



CADESC

Centre d'Anàlisi i Desenvolupament
de l'Economia Social de Catalunya

 **Tecnocampus**

Centre universitari adscrit a la

 **Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona**

Opinió

L'Economia Social industrial a Catalunya:

Vector clau en el Pacte Nacional per a la Indústria (2026-2030)

Dr. Eloi Serrano i Robles: Director del CADESC i de la Càtedra d'Economia Social del Tecnocampus – UPF

Dr. Guillermo Antuña: Coordinador del CADESC i investigador de la Càtedra d'Economia Social del Tecnocampus – UPF

Introducció

Després de més de tres dècades de polítiques poc concretes i amb una visió estratègica discutible, Europa ha tornat a situar la política industrial en el centre de la seva agenda política. Ho fa amb l'objectiu de transitar cap a una economia verda, digital, centrada en les persones, sustentada sobre un mercat comú integrat i amb major autonomia en cadenes de valor estratègiques.¹ No obstant això, la crisi de la COVID-19 i la tensió creixent en el tauler geopolític internacional han imposat la seva urgència al compliment dels objectius originals de l'Agenda 2030, ara greument compromesa. Ens trobem, doncs, davant el risc de caure una altra vegada en marcs excessivament orientats cap a postulats superats a la Gran Recessió, recordem: la subordinació de l'interès públic al mercat, a les fluctuacions de curt termini i als interessos del capital internacional. Un model que va suposar una pèrdua d'autonomia estratègica i l'erosió de la cohesió social i territorial.

L'Economia Social presenta un paradigma de desenvolupament diametralment oposat a aquest model. Situa les persones al centre i es basa en l'arrelament territorial, la democràcia econòmica i industrial, i la fixació d'objectius

sostenibles en el llarg termini. Les empreses de l'Economia Social tenen un pes particularment rellevant en l'estructura econòmica de Catalunya, on generen un 6% dels llocs de treball i més d'un 8% del PIB, i constitueixen una font de sostenibilitat econòmica, social i ambiental des de la pròpia activitat empresarial. Més d'un 81,3% de la població considera que aquest model hauria de tenir un major pes en l'economia catalana.² Per tot això, incorporar l'Economia Social als grups de treball del Pacte Nacional per a la Indústria 2026–2030 (PNI) suposaria una gran oportunitat per reforçar el full de ruta que guïï l'estratègia industrial de la Generalitat, centrada en la sostenibilitat energètica, l'ocupació de qualitat i l'acostament entre els àmbits social i institucional.

Importància de l'Economia Social per a una reindustrialització sostenible

Des de la perspectiva de l'Economia Social, la consecució d'objectius associats a la transició justa —reducció d'emissions, ocupació estable, cohesió social i territorial— deixa de ser un apèndix programàtic per convertir-se en propietat inherent al propi teixit productiu gràcies a processos de governança democràtica i reinversió local. L'Economia Social Industrial presenta noves lògiques de governar la producció, perquè davant de la fragmentació de les cadenes globals de valor, mobilitzen capacitats locals latents, reforcen xarxes de cooperació i faciliten la coordinació entre empreses, administracions i centres de coneixement. El cooperativisme industrial no representa una via alternativa assistencial, sinó una nova dimensió organitzativa que internalitza objectius socials i territorials en la seva activitat productiva.

Aquests valors són coherents amb la concepció d'un nou mix de polítiques públiques innovadores i realment transformadores, que no pretenguin repetir patrons del passat. Per això s'han de concebre polítiques que escometin els grans reptes del nostre temps, i que fugin de concepcions tradicionals que relegaven el paper de l'Estat al de corrector de les distorsions generades per un creixement dirigit eminentment pel mercat.³ Des del punt de vista industrial, això implica avançar des de plans basats en la regulació i els subsidis, a situar la col·laboració públic-privada en el centre de la seva concepció i desplegament. Les delimitacions de la nova realitat industrial s'han tornat incertes, i resulta imperatiu repensar els agents que la componen, les activitats que desenvolupen, i la seva relació amb el territori en què operen i cohabiten.⁴ La desnaturalització dels actors principals que componen aquestes estratègies (les institucions i empreses apegades al territori), poden comportar la supeditació, una vegada més, dels interessos estratègics de la indústria nacional als interessos del capital estranger.⁵

