

El finançament del desenvolupament local i el seu retorn

Ricard Calvo, Mónica Bou, Jaume Portet,
Enric Sigalat i José D. Martínez (coords.)



EL FINANÇAMENT DEL DESENVOLUPAMENT LOCAL
I EL SEU RETORN

Ricard Calvo, Mónica Bou, Jaume Portet,
Enric Sigalat i José D. Martínez
(coords.)

*El finançament del
desenvolupament local
i el seu retorn*

Neopàtria

Aquesta publicació és un recull de les ponències i experiències més destacades presentades a les VIII Jornades sobre Desenvolupament Local de la Comunitat de Valenciana (VIIIJDL2017), que tingueren lloc a València el 14 de desembre de 2017.

COORDINADORS:

Ricard Calvo, Mónica Bou, Jaume Portet, Enric Sigalat i José D. Martínez
GRIDET (Grup d'Investigació en Desenvolupament Territorial de la Universitat de València)

COMITÉ CIENTÍFIC:

Inmaculada Garrido (Experta en Desenvolupament Local i AEDL); Isabel Sancho (Universidad de Alicante); José Domingo Martínez (Adlypse); Antonio Martínez-Puche (Universidad de Alicante); José Antonio Navarro (Pactem Nord-Adlypse); Adrián Ferrandis (Universitat de València-IIDL); Ximo Farinós (Universitat de València-IIDL-Càtedra Cultura Territorial); Jaume Portet (GRIDET); Jordi Tormo (CEEI-Valencia); Ricard Calvo (Universitat de València-IIDL-GRIDET), Coordinador del Comité.

Llicència CopyLeft. Es permet la reproducció total o parcial d'aquest llibre i els seus articles a condició de citar la font i l'autor. CreativeCommons.

Edita: Editorial Neopatria, s.l.
C/ del Mur, 1-entl. A - 46600 Alzira (València)
www.neopatria.es - info@neopatria.es
ISBN: 978-84-16833-76-4
Depòsit legal: V-3320-2017

ÍNDIX

INTRODUCCIÓ	9
<i>Ricard Calvo, Mónica Bou, Enric Sigalat, Jaume Portet i José D. Martínez</i>	

PART I Aspectes introductoris

CAP. 1. La financiación del desarrollo local desde una perspectiva ética y solidaria	17
<i>Joan Ramon Sanchis Palacio</i>	

PART II El finançament del desenvolupament local des de la pràctica

CAP. 2. Rentabilidad social de los viveros de empresas de la Comunidad Valenciana.....	45
<i>Eloy Sentana Gadea</i>	

CAP. 3. Les Confraries de Pescadors com a agents del desenvolupament local a través dels GALP	65
<i>Lluís Miret Pastor, Paloma Herrera Racionero, Rodrigo Martínez Novo i Yesmina Mascarell</i>	

CAP. 4. Una experiencia de emprendimiento cooperativo para favorecer el desarrollo local. El caso Betacoop de Castellón.....	75
<i>Pepe Albors Orengo</i>	

CAP. 5. És hora de mostrar el que aportem a la societat: avaluació de l'impacte de les associacions a Quart de Poblet	91
<i>Julio Huerta, Juana López, Dídac Delcan i Elena Sanz</i>	
CAP. 6. Les avaluacions d'impacte: un camí a recórrer	107
<i>Marc Caballero, Joan Antoni Serra, Julia Frías, Maria Caprile i Oriol Homs</i>	

INTRODUCCIÓ

LA NECESSITAT D'ABANDONAR EL CLIENTELISME SUBVENCIONAT

Ricard Calvo, Mónica Bou, Enric Sigalat, Jaume Portet i José D. Martínez

Un article publicat per un de nosaltres en gener de 2008 al número 25 de la revista *Acciones e Investigaciones Sociales* (AIS), titulat «Desarrollo local: ¿clientelismo subvencionado? Conclusiones críticas al modelo actual» ficava de manifest a partir dels resultats obtinguts a una investigació realitzada a l'àmbit de la comarca valenciana de La Ribera Alta al període 2005-2007, de l'existència d'un model de desenvolupament local fonamentat en un entramat financer de subvencions i ajudes exògenes al territori, generador d'una forta dependència i un clientelisme molt marcat.

A aquell article s'aportaven dades que ara ens serveixen per a plantejar el debat sobre el sistema de finançament que el nostre model ha assolit en estos quasi trenta anys de funcionament. Concretament les conclusions del mateix deien:

A la vista de los resultados presentados, concluimos este artículo reafirmandonos en la existencia de un vínculo entre el desarrollo de acciones y programas para el empleo con la existencia de una línea subvencionada que permite la ejecución de los mismos de manera repetitiva. La realidad nos muestra una clara dependencia, en algunos supuestos casi exclusiva, del modelo de desarrollo local con la existencia o no de subvenciones para el desarrollo de programas para el empleo.

Esta dependencia pone de manifiesto una cierta falta de compromiso real por parte de las Corporaciones locales con el empleo y la formación a nivel municipal. En su mayoría apuestan por un servicio municipal de empleo y formación mientras el coste del mismo sea cero o mínimo para la Corporación, lo que denota el escaso grado de necesidad que les otorgan a este tipo de actuaciones.

El empleo es visto a nivel local como una competencia transferida de facto, que asumen sin mayor oposición, siempre que venga con los recursos suficientes para ser desarrollada. En el momento el municipio no recibe las ayudas públicas necesarias, la acción queda aparcada de inmediato, o en su caso, nunca llega a realizarse, lo que desde un punto de vista práctico limita en gran medida los efectos de las acciones y de los

recursos invertidos en ellas. Carece de todo sentido, unas acciones para la orientación laboral, por ejemplo, que tan solo se oferten a los usuarios en determinados meses del año, como si el resto del año no fuera necesaria dicha actuación. En esta línea, la mayor parte de los Ayuntamientos no han sido capaces de cubrir las carencias del modelo con fondos propios, limitándose a actuar tan solo cuando la actuación está subvencionada.

Por otro lado, el técnico ADL debido a su situación de inseguridad laboral –recordemos su origen como una línea subvencionada más, que se renueva anualmente– no consigue una completa posición de control sobre su actividad. Los factores del contexto funcional del modelo (tipo de actividad, temporalidad de las acciones, plazos y convocatorias, etc.) no le permiten establecer unos objetivos definidos a medio o largo plazo, lo que le obliga a orientar sus esfuerzos hacia el cumplimiento de objetivos de la actividad desarrollada a corto plazo.

Fruto de todo lo dicho con anterioridad, el modelo se ha configurado básicamente como un modelo cuantitativista, centrado en la búsqueda de resultados visibles y observables. Aspecto éste, que bien aplicado es muy positivo para cualquier actividad, pero que en este supuesto, conduce principalmente a la actividad a una justificación burocrática de las partidas económicas aplicadas en los programas subvencionados concedidos, sin realizar casi ningún tipo de seguimiento ni observación posterior de los efectos de los programas. Deja totalmente aparcada la vertiente de análisis del grado de efectividad y utilidad de las acciones implementadas.

La realidad del modelo de desarrollo local –personificado en la figura del Agente de Desarrollo Local, siendo un 72,23% del total de las 18 agencias analizadas son de carácter unipersonal– está muy marcada por una indefinición de contenidos, funciones y tareas que forman parte del mismo. La evolución práctica de la actividad ha generado una permisividad que ha supuesto que los técnicos sean considerados como un cajón de sastre, donde cualquier actividad a desarrollar en el municipio referida a desarrollo económico, social o incluso local, cabe. Además se convierte en una dificultad importante para la profesionalización de la actividad, aspecto que en municipios de reducido tamaño todavía se manifiesta con mayor virulencia, ya que los técnicos son utilizados como personal especializado con coste cero disponible para cualquier actividad pública municipal –desde la mera atención telefónica a la tramitación de impuestos municipales, cobros y un largo etcétera.

Consecuencia de ello, la actividad del ADL se resiente estructuralmente, aparca su vertiente analista o de investigación de la realidad social que le rodea –y que intrínsecamente da sentido a su trabajo–, en favor de la aplicación de unos criterios más

ligados a lo económico, a lo práctico, repetitivo y rentable en términos materiales para la Corporación.

Por último, como cierre y conclusión final de todas las anteriores, podemos afirmar que el clientelismo subvencionado, que planteábamos como hipótesis central del artículo, se manifiesta a un triple nivel: en primer lugar, el clientelismo de los ciudadanos que participan directamente en los programas, que ven en ellos una solución pasajera y estacional a su situación de desempleo; en segundo lugar, el clientelismo de las propias agencias con los promotores de los programas, ya que planifican su estructura y funcionamiento en base a estos programas subvencionados.; y en tercer y último lugar, aparece el clientelismo de la propia Corporación local, que realiza actuaciones y obras de carácter social bajo estas subvenciones económicas de carácter fijo ya que se repiten todos los ejercicios, pero discontinuas en el tiempo, aspecto éste que paraliza estas actividades en el momento finaliza la subvención.

Després de 10 anys de les dades aportades, fins a quin punt han canviat les coses? continua vigent un model basat en l'existència de subvencions i ajudes exògenes a l'entitat? Continuem en la majoria de territoris sense un compromís clar de les Corporacions locals i de la resta d'entitats territorials amb el seu desenvolupament?, hi ha planificació sostenible i integrada de quines actuacions s'han d'implementar a un territori?, hi ha participació dels diferents actors territorials? i participació financera? I si fixem la vista en el futur pròxim, és sostenible l'actual model de finançament territorial?

És per això que en aquesta VIII edició de les nostres Jornades sobre Desenvolupament Local de la Comunitat Valenciana (JDL), volem centrar la temàtica en la qüestió del seu finançament i del retorn que s'ha obtingut, tant a nivell econòmic com a nivell social, urbà, ambiental, integrador, participatiu, però també pendent del seu futur i és per això que volem conèixer experiències diferents que afronten reptes i necessitats de manera innovadora apostant per fórmules diferents, donat que l'actual marc competencial i polític, no pot ser una barrera real ni una excusa ideal per no desenvolupar polítiques territorials innovadores.

En este sentit, no podem oblidar el paper de les administracions locals com a entitats prestadores de bens i serveis per als seus ciutadans i ciutadanes. Sobre tot perquè ho fan directament amb el seu propi personal o a través contractes amb proveïdors, entitats financeres, etc. I entre elles, trobem entre d'altres les accions sobre l'ocupació, l'emprenedurisme, el foment empresarial i comercial, o la capacita-

ció laboral, en general parcialment finançades amb subvencions d'administracions d'àmbit superior. Cal per tant tindre en compte que totes elles, com a despeses i inversions públiques, han de respondre a una estratègia, a una adequada administració i comptabilitat, i a un ús i efecte sobre la població i sobre el territori.

La ponència marc, titulada «La financiación del Desarrollo Local desde una perspectiva ética y solidaria» corre en esta edició a càrrec de Joan Ramon Sanchis Palacio, catedràtic d'Organització d'Empreses i director de la Càtedra d'Economia del Bé Comú de la Universitat de València, i bon coneixedor del model de desenvolupament local valencià. El ponent proposa el debat entorn a la situació de debilitat financera actual de les iniciatives de desenvolupament local, principalment la produïda després de la pèrdua de la major part de banca de proximitat, tanmateix destaca les noves formes de finançament ètica i solidària que estan sorgint des de la societat civil com alternatives a les fonts de finançament convencionals.

Pel que respecta a les comunicacions rebudes, si bé no són nombroses, sí destaquen per la seua qualitat, experiencialitat i varietat. En primer terme Eloy Sentana, ens parla dels vivers d'empreses i de la seua finalitat de facilitar la ficada en marxa d'empreses innovadores i diversificadoras de l'activitat del territori. Planteja la rendibilitat d'estes estructures a través de l'estudi de la totalitat de vivers de la Comunitat Valenciana, identificant les seues principals característiques i determinant el seu retorn al territori.

En segon, el grup de treball format per Lluís Miret, Paloma Herrera, Rodrigo Martínez i Yesmina Mascarell, ens presenten el paper de les Confraries de Pescadors com a agents del desenvolupament local a través de la creació de grups d'acció local Pesquera (GALP) davant de la Política Pesquera Comuna juga un paper destacat el Fons Europeu Marítim i de Pesca (FEMP). Proposen analitzar el paper que han jugat i poden jugar les Confraries de Pescadors com a agents del desenvolupament local, així com el retorn que pot suposar per a les comunitats pesqueres.

En tercer lloc, Pepe Albors presenta el cas de Betacoop de Castelló com una experiència d'emprenedurisme cooperatiu afavoridor del desenvolupament local. Presenta l'experiència única i innovadora d'emprenedors, liderada per Fevecta, com va apareixer, amb quina finalitat, quin procés va seguir i com se li pot donar continuïtat a altres localitats del territori.

Com a quarta aportació, la Fundació Horta Sud i l'Ajuntament de Quart de Poblet, comandats per Julio Huerta, Juana López, Dídac Delcan i Elena Sanz proposen amb la seua experiència «És hora de mostrar el que aportem a la societat:

avaluació de l'impacte de les associacions a Quart de Poblet» la necessitat d'aconseguir que les associacions siguen representatives, fortes i autònomes. Per açò, han d'incrementar la seua base social, ser més autònomes i independents, no sols en la seua gestió sinó també en el seu finançament, ja que la base social i l'autonomia financera els donarà autoritat moral i capacitat crítica.

Per últim, Marc Caballero, Joan Antoni Serra, Julia Frias, Maria Caprile i Oriol Homs, tots ells membres de l'equip Notus, plantegen el debat entorn a la necessitat d'avaluar adequadament els impactes de les polítiques públiques com a instrument imprescindible de bona governança. La influència dels criteris europeus per a la gestió de les polítiques de la Comissió Europea ha constituït un bon al·licient. Amb tot però, les avaluacions d'impacte són encara escasses, la majoria dels casos es tracta d'avaluacions de processos i de resultats, però no d'impactes. Comencen a realitzar-se avaluacions que utilitzen mètodes contrafactuals, encara que en molts casos amb poc rigor en la selecció de les mostres de control. En tot cas, cal valorar les experiències en curs per que permetran acumular experiència i millorar els enfocaments metodològics.

València, desembre de 2017
El Comitè Organitzador de les VIIIJDL2017

PART I

ASPECTES INTRODUCTORIS

CAPÍTOL 1

LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO LOCAL DESDE UNA PERSPECTIVA ÉTICA Y SOLIDARIA

Joan Ramon Sanchis Palacio

(Catedrático de Organización de Empresas y Director de
la Cátedra de Economía del Bien Común de la Universitat de València)

RESUMEN

El modelo tradicional de financiación del Desarrollo Local ha quedado obsoleto, lo que obliga a replantear la manera de obtener financiación para implementar este tipo de iniciativas. Por una parte, la crisis económica y financiera ha producido una reducción paulatina y considerable de las fuentes de financiación destinadas al Desarrollo Local, tanto las procedentes de las Administraciones Públicas (por las restricciones presupuestarias derivadas de las políticas de austeridad) como las que proceden de las entidades bancarias privadas (por la desaparición de una parte significativa de la banca de proximidad). Por otra parte, el incremento de la exclusión financiera está abriendo nuevas oportunidades de financiación basadas en criterios éticos y solidarios, que las iniciativas de Desarrollo local deberían tener en cuenta. La sociedad civil se está movilizando y están surgiendo tanto nuevos modelos de banca socialmente responsable y solidaria como instrumentos alternativos no bancarios (cooperativas de servicios financieros, comunidades autofinanciadas, bancos del tiempo...).

El presente trabajo tiene por objeto analizar la situación de debilidad financiera actual de las iniciativas de Desarrollo Local, principalmente la producida tras la pérdida de la mayor parte de la banca de proximidad, y destacar las nuevas formas de financiación ética y solidaria que están surgiendo desde la sociedad civil como alternativas a las fuentes de financiación convencionales. Para ello, el trabajo se ha estructurado en cuatro apartados, además de este primero de introducción. En el segundo apartado se analiza el fenómeno de la exclusión financiera y sus principales efectos, derivado de las medidas económicas y financieras que han tomado tanto el

Gobierno Español como la Unión Europea con el fin de sanear los bancos y cajas que entraron en crisis como consecuencia de los excesos cometidos en la colocación de créditos en el sector de la construcción. En el tercer apartado se propone el modelo de banca de proximidad como el más apropiado para hacer frente al fenómeno de la exclusión financiera y se definen sus principales características y situación actual, así como sus principales manifestaciones o formas organizativas. En el cuarto apartado se analiza el modelo de gestión de proximidad como facilitador de la financiación de las iniciativas de Desarrollo Local, con sus diferentes tipos de manifestaciones. Por último, el trabajo finaliza con la presentación de las conclusiones del mismo.

1. INTRODUCCIÓN. NECESIDAD DE UN NUEVO MODELO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO LOCAL

Desde siempre, las iniciativas de Desarrollo Local han tenido grandes problemas para obtener fuentes de financiación adecuadas a sus necesidades, lo que ha limitado su capacidad de implementación. Tradicionalmente, han sido las Administraciones Públicas las principales responsables de su financiación a través de la acción directa de la Hacienda Local¹ y sus principales fuentes de ingresos son las procedentes de las ayudas y subvenciones de las Administraciones autonómicas, central y europea. Sin embargo, esta estructura de financiación presenta importantes inconvenientes que hay que tener en cuenta y que ya se han señalado en otros estudios (Sanchis, 2006):

1. La escasez e insuficiencia de recursos financieros disponibles para cubrir las expectativas de las distintas acciones que se requieren, sobre todo en el ámbito local, dado que aunque las Administraciones Locales han ido asumiendo cada vez mayores responsabilidades en la prestación de servicios, éstas no han ido unidas a una mayor disponibilidad financiera (Martín Cuba, 2016).
2. La dependencia política de los fondos recibidos, lo que hace que los resultados políticos (beneficios a muy corto plazo y vistosos) primen sobre los resultados sociales (beneficios a largo plazo y efectivos). Así, la financiación de las acciones

¹ A través de los recursos que se establecen en el artículo 2 del Real Decreto 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.

del desarrollo local dependen de la discreción de los políticos locales y autonómicos y está supeditada a resultados electorales (Calvo, 2016).

3. El carácter temporal y coyuntural de la financiación de las acciones de desarrollo local, ya que los fondos utilizados están asociados a determinados proyectos limitados en el tiempo, de manera que cuando finaliza el proyecto, los fondos desaparecen. A menudo, el propio puesto de trabajo de los profesionales que se encargan de implementar dichas acciones depende también de la duración del proyecto que se está gestionando (Sanchis, 2006; Estela, 2016; Calvo, 2016).
4. Los fondos financieros procedentes de las Administraciones Públicas suelen ser inadecuados e inapropiados para las iniciativas de desarrollo local, ya que proceden de convocatorias oficiales rígidas y pensadas desde un ámbito macroeconómico (y no microeconómico) y central (y no local). De esta manera, los proyectos que se gestionan y a través de los cuales se implementan estas iniciativas han de adaptarse a las condiciones y los requisitos establecidos en las convocatorias oficiales para la obtención de fondos financieros, cuando debería ser al contrario, lo que limita los resultados y, lo que es peor, los supedita a los objetivos políticos centralizados (Martín Cuba, 2016).

Por tanto, el modelo tradicional de financiación del Desarrollo Local ha quedado obsoleto, lo que obliga a replantear desde una perspectiva estratégica (global e integrada) la manera de obtener financiación para implementar este tipo de iniciativas. Además, la financiación privada procedente de las iniciativas financieras de la Economía Social y de la banca de proximidad (cooperativas de crédito, cajas rurales y cajas de ahorros), también se ha visto mermada por la crisis financiera y por las medidas que desde las autoridades monetarias se han tomado en la línea de la concentración del sistema bancario durante estos últimos 10 años. La desaparición de la práctica totalidad de las cajas de ahorros y de una parte significativa de las cooperativas de crédito, representa un nuevo *handicap* para la financiación de las iniciativas del Desarrollo Local que habrá que considerar.

Sin embargo, el fenómeno de la exclusión financiera y su generalización por las consecuencias derivadas de la crisis financiera de 2008, está abriendo nuevas oportunidades de financiación basadas en criterios éticos y solidarios, que las iniciativas de Desarrollo local deberían tener en cuenta. La exclusión financiera supone que cada vez más personas y organizaciones quedan excluidas de los instrumentos de financiación de los bancos debido al cierre de oficinas bancarias y a las restricciones

del crédito. La desaparición de los bancos más sociales (cajas de ahorros y cooperativas de crédito) debido a las reformas jurídicas llevadas a cabo y la mayor dureza con que los bancos convencionales ofrecen sus productos de financiación (préstamos y créditos) debido al problema de la deuda privada, hace que cada vez más ciudadanos queden fuera de los circuitos habituales o convencionales de financiación (Sanchis, 2013). Frente a esta situación, la sociedad civil se está movilizandoy están surgiendo tanto nuevos modelos de banca socialmente responsable y solidaria como instrumentos alternativos no bancarios (cooperativas de servicios financieros, comunidades autofinanciadas, bancos del tiempo...) (Sanchis, 2016a). Si los bancos convencionales no están dispuestos a conceder esos crédito que se necesitan, la propia sociedad civil buscará los mecanismos para conseguir financiación.

El presente trabajo tiene por objeto analizar la situación de debilidad financiera actual de las iniciativas de Desarrollo Local, principalmente la producida tras la pérdida de la mayor parte de la banca de proximidad, y destacar las nuevas formas de financiación ética y solidaria que están surgiendo desde la sociedad civil como alternativas a las fuentes de financiación convencionales. Para ello, el trabajo se ha estructurado en cuatro apartados, además de este primero de introducción. En el segundo apartado se analiza el fenómeno de la exclusión financiera y sus principales efectos, derivado de las medidas económicas y financieras que han tomado tanto el Gobierno Español como la Unión Europea con el fin de sanear los bancos y cajas que entraron en crisis como consecuencia de los excesos cometidos en la colocación de créditos en el sector de la construcción. En el tercer apartado se propone el modelo de banca de proximidad como el más apropiado para hacer frente al fenómeno de la exclusión financiera y se definen sus principales características y situación actual, así como sus principales manifestaciones o formas organizativas. En el cuarto apartado se analiza el modelo de gestión de proximidad como facilitador de la financiación de las iniciativas de Desarrollo Local, con sus diferentes tipos de manifestaciones. Por último, el trabajo finaliza con la presentación de las conclusiones del mismo.

2. CRISIS ECONÓMICA Y EXCLUSIÓN FINANCIERA

El inicio de la crisis económica actual se produce en el verano del año 2007 debido al uso descontrolado de las hipotecas subprime por parte de los bancos nor-

teamericanos. Este fenómeno se extiende a Europa a lo largo del último trimestre del 2007 y primero del 2008 y llega a España amplificado por el abuso y descontrol en la concesión de créditos a la construcción (que provoca un sobreendeudamiento privado) y por las malas praxis en la gestión muy directamente vinculadas a los casos de corrupción política, de procedencia urbanística fundamentalmente. En la Comunidad Valenciana, además se produce una instrumentalización política de las cajas de ahorros que se traduce en decisiones de financiación de megaproyectos empresariales que eran inviables desde el punto de vista económico, lo que provoca una fuerte descapitalización e insolvencia de estas entidades².

Ante esta situación de crisis financiera generalizada, las autoridades económicas deciden iniciar un proceso de saneamiento de los bancos afectados mediante la creación en Europa de la figura de los Sistemas Institucionales de Protección SIP³ y de la creación en España del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria FROB y más tarde de la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria SAREB (más conocido como el banco malo). El objetivo de todos estos instrumentos es capitalizar los bancos afectados, para lo cual se decide llevar a cabo procesos de fusiones bancarias bajo la premisa, errónea desde nuestro punto de vista, de que un aumento del tamaño de los bancos garantizará su rentabilidad y capacidad competitiva⁴. Surgen así varios SIPS en cajas de ahorros y cooperativas de crédito, que en el primero de los casos supone la desaparición de las cajas de ahorros⁵, a excepción de dos pequeñas entidades, Caixa Pollensa en Baleares y Caixa Ontinyent en Valencia.

² Un análisis detallado sobre la evolución de la crisis financiera y del comportamiento de las entidades bancarias españolas se puede ver en Sanchis (2013) y su concreción al caso valenciano se puede ver en Sanchis (2016b).

³ También denominados fusiones frías o fusiones virtuales porque suponen el paso previo a las fusiones bancarias y, por tanto, a la desaparición de las entidades que se integran en ellos. Es la figura que se ha utilizado para eliminar las cajas de ahorros en España.

⁴ Algunos economistas de prestigio están reconociendo que el tamaño no es una variable determinante en la capacidad de gestión y en el éxito de un banco (Ontiveros, 2015 ¿El tamaño importa para hacer banca?. El mito de las economías de escala, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid).

⁵ La desaparición de este tipo de banca de proximidad se finiquita con la aprobación de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias (BOE de 28 de diciembre de 2013), según la cual para mantenerse como cajas de ahorros no se deberá superar en ningún caso los 10 mil millones de euros de activos totales ni un volumen de depósitos superior al 35% de los depósitos totales del territorio en el que actúe.

El saneamiento de la banca española ha supuesto entre los años 2009 a 2012, según el Tribunal de Cuentas, casi 108 mil millones de euros, de los cuales casi 25 mil millones se destinaron a la CAM y algo más de 22 mil millones a Bankia. Además, el gobierno español tuvo que solicitar un rescate a la Unión Europea por un importe final de 41.300 millones de euros (poco más de 39 mil millones para los bancos y casi 2.200 millones para la SAREB). Según la Comisión Europea, las ayudas totales de capital a los bancos españoles asciende a 88.140 millones de euros, el tercer país en cifras absolutas (por detrás de Alemania y Reino Unido) y el quinto país en porcentaje sobre el PIB (por detrás de Irlanda, Grecia, Chipre y Bélgica), llegando éste al 8,4%, el doble que la media europea. Pero lo más grave son las condiciones impuestas por la Unión Europea para aceptar el rescate: aumentar el tamaño de los bancos españoles mediante fusiones, cerrar oficinas bancarias y despedir trabajadores.

La reducción del número de entidades bancarias ha supuesto la desaparición de una gran parte de la banca más social (cajas de ahorros y cooperativas de crédito) y una mayor concentración del sistema bancario, lo que curiosamente supone un incremento del riesgo sistémico⁶, además de aumentar el poder de negociación de la banca y, por tanto, incrementar las posibilidades de abuso sobre los clientes bancarios (cobro de mayores comisiones, cláusulas suelo en las hipotecas, colocación de nuevos productos financieros tóxicos y engañosos, etc.). Los cinco mayores bancos españoles representan cerca del 85% del total de los activos y de los depósitos del sistema. España ha sido el país que ha padecido un mayor ajuste en el número de oficinas bancarias de toda Europa, que se ha traducido en el cierre de casi 13.000 oficinas desde el año 2008, lo que representa más del 30% de su red de proximidad. Además, esto ha ido unido al despido de trabajadores del sector, que se cifra en más de 61.000 empleados desde el año 2008 o, lo que es lo mismo, la plantilla del sector bancario se ha reducido en más de un 20% en lo que va de crisis.

Estos tres aspectos derivados del rescate bancario, fusiones de bancos, cierre de oficinas y despido de trabajadores, está produciendo el fenómeno de la exclusión financiera⁷, el cual se manifiesta básicamente en dos elementos. Por una parte, el

⁶ Algo que las autoridades monetarias europeas y españolas pretendían reducir con sus reformas financieras con el fin de evitar crisis futuras y garantizar la solvencia del sistema.

⁷ Este concepto es muy moderno, pues surge a finales del siglo xx y alcanza su máximo apogeo durante la primera década del siglo XXI (De Castro Aparicio y Motellón García, 2015).

cierre de oficinas bancarias, principalmente en las pequeñas poblaciones (de menos de 10.000 habitantes), impide o dificulta el acceso a los servicios bancarios básicos de miles de ciudadanos, que se ven obligados a desplazarse físicamente a otros municipios donde aún queda alguna oficina. Dentro de la geografía española ha surgido últimamente un nuevo y pintoresco «símbolo nacional» que es el denominado «ofibus» u «oficina móvil», que se trata de una oficina bancaria instalada en un pequeño autobús que va desplazándose a lo largo de los municipios en los que ya no hay oficinas fijas. A este tipo de exclusión se le denomina exclusión geográfica, que se está extendiendo durante los dos últimos años de la crisis y obedece a una lógica de mejora de la eficiencia bancaria y de maximización del beneficio económico propia de los bancos comerciales convencionales. No es que no resulte rentable mantener una oficina bancaria en un pequeño municipio, sino que no resulta «suficientemente rentable» según la lógica puramente especulativa y mercantilista en que se han transformado las antiguas cajas de ahorros (transformadas ahora en bancos sociedades anónimas). Al fenómeno de la exclusión financiera geográfica por cierre de oficinas se une la ya antigua exclusión financiera por falta de cumplimiento de requisitos administrativos que tradicionalmente ha afectado a las personas inmigrantes y a los extremadamente pobres («sin papeles», personas no empadronadas, personas de otras religiones o culturas, etc.). Se estima que tradicionalmente ha existido una tasa de exclusión financiera en torno al 8% de la población.

El segundo tipo de exclusión financiera, la exclusión financiera derivada de las condiciones impuestas por los bancos, es también un tipo de exclusión que se ha incrementado de una manera significativa durante los años de la crisis. Las restricciones del crédito impuestas por los propios bancos tras muchos años prestando sin restricciones y a menudo sin una buena gestión del riesgo crediticio, está produciendo mayor exclusión financiera. Además, es la población con mayor riesgo de exclusión financiera la que sufre con mayor intensidad esta situación. Pero este tipo de exclusión financiera, no sólo afecta a las familias, si no especialmente a las microempresas y a las PYMES, lo que dificulta la recuperación económica. Así, en el ámbito de la actividad empresarial, este tipo de empresas tienen muchas mayores dificultades para acceder al crédito, al no disponer de instrumentos alternativos de financiación. La dependencia del crédito bancario por parte de la economía productiva local alcanza porcentajes próximos al 70%, lo que supone un riesgo muy elevado de colapso cuando la banca se encuentra en dificultades económicas (de liquidez, solvencia y falta de capitalización) como sucede en la actualidad. El saneamiento de la banca comienza a dar sus frutos,

pero el crédito sigue sin fluir de manera apropiada y lo que es peor, éste se ha encarecido de manera significativa; de hecho, España se ha convertido en uno de los países de la Unión Europea con mayor coste crediticio para las empresas. Además, la caída del crédito en España ha sido muy alta (en el año 2012 fue del 10%) y el porcentaje de crédito a los sectores más productivos y en los que abundan las PYMES (industria y sector primario) es bastante reducido en comparación con otro tipo de actividades⁸. Las medidas tomadas por el Banco Central Europeo BCE (inyección de liquidez y penalizar las cuentas que los bancos mantienen en el BCE) están siendo insuficientes para resolver este problema, pues una parte importante de los bancos están teniendo que dotar nuevas provisiones para hacer frente a sus altas tasas de morosidad (próximas al 13% en el caso del sistema bancario español) y a sus activos tóxicos, además de destinar una parte importante de sus fondos a comprar deuda pública.

En definitiva, la exclusión financiera en España se ha incrementado de manera considerable durante los años de la crisis, sobre todo como consecuencia de las medidas financieras adoptadas: la reestructuración del sistema financiero español, que ha supuesto el cierre de oficinas bancarias y el despido de trabajadores, por un lado, y una mayor restricción y encarecimiento del crédito, por otro; y la disminución en el número de bancos sociales más comprometidos en la financiación de los colectivos con mayor riesgo de exclusión financiera, que son los que denominamos banca de proximidad, y que va a ser objeto de análisis en el siguiente apartado.

3. EL MODELO DE BANCA DE PROXIMIDAD Y DE LA BANCA ÉTICA EN ESPAÑA

La banca de proximidad es aquella banca que ofrece sus servicios financieros a una determinada comunidad local desde una perspectiva colaborativa y enfocada al territorio, es decir, bajo el mismo enfoque que el del Desarrollo Local (de abajo a arriba). Dos son las características que definen este tipo de entidades: desde el punto de vista empresarial, ofrecen a sus clientes un servicio personalizado con un trato directo y de confianza; y desde el punto de vista social, revierten una parte de los beneficios económicos obtenidos del negocio bancario en la comunidad o territorio en el que está ubicada, adquiriendo un determinado compromiso social.

⁸ De hecho, el sector de la construcción, aunque ha sufrido una caída importante, sigue teniendo un porcentaje significativo sobre el total del crédito bancario concedido a la economía.

La Unión Europea ha acuñado el término *Community Banking* para referirse a este tipo de banca, que puede traducirse en los términos banca local, banca regional o banca de proximidad, siendo este último el que consideramos más oportuno⁹. En España, son entidades bancarias que operan exclusivamente en su comunidad autónoma o en su provincia, incluso muchas de ellas son de ámbito comarcal o municipal (cajas rurales). En la Comunidad Valenciana este hecho es aún más pronunciado, pues actualmente casi el 100% de las cooperativas de crédito y cajas rurales con sede en esta comunidad autónoma operan en su municipio o comarca.

La banca de proximidad conecta directamente con el enfoque del desarrollo local y contribuye activamente al desarrollo económico y social de las comunidades locales, ofreciendo financiación especializada a las empresas del territorio y dedicando parte de su beneficio económico al patrocinio de las actividades sociales, culturales, artísticas y deportivas de los municipios. Según el Comité Económico y Social Europeo¹⁰, contribuyen a la «cohesión social y territorial y a la redistribución de la riqueza y el despegue económico». La conclusión y recomendación 1.6. señala que «La Comisión Europea y el BEI/FEI deberían velar atentamente por que los mecanismos financieros europeos, incluido el plan de acción para la financiación de las pymes sugerido en el Acta del Mercado Único, sean accesibles para las cooperativas, y deberían esforzarse todo lo posible junto con el sector bancario cooperativo por verificar que así ocurre, incluso mediante la determinación de instrumentos específicos. Debería facilitarse el papel de intermediación de los instrumentos financieros del Banco Europeo de Inversiones (BEI) para los bancos cooperativos más pequeños mediante la simplificación de los requisitos administrativos».

Se trata de un modelo de banca basado en la segmentación geográfica y la diferenciación empresarial enfocado al negocio minorista de los pequeños ahorradores y de la pequeña y mediana empresa, con las cuales interactúan de manera directa y participativa. Este tipo de banca favorece la inclusión financiera, aproximando a los circuitos financieros bancarios a colectivos que están en situación de riesgo de exclusión financiera. Esto es así porque son en su gran mayoría bancos locales ubicados en municipios pequeños y en zonas rurales, donde la banca convencional no llega porque no le resulta suficientemente rentable. El 37% de las oficinas de las

⁹ Véase el trabajo de Sierra y Sánchez (2013).

¹⁰ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Cooperativas y reestructuración» CCMI 093 de Marie Zvolská y Jan Olsson con fecha 25 de abril de 2012 (Bruselas).

cooperativas de crédito españolas en el año 2015 estaban ubicadas en municipios con menos de 5.000 habitantes, lo que demuestra que este tipo de entidades bancarias pueden ser clasificadas como banca de proximidad.

A pesar de su reducido tamaño, la banca de proximidad ha demostrado su capacidad de gestión y de solvencia y rentabilidad, siendo entidades mucho más resistentes a los períodos de crisis económica, como así ha quedado demostrado durante los años de la crisis actual. Ninguna cooperativa de crédito española ha entrado en crisis ni ha necesitado ser saneada con dinero público. Sus ratios de rentabilidad, eficiencia y solvencia son positivos, lo que demuestra su capacidad de gestión, contrariamente a lo que se piensa, por ser entidades de pequeño tamaño.

En España, la banca de proximidad ha estado formada tradicionalmente por dos tipos de entidades bancarias, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. No obstante, ni todas las cajas de ahorros ni tampoco todas las cooperativas de crédito son banca de proximidad, dado que algunas de ellas operan en un ámbito supra-autonómico, incluso en casos concretos se han producido procesos de internacionalización. Pero la mayoría de estas entidades han sido banca de proximidad, favoreciendo el desarrollo económico y local a través de la financiación del emprendimiento social y de las pequeñas y medianas empresas.

La crisis económica y financiera y las medidas adoptadas han mermado sensiblemente el peso cuantitativo de la banca de proximidad en España. En primer lugar, las cajas de ahorros se han transformado en bancos privados sociedades anónimas, salvo en los dos casos que ya hemos mencionado (Pollensa y Ontinyent) (Tortosa, 2015). Por su parte, las cooperativas de crédito son las entidades que más han aguantado, si bien también se ha producido una merma considerable, por las fusiones entre ellas y por la creación también (al igual que las cajas de ahorros) de SIPS (Grupo Cooperativo Cajas Rurales Unidas constituido en 2012 como resultado de la fusión entre Cajamar, que en 2009 había constituido el Grupo Cooperativo Cajamar, y Ruralcaja, que en 2010 había constituido el Grupo Cajas Rurales del Mediterraneo Grupo CRM). Estas últimas operaciones han afectado principalmente a la Comunidad Valenciana, comunidad en la que más ha crecido el fenómeno de la exclusión financiera, por la desaparición de dos cajas de ahorros de gran significación (Bancaja y CAM) y por la integración en el Grupo Cooperativo Cajas Rurales Unidas de 19 cajas rurales locales valencianas (algunas de ellas absorbidas por Cajamar durante los últimos tres años: Caja Campo, Caja Rural de Casinos, Caja Rural San Isidro de Castellón y Crèdit Valencia) (Sanchis, 2016b).

Existen dos modelos diferentes de cooperativas de crédito en España: el de las cajas rurales, más enfocado a la financiación del mundo rural y en estrecha colaboración con las cooperativas agrarias y sus socios; y el de las cajas populares, más vinculado al cooperativismo de trabajo asociado (Sanchis, 2013). El modelo de las cajas rurales es el más extendido e históricamente ha servido de pulmón financiero de las actividades rurales; algunas de estas entidades financieras tienen ya más de cien años de existencia y nacieron para dar respuesta a las necesidades de financiación de los pequeños y medianos agricultores y ganaderos. El modelo de las cajas populares es más reciente, surge a finales de los años sesenta y principios de los setenta del Siglo xx, y se desarrolla como instrumento financiero al servicio de las otras clases de cooperativas, sobre todo de las de trabajo asociado. Los casos más significativos son los de la Caja Laboral Popular (actualmente Laboral Kutxa) del Grupo Cooperativo de Mondragón (actualmente Mondragón Corporación Cooperativa) en el País Vasco; y el de Caixa Popular en Valencia (Campos y Sanchis, 2015). Se trata de cooperativas de crédito que a la vez son de trabajo asociado y de segundo grado. Su condición de cooperativa de trabajo asociado las convierte en bancos de carácter democrático, pues sus trabajadores son a la vez socios del banco y, por tanto, participan de las decisiones. Su condición de cooperativa de segundo grado las permite estar estrechamente unidas a otras clases de cooperativas (de servicios, industriales, etc.), las cuales son también socios de la cooperativa de crédito, por lo que también participan de las decisiones del banco. Esto supone un plus a la condición de banca de proximidad, pues no solo son bancos arraigados al territorio y enfocados a las necesidades particulares de sus clientes, si no que tanto sus clientes como sus trabajadores participan directamente en el funcionamiento operativo y orgánico del banco a través de una estructura organizativa altamente participativa en base a la democracia directa. También ha existido un tercer modelo de cooperativas de crédito, que ha sido el de las cajas profesionales, es decir, cooperativas de crédito enfocadas a financiar con exclusividad las actividades económicas de los socios que las crean, particularmente profesionales liberales (abogados, arquitectos e ingenieros). Han sido entidades bancarias muy enfocadas que con el tiempo han sido absorbidas o se han transformado en bancos privados, salvo algún caso muy puntual como el de la Caixa d'Enginyers de Barcelona con más de 150 mil socios desde su creación en 1967.

Por tanto, se puede concluir que las cooperativas de crédito son las entidades que en la actualidad representan a la banca de proximidad existente en España, por su carácter de banca local, aunque queremos insistir en el hecho de que no todas

las cooperativas de crédito son actualmente banca de proximidad¹¹. Se trata de organizaciones que compatibilizan el beneficio económico (necesario para garantizar su viabilidad y futuro) con el beneficio social, ofreciendo a sus clientes (en una gran parte socios del banco) servicios financieros en mejores condiciones y adaptados a sus necesidades y revertiendo una parte de sus excedentes económicos en acciones dirigidas al desarrollo económico y social de su comunidad local a través de su Fondo de formación y promoción del cooperativismo (el equivalente a la Obra social de las cajas de ahorros). Su ámbito geográfico es fundamentalmente local y comarcal y en menor medida provincial, si bien existen cooperativas de crédito de ámbito estatal (Cajamar, Laboral Kutxa y Arquia-Caja de Arquitectos). Además, la gran mayoría están ubicadas en municipios de pequeño tamaño y en zonas rurales, pues una de cada dos oficinas bancarias se sitúa en poblaciones de menos de 25.000 habitantes y una de cada tres en zonas de menos de 5.000 habitantes. Con ello, contribuyen a evitar la exclusión financiera, no sólo porque dan servicio a poblaciones pequeñas y rurales sino también porque durante la crisis no han recortado sus créditos, sino que incluso los han incrementado, llegando a superar los 90 mil millones de euros, siempre dirigidos a la economía productiva y en especial a las empresas de la Economía Social y Cooperativa, que como veremos en el siguiente apartado, representan una forma organizativa apropiada para la generación de empleo estable y de calidad. No obstante, todo este sector de las cooperativas de crédito en España apenas representa el 6% del volumen de depósitos del sistema bancario español, por lo que su peso cuantitativo es bastante reducido; si bien cualitativamente son realmente importantes y en determinados municipios alcanzan unos porcentajes de cuota de mercado mucho mayores.

Pero el fenómeno de la banca de proximidad no es exclusivo de España. El modelo también está fuertemente implantado en Europa, donde llegan a alcanzar una cuota de mercado próxima al 20%, con 3.700 bancos locales y regionales, 56 millones de miembros, 215 millones de clientes, 850 mil empleados y 71 mil oficinas bancarias¹². La banca cooperativa local y las cajas de ahorros de pequeño

¹¹ Esta es también una de las consecuencias de la crisis financiera y de las medidas adoptadas por las autoridades económicas.

¹² Se puede obtener información detallada sobre la banca cooperativa en Europa en la web corporativa de la Asociación Europea de Bancos Cooperativos EACB: <http://www.eacb.coop/en/home.html> y en el trabajo publicado en 2014 por la propia EACB sobre «Roadmap for Cooperative Banks».

tamaño representan un porcentaje significativo en importantes países de la Unión Europea, tanto del norte como del sur¹³. En el norte de Europa destacan los casos de Alemania, Holanda, Austria, Finlandia y Francia. En Alemania, con una cuota de mercado del 20,1%, existen 1.078 bancos cooperativos locales con 191.243 empleados, 30 millones de clientes y casi 18 millones de socios. En Holanda, la Rabobank alcanza una cuota de mercado del 40% con 141 bancos locales, 10 millones de clientes y 1,8 millones de socios. En Austria, con una cuota de mercado del 37%, se contabilizan 549 bancos locales con casi 33 mil empleados, 4 millones y medio de clientes y 2.400.000 socios. En Finlandia, los 183 bancos cooperativos existentes, representan una cuota de mercado del 32,5% y cuentan con casi 11 mil trabajadores, 4.252.000 clientes y casi millón y medio de socios. En Francia, con 93 bancos locales, alcanzan el 44,8% de cuota de mercado y tienen 340 mil empleados, 110 millones de clientes y casi 24 millones de socios. En el sur de Europa destaca el caso de Italia, con 457 bancos cooperativos locales, que suponen una cuota de mercado del 34% y cuentan con casi 114 mil empleados, 18 millones de clientes y 2 millones y medio de socios. En estos países, a diferencia de España, existe una apuesta en favor de la banca de proximidad, sustentada por el Estado y las Administraciones Públicas. Mientras en España se está implementando una reforma financiera cuyo objetivo es acabar con la banca de proximidad y consolidar unos pocos grandes bancos, en el resto de países europeos se defiende el mantenimiento de una *Community Banking* como instrumento financiero al servicio de la economía productiva local¹⁴.

Además de la banca de proximidad, existen otros modelos de banca socialmente responsable que conviene tener en cuenta. Nos estamos refiriendo a la denominada banca ética, que en Europa ha tenido una expansión considerable, si bien en España apenas existe¹⁵. Encontramos, pues, también en este caso, una diferencia significativa entre el sistema financiero español y el del resto de países de la Unión Europea. Mientras en países como Holanda, Finlandia, Suecia o Italia, existen bancos éticos consolidados, en España no ha habido nunca una apuesta pública por

¹³ Véase al respecto el trabajo de Oliver Wyman (2014): *Cooperative Banking: leveraging the cooperative difference to adapt to a new environment*, Marsh & McLennan Companies.

¹⁴ Dictamen del Comité Económico y Social Europeo de 03.02.2015 sobre la diversidad del sistema financiero europeo y la banca de proximidad.

¹⁵ Un análisis detallado sobre el concepto y las características de la banca ética se puede ver en Sanchis (2013) y Sanchis (2016a).

este tipo de bancos. Ha sido a raíz de la crisis financiera cuando la sociedad civil se ha movilizado en España para llevar a cabo proyectos de banca ética.

La banca ética se caracteriza por dos aspectos clave: la transparencia de sus operaciones y la inversión socialmente responsable. Por una parte, son bancos transparentes porque cualquier ciudadano, a través de la web corporativa de la entidad, puede acceder a la información sobre las operaciones de financiación que realizan estos bancos; la banca ética proporciona información sobre las inversiones que realiza. Por otra parte, son bancos socialmente responsables porque se dedican exclusivamente a financiar actividades correspondientes a proyectos medioambientales y sociales. Hay que señalar que la banca ética no es banca de proximidad, aunque algunos bancos éticos sí que lo son (Soler Tormo y Melián, 2012; Sanchis y Pascual, 2017). De hecho, podemos diferenciar entre dos modelos diferentes de banca ética en Europa: el modelo del centro de Europa, que en España se manifiesta a través de *Triodos Bank*; y el modelo del sur de Europa, cuyo máximo exponente es la *Banca Popolare Ética* de Italia (Sasia, 2012). La diferencia entre ambos modelos reside en el hecho de que el primero toma la forma de sociedad anónima mientras que el segundo utiliza la forma jurídica de cooperativa de crédito, por lo que se puede afirmar que el primer modelo no es banca de proximidad pero el segundo sí.

La única experiencia de banca ética en sentido estricto existente en España es el caso de Fiare Banca Ética (Soler Roig, 2013). El proyecto nace en el año 2003 como una fundación con la finalidad de captar suficiente capital social para constituir una cooperativa de crédito española en forma de cooperativa de crédito y finaliza en septiembre de 2014 cuando se constituye Fiare Banca Ética, como una cooperativa de crédito europea dentro de Banca Popolare Ética. La cooperativa de crédito dispone de una oficina física en Bilbao y una web corporativa a través de la cual se puede operar como banca electrónica. El negocio bancario de Fiare se centra principalmente en financiar proyectos de emprendimiento procedentes de las iniciativas de la Economía Social y el Tercer Sector. Actualmente posee 937 millones de euros de depósitos, 795 millones de créditos y 48 millones de capital. Cualquier persona física puede ser socio de Fiare con una aportación mínima de 300 euros, lo que le da un carácter de banca democrática en la que el cliente es a la vez socio del banco, participando de sus decisiones.

Por último, conviene citar también otras experiencias desarrolladas por la sociedad civil a través de lo que se ha venido en llamar finanzas colaborativas, como es el caso del *crowdfunding* o de alternativas a la banca como son los bancos de

tiempo, comunidades autofinanciadas, fondos solidarios rotatorios, bancos de desarrollo comunitario local, entre otros. En España se han implementado también experiencias basadas en el cooperativismo como las cooperativas de servicios financieros (Coop 57, Cooperativa Catalana de Serveis Financers) y las cooperativas integrales surgidas al calor del Movimiento 15M y las marchas de los indignados. Estas nuevas clases de cooperativas ofrecen todo tipo de servicios a sus socios, incluidos los servicios financieros (Sanchis, 2016a).

4. FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO LOCAL Y BANCA DE PROXIMIDAD

La banca de proximidad contribuye de manera directa y activa a la creación de empleo a través de la financiación de autónomos, microempresas, PYMES y emprendedores. Además, cuando esta banca de proximidad toma la forma de cooperativa de crédito, su implicación en el proceso del desarrollo económico y social es aún más directo, al incluir dentro de su modelo empresarial la intercooperación con sus clientes.

El Pacto Mundial para el Empleo del año 2009 recoge una serie de medidas que deberían adoptar los diferentes gobiernos con el propósito de mejorar su empleabilidad y que se basan en «el apoyo en materia de infraestructura física, el desarrollo de capacidades, la formación y educación de calidad, el respaldo a las pequeñas y medianas empresas, los servicios públicos de empleo y la fijación de salarios mínimos, entre otras». En particular, se propone «La construcción de un marco regulador y de control del sector financiero más fuerte y más coherente a nivel mundial, de manera que dicho sector sirva a la economía real, promueva las empresas sostenibles y el trabajo decente y asegure una mejor protección de los ahorros y las pensiones de las personas». Por su parte, el Informe sobre el Trabajo en el Mundo del año 2012 elaborado por la Organización Internacional de Trabajo OIT señala la necesidad de «reanudar el acceso al crédito y crear un ambiente empresarial más favorable para las pequeñas empresas». Bajo esta óptica, la banca de proximidad es clave en el desarrollo económico y social del territorio¹⁶.

Una parte significativa de la banca de proximidad la constituye, como hemos señalado, las cooperativas de crédito. Esta clase de entidades bancarias, que además

¹⁶ Véase al respecto el trabajo de Johnston Birchall (2014): Resiliencia en tiempos de crisis: el poder de las cooperativas financieras, Oficina Internacional del Trabajo, OIT.

de tener el carácter de banca de proximidad suelen adoptar formas organizativas democráticas y participativas, mantienen lazos estrechos con la economía productiva local, en especial con las empresas de la Economía Social. Como señala el Comité Económico y Social Europeo, «las empresas de economía social son esenciales para el pluralismo empresarial y la diversidad económica. Es preciso promover la economía social (...) a la hora de desarrollar la mentalidad empresarial en interés de la sociedad y de las innovaciones sociales». Según la Confederación Empresarial Española de la Economía Social CEPES, el impacto de la Economía Social sobre la cohesión social se puede cuantificar en 1.788 millones de euros, de los cuales 1.351 son beneficios directos¹⁷. El impacto de la Economía Social en España sobre el Producto Interior Bruto se ha cuantificado en el 12%. En España existen 44.563 entidades de la Economía Social (3.430 en la Comunidad Valenciana), de las cuales 24.597 (más de la mitad) son cooperativas (2.541 en la Comunidad Valenciana, es decir, más de las dos terceras partes), 11.322 son sociedades laborales, 7.212 son asociaciones y el resto se reparten entre centros especiales de empleo, mutualidades, empresas de inserción, cofradías de pescadores, fundaciones y otras formas jurídicas. Todas estas entidades alcanzan una facturación de 150.978 millones de euros (18.760 en la Comunidad Valenciana) y tienen 2.215.000 empleados (74.000 en la Comunidad Valenciana) y 16.528.000 millones de asociados (1.500.000 en la Comunidad Valenciana).

Como se ha podido constatar, más de la mitad de las entidades de la Economía Social son cooperativas. Estas pueden ser de diferentes clases: de trabajo asociado, de crédito, agrarias, de consumidores y usuarios, de servicios, sanitarias, eléctricas, de transportistas, de enseñanza, de viviendas, etc. y están presentes en todos los sectores de la economía. Durante el período de crisis económica (de 2008 a 2013), las cooperativas en España destruyeron 8 puntos menos de empleo y 13 puntos menos de empresas que el conjunto de las formas jurídicas empresariales. Así, mientras el conjunto de las empresas destruyeron un 16,75% de empleos, las cooperativas destruyeron un 9,32%. Si se analizan los dos últimos años de la crisis (2012-2013), las diferencias son muy superiores, alcanzando 20 puntos de diferencia en la destrucción de empleo (20,1% frente a tan solo 0,34 %) y 23 puntos en la destrucción de empresas (-8,74% frente a +16,02%). Por lo tanto, se puede afirmar sin lugar a dudas que las cooperativas son empresas que resisten mejor en períodos de crisis y

¹⁷ Véase el trabajo «El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social», publicado en 2013 por la Fundación EOI.

que se centran principalmente en la creación y mantenimiento del empleo, por lo que son un elemento clave en la recuperación económica y en la consolidación de un modelo productivo más sólido y resistente.

Las empresas cooperativas, a diferencia de las otras formas jurídicas, poseen una serie de valores que las convierten en organizaciones en las que las personas y el trabajo están por encima del capital. El valor social es su razón de ser mientras que el valor económico queda relegado a un segundo plano, si bien han de ser empresas viables desde el punto de vista económico, porque de lo contrario no podrían alcanzar los fines sociales, ya que no podrían sobrevivir en el mercado. El proyecto empresarial de las cooperativas es un proyecto asociativo y colectivo donde priman los intereses generales y del bien común sobre los intereses individuales y particulares. El concepto de cliente es un concepto más amplio y sobre todo con una visión más colaborativa, dado que en muchos casos pueden llegar a ser socios de la cooperativa, participando directamente en el proyecto. El origen de su saber hacer está basado en el conocimiento (la eficacia) y no en la productividad (eficiencia). Esta cuestión es muy importante porque significa que las cooperativas forman parte de un modelo productivo basado en el conocimiento y el capital humano y relacional frente al modelo productivo basado en la baja cualificación y bajos salarios de los trabajadores a través de la precarización y la temporalidad propia de un sistema que es el que nos ha llevado a la crisis económica. En este sentido, las cooperativas pueden ser la base de un modelo económico y social más sólido, centrado en la innovación social y la primacía del trabajo sobre el capital, garantizando un empleo estable y de calidad.

El modelo de gestión de las cooperativas es un modelo de gestión de proximidad con dos dimensiones diferentes pero a la vez complementarias: la proximidad interna y la proximidad externa. La proximidad interna hace referencia a las relaciones entre la empresa y sus trabajadores, de manera que los trabajadores no solo se dedican a desempeñar sus funciones dentro de un determinado puesto de trabajo, si no que además participan activamente en el proyecto empresarial al formar parte de la propiedad de la empresa. Los trabajadores adquieren la condición de socios de trabajo al realizar una aportación al capital social de la empresa, lo que les permite obtener unos derechos tanto económicos (percepción de retornos cooperativos o reparto de dividendos) como derechos políticos (participación directa en las decisiones de la empresa). A diferencia de otras clases de empresas, estos derechos económicos y políticos se establecen en base al principio de democracia, de manera que son independientes del capital social. Los beneficios netos se reparten a partes

iguales entre los socios de trabajo o bien mediante criterios de actividad cooperativizada (horas de trabajo, consumo, etc.), pero nunca en función del capital aportado. Por su parte, los derechos políticos se basan en el principio de un socio un voto. La principal consecuencia de la proximidad interna es la generación de empleo de calidad: el 75% de los contratos en las cooperativas son contratos indefinidos y el 80% son de jornada completa. Las clases de cooperativas por excelencia en este modelo de proximidad interna son las cooperativas de trabajo asociado, en las que por ley, el 70% de la plantilla como mínimo, tienen que ser socios de la cooperativa.

La proximidad externa en las cooperativas determina las relaciones de la empresa con sus clientes, con el mercado, de manera que estos se convierten en agente interno de la empresa, pues pasan a ser también socios de la cooperativa. Es lo que se conoce como la figura del socio consumidor, socio de consumo o socio-cliente¹⁸, que implica que el cliente pasa a formar parte del proyecto de la empresa. De esta manera se consigue eliminar los abusos de poder por parte de la empresa sobre los consumidores, dado que su razón de ser está asociada a satisfacer las necesidades de sus clientes-socios. Este aspecto garantiza el arraigo al territorio de las cooperativas, favoreciendo así la cohesión territorial.

Se ha de considerar también que las cooperativas son organizaciones socialmente responsables por naturaleza. Sus acciones de Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial no son objeto de una estrategia de marketing si no que obedecen a un planteamiento arraigado en sus estructuras y que forma parte de su ADN. De esta manera, estas empresas no solo crean empleo estable y de calidad si no que además garantizan unas condiciones laborales dignas, favorecen la conciliación entre la vida laboral y la vida familiar, fomentan la igualdad de género y practican la equidad salarial al establecer unos niveles de diferencias salariales en una escala de 1 a 5¹⁹. En su dimensión externa, las cooperativas son solidarias con el entorno que

¹⁸ Como lo denominan algunas cooperativas como Consum, cooperativa de distribución comercial valenciana de carácter polivalente, es decir, en su doble condición de cooperativa de trabajo asociado (socios de trabajo) y cooperativa de consumidores (socios de consumo). Las decisiones se toman por parte de ambos colectivos al 50%, tanto en la asamblea de socios como en el consejo rector (Campos y Sanchis, 2014).

¹⁹ Esto significa que el que más cobra, cobra cinco veces más que el que menos. Hay cooperativas, como Caixa Popular, que su escala salarial es de 1 a 3. En las empresas del IBEX estas diferencias pueden llegar a la escala de 1 a 150. En las empresas de la Economía del Bien Común se establece una escala salarial de 1 a 10.

las rodea, llevan a cabo un crecimiento sostenible y protegen el medio ambiente de su actividad económica.

En definitiva, la gestión de proximidad representa un modelo de empresa en el que predomina la persona y el trabajo sobre el capital y que por sus características es apropiado para la generación de empleo estable y de calidad. Su implantación y desarrollo puede ayudar a superar la crisis económica e iniciar un crecimiento real y equitativo.

Un componente clave, por tanto, en las iniciativas del Desarrollo Local lo representa la Economía Social (Calvo y González, 2011) y ésta a su vez presenta nuevas fórmulas de financiación que pueden facilitar la implementación de las acciones de Desarrollo Local. Ante la inminente desaparición de una parte considerable de las cooperativas de crédito como consecuencia de las medidas de concentración del sistema financiero, se hace necesario buscar nuevas alternativas financieras desde el ámbito de la Economía Social y de las finanzas éticas y solidarias. Las propuestas han de ser claras y concretas.

En primer lugar, se deberían de tomar medidas públicas destinadas a asegurar la conservación de la banca de proximidad aún existente, en particular la procedente del cooperativismo de crédito, a través del establecimiento de redes de cooperación entre éstas entidades bancarias y las Administraciones Públicas (autonómica y locales), junto con la potenciación de la banca ética. Bancos cooperativos y bancos éticos con un enfoque de proximidad pueden asegurar crédito bancario en unas condiciones adecuadas a las iniciativas de Desarrollo Local, por su conexión directa con el emprendimiento y las empresas de ámbito local.

En segundo lugar, se debería de iniciar un proceso de creación de nuevos ámbitos de financiación no bancaria desde la perspectiva de las finanzas éticas y solidarias, procedentes tanto de la Economía Social (cooperativas de servicios financieros y cooperativas integrales) como directamente de la sociedad civil. En este último caso, conviene señalar algunas de las posibles iniciativas de financiación que pueden encajar fácilmente con las iniciativas de Desarrollo Local. Por un lado, el micromecenazgo y las plataformas virtuales de financiación como el *crowdlending* y el *crowdfunding* son especialmente interesantes para la financiación de proyectos sociales y culturales con dificultades para acceder al crédito bancario; a través de las redes sociales es posible crear mecanismos de financiación basados en la participación colectiva directa. También podemos incluir en este campo mecanismos de financiación como los *business angels* o inversores sociales y el capital riesgo y capital

semilla, enfocados todos ellos al emprendimiento social. Se trata de crear una red de apoyo al Desarrollo Local desde estructuras empresariales sólidas, que incluyen no solo fuentes de financiación directa sino también capital humano y relacional. Por otro lado, existe toda una serie de estructuras informales de financiación como las comunidades autofinanciadas, los fondos sociales rotatorios, las redes de trueques, los bancos del tiempo y las monedas sociales, que pueden aportar nuevos enfoques a la financiación de las iniciativas de Desarrollo Local. En todos estos casos desaparece el carácter especulativo del dinero, con su simple eliminación (redes de trueques), su sustitución por otros mecanismos alternativos o complementarios (bancos del tiempo, monedas sociales) o el control directo de su coste (comunidades autofinanciadas y fondos rotatorios). Son mecanismos de financiación apropiados para pequeñas iniciativas de Desarrollo Local lideradas por la sociedad civil y basadas en mecanismos de democracia directa y sistemas de autogestión.

Hemos querido dejar para el final otra modalidad de financiación del Desarrollo Local especialmente interesante procedente de Latinoamérica, como son los denominados Bancos de Desarrollo Local Comunitario²⁰. Se trata de bancos locales de capital privado (controlado por la sociedad civil a través de asociaciones vecinales), de capital público (controlado por la Administración Local) o de capital mixto (una mezcla de los dos) que ofrecen microfinanciación a proyectos procedentes de la comunidad local en unas condiciones favorables. Se plantea la posibilidad que desde las Administraciones Locales, con el apoyo de la Administración Autonómica (Banco de Generalitat), se puedan constituir bancos locales públicos o semipúblicos a través de los cuales poder financiar las iniciativas de Desarrollo Local, eliminando así el carácter temporal y esporádico de la financiación del Desarrollo Local.

5. CONCLUSIONES. HACIA UN MODELO DE DESARROLLO LOCAL BASADO EN LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

A lo largo del presente trabajo se ha podido constatar que la crisis financiera iniciada en el 2007 ha generado unos mayores niveles de exclusión social y de

²⁰ El ejemplo más característico es el Banco Palmas de Brasil, fundado en 1998 en un barrio de 32 mil habitantes en los suburbios de Fortaleza-Ceará.

pobreza, que además se están agravando debido al incremento de la exclusión financiera, causada ésta por las reformas financieras y económicas llevadas a cabo por los gobiernos central y europeo. La contrarreforma financiera implantada por el gobierno español está produciendo una mayor concentración del sector bancario y la desaparición de una parte importante de la banca de proximidad, lo que está perjudicando a los clientes bancarios y a los ciudadanos en general, que quedan sometidos al gran poder de negociación impuesto por los grandes grupos bancarios. La banca ha de estar al servicio de las personas y no las personas al servicio de la banca.

La banca de proximidad es un modelo de sistema bancario arraigado al territorio y a las personas y centrado en la financiación de la economía productiva local, por lo que contribuye de una manera destacada a la generación de actividad económica productiva y de empleo. Por tanto, este tipo de banca es necesario para salir de la crisis y consolidar un nuevo modelo productivo basado en el conocimiento y las personas. Sin embargo, la desaparición de casi todas las cajas de ahorros y la bancarización (mercantilización) de una parte de las cooperativas de crédito como consecuencia de los cambios financieros introducidos durante los últimos años de la crisis, ha mermado de manera significativa el peso de la banca de proximidad. Esta apenas representa un 6% del conjunto del sistema bancario español y actualmente está en peligro de desaparición debido a la existencia de un planteamiento (más ideológico que económico) según el cual el aumento de la dimensión ha de ser el camino a seguir para mejorar los niveles de competitividad del sector.

No obstante, el fenómeno de la exclusión financiera ha provocado también la reacción de la sociedad civil, que busca alternativas para acceder al crédito. En este sentido, se está implantando también en España la banca ética (una banca transparente y socialmente responsable), bien sea con la entrada de bancos éticos europeos ya consolidados (como es el caso del banco ético holandés *Triodos Bank*) o bien sea con la creación de nuevos bancos éticos de capital español compartido como ha sido el caso de *Fiare Banca Ética*. Además, también están surgiendo nuevos sistemas de financiación no bancarios como las finanzas colaborativas y la financiación a través de cooperativas de servicios financieros (Coop 57 y cooperativas integrales). Es el inicio de una revolución silenciosa por parte de la sociedad civil que habrá que ir siguiendo.

La banca de proximidad, además, mantiene una estrecha relación con las empresas productivas locales, en particular con las organizaciones de la Economía Social, que necesitan financiación a la medida para poder realizar su actividad económica y crear empleo. Este tipo de organizaciones siguen un modelo de gestión

de proximidad a través del cual consiguen empleo estable y de calidad, así como también contribuyen al desarrollo económico y social del territorio. Las figuras del socio de trabajo y del socio consumidor en las cooperativas permiten implantar un sistema de gestión democrático y participativo que favorece una integración de trabajadores y de clientes en un mismo proyecto colectivo, garantizando así el interés general y el bien común. De esta manera, se crean las bases para la consecución de un modelo económico y empresarial centrado en el conocimiento y las personas, fundamental para conseguir la solidez frente a los períodos de crisis.

Precisamente, este enfoque está relacionado con los principios y valores de la Economía del Bien Común EBC, un modelo empresarial que encaja también con el *modus operandi* del Desarrollo Local. Enfoque de abajo hacia arriba, busca una economía al servicio de las personas, priorizando el interés general y el bien común y sustituye la competencia agresiva por la cooperación (Felber, 2012). En el modelo de la EBC se considera el dinero como un medio y no como un fin y en este sentido se plantea una gestión ética y social de los recursos financieros por parte de las empresas. Las empresas han de cooperar con los bancos éticos y sociales en su función de proveedores financieros, buscar autofinanciación y financiación solidaria a través de la colaboración con sus grupos de interés (proveedores, clientes, otras empresas) y garantizar unas inversiones éticas y socialmente responsables. Son, por tanto, acciones, que conectan directamente con las iniciativas del Desarrollo Local.

Con todo lo anterior, se propone diseñar un nuevo modelo de financiación del Desarrollo Local basado en dos pilares fundamentales:

La descentralización de la financiación, que ha de ir unida a una dotación de fondos más realista hacia las Administraciones Locales, para que éstas puedan financiar los servicios y las actividades que vienen asumiendo durante los últimos años. Desde diferentes ámbitos se propone incrementar la capacidad recaudadora de los Ayuntamientos, posibilitar el acceso a los mercados de capitales y asegurar mecanismos para la superación de los desequilibrios territoriales.

La búsqueda de fuentes de financiación alternativas entre la iniciativa privada, mediante la implementación de una estrategia de cooperación en red que favorezca y potencie la colaboración entre los diferentes agentes, públicos y privados, implicados en las acciones de Desarrollo Local, entre ellos las entidades de crédito en sus ámbitos locales.

La procedencia de la financiación para llevar adelante acciones de inserción sociolaboral en el ámbito del Desarrollo Local puede ser complementaria y diferente

según el tipo de acción de que se trate. Así, diferenciando entre tres niveles de financiación del Desarrollo Local, a saber, financiación de las grandes infraestructuras, financiación de los equipamientos locales y de las estructuras técnicas locales y financiación de las actuaciones empresariales y emprendedoras, se puede establecer una red de relaciones entre los diferentes tipos de entidades e instituciones implicadas en el proceso, tomando como base los siguientes criterios.

En primer lugar, todas aquellas acciones vinculadas a las grandes infraestructuras del desarrollo (telecomunicaciones, transportes, soporte del territorio, etc.) han de estar financiadas en gran medida por las Administraciones Públicas superiores (Unión Europea, Administración Central y Administraciones Autonómicas) en colaboración con grandes empresas y con las entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito).

En segundo lugar, las acciones de los equipamientos locales y de las estructuras técnicas locales deberán ser financiadas de manera coparticipada por distintos agentes públicos y/o privados próximos al territorio o comunidad donde se llevan a cabo las acciones, en cuyo caso la Administración Local deberá asumir un papel protagonista.

Por último, las acciones relacionadas con las empresas locales y la gestión de proyectos, acciones que están muy ligadas al propio desarrollo económico y social del territorio, se han de financiar a partir de la cooperación y el consenso de los diferentes agentes públicos y privados que intervienen en el proceso. En este caso es muy importante conseguir fuentes de financiación propias, independientes de las decisiones políticas, adecuadas al contexto en el cual se van a llevar a cabo y no coyunturales. En este caso, el compromiso de las entidades de crédito, principalmente de aquellas que de alguna manera están vinculadas a la Economía Social (cooperativas de crédito y en menor medida cajas de ahorro), puede ser un elemento determinante en el éxito de las estrategias de financiación del Desarrollo Local. Los programas de microcréditos y de microfinanzas son especialmente adecuados para financiar proyectos en el ámbito del Desarrollo Local, dado que una gran parte de estas iniciativas toman la forma de microempresas, las cuales están constituidas por personas con escasos recursos financieros y con pocas posibilidades de obtenerlos en los mercados bancarios tradicionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Calvo, R. (2016): «El desarrollo socioeconómico del territorio y la necesidad de aprender de las situaciones de crisis». En Calvo, R. y Portet, J. (dirs.), *Efectos de la crisis sobre el modelo de desarrollo local*, Neopàtria, Alzira; pp. 15-32.
- Calvo, R. y González, J. (2011): «La creación de empresas de Economía Social en el modelo de desarrollo local: reflexiones sobre la divergencia actual del caso valenciano», *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 104, pp. 7-37.
- Campos, V. y Sanchis, J. R. (2014): *El modelo Consum. Una cooperativa responsable y sostenible*, Editorial Víncl, Valencia.
- Campos, V. y Sanchis, J. R. (2015): *Caixa Popular: un modelo de banca cooperativa, social y diferente*. Víncl Editorial, Valencia.
- De Castro Aparicio, M. y Motellón García, C. (2015): «Educación financiera versus exclusión financiera», Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.
- Estela, O. (2016): «Algo se mueve en el desarrollo económico local». En Calvo, R. y Portet, J. (dirs.), *Efectos de la crisis sobre el modelo de desarrollo local*, Neopàtria, Alzira; pp. 171-180.
- FELBER, C. (2012): *La economía del bien común*. Deusto, Barcelona.
- Martín Cuba, J. (2016): «Los efectos de la larga crisis económica 2008-2016 en las entidades locales españolas». En Calvo, R. y Portet, J. (dirs.), *Efectos de la crisis sobre el modelo de desarrollo local*, Neopàtria, Alzira; pp. 157-170.
- Ontiveros, E. et al. (2015): *¿El tamaño importa para hacer banca?. El mito de las economías de escala*, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.
- Sanchis, J. R. (2006): *El papel del agente de empleo y desarrollo local en la implementación de las políticas locales de empleo y en la creación de empresas en España. Estudio empírico y análisis comparativo entre CC.AA.*, Informes y Estudios Empleo nº 26, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- Sanchis, J. R. (2013): *La banca que necesitamos. De la crisis bancaria a la banca ética: una alternativa socialmente responsable*, Publicaciones de la Universitat de Valencia, València.
- Sanchis, J. R. (2016a): *¿Es posible un mundo sin bancos. La revolución de las finanzas éticas y solidarias*, Editorial El Viejo Topo, Barcelona.
- Sanchis, J. R. (2016b): *La desfeta del sistema financer valencià*, Víncl Editorial, València.

- Sanchis, J. R. y Pascual, E. (2017). «Banca ética y banca cooperativa. Un análisis comparativo a través del estudio de Caixa Popular y de Fiare Banca Ética», *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, nº 124, pp. 1-15.
- Sasia, P. (2012): «La Banca Ética en Europa: el enfoque del crédito como criterio de configuración de un espacio de alternativa», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 75, pp. 277-299.
- Sierra, C. y Sánchez, E. (2013): Evolución reciente de las oficinas del *Community Banking* en España: un nuevo entorno tras la crisis, Análisis AFI, segundo semestre.
- Soler Roig, C. (2013): «Fiare: un proyecto de banca ética, ciudadana y cooperativa», *Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, Vol. 71, nº 138, pp. 91-111.
- Soler Tormo, F. V. y Melián Navarro, A. (2012): «Cooperativas de crédito y Banca ética: viejas y nuevas respuestas éticas y solidarias a problemas de siempre», *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 109, pp. 45-80.
- Tortosa, E. (2015): *Fulgor y muerte de las cajas de ahorros*. Publicaciones de la Universitat de València, València.

PART II

EL FINANÇAMENT DEL DESENVOLUPAMENT LOCAL DES DE LA PRÀCTICA

CAPÍTOL 2

RENTABILIDAD SOCIAL DE LOS VIVEROS DE EMPRESAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

Eloy Sentana Gadea
(Economista)

RESUMEN

Los viveros de empresas tienen como finalidad facilitar la puesta en marcha de empresas innovadoras y diversificadoras de la actividad en el territorio. En tiempos en los que las restricciones presupuestarias son máximas, cabe preguntarse si estos instrumentos son rentables económica y socialmente, frente a otras alternativas impulsoras del emprendimiento. Para determinarlo se ha realizado un estudio de la totalidad de los Viveros de la Comunidad Valenciana, identificando sus principales características. Se ha planteado una metodología novedosa de valoración social y se ha llegado a la conclusión de que, por cada euro invertido en ellos, el retorno ha sido de 2,80 €. Estas cifras no son homogéneas entre todos los viveros, sino que se han detectado características que facilitan su rentabilidad, factores que han sido igualmente objeto de análisis.

INTRODUCCIÓN

Las incubadoras de empresas son un servicio destinado a promover la creación de empresas de nueva creación que generen puestos de trabajo de calidad en sectores estratégicamente innovadores (Comisión Europea, 2002). La primera incubadora de empresas se puso en marcha en Batavia (Nueva York) en el año 1959 en un gran inmueble que el propietario no conseguía vender a un único comprador, decidiendo ofrecerlo a diversas empresas a las que prestaba un servicio de asesoramiento. Desde entonces, la puesta en marcha de estos viveros de empresas no ha parado de crecer, impulsado por diversas entidades, públicas y privadas, que veían

en los viveros un instrumento que permitía intensificar la creación de empresas. En el año 2012 había más de 1.250 incubadoras en USA estimándose una en unas 7.000 las existentes en todo el mundo. (Blanco Jiménez, De Vicente Oliva, Manera Bassa y Polo García-Ochoa, 2015)

Precisamente fue la Unión Europea la que, a la vista de la necesidad de acometer una profunda reforma de sus mecanismos de creación de empresas, decide apostar por la puesta en marcha de incubadoras (Bank, Fichter y Klofsten, 2016). Con éstas se pretendía abrir nuevas formas de creación de empresas y empleo en sectores diferentes a los de las grandes corporaciones que en el último cuarto de siglo xx dominaban el panorama europeo. De esta forma, con casi 30 años de retraso respecto a USA, se comienzan a dinamizar los viveros en todo el continente. La peculiaridad de las incubadoras europeas frente a las americanas es la fuerte afectación del sector público en su puesta en marcha y gestión, lo que indefectiblemente ha conllevado algunas singularidades que han incidido en sus resultados (Caiazza y Gunasekaran, 2014). Mientras en USA la máxima generación de empresas innovadoras es un objetivo esencial al estar la gerencia más profesionalizada y orientada a objetivos de lucro por parte de los promotores (Lai y Lin, 2015), en el caso de Europa las exigencias menores, entendiéndose las incubadoras un instrumento de dinamización pero también como una forma de proponer espacios a bajo coste para las empresas locales, no siempre claramente identificadas con los principios teóricos de dar soporte a empresas innovadoras o diversificadoras. (Vaquero García y Ferreiro Seoane, 2013) y tampoco constreñidas a generar un mínimo de empresas anuales.

Con la finalidad de poder identificar el impacto, utilidad en la generación de empleo y repercusión social de las incubadoras de empresas, el presente análisis parte de un extenso trabajo de campo que trató de obtener información de la totalidad de los 44 Viveros de la Comunidad Valenciana, región que presentaba una tasa de paro al final de 2015 del 21,5%, más de 700.000 personas, incrementada hasta el 46,4% entre la población menor de 25 años y con un sesgo mayor hacia las mujeres frente a los hombres. Para ello se ha redefinido un nuevo concepto de 'rentabilidad social' a partir de las investigaciones previas planteadas por diversos autores, pero adaptándola a la realidad de las incubadoras. La metodología empleada ha permitido crear un marco consistente para evaluar la rentabilidad social de los viveros y medir de esta manera su eficiencia en el ámbito social en el que operan.

2. MEDICIÓN DE LA RENTABILIDAD SOCIAL DE UNA INCUBADORA

La definición de rentabilidad social de un Vivero es una de las cuestiones esenciales de este trabajo. Han sido muchas las aproximaciones del concepto de rentabilidad que se han realizado por los investigadores en lo que corresponde a las empresas y actividades del sector privado (Fernández, Montes y Vázquez, 1996; Guerra, Manríquez, y García, 2009; Simón Elorz, 2003; Diles y Hackéate, 2004; Granolas y Mostar, 2001; Stephens y Onofrei, 2012). En el caso de las actividades realizadas por el sector público, el enfoque definitorio para su análisis se ha desarrollado a través de la teoría relativa a la evaluación de los servicios públicos que han tratado de explicar y argumentar la necesidad de intervención del sector público en determinadas áreas de la actividad privada. (Barrios González y Martínez Navarro, 1988; Ortega Cachón, 2012) La identificación de los límites de la intervención pública en paralelo a la actividad privada ha sido una cuestión tan compleja como la que tratamos de abordar en este estudio para explicitar el impacto de una herramienta de creación de empleo de carácter público-privado, como son los viveros de empresas.

La metodología de trabajo para la puesta en valor social y evaluación del retorno de la actividad de las incubadoras de empresas se ha fundamentado sobre tres trabajos preexistentes para los que indicamos sus principales características y las matizaciones que introducimos a los efectos de elaborar nuestro propio modelo de análisis:

1. Guía de Análisis Coste-Beneficio de la UE (Unidad responsable de la evaluación de la DG Política Regional Comisión Europea, 2003)

Este procedimiento, articulado por la UE para evaluar la efectividad de las inversiones en los polígonos industriales y parques tecnológicos, define los pasos necesarios para identificar, por un lado, los ingresos derivados de los arrendamientos, concesión de terrenos, así como la repercusión de los suministros básicos para la actividad (agua, alcantarillado, luz, comunicaciones...). Por otra parte, enuncia una sistemática para identificar los costes de gestión y gastos reales para el funcionamiento de la infraestructura, planteando para ello un horizonte temporal de un mínimo de 20 años.

2. Análisis coste-beneficio social (ACB)

Plantado a partir de los postulados de la economía del bienestar, propone la formulación de proyectos consistentes desde el punto de vista socioeconómico,

pero también social. Con ello se pretende aportar información objetiva para permitir identificar la asignación óptima de recursos o la realización de determinadas políticas concretas. El modelo ABC se aplica como una herramienta que ayuda a seleccionar la mejor opción que se debería elegir en el futuro (Rus, 2009). No es el caso de los viveros, puesto que se trata de servicios que ya están en funcionamiento desde hace muchos años. No obstante, sus postulados se incorporan al estudio porque plantea un enfoque consistente para entender la selección de proyectos no solo desde el punto de vista económico sino también del impacto social de los mismos.

3. Retorno social de las inversiones (SROI)

Este método propone evaluar la actividad a partir de la adición del valor que denominan «extra-financiero» poniéndolos en relación con los recursos invertidos (valor social, ambiental, o socioeconómico) que actualmente no se refleja en la contabilidad financiera convencional en relación con los recursos invertidos en una organización, proyecto o iniciativa (Nicholls, Lawlor, Neitzert y Goodspeed, 2012). La metodología recoge las valoraciones e impactos en los distintos grupos de interés y asigna un valor económico a todos los impactos identificados, aunque no tengan un valor de mercado. Se trata de un enfoque participativo que permite identificar cómo un proyecto u organización crea valor y permite generar un indicador que expresa cuánto valor total en euros se crea a partir de cada euro invertido (ECODES, 2013).

Seguimos pues, el hilo argumental común a estas tres sistemáticas que tratan de un análisis coste-beneficio a partir de los cuales se pretende monetizar los resultados de las incubadoras, lo que nos aportaría una cuenta de resultados para la entidad promotora (impacto directo). Nuestro objetivo pretende ir más allá y evaluar, a través de la repercusión fiscal de la actividad económica, tanto de los viveros, pero sobre todo de las empresas alojadas en los mismos, la incidencia social de los mismos y el beneficio generado para el conjunto de la ciudadanía.

3. MODELOS DE EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LOS VIVEROS DE EMPRESAS

A la vista de lo expuesto en el apartado anterior, resulta procedente plantear las características que necesitamos tenga el modelo a aplicar:

- a. Recogerá información precisa de todos los elementos generadores de gasto e ingreso en torno a la figura de la incubadora de empresas, lo que permitirá diagnosticar el resultado económico para la entidad promotora de la incubadora.
- b. Debe adaptarse a las características del estudio, recogiendo información de los grupos de interés que orbitan alrededor de las incubadoras. Por razones de alcance del trabajo y dimensión de la información se han identificado dos grandes grupos de interés: las entidades promotoras y los usuarios de los viveros.
- c. El análisis ha de extenderse través del seguimiento del impacto fiscal de la actividad de las empresas lo que debe permitir evaluar si existe una rentabilidad que permita extender sus efectos socialmente, debido a la existencia de un superávit
- d. El modelo ha de identificar las características que optimizan el perfil de vivero de empresas, de tal forma que las buenas prácticas y rasgos identificados sean extensibles a otras incubadoras.

En el caso que nos ocupa, se han detectado diferencias significativas en el funcionamiento de las incubadoras, dependiendo del origen, características individuales, pero sobre todo por el entorno, forma de gestión y cultura existente en las regiones de referencia en torno a las finalidades de las incubadoras de empresas. Esto es especialmente significativo en el caso de la comparativa entre las incubadoras de Estados Unidos y de Europa, lo que afecta a la interpretación de los resultados de los estudios y referencias a analizar. Esto implica que deberemos realizar un ejercicio de aproximación para precisar a través de estudios y referencias metodológicas próximas a la Comunidad Valenciana, las características del método de medición, para que recoja la información requerida de manera contextualizada.

Por todo lo indicado en el apartado anterior, los métodos de medición de la rentabilidad social vendrán determinados por dos factores:

1. Por el tipo de evaluación que se plantea aplica y que comprende dos dimensiones:
 - Una evaluación interna que se materializará a través de la realización de un análisis coste-beneficio permitiendo la obtención de flujos de caja a partir de los cuales obtener indicadores que cuantifiquen la rentabilidad económica.
 - Una evaluación general, en la que se llevará a cabo una medición de los gastos e ingresos de las incubadoras de forma global, abarcando la acción global de los

viveros y sus empresas en todas las administraciones, a través de su trazabilidad fiscal, y que nos permitirá identificar el impacto social conociendo el retorno económico que podrá ser aplicado a finalidades externas a las incubadoras.

2. La cantidad y validez de la información que podamos obtener, así como la inclusión o no de las subvenciones públicas.

Tomando como referencia los últimos estudios sobre viveros de empresas realizados en España sobre evaluación de las incubadoras de empresas y que cumplen los parámetros de contextualización antes indicados, destacamos dos metodologías:

- a. De un lado, la planteada por Iñaki Ortega en su trabajo de «Medición del impacto socioeconómico y evaluación de políticas de apoyo a emprendedores e impulso en la creación de empresas» (Ortega Cachón, 2012) en el que utiliza una aplicación del tradicional cálculo del retorno de la inversión (ROI) y que obtiene el resultado por la comparación de flujos negativos con positivos para un periodo de 10 años. De esta manera, los flujos negativos estarían comprendidos por los generados por las inversiones públicas necesarios para la puesta en marcha de una incubadora. Por su parte, los flujos positivos serían la parte de la facturación de las nuevas empresas que han ayudado a que no cierren los viveros y que supone el retorno a la administración pública de sus aportaciones, vía ingresos fiscales. El trabajo de Ortega-Cachón se reduce a solo seis incubadoras de la provincia de Madrid. El método culmina con un modelo cuyo resultado final genera una ratio en la que se dividen los ingresos totales (recaudados vía impuestos y los derivados de los arrendamientos) y gastos totales (inversión y mantenimiento de los viveros).
- b. De manera complementaria, el trabajo desarrollado por Francisco Ferreiro-Seoane en el año 2013 «Los viveros de empresas en Galicia: una estrategia generadora de riqueza» (Ferreiro Seoane, 2013) plantea una metodología desarrollada a partir de la balanza fiscal, pero adaptada a las incubadoras de empresas. Ferreiro aborda el cálculo a partir de la balanza fiscal de las Comunidades Autónomas con el objetivo de identificar el saldo que supone para una comunidad el total de gastos en su territorio menos lo que aporta dicha Comunidad a la Hacienda Pública adicionando aspectos de la metodología descrita en la «Guía de análisis coste-beneficio» aplicable a los proyectos de inversión de la Comisión Europea, anteriormente descrita. Para el cálculo de prestaciones y contraprestaciones, Ferreiro calcula los ingresos recaudados

por el conjunto de la Administración (incluye los impuestos directos (IVA) como indirectos (IS, IRPF y cuotas de la Seguridad Social), obtenidos de las empresas alojadas en las incubadoras. La determinación de los costes la realiza calculando los gastos de explotación y mantenimiento de los viveros durante cinco años.

Su resultado final lo calcula a partir de la comparación entre los recursos públicos aplicados a la puesta en marcha y funcionamiento de los viveros (aportaciones y subvenciones públicas y amortizaciones de los inmuebles) y los ingresos fiscales generados por los trabajadores y emprendedores alojados.

Ambos métodos se dirigen a tratar de calcular cuántos euros obtiene la sociedad por cada euro invertido en las incubadoras, tanto en su puesta en marcha como en su mantenimiento, siguiendo un paralelismo con el cálculo de la rentabilidad empresarial tradicional. La principal diferencia estriba en la forma de computar los conceptos y partidas de inversión, gastos e ingresos y en el supuesto de incluir o no las ayudas públicas. Además, Cachón para el cálculo de su ROI no sólo tiene en cuenta los ingresos fiscales de los trabajadores del vivero y de los viveristas actualmente alojados sino también incluye a los egresados, lo que nos parece coherente por la propia filosofía de los viveros: promover actividades innovadoras a las que se les facilita el arranque y puesta en marcha pero que su finalidad no es permanecer en el Vivero, sino proyectarse al exterior que es donde debe revertir la inversión y apuesta que la Administración ha hecho por el proyecto.

Ambas metodologías excluyen otros impuestos como el Impuesto de Actividades Económicas de las empresas. Esto es debido a que, en los dos estudios referenciados, (incluyendo además el presente) ninguna de las empresas alojadas y constituidas como sociedades facturan más de 1.000.000 de euros¹.

4. CONSTRUCCIÓN DEL PROPIO MODELO DE CÁLCULO

A la vista de las investigaciones previas analizadas, este investigador se ha planteado incorporar un modelo de evaluación holístico: entendemos que no tiene mu-

¹ De igual manera ocurre con el Impuesto de Bienes Inmuebles debido a que la mayoría de los viveros están exentos del pago, (todos los de gestión municipal, así como las universidades que lo soliciten, pero sí las cámaras de comercio)

cho sentido valorar las incubadoras como una mera actividad económica cuando su razón de ser son precisamente, sus repercusiones extra monetarias (sociales y territoriales). Su propia definición de prestación de servicios a un precio inferior al de mercado para aquellas personas que ponen en marcha una incubadora, parte de que son proyectos que suponen una pérdida para la entidad promotora. Pero las actividades del sector público no se justifican casi nunca por el retorno económico directo que revierten a la hacienda común, sino por los beneficios sociales que reportan.

Por ello hemos considerado necesario centrar la atención en una evaluación global de sus resultados partiendo del cálculo de los gastos o recursos económicos disponibles por las entidades para mantener la operatividad del vivero, considerando las aportaciones realizadas por los emprendedores en concepto de alojamiento, más las ayudas y subvenciones públicas, y unos ingresos indirectos, en este caso fiscales, que repercuten directamente en el conjunto de las administraciones públicas y colateralmente en los viveros. Partiendo de este modelo de evaluación de rentabilidad económica se tratará de medir el resultado obtenido en cada vivero a partir de la diferencia entre gastos e ingresos para conseguir agregadamente una evaluación final de rendimiento social considerando los gastos/costes necesarios para el funcionamiento de los viveros y los ingresos que de manera directa e indirecta se generan vía fiscal a partir de las actividades directas (funcionamiento propio de los VE) e indirectas (impacto de las empresas alojadas).

A continuación, desglosamos los conceptos que se incluyen en el cálculo de la rentabilidad social:

a. Gastos

Se incorporan los recursos aplicados por las administraciones públicas necesarias para el funcionamiento de los viveros y estas se materializan a través de los recursos económicos aportados por las entidades titulares en tres partidas:

- Amortizaciones anuales de los inmuebles donde se localiza el vivero,
- Las subvenciones y ayudas públicas aportadas por las propias entidades para el desarrollo de la actividad (suministros, personal, gastos de funcionamiento...).
- Las aportaciones que las entidades realizan para equilibrar el desfase entre ingresos y gastos operativos de los viveros de empresas.

b. Ingresos

Como ingresos se consideran los que las entidades y a su vez las administraciones públicas en su conjunto (Hacienda², Seguridad Social principalmente), obtienen de la actividad desarrollada en los viveros a través de los ingresos fiscales y de cotizaciones a la seguridad social, tanto de los trabajadores de los viveros como de los emprendedores y sus empleados alojados:

- Impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF): aplicado a los trabajadores de los viveros, a los emprendedores no constituidos como sociedades y a los empleados de los emprendedores a partir del salario bruto mensual consignado en las encuestas y siguiendo los tramos de deducción indicados por la Agencia Tributaria para el año 2014.
- Seguridad social: En las cotizaciones a la seguridad social se han diferenciado dos tipos de cotizantes: los que lo hacen a través del Régimen Especial de los trabajadores autónomos (el 98,3% de los alojados) para los que se estableció una base de cálculo sobre la cotización mínima de 264,40 €³ y el resto de trabajadores, incluyendo tanto a los propios empleados de la incubadoras como a los contratados por los emprendedores y que cotizan en el régimen general de la seguridad social, aplicándoles un porcentaje medio de cotización del 6,3% sobre su salario.
- Otros ingresos: Como podían ser las aportaciones directas por otras actividades desarrolladas en las incubadoras: alquiler de espacios comunes a empresas y organismos externos, organización de eventos, servicios de consultoría, etc.

² En la forma de cálculo no se ha considerado oportuno incluir los ingresos derivados del impuesto de sociedades porque el impacto en este tributo de las empresas de los Viveros es muy poco significativo, además de que de las encuestas realizadas no se obtuvo información fiable que pudiera ser complementada con fuentes complementarias (Registro Mercantil) ya que muchas de las empresas no tenían obligación legal de presentar cuentas a la fecha de la realización del estudio.

³ Hay que destacar que se decidió no aplicar en el cálculo la tarifa plana para autónomos aprobada en el año 2013⁴ ya que reduce notablemente la aportación a la seguridad social: 55,78€ los primeros seis meses, 134,06€ del mes siete al doce y 186,25 del mes trece al dieciocho, porque los requisitos que se exigían para favorecerse de la tarifa plana sufrieron cambios en su aplicación hasta entrar en vigor la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, en las que se modificaron dos elementos: el no haber estado de alta como autónomo en los cinco años anteriores y no emplear trabajadores por cuenta ajena, características que sólo cumplían el 6% de los emprendedores. Se ha mantenido de esta manera a los efectos de obtener un resultado más estable a largo plazo.

5. REALIZACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Para la elaboración de este trabajo, se decidió analizar la totalidad de las incubadoras de empresas de la Comunidad Valenciana (44, obteniendo información completa de 43), para obtener datos cuantitativos y cualitativos de las empresas usuarias de las incubadoras y de las personas responsables de la gestión de los viveros. El procedimiento se llevó a cabo con cuestionarios cerrados para los emprendedores y entrevistas en profundidad para los gerentes. Además de las características económicas de las empresas, pretendíamos inferir si los viveros cumplían su función adecuadamente y si las expectativas que se tenía de ellos justifican el desembolso público, en detrimento de otras alternativas. De las 394 empresas alojadas, respondieron el cuestionario 183 (error estadístico de $\pm 5,5\%$, con un intervalo de confianza del 95,5% y $P=q=0,5$). De los responsables de las incubadoras, obtuvimos información de 40 de ellas.

Para la estructuración de la información, se tuvieron en cuenta tres variables principales: localización geográfica a nivel provincial, tipo de incubadora (industrial, de servicios o tecnológica) y el tipo de entidad promotora (Ayuntamiento, Cámara de Comercio, CEEI o Universidad), para los cuales se realizó un tratamiento de datos inter e intragrupos.

Las limitaciones del modelo expuesto surgen sobre todo al no poder recabar información tanto de los gerentes y/o responsables de los viveros y de los emprendedores encuestados de algunas cuestiones relevantes, como son:

1. No se ha podido obtener en el trabajo de campo (no se ha facilitado por los entrevistados) el total de ingresos y gastos de cada uno de los viveros incluidos en el estudio desde el inicio de operaciones y ámbito de estudio (desde 2004). Solo se dispone de información sobre el año 2014. Tampoco se dispone de información del total de ingresos fiscales de las empresas egresadas que han sobrevivido posteriormente gracias a su incubación en el vivero.
2. No se ha podido obtener la facturación de todos los emprendedores alojados en los viveros por lo que no se ha podido computar como ingresos la recaudación del impuesto de sociedades ni la repercusión sobre el IVA.
3. Tampoco ha sido posible obtener información suficiente acerca de los ingresos indirectos generados por los viveros por el arrendamiento o prestación de servicios a terceros no alojados en su totalidad, debido sobre todo a que su poca

cuantía desincentivaba a las entidades a mantener un registro riguroso de las mismas, por lo que su impacto en el resultado final hubiera sido poco relevante.

A pesar de las dificultades encontradas, la amplitud de la muestra obtenida y la consistencia de nuestra propuesta metodológica, estructurada sobre la base de estudios científicos previos, nos alientan a presentar los resultados del análisis realizado.

6. RESULTADOS DEL ESTUDIO

Con la aplicación de la metodología arriba indicada en la que se realizaron los cálculos agregados de los gastos e ingresos actuales y futuros, vía fiscal, obtuvimos que, por cada euro invertido, la administración pública recuperaba 2,8 €. El análisis de la composición de este resultado nos mostró que se obtendrán 2.855.225 € vía ingresos directos y fiscales, para lo que fue necesario que los entes públicos destinasen 1.006.488 € para su funcionamiento (Tabla 1.)

No obstante lo anterior, este resultado agregado no representa de manera homogénea los datos reflejados para cada uno de los grupos de viveros analizados, donde se aprecian variaciones notables.

De esta manera, se observa que el mejor resultado global lo presentan las incubadoras que acogen empresas industriales, ya que por cada euro invertido se proyectan 7,1 euros de retorno. Esto es debido a los menores costes de funcionamiento de estas infraestructuras ya que si bien en el caso de los viveros de oficinas, las entidades promotoras suelen asumir los gastos de luz, agua o limpieza, en el caso de los industriales, son las empresas las que contratan estos costes de funcionamiento. De hecho, los gastos generales de funcionamiento de los viveros industriales son 17 veces menores que los de servicios y siete veces menores que los tecnológicos.

Realizando un análisis en función de la entidad promotora que gestiona la incubadora, los viveros promovidos por Ayuntamientos son los que peores resultados ofrece con una ratio de gastos e ingresos de 1,70 €, una cifra considerablemente inferior a las que muestran las incubadoras gestionadas por las Cámaras de Comercio (3,50 €), los CEEIs (3,00 €) o las Universidades (3,80 €).

Entre los motivos que podemos encontrar para explicar estas diferencias tan sustanciales es que muchos viveros promovidos por entidades locales se pusieron en marcha sin realizar un estudio acerca de la pertinencia de una incubadora en el mu-

nicipio, lo que junto al tránsito de la crisis sufrida en los últimos años y la falta de acciones comercializadoras para dar a conocer las ventajas que reporta la permanencia en un vivero, se ha visto reflejado en los bajos niveles de ocupación que presentan.

TABLA 1

Resumen de gastos e ingresos generados por la actividad de las incubadoras en la Comunidad Valenciana en función de la propiedad, provincