone el relativo predominio de la convención especulativa (Gallego y Lamanthe, 2009 y 2011).

Ahora bien, el que las cooperativas hayan logrado un peso en el total comercializado que parece difícil de superar, no significa que no hayan protagonizado un importante proceso de modernización y de innovación. En un marco donde coexisten cooperativas muy grandes y dinámicas con otras de pequeño tamaño y graves problemas gerenciales (Giagnocavo et al, 2014), Anecoop ha jugado un papel esencial en la difusión de innovaciones desde sus propios centros de investigación y desde las cooperativas más dinámicas al conjunto de cooperativas. Este proceso se ha vehiculado esencialmente a través de las visitas de los técnicos de Anecoop a las diferentes cooperativas asociadas con el propósito de difundir una serie de innovaciones tecnológicas, organizativas y de gestión a las centrales hortofrutícolas. Así se han extendido un conjunto de meso-reglas al conjunto de las cooperativas con la consiguiente elevación del nivel de las mismas. Anecoop ha apoyado este proceso forzando a las cooperativas asociadas a la contratación de técnicos con los que poder hacer frente no solo a las exigencias técnicas que supone la normalización y reglamentación del sector, sino también para poder absorber e implementar las nuevas normas y rutinas emanadas de la dirección de la cooperativa de segundo grado (Gallego, 2008; Gallego y Chaves, 2015, 2016).

Lo anterior evidencia el importante papel de las estructuras de integración de las cooperativas en la difusión interna de las innovaciones.

Esta mejora en el nivel de las cooperativas ha supuesto no solo la difusión de todo un conjunto de meso-reglas en el interior de las cooperativas de base. Además de ello han emanado desde Anecoop y desde las cooperativas que la integran un conjunto de valores relativos al compromiso con el territorio y la comunidad que ha prendido en muchas comarcas, más allá incluso del peso que hubiesen podido adquirir en las mismas lo que podríamos llamar la convención cooperativa. Así ha ocurrido por ejemplo a través del desarrollo de toda una serie de servicios y espacios de encuentro proporcionados por las cooperativas a nivel municipal y que refuerzan el sentido de pertenencia al territorio por la vía de las cooperativas (Gallego y Chaves, 2020). De alguna manera, esto es un reflejo de que la convención cooperativa, al menos en sus dimensiones más generales de confianza institucionalizada han penetrado en muchos territorios citrícola en el conjunto de la sociedad antes incluso que en las relaciones de comercialización.

Al propio tiempo, la importante mejora y dotación técnica de las cooperativas de base que ha derivado de este proceso de normalización y de modernización cooperativa impulsado por Anecoop va a tener importantes implicaciones sobre la política pública de innovación en materia agraria, y que será considerada en un apartado posterior.

En el caso de la política pública, la disponibilidad de las cooperativas de una nutrida red de técnicos ha hecho que la Conselleria de Agricultura de la Generalitat optase por apoyarse en esta red para realizar su política de difusión de las innovaciones. Una necesidad como consecuencia de la especialización de los antiguos técnicos de extensión agraria y de los técnicos de las oficinas comarcales de la Conselleria de Agricultura, en labores de gestión de ayudas europeas y no tanto de difusión técnica. Este papel de instrumento de la política regional de innovación agraria de las cooperativas se ve reforzado a tenor de que los actores del sistema de innovación tengan en las cooperativas su principal vía de relación con el sector citrícola valenciano (Gallego, 2008). De igual modo, esta importancia pública de la red de

técnicos de las cooperativas también ha reforzado el papel de los técnicos de las cooperativas en el Grupo Nacional de Cítricos (grupos del Ministerio de Agricultura formados por expertos universitarios y de centros de investigación, responsables de las administraciones autonómicas y técnicos de las regiones con importancia de los recursos cítricos). Esto concede, a su vez, a las cooperativas un papel de avanzada y de conexión estrecha con las comunidades de práctica y epistémicas a las cooperativas (Gallego y Chaves, 2015 y 2016).

Las ATRIAS (Agrupaciones para Tratamientos Integrados en Agricultura) de la Comunitat Valenciana operan desde 1984 en la lucha integrada contra las plagas y enfermedades y, más en general, en la tecnificación del campo valenciano. De hecho, han venido a desempeñar en gran medida el trabajo que antes jugaban los técnicos de extensión agraria. La coordinación de las ATRIAS está delegada por parte de la Conselleria de Agricultura a la FECOAV (Federación de Cooperativas Agroalimentarias Valencianas) desde 1991 y FECOAV realiza una tarea de formación y especialización de técnicos en esta materia, a través de Curso de Especialistas en Producción Integrada de los Cultivos (FECOAV, 2024; Cano Arribas y Campos Ortega, 2025). Todo ello sugiere que la política de innovación valenciana en esta materia, no solo se apoya en las cooperativas (como en el caso anterior), sino que promueve de alguna manera la difusión del modelo relacional de las cooperativas al tiempo que evidencia el importante papel de FECOAV en la generación de una comunidad de práctica de técnicos que va a operar en el conjunto del sistema agroalimentario valenciano.

En la misma dirección, el conseller de Agricultura, Ganadería y Pesca, José Luis Aguirre, ha anunciado recientemente la creación de un registro de Iniciativas de Gestión en Común (IGC), iniciativas formadas a través de la cesión voluntaria de tierras y la explotación en común de las mismas. Y la nota de prensa al respecto reza lo siguiente: 'Además, Aguirre ha añadido que la Conselleria está trabajando en la redacción de una nueva orden de bases de ayudas a los planes colectivos. "Escuchando la voz de las propias cooperativas, confiamos en que la nueva orden resulte mucho mejor adaptada y mucho más atractiva para las necesidades del sector", ha apuntado' (Aguirre, 2024). Todo ello, además de evidenciar el papel mediador también aquí de las cooperativas, y su posible influencia en los cambios legislativos realizados y, con ellos, en la modelación de los comportamientos del conjunto de actores del sector.

3.3. Las exigencias de cooperación que imponen los mercados y las autoridades públicas han provocado la exaptación al sector privado de la relación estable agricultores/comercio

Las crecientes exigencias en términos de minimización de residuos en los productos y las crecientes limitaciones en cuanto a los productos fitosanitarios permitidos para la lucha contra plagas y enfermedades, junto a la necesidad de los vendedores (comerciantes privados y cooperativas) de poder certificar la seguridad alimentaria de los productos que comercializan, ha llevado al comercio privado a exaptar la relación estable entre agricultores y comerciantes que ha sido desde antaño característica de las cooperativas. De este modo, lo que constituyó históricamente una relación estable entre agricultores-propietarios proveedores de cítricos y compradores (cooperativas) de los mismos con el propósito de dotar de seguridad en la venta a los proveedores de fruta (agricultores socios), ha encontrado ahora una nueva funcionalidad que nada tiene que ver con su razón de ser original. Ahora se trata de una forma de poder controlar las condiciones de cultivo de la producción

adquirida para poder responder de la misma ante las grandes firmas compradoras, esto es, en general las grandes cadenas de supermercados (Gallego y Chaves, 2020).

Esta relación estable ha presentado inicialmente dos formas esenciales. De un lado, el establecimiento de un acuerdo entre agricultores-propietarios para la creación de una Sociedad Agraria de Transformación dedicada a la comercialización de la producción, frecuentemente con una importante participación y liderazgo de alguna empresa con experiencia como comerciante privado. De otro lado, se asiste a relaciones más informales pero muy estables entre comerciantes marquistas (es decir, que comercializan su producción en los grandes mercados de algunas ciudades españolas, y sobre todo europeas, en especial francesas) y agricultores-propietarios (Gallego y Chaves, 2020). Es importante destacar como esta segunda modalidad estable de relación agricultor/comercio privado queda fuera de los circuitos de venta controlados por las grandes cadenas de supermercados y está referido a un modo tradicional de venta a través de pequeñas tiendas de barrio. Después indicaremos otras modalidades de relación estable agricultores/comercio privado de aparición reciente.

3.4. La exaptación de la relación estable agricultor/comercio estimula un cambio en las narrativas y allana el terreno al avance de la convención cooperativa

Una pretensión esencial del presente artículo es tratar de mostrar cómo la difusión fuera de las cooperativas de la relación estable agricultor/comercio, típica de las cooperativas, está contribuyendo al propio avance de la convención cooperativa en el conjunto del sector. En este sentido, es muy importante tomar en consideración los discursos de los agricultores y de las organizaciones de productores agrarios, como elemento que puede sentar las bases de un cambio más profundo de valores. Así, por ejemplo, en el caso de las cooperativas integradas en Anecoop el hecho de que la relación estable y estratégica entre agricultores y comerciantes se haya difundido (por exaptación) en el sector, en la forma de relaciones estables entre agricultores y comercios privados, ha favorecido a su vez la relativa aceptación social de las relaciones típicas de las cooperativas que en otro tiempo habían sido cuestionadas. Es más, la difusión de la relación estable agricultor/comercio privado, unido a la propia crisis de rentabilidad de la citricultura, ha llevado seguramente a algunas organizaciones agrarias, como AVA (Asociación Valenciana de Agricultores), a cuanto menos matizar su tradicional posición contraria hacia las cooperativas. Esto ha supuesto un cierto espaldarazo, al menos indirecto, a las cooperativas y a su movimiento.

Un aspecto interesante que se observa al hablar con muchos agricultores-propietarios ajenos a las cooperativas sobre los cambios que se están produciendo en las últimas décadas es el cambio de discurso o de narrativas sobre dichas cooperativas. Hasta hace algunos años se ponía el énfasis crítico en las cooperativas como entidades que recibían un trato de favor de las administraciones públicas por la vía de las subvenciones, al tiempo que persistía una cierta inercia en lo relativo a la crítica en cuanto a los comportamientos oportunistas de algunos socios de las cooperativas y la consiguiente supuesta menor calidad de la fruta comercializada por dichas entidades. Recientemente el foco crítico se ha desplazado hacia las supuestas menores liquidaciones de las cooperativas con respecto a las que realizaría el comercio privado (Entrevistas con agricultores y otros empresarios de la cadena de valor, 2023, 2024 y 2025). Es decir, la anterior narrativa situaba a ambos tipos de entidades (comercio privado y cooperativas) en planos estructurales diferentes

(relaciones con las administraciones públicas, naturaleza de la relación con los agricultores, etc.). Por contra, la nueva narrativa tiende a alinear a ambos tipos de entidades en una misma lógica, donde la tendencia a las relaciones estables agricultor/comercio y las presiones de las cadenas y las administraciones públicas por la calidad y el cumplimiento de ciertas normas fitosanitarias, etc., son compartidas. Este cambio, percibido a través de múltiples testimonios, constituyen a mi modo de ver el reflejo de que el proceso de exaptación de la relación estable agricultores/comerciantes de las cooperativas al comercio privado ha tenido el efecto de aumentar la presión sobre las liquidaciones que hacen las cooperativas a sus socios. A esto último han contribuido de forma crítica la práctica de algunas SATs (Sociedades Agrarias de Transformación) que han proliferado con la exaptación de esta relación agricultor/comercio estable, y que consiste en esperar a que las cooperativas liquiden a sus socios para hacer liquidaciones propias un poco mejores a sus productores asociados. Estas prácticas de las SATs ya constituyen en ellas mismas un reflejo de la creciente importancia que adquieren las cotizaciones y de la creación de un espacio competitivo más homogéneo. La presión a la mejora de las liquidaciones de las cooperativas, junto con la crítica interna que hacen muchos socios de las cooperativas hacia la dirección de las mismas en el sentido de que éstas solo supondrían una ventaja para quienes trabajan como asalariados dentro de las mismas en menoscabo de las liquidaciones de los socios (y que forma parte de la propia narrativa de una parte de los socios de las cooperativas), habría obligado a redoblar los esfuerzos de las cooperativas integradas en Anecoop (y a todas las cooperativas en general) para reducir los costes de estructura, conseguir economías de escala y poder pagar mejores liquidaciones a sus socios.

Por otra parte, asistimos en la última década a un proceso de acaparamiento de tierras por parte de fondos de inversión, comerciantes privados y propietarios medianos, que están aprovechando en buena medida la crisis de rentabilidad de los agricultores para adquirir sus parcelas y sus explotaciones. Este proceso amenaza con expulsar progresivamente del sector a una gran cantidad de pequeños e incluso de medianos propietarios presionados por los problemas de rentabilidad y tentados a vender a estos actores, acuciados como están por el pesimismo y la falta de relevo generacional. Además, el problema se agudiza cuando fallece el antiguo titular y sus herederos no tienen ni conocimientos ni experiencia en el sector, máxime cuando las exigencias de contar con ciertos permisos (manipulador de plaguicidas, etc.) dificultan el acceso a la realización de las tareas agrarias y obliga a la subcontratación de las mismas, cuando no del conjunto de la explotación.

Ante esta situación, Anecoop está tratando de propiciar un aumento de la rentabilidad de las explotaciones por la vía de: a) la mejora de los canales de comercialización; b) la concentración y fusión entre cooperativas y la creación de grupos empresariales y c) la realización de trabajos de ingeniería, asesoramiento, etc. (Anecoop, 2022).

Con todas estas actuaciones se intenta conseguir una mejora en el precio pagado a los agricultores que atraigan a nuevos proveedores de cítricos, al tiempo que a propiciar la consolidación de un agricultor pequeño/mediano que podría constituir un nuevo actor profesional de la citricultura relativamente inédito hasta la actualidad. Un actor que podría ser una de las vías para la permanencia en el territorio de algunos rasgos del sistema tradicional, que la crisis de rentabilidad y la entrada de capital financiero ajeno al sector puede poner en entredicho.

3.5. La exaptación al sector privado de la relación estable agricultores/comercio favorece la difusión de las meso-reglas cooperativas y, a través de ellas, del avance de la convención cooperativa

Hemos visto más arriba la creación de nuevos espacios de confluencia y de competencia entre cooperativas y comercio privado. Esto se debe a que lo que antes era un sistema propio de las cooperativas (la relación estable agricultor con el comprador de la fruta, la cooperativa) ahora está creciendo con fuerza en amplias zonas cítricas valencianas. Además, se da la paradoja de que la propia mayor transparencia de las liquidaciones de las cooperativas en el conjunto del territorio (convención cooperativa) frente a las liquidaciones más individualizadas del comercio privado cualquiera que sea la fórmula elegida, todavía presiona más a las cooperativas.

Desde esta perspectiva, la exaptación de la forma de relación estable con los agricultores de las cooperativas al sector privado, no ha tenido como principal efecto el romper el "techo de cristal" del 35% de la producción comercializada de cítricos a través de las cooperativas y otras fórmulas colectivas. Lo que se estaría produciendo es una mayor interdependencia entre los sectores privado y cooperativo de comercialización. En efecto, con la relación estable entre agricultores y comerciantes privados, junto con la presión continuada de las grandes cadenas y del propio sector público para mejorar la seguridad alimentaria de la producción, a lo que se estaría asistiendo en gran medida es a una difusión de las prácticas (meso-reglas) características de las cooperativas a las relaciones entre agricultores y comercio privado. Así, en nuestras entrevistas hemos detectado en muchos agricultores que tienden a vender su producción al mismo y/o a los mismos comercios privados en los últimos años. Además, existe una práctica formal o informal semejante a la confección de un cuaderno de cultivo por parte de los agricultores, no tanto por las exigencias en este sentido del Ministerio de Agricultura sino por la propia exigencia del comercio privado a los agricultores que le proveen de la fruta. Esto es, la práctica que ya introdujo Anecoop en sus cooperativas de base en 2002 con el programa Naturane.

Hay que tener en cuenta que durante mucho tiempo había convivido una relación estable y no mercantil agricultor/cooperativa con una relación inestable y de carácter esencialmente mercantil y cambiante entre agricultores y comercio privado. Esto hacía que existiera una importante fragmentación o discontinuidad entre ambos mecanismos de relación y de funcionamiento. El anterior recurso a vender una pequeña parte de la producción fuera de la cooperativa ha podido constituir una forma de canalizar un eventual descontento con la cooperativa y/o ser un reflejo de la propia presión que ejercía la convención especulativa, sin la necesidad de ejercer la salida (completa) de las cooperativas por parte de sus socios. En este contexto, posiblemente tuviese sentido la interesante hipótesis de Caballer (1982) de que el empresario agrícola (el agricultor-propietario) trata de maximizar su *libertad empresarial* (es decir, el poder vender su producto al mejor postor) sujeta a la restricción de obtener una *ganancia suficiente*, y que cuanto mayor es el grado de compromiso de los agricultores con la cooperativa mayor puede ser su ganancia cooperativa pero también su pérdida de libertad empresarial (Caballer, 1982). Esta hipótesis nos parece especialmente pertinente desde una perspectiva microeconómica.. Cuando predomina la convención especulativa se valora especialmente el disponer del máximo margen de maniobra para tomar las decisiones de venta. Ahora bien, en un contexto donde el establecimiento de relaciones estables agricultor/comerciante gana terreno, cuando no es la única forma factible (fuera de

la relación con las cooperativas) para muchos agricultores de mantenerse en el mercado, se reduce el valor que estos últimos atribuyen a la *libertad empresarial* de decisión en favor de obtener una *ganancia suficiente*. Y esto también iría en favor de nuestra hipótesis de la existencia de una mayor competencia y mayor presión entre las cooperativas y el comercio privado por las liquidaciones, máxime en presencia de una gran cantidad de agricultores-propietarios a tiempo parcial, que han accedido recientemente a la condición de titular por herencia y carecen de experiencia en el sector.

Por otra parte, y vinculado en gran medida a la existencia de amplias bolsas de titulares de explotación que se sitúan en la categoría a la que nos acabamos de referir, junto a agricultores a tiempo parcial de elevada edad y con una actividad principal tradicionalmente fuera del propio sector agrario, está experimentando un cierto crecimiento la figura de las empresas de servicios intermediarias entre los agricultores-propietarios y el comercio privado y cooperativo. Este proceso, unas veces está protagonizado por cooperativas que se encargan de suministrar inputs, realizar tareas por cuenta de terceros y que progresivamente han incorporado el servicio de intermediación en la venta; otras veces por empresas de servicios que han seguido una trayectoria de desarrollo de actividades similar al que acabamos de referirnos en cuanto a su modelo de negocio, en este caso como una forma de poder conseguir que sus clientes vendan su producción y así puedan pagarles por sus servicios productivos (Entrevistas con gerente y técnicos de cooperativas y de empresas de servicios, 2023). Lo interesante de este proceso es que hemos comprobado que supone la facilitación por parte de estas entidades al comercio privado y cooperativo de una gran cantidad de información relativa a la localización de las parcelas, variedades producidas, tratamientos y cultivo realizados en las mismas, etc. Y, a la inversa, estas entidades facilitan a las agricultoras y a los agricultores una gran cantidad de información procedente del comercio (no solo cooperativo sino también privado) relativa a calibres demandados y comercializados, calendario de recogida y de comercialización, precios ofrecidos por el comercio y precio al que se han cerrado los acuerdos, prácticas precisas de recogida de la fruta, etc. Todo ello supone la introducción de prácticas cada vez más transparentes entre agricultores y comerciantes en una parte importante del sector cítrico de muchos territorios, lo que está contribuyendo a que la convención cooperativa gane terreno como mecanismo de coordinación, al tiempo que permite el desarrollo de nuevas formas más estables de relación en el tiempo entre compradores y vendedores.

Así, por ejemplo, están reapareciendo o adquiriendo mayor importancia las compras a ojo pero mucho antes de la propia cosecha, de tal modo que comercio privado se está encargando él mismo de la realización de diversas tareas (en especial, los tratamientos fitosanitarios) en la producción que adquiere. De igual modo, las compras a peso y con precio acordado están recuperando terreno frente a las compras a comercializar (esto es, sin conocer a priori el precio de venta), y a veces en ellas el comerciante privado entrega a su proveedor el tipo de productos fitosanitarios con los que quiere que trate los campos que se propone comprar (Entrevista con agricultores, 2025).

Además de cumplir con las nuevas exigencias de los mercados, esta "multiplicación" reciente de nuevas formas de relación agricultor/comercio privado, obedece tanto a este proceso de acaparamiento de tierras por nuevos actores como a la propia situación de falta de relevo generacional y de falta de mano de obra (cualificada) en el sector. Además, todas nuevas formas de relación introducen dosis adicionales de transparencia en los intercambios.

Y un elemento que evidencia el presente artículo es que el relativo retroceso de las ventas a comercializar no obedece tanto a las limitaciones legales establecidas a las mismas (Guillem Carrau, 2020) como a la propia estabilidad y creciente comunicación y transparencia en las relaciones agricultor/comercio para poder responder a las exigencias de estándares, residuos y calidad de los productos (según los casos) que imponen los mercados. Sin olvidar la propia preferencia creciente de muchos agricultores por las relaciones estables con el comercio privado como forma de obtener una remuneración más razonable y más segura. Es decir, lo que ha movido tradicionalmente a muchos agricultores socios de las cooperativas.

En definitiva, la exaptación de la relación estable agricultores/comercio ha constituido el vehículo de la introducción dentro del sector privado de algunas prácticas y rutinas (meso-reglas) propias de las cooperativas. Es más, e incluso con un alcance más profundo, se está abriendo paso la asunción de ciertos aspectos de las meta-reglas o meta-instituciones que definen la convención cooperativa. Y, seguramente, es la adopción por una parte del sector del comercio privado de algunos comportamientos que hasta ahora eran característicos de las cooperativas lo que está provocando una mayor competencia entre el comercio privado y el cooperativo.

Ahora bien, a nuestro juicio si bien es cierto que este proceso genera una presión adicional sobre la estrategia y las referidas iniciativas de la dirección de Anecoop para lograr una mejora de las liquidaciones pagadas a los socios de las cooperativas que la integran, no lo es menos que está facilitando la creación de un entorno más transparente donde adquiere una legitimación más clara la importancia de esta estrategia para lograr la supervivencia de un modelo de agricultura cítrica "tradicional" aunque sobre unas bases renovadas y modernizadas.

CONCLUSIONES

Las cooperativas y otras formas colectivas no han dominado históricamente la comercialización de los productos agrarios en sistemas agroalimentarios mediterráneos tradicionales, como consecuencia del predominio en estos sistemas de unos valores y de un entorno institucional territorial definitorio de una convención especulativa que primaba el aprovechamiento de agricultores y comerciantes de sus ventajas informativas (Gallego y Lamanthe, 2011; Ferrer, 2020). Esta situación ha dificultado hasta fechas recientes un mayor avance de la convención especulativa que se caracteriza por la transparencia informativa y un cierto formalismo institucional de la relación entre los agricultores y las empresas comercializadoras de la producción. Aunque el predominio de la convención especulativa generaba una profunda interdependencia entre cooperativas y comercio privado (Caballer, 1982; Iliopoulos y Theodorakopoulou, 2014; Ferrer, 2020), el contraste entre la relación estable y no mercantil agricultor/cooperativa frente a la relación mercantil y cambiante agricultor/comercio privado generaba una cierta fragmentación entre ambos mundos.

A partir de un marco conceptual que combina de forma original diferentes perspectivas de un enfoque evolucionista, el artículo ha aportado pruebas en favor de la hipótesis de que la asunción progresiva de una relación estable agricultores/comercio privado en la citricultura valenciana ha comportado la incorporación de nuevas prácticas entre agricultores y comercio privado (y no solo cooperativo) más basadas en la confianza y en la transparencia informativa y, en definitiva, unos valores más propios de una (nueva) convención cooperativa. En

efecto, ha tenido lugar la exaptación de la relación estable agricultores/comerciantes privados, esto es, la adopción de una relación propia de las cooperativas para cumplir una finalidad diferente a la original. Una finalidad diferente que no es otra que responder a las exigencias de estándares y normas de las grandes cadenas y del propio sector público (Gallego y Chaves, 2020). Estas nuevas exigencias de los mercados y de los poderes públicos, junto a la propia crisis de rentabilidad de los agricultores, ha generado tanto un progresivo cambio en la narrativa dominante en cuanto al papel de las cooperativas, como el continuo desarrollo de nuevas formas de relación estable entre agricultores y comerciantes. Este proceso evidencia la existencia de una relación recursiva entre la exaptación de la relación estable y su propia funcionalidad original, y encuentra en la nueva motivación de los agricultores para buscar una relación estable con el comercio privado una importante prueba. Este proceso tiende a difuminar los contornos anteriores entre las relaciones de los agricultores con los comercios privados y con las cooperativas, aunque sea por la creciente estabilidad de las relaciones agricultor/comercio y el mayor intercambio informativo que tiene lugar entre ellos sobre un amplio abanico de cuestiones relativas al cultivo y a las exigencias de los mercados y de cada comercio privado en particular. Cuanto mayor sea la convergencia entre ambos tipos entidades a este respecto, mayor será también la competencia entre ambos tipos de entidades.

Por otra parte, el artículo evidencia la existencia de una forma de exaptación pública distinta de la que ha destacado la literatura. En efecto, en el marco de un proceso de interdependencia entre los sectores privado, cooperativo y público, se ha evidenciado teórica y empíricamente que la política pública no solo se apoya en los técnicos como vehículo de las políticas de innovación (Gallego y Chaves, 2015) sino que además se apoya en las propias prácticas y estructuras cooperativas para tratar de mejorar la eficacia de la política pública en el conjunto del sector citrícola. Y el avance de la convención cooperativa favorece este último proceso.

El artículo tiene una implicación fundamental de política económica. En efecto, la política pública de fomento de la Economía Social no solo tiene lugar de forma directa sobre las entidades de la Economía Social sino propiciando la asunción de las prácticas e incluso los valores de la Economía Social por parte de los sectores privado y público.

Por último, el avance de la convención cooperativa incluso en el marco de las relaciones entre agricultores y comercio privado obliga a un replanteamiento de las formas efectivas de medición del peso de las cooperativas y de la Economía Social en el sector citrícola valenciano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abad, V. (1991): Cooperativas citrícolas de exportación (1892-1990), Anecoop, Valencia.

Aguirre (2024). Aguirre anuncia la creación de un registro de Iniciativas de Gestión en Común que mejorará las estructuras productivas agrarias Gabinete de comunicación de la Generalitat Valenciana.

<https://comunica.gva.es/es/detalle?id=383940979&site=373427411>

Andriani, P., Cattani, G., (2016). Exaptation as a source of creativity innovation and diversity: introduction to the special section. *Ind. Corp. Change* 25 (1),115–131.

- ANECOOP (2022). ENRAIZADOS anecoop - memoria rsc 2020-2021. Recuperado de <https://anecoop.com/wp-content/uploads/2022/03/Memoria-2021-anecoop-WEB.pdf>
- Bidet, E. (2000). Économie sociale, nouvelle économie sociale et sociologie économique, *Sociologie du Travail*, 42 (4), 587-599.
- Bonifati, G. 2010. 'More is different', exaptation and uncertainty: Three foundational concepts for a complexity theory of innovation. *Economics of Innovation and New Technology* 19: 743-60.
- Bono, E. (2010). Naranja y desarrollo. La base exportadora de la economía del País Valenciano y el modelo de crecimiento hacia fuera. Valencia: Publicacions de la Universitat de Valencia.
- Caballer Mellado, V. (1982). El comportamiento empresarial del agricultor en la dinámica de formación y desarrollo de cooperativas agrarias, *Agricultura y Sociedad*, 23, 193-216.
- Cano Arribas, A. M. y Campos Ortega, R. (2025). El cooperativismo agroalimentario ante el escenario de las políticas innovadoras. En Chaves Ávila, R., Palau Ramírez, F., Catalé Estada, B. y Correcher Mato, C.J. (Coords.). *Fomento de la Economía Social: Instrumentos fiscales y de políticas públicas. La administración pública y la economía social: aliados para una prosperidad inclusiva*, CIRIEC-España, pp.131-146
- Chaves, R. (2021). ¿Puede realmente la Economía Social trascender a su estado marginal en las economías modernas? Los problemas de desarrollo de la Economía Social, En Chaves, R. y Vaño, M.J. (Coords.): *La Economía Social y el cooperativismo em las modernas economías de mercado. En homenaje al profesor José Luis Monzón Campos*, pp.53-65, València, Tirant lo blanch.
- Chaves, R., Gallego, J.R., Catalá, B. y Savall, T. (2025): Public policies for the social and solidarity economy, En Bouchard, M.J. (Ed.): *Modern Guide on the Social and Solidarity Economy*. Edward Elgar Publishing Ltd.
- Cohendet, P. y Llerena, P. (2003): "Routines and incentives: the role of communities in the firm", *Industrial and Corporate Change*, 12 (2): 271-297.
- Cohendet, P., Grandadam, D., Simon, L., & Capdevila, I. (2014) Epistemic communities, localization and the dynamics of knowledge creation. *Journal of Economic Geography*, 14(5), 929-954.
- Crevoisier, O. (1996): "Proximity and territory versus space in regional science", *Environment and Planning A*; vol. 28, pp. 1683-1697.
- Defourny, J.; Develtere, P. (1999). The Social Economy: The Worldwide Making of a Third Sector. In *L'économie Sociale au Nord et au Sud*; De Boeck Université: Paris, France, pp. 1-35. Recuperado de: <https://www.researchgate.net/publication/240335888>.

- Dew, N., Sarasvathy, S. D., & Venkataraman, S. (2004). The economic implications of exaptation. *Journal of Evolutionary Economics*, 14(1), 69–84. doi:10.1007/s00191-003-0180-x
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organisational Fields. *American Sociological*, 48, 147-160. <https://doi.org/10.2307/2095101>.
- Dopfer, K. & Potts, J. (2008). *The General Theory of Economic Evolution*. London: Routledge.
- Dunlop C.A. (2013): "Epistemic Communities", en Howlett, M.; Fritzen, S.; Xin, W. y Araral, E. (Eds.): *Routledge Handbook of Public Policy*, New York, Routledge, cap. 8.
- FECOAV (2024). *Cooperatives Agroalimentàries*. Comunitat Valenciana. <https://cooperativesagroalimentariescv.com/>
- Ferrer, J.M. (2020): de las organizaciones de productores de frutas y hortalizas (OPFH), En García Álvarez-Coque y Moltó García E. (Coords): *Una hoja de ruta para la citricultura española*, Cajamar Caja Rural, pp. 307-315.
- Ferrer, J.M. y Salom, F. (2002): *Las organizaciones de productores de frutas y hortalizas de la Comunidad Valenciana*, Conselleria d'Agricultura, Peixca i Alimentació (Generalitat Valenciana), Valencia.
- Fligstein, N., & McAdam, D. (2012). *A theory of fields*. Oxford: Oxford University Press.
- Font de Mora, L. (1998): "Anecoop y Sunkist: dos cooperativas líderes en aproximación", CIRIECEspaña, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 30, pp. 35-52.
- Gallego, J.R. (2008). *Economía social y dinámica innovadora en los sistemas territoriales de producción y de innovación*. Especial referencia a los sistemas agroalimentarios, CIRIEC-España, *Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa*, 60, 7-40.
- Gallego, J.R. (2023). Una interpretación evolucionista de la expansión de los clusters de cooperativas. XIX Congreso Internacional de Investigadores en Economía Social y Cooperativa. El papel de la Economía Social en un escenario de crisis e incertidumbre. Mataró, 19, 20 y 21 de abril de 2023.
- Gallego, J. R., & Chaves, R. (2015). El modelo cooperativo de sistemas agroalimentarios de innovación: el caso ANECOOP y el sistema citrícola valenciano. *Información Técnica Económica Agraria*, 111(4), 366–383. doi:10.12706/itea.2015.023
- Gallego-Bono, J., y Chaves-Avila, R. (2016). Innovation Cooperative Systems and Structural Change. An Evolutionary Analysis of ANECOOP and Mondragón Cases. *Journal of Business Research*, 69 (11): 4907–4911.

- Gallego-Bono, J.R. & Chaves-Avila, R. (2020) How to boost clusters and regional change through cooperative social innovation, *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, 33:1, 3108-3124.
- Gallego, J.R., y Lamanthe, A. (2009): "Relations de pouvoir et regulations extra-locales dans l'adaptation des systèmes agroalimentaires au contexte de mondialisation. Une étude de cas France/Espagne", *Revue d'Études en Agriculture et Environnement*, 90(2), pp. 185-213.
- Gallego, J.R., y Lamanthe, A. (2011). ¿Por qué las cooperativas no dominan en los sistemas hortofrutícolas tradicionales? Una comparación entre España y Francia. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 72, 9–41.
- Gallego, J.R. y Pitxer, J.V. (2018). Reinterpretando el desarrollo territorial: Una nueva visión desde la Economía, en Farinós, J. (Coord), Farinós, J. y Peiró, E. (Eds): *Territorios y Estados. Elementos para la coordinación de las políticas de ordenación del Territorio en el siglo XXI*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp.191-233.
- Gallego, J.R., Pitxer, J.V. y Farinós, J. (2021). Marco general y narrativas predominantes que explican la forma en que se desarrollan los procesos: Una aproximación a la OT en España y las posibilidades de su conexión con la política del desarrollo económico regional. En Farinós, J. (dir. y ed.); Peiró, E. (ed.); Rando, E. (ed.): *Evaluación de procesos: una mirada crítica y propositiva de la situación de las política e instrumentos de la ordenación del territorio en España*. Aranzadi (Thomson Reuters), pp.45-82.
- Giagnocavo, C., Gerez, S., & Campos, V. (2014). Paths to cooperative survival: structure, strategy and regeneration of fruit and vegetables cooperatives in Almeria and Valencia, Spain. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85(4), 617-639.
- Gould, S. J., & Vrba, E. S. (1982). Exaptation—a missing term in the science of form. *Paleobiology*, 8(1), 4–15. doi:10.1017/S0094837300004310
- Grashuis, J. (2018). An Exploratory Study of Cooperative Survival: Strategic Adaptation to External Developments, *Sustainability*, 10, 652; doi:10.3390/su10030652
- Guillem Carrau, J. (2020): Retos citrícolas y funcionamiento de la cadena de valor en la UE, En García Álvarez-Coque y Moltó García E. (Coords): *Una hoja de ruta para la citricultura española*, Cajamar Caja Rural, pp. 317-325.
- Hayek, F.A.(1945): "The Use of Knowledge in Society". *The American Economic Review*, XXXV(4):519-530.
- Hayek, F. A. (1988). *The fatal conceit. The errors of socialism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hirschman AO (1970). *Exit, voice, and loyalty: responses to decline in firms, organizations and states*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Iliopoulos, C. y Theodorakopoulou, I. (2014): Mandatory cooperatives and the free rider problem: the case of Santo wines in Santorini, Greece, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 85(4),663-681.

- Mastrogiorgio, M. y Gilsing, V. (2016). Innovation through exaptation and its determinants: The role of technological complexity, analogy making & patent scope, *Research Policy*, 45 (7), 1419-1435, DOI: 10.1016/j.respol.2016.04.003.
- Mazzucato, M. (2018). Mission-oriented innovation policies: challenges and opportunities, *Industrial and Corporate Change*, 27(5), 803-815.
- McKelvy, M. y Saemundsson, R.J. (2018). An evolutionary model of innovation policy: conceptualizing the growth of knowledge in innovation policy as an evolution of policy alternatives. *Industrial and Corporate Change*, 27(5), 851-865.
- Metcalfe, J. S. (2014). Capitalism and evolution, *Journal of Evolutionary Economics*, 24(1), 11-34.
- Tasey, G. (1991): "The functions of technological infrastructure in a competitive economy", *Research Policy*, vol. 20, pp. 345-361.
- Torre, A. y Gallaud, D. (Eds) (2022). *Handbook of Proximity Relations*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Waring, T., Lange, T. y Chakraborty, S. (2022). Institutional adaptation in the evolution of the 'co-operative principles', *Journal of Evolutionary Economics*, 32(1), 333-365.
- Wenger E. (2001): *Comunidades de práctica*, Barcelona, Paidós.