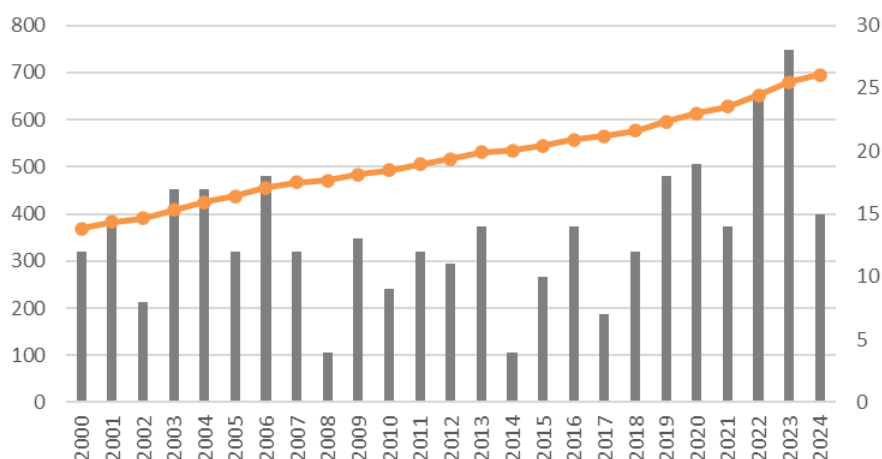
L'Economia Social Industrial a Catalunya

El 2024 existien 695 cooperatives industrials a Catalunya, un 14,6% del total.⁶ Malgrat la predominança del sector serveis (63,19%), aquesta xifra contrasta amb la realitat del teixit empresarial capitalista, on les societats industrials a penes representen un 5,38% del total de societats constituïdes. Sectorialment predominen les indústries alimentàries (27,1%) i les associades al metall i a la maquinària (22,9%), segments amb fort arrelament tradicional a la regió.⁷

El nombre de cooperatives industrials catalanes pràcticament es va duplicar en el període 2000-2024, amb una taxa de creixement interanual del 2,7% i una tendència sostinguda i menys influenciable davant els xocs que la mostrada per l'estructura productiva capitalista. D'aquesta dinàmica s'infereix no sols el caràcter contracíclic i resiliènt d'aquestes entitats, sinó el seu aprofitament dels instruments públics destinats a la seva expansió i consolidació. Aquesta dinàmica és coherent amb la petita dimensió mitjana de les cooperatives industrials catalanes, constituïdes originalment per aproximadament 6 persones sòcies. Per la seva naturalesa, les petites i mitjanes empreses (Pimes) industrials mostren potencial per afrontar estratègies d'escalat orgànic, integració de la circularitat, i que no requereixen d'una gran intensificació del capital en fases primerenques i de maduració, al contrari de la gran empresa representativa d'altres sectors industrials estratègics com el químic o l'automoció.

3

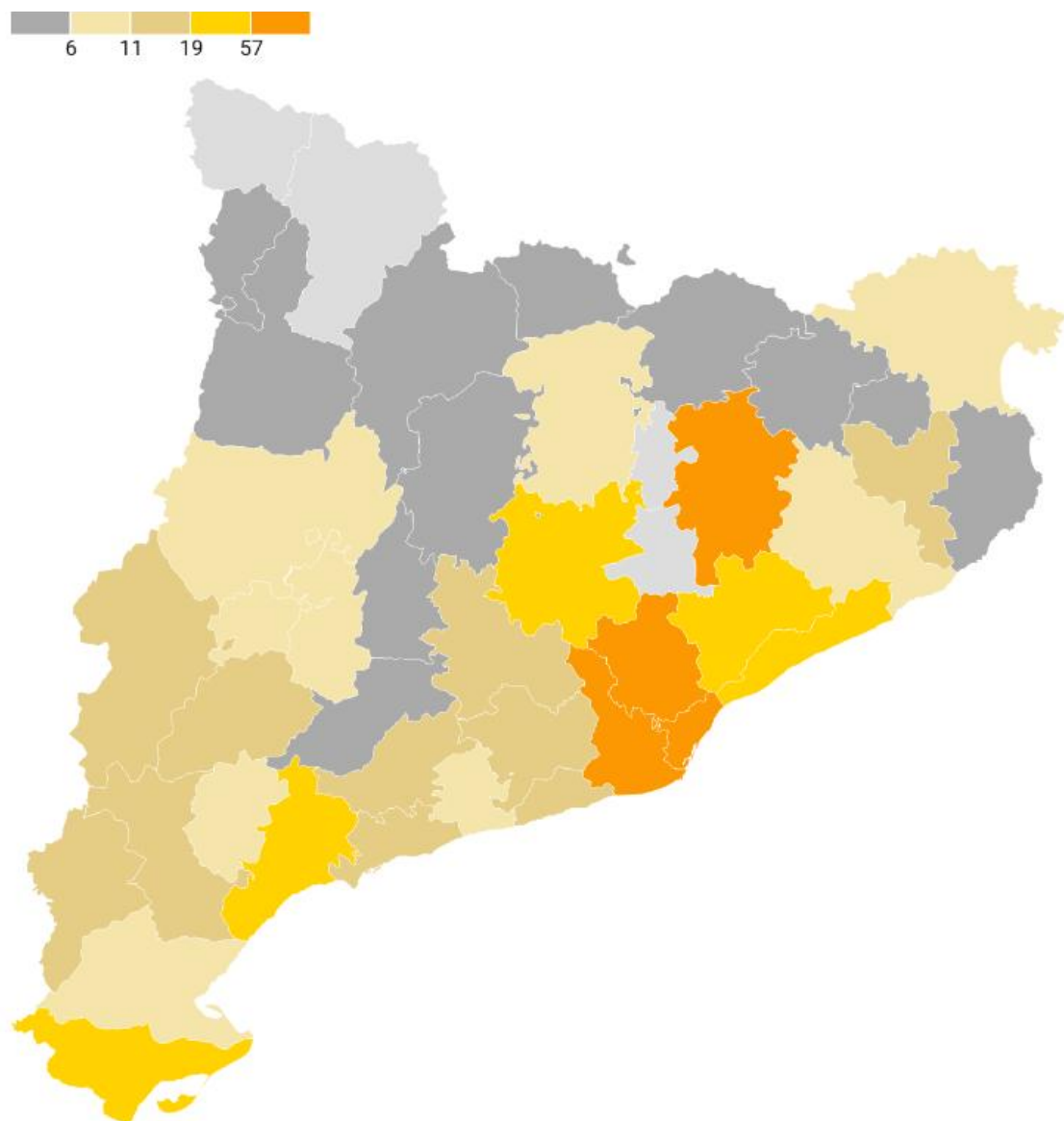
Nombre total de cooperatives industrials i constituïdes anualment a Catalunya, 2000-2024



Font: Elaboració pròpia amb dades del Registre General de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya. Nota: amb línia i en l'eix esquerre, nombre total de cooperatives industrials; amb columna i en l'eix dret, cooperatives industrials constituïdes anualment.

Des d'un prisma territorial la imatge és encara més eloqüent. El cooperativisme industrial català es desplega com una xarxa capaç de generar importants nodes d'activitats interconnectades (Barcelonès–Vallès Occidental–Baix Llobregat, amb un 40,4% del total), però que al seu torn connecta el nucli metropolità amb cinturons intermedis i enclavaments agroindustrials, demostrant que les trajectòries de llarg termini poden ramificar-se cap a activitats de major valor sense perdre l'arrelament local.

Distribució comarcal de les cooperatives industrials a Catalunya, 2024



4

Font: Registre General de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya. Nota: intervals calculats utilitzant els talls naturals de Jenks.

Economia Social i política industrial: riscos potencials

En l'actualitat, incorporar l'Economia Social a l'arquitectura del PNI permetria evadir riscos recurrents en la concepció i desplegament d'aquestes polítiques públiques. En primer lloc, es reduirien les probabilitats de **captura del valor públic** per part del capital. Un Pacte orientat a missions, però en què les seves metes es deleguen al mercat, perpetuarà les asimetries, socialitzant el risc mentre es privatitzen les rendes. Aquest focus en els agents privats tradicionals generarà **ineficiències d'implementació**, perquè desaprofitarà el potencial d'uns altres amb capacitat demostrada per cooperar en ecosistemes públic-privats, que, a més, afavoreixen la capil·laritat local per implementar els Pactes estratègics d'índole regional.

En aquest sentit, **perilla la dimensió territorial** del Pacte: sense actors ancorats en el territori, les intervencions repliquen patrons *top-down* o d'atracció exògena als principals nuclis urbans, que no garanteixen permanència de capacitats ni ocupació de qualitat en comarques perifèriques. Aquesta dinàmica és encara més plausible donada la **petita dimensió mitjana** del teixit productiu, que, si bé presenta potencialitats com les esmentades anteriorment, també compromet aspectes com el seu poder individual de negociació enfront de tercers, el seu potencial d'escalabilitat derivat de l'accés a finançament, o la seva capacitat per desenvolupar projectes d'innovació interna.

Per tot això, i donat el seu alt grau de suport ciutadà, existeix el risc de **perdre suport social** al Pla. En el marc d'una reindustrialització basada en els principis de la transició verda i justa, s'estaria establint un biaix comparatiu entre empreses capitalistes tradicionals i altres que, des de la seva concepció, ja internalitzen conceptes com la sostenibilitat, la cohesió i la governança democràtica en la seva proposta de valor.

Oportunitats i recomanacions finals

En aquest estadi d'elaboració del PNI, la inclusió d'agents de l'Economia Social en els equips de treball suposa una oportunitat per reforçar la seva posició davant les següents prioritats:

1. **Mitigar riscos de captura i biaixos tecnocràtics:** integrar agents de l'Economia Social Industrial alinearia les intervencions amb l'interès públic sense perdre la dimensió empresarial, reduint la probabilitat de captura del valor social i la concentració de la inversió en grans agents capitalistes amb important capacitat de negociació i radicació en els principals nuclis urbans.

2. **Facilitar el desplegament territorial d'una política guiada per missions:** sense perdre la visió estratègica i de llarg termini pròpia de les polítiques transformadores, incloure aquests agents afavoriria un desplegament més eficient dels recursos pel territori, al mateix temps que permetrà integrar la dimensió de la cohesió territorial en les accions concebudes en el Pacte.
3. **Convertir el PNI en un vector de transició justa:** l'Economia Social Industrial internalitza naturalment objectius de reducció d'emissions, governança democràtica, i cohesió social i territorial mitjançant la creació d'ocupació de qualitat i la reinversió local. La seva participació en aquest procés permetria alinear aquests criteris amb les diferents realitats del cas català, de manera que la dimensió social de la reindustrialització no quedi de nou delegada al mercat.
4. **Catalitzar la cooperació públic-privada des d'una òptica local:** permet mobilitzar capacitats latents a partir d'ecosistemes ja existents integrats per empreses, administracions públiques i centres tecnològics i de coneixement. Aquesta capacitat organitzativa és un actiu en el disseny de polítiques d'alt impacte que pretenguin contribuir al desenvolupament local sense perdre el seu afany transversal. Així es facilita la traducció de missions en pactes i accions, i s'eviten friccions derivades de l'escalabilitat de macroproposes estratègiques.
5. **Concretar pactes d'acceleració i innovació cooperativa per a les Pimes:** de manera que es mitiguin les barreres de creixement derivades de les seves limitacions de capacitat. La trajectòria de les petites cooperatives industrials catalanes revela un elevat grau de resposta a polítiques destinades a afavorir l'expansió i consolidació d'empreses de l'Economia Social. Per això, en el pla industrial seria necessari concretar plans d'acceleració que afavoreixin l'accés a finançament, així com la seva integració en ecosistemes d'innovació oberta i intercooperació empresarial.
6. **Legitimar el Pacte i obtenir consens social:** per la seva contribució a l'ocupació de qualitat, el seu arrelament territorial i el seu suport ciutadà, incloure l'Economia Social en el PNI significa incrementar el suport ciutadà necessari per implementar un Pacte estratègic pluriennal, la implementació del qual requereix necessàriament de l'articulació de proposades multinivell sustentades en el suport i la col·laboració d'agents de distinta naturalesa i signe polític.

¹ Comissió Europea, *European Industrial Strategy* (2021): https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy_en

² Confederació de Cooperatives de Catalunya.

³ Mazzucato, M. (2025). Mission-oriented policy: from fixing markets to shaping markets and debunking myths about the state. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1-7.

⁴ Juhász, R., Lane, N., & Rodrik, D. (2024). The new economics of industrial policy. *Annual Review of Economics*, 16, 213-242.

⁵ Wigger, A. (2024). The new EU industrial policy: Opening up new frontiers for financial capital. *Politics and Governance*, 12, 1-16.

⁶ Registre General de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya i del CIRIECSTAT.

⁷ Idescat: Anuari estadístic de Catalunya. Empreses a 1 de gener de 2024 per sectors d'activitat.



CADESC

Centre d'Anàlisi i Desenvolupament
de l'Economia Social de Catalunya

 **Tecnocampus**

Centre universitari adscrit a la

 **Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona**

Opini3n

La Economía Social industrial en Catalunya:

Vector clave en el Pacto Nacional para la Industria
(2026-2030)

Dr. Eloi Serrano i Robles: Director del CADESC y de la Cátedra de Economía Social del Tecnocampus - UPF.

Dr. Guillermo Antuña: Coordinador del CADESC e investigador de la Cátedra de Economía Social del Tecnocampus - UPF.

Introducci3n

Tras más de tres décadas de políticas poco concretas y con una visión estratégica discutible, Europa ha vuelto a situar la política industrial en el centro de su agenda política. Lo hace con el objetivo de transitar hacia una economía verde, digital, centrada en las personas, sustentada sobre el un mercado común integrado y con mayor autonomía en cadenas de valor estratégicas.¹ Sin embargo, la crisis del COVID-19 y la tensión creciente en el tablero geopolítico internacional han impuesto su urgencia al cumplimiento de los objetivos originales de la Agenda 2030, ahora gravemente comprometida. Nos encontramos, pues, ante el riesgo de caer otra vez en marcos excesivamente orientados hacia postulados superados en la Gran Recesión, recordemos: la subordinación del interés público al mercado, a las fluctuaciones de corto plazo y a los intereses del capital internacional. Un modelo que supuso una pérdida de autonomía estratégica y en la erosión de la cohesión social y territorial.

La Economía Social presenta un paradigma de desarrollo diametralmente opuesto a ese modelo. Sitúa a las personas en el centro y se basa en el arraigo territorial, la democracia económica e industrial, y la fijación de objetivos sostenibles en el largo plazo. Las empresas de la Economía Social tienen un peso particularmente relevante en la estructura económica de Catalunya, donde generan un 6% de los puestos de trabajo y más de un 8% del PIB, y constituyen una fuente de sostenibilidad económica, social y ambiental desde la propia actividad empresarial. Más de un 81,3% de la población considera que este modelo debería tener un mayor peso en la economía catalana.² Por todo ello, incorporar la Economía Social a los grupos de trabajo del Pacte Nacional per a la Indústria 2026–2030 (PNI) supondría una gran oportunidad para reforzar la hoja de ruta que guíe la estrategia industrial de la Generalitat, centrada en la sostenibilidad energética, la ocupación de calidad y el acercamiento entre los ámbitos social e institucional.

Importancia de la Economía Social para una reindustrialización sostenible

Desde la perspectiva de la Economía Social, la consecución de objetivos asociados a la transición justa —reducción de emisiones, empleo estable, cohesión social y territorial— deja de ser un apéndice programático para convertirse en propiedad inherente al propio tejido productivo gracias a procesos de gobernanza democrática y reinversión local. La Economía Social Industrial presenta nuevas lógicas de gobernar la producción, pues frente a la fragmentación de las cadenas globales de valor, movilizan capacidades locales latentes, refuerzan redes de cooperación y facilitan la coordinación entre empresas, administraciones y centros de conocimiento. El cooperativismo industrial no representa una vía alternativa asistencial, sino una nueva dimensión organizativa que internaliza objetivos sociales y territoriales en su actividad productiva.

Estos valores son coherentes con la concepción de un nuevo *mix* de políticas públicas innovadoras y realmente transformadoras, que no pretendan repetir patrones del pasado. Para ello, deben concebirse políticas que acometan los grandes retos de nuestro tiempo, y que huyan de concepciones tradicionales que relegaban el papel de Estado al de corrector de las distorsiones generadas por un crecimiento dirigido eminentemente por el mercado.³ Desde el punto de vista industrial, esto implica avanzar de planes basados en la regulación y los subsidios, a situar la colaboración público-privada en el centro de su concepción y despliegue. Las delimitaciones de la nueva realidad industrial se han vuelto inciertas, y resulta imperativo repensar los agentes que la componen, las actividades que desarrollan, y su relación con el territorio en que operan y cohabitan.⁴ La desnaturalización de los actores principales que componen estas

estrategias (las instituciones y empresas apegadas al territorio), pueden conllevar la supeditación, una vez más, de los intereses estratégicos de la industria nacional a los intereses del capital extranjero.⁵

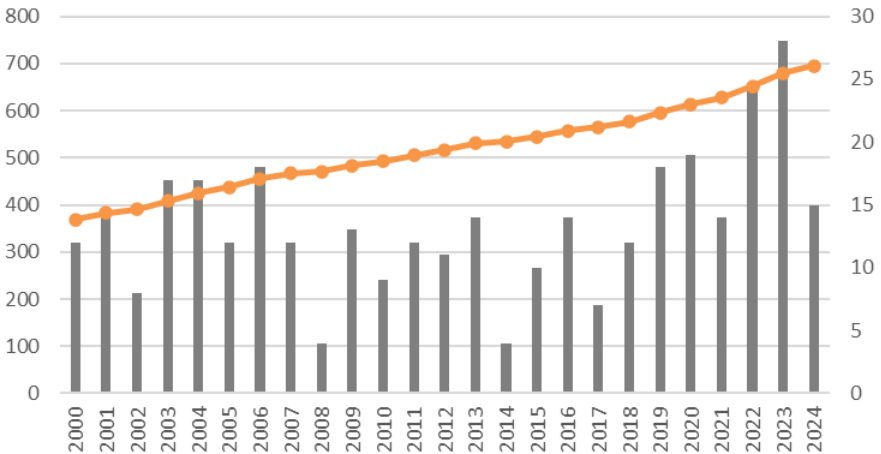
La Economía Social Industrial en Catalunya

En 2024 existían 695 cooperativas industriales en Catalunya, un 14,6% del total.⁶ Pese a la predominancia del sector servicios (63,19%), esta cifra contrasta con la realidad del tejido empresarial capitalista, donde las sociedades industriales apenas representan un 5,38% del total de sociedades constituidas. Sectorialmente predominan las industrias alimentarias (27,1%) y las asociadas al metal y a la maquinaria (22,9%), segmentos con fuerte arraigo tradicional en la región.⁷

El número de cooperativas industriales catalanas prácticamente se duplicó en el período 2000-2024, con una tasa de crecimiento interanual del 2,7% y una tendencia sostenida y menos influenciada ante los *shocks* que la mostrada por la estructura productiva capitalista. De esta dinámica se infiere no solo el carácter contracíclico y resiliente de estas entidades, sino su aprovechamiento de los instrumentos públicos destinados a su expansión y consolidación. Esta dinámica es coherente con la pequeña dimensión media de las cooperativas industriales catalanas, constituidas originalmente por aproximadamente 6 socios. Por su naturaleza, las PYMEs industriales muestran potencial para afrontar estrategias de escalado orgánico, integración de la circularidad, y que no requieren de una gran intensificación del capital en fases tempranas y de maduración, al contrario de la gran empresa representativa de otros sectores industriales estratégicos como el químico o la automoción.

3

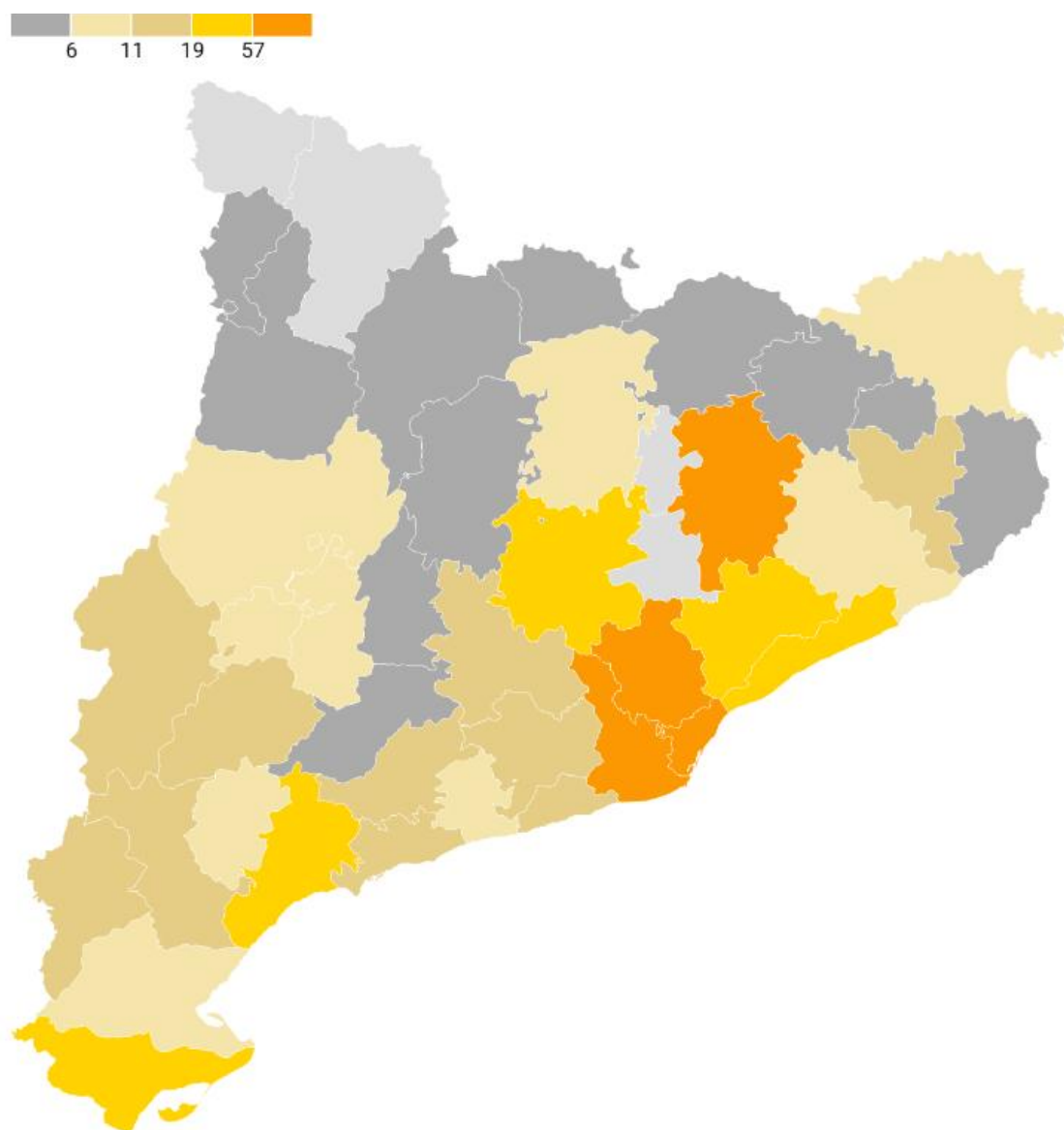
Número total de cooperativas industriales y constituidas anualmente en Catalunya, 2000-2024



Fuente: Elaboración propia con datos del Registre General de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya. Nota: con línea y en el eje izquierdo, número total de cooperativas industriales; con columna y en el eje derecho, cooperativas industriales constituidas anualmente.

Desde un prisma territorial la imagen es aún más elocuente. El cooperativismo industrial catalán se despliega como una red capaz de generar importantes nodos de actividades interconectadas (Barcelonès–Vallès Occidental–Baix Llobregat con un 40,4% del total), pero que a su vez conecta el núcleo metropolitano con cinturones intermedios y enclaves agroindustriales, demostrando que las trayectorias de largo plazo pueden ramificarse hacia actividades de mayor valor sin perder el arraigo local.

Distribución comarcal de las cooperativas industriales en Catalunya, 2024



Fuente: Registre General de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya. Nota: intervalos calculados utilizando los cortes naturales de Jenks.

Economía Social y política industrial: riesgos potenciales

En la actualidad, incorporar la Economía Social a la arquitectura del PNI permitiría evadir riesgos recurrentes en la concepción y despliegue de estas políticas públicas. En primer lugar, se reducirían las probabilidades de **captura del valor público** por parte del capital. Un Pacto orientado a misiones, pero cuyas metas se delegan al mercado perpetuará las asimetrías, socializando el riesgo mientras se privatizan las rentas. Este foco en los agentes privados tradicionales generará **ineficiencias de implementación**, pues desaprovechará el potencial de otros con capacidad demostrada para cooperar en ecosistemas público-privados, que, además, favorecen la capilaridad local para implementar los Pactos estratégicos de índole regional.

En este sentido, **peligra la dimensión territorial** del Pacto: sin actores anclados en el territorio, las intervenciones replican patrones *top-down* o de atracción exógena a los principales núcleos urbanos, que no garantizan permanencia de capacidades ni empleo de calidad en comarcas periféricas. Esta dinámica es todavía más plausible dada la **pequeña dimensión media** del tejido productivo, que, si bien presenta potencialidades como las mencionadas anteriormente, también compromete aspectos como su poder individual de negociación frente a terceros, su potencial de escalabilidad derivado del acceso a financiación, o su capacidad para desarrollar proyectos de innovación interna.

Por todo ello, y dado su alto grado de apoyo ciudadano, cabe el riesgo de **perder respaldo social** al Plan. En el marco de una reindustrialización basada en los principios de la transición verde y justa, se estaría estableciendo un sesgo comparativo entre empresas capitalistas tradicionales y otras que, desde su concepción, ya internalizan conceptos como sostenibilidad, cohesión y gobernanza democrática en su propuesta de valor.

Oportunidades y recomendaciones finales

En este estadio de elaboración del PNI, la inclusión de agentes de la Economía Social en los equipos de trabajo supone una oportunidad para reforzar su posición ante las siguientes prioridades:

1. **Mitigar riesgos de captura y sesgos tecnocráticos:** integrar a agentes de la Economía Social Industrial alinearía las intervenciones con el interés público sin perder la dimensión empresarial, reduciendo la probabilidad de captura del valor social y la concentración de la inversión en grandes agentes capitalistas con importante capacidad de negociación y radicación en los principales núcleos urbanos.

2. **Facilitar el despliegue territorial de una política guiada por misiones:** sin perder la visión estratégica y de largo plazo propia de las políticas transformadoras, incluir a estos agentes favorecería un despliegue más eficiente de los recursos por el territorio, al tiempo que permitirá integrar la dimensión de la cohesión territorial en las acciones concebidas en el Pacto.
3. **Convertir el PNI en un vector de transición justa:** la Economía Social Industrial internaliza naturalmente objetivos de reducción de emisiones, gobernanza democrática, y cohesión social y territorial mediante la creación de empleos de calidad y la reinversión local. Su participación en este proceso permitiría alinear estos criterios con las distintas realidades del caso catalán, de forma que la dimensión social de la reindustrialización no quede de nuevo delegada al mercado.
4. **Catalizar la cooperación público-privada desde una óptica local:** permite movilizar capacidades latentes a partir de ecosistemas ya existentes integrados por empresas, administraciones públicas y centros tecnológicos y de conocimiento. Esta capacidad organizativa es un activo en el diseño de políticas de alto impacto que pretendan contribuir al desarrollo local sin perder su afán transversal. Así se facilita la traducción de misiones en pactos y acciones, y se evitan fricciones derivadas de la escalabilidad de macropropuestas estratégicas.
5. **Concretar pactos de aceleración e innovación cooperativa para las PYMEs:** de forma que se mitiguen las barreras de crecimiento derivadas de sus limitaciones de capacidad. La trayectoria de las pequeñas cooperativas industriales catalanas revela un elevado grado de respuesta a políticas destinadas a favorecer la expansión y consolidación de empresas de la Economía Social. Por ello, en el plano industrial sería necesario concretar planes de aceleración que favorezcan el acceso a financiación, así como su integración en ecosistemas de innovación abierta e intercooperación empresarial.
6. **Legitimar el Pacto y obtener consenso social:** por su contribución al empleo de calidad, su arraigo territorial y su respaldo ciudadano, incluir la Economía Social en el PNI significa incrementar el respaldo ciudadano necesario para implementar un Pacto estratégico plurianual cuya implementación requiere necesariamente de la articulación de propuestas multinivel sustentadas en el apoyo y la colaboración de agentes de distinta naturaleza y signo político.

¹ Comisión Europea, *European Industrial Strategy* (2021): https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy_en

² Confederación de Cooperativas de Catalunya.

³ Mazzucato, M. (2025). Mission-oriented policy: from fixing markets to shaping markets and debunking myths about the state. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1-7.

⁴ Juhász, R., Lane, N., & Rodrik, D. (2024). The new economics of industrial policy. *Annual Review of Economics*, 16, 213-242.

⁵ Wigger, A. (2024). The new EU industrial policy: Opening up new frontiers for financial capital. *Politics and Governance*, 12, 1-16.

⁶ Registre General de Cooperatives de la Generalitat de Catalunya y del CIRIECSTAT.

⁷ Idescat: Anuario estadístico de Cataluña. Empresas a 1 de enero de 2024 por sectores de actividad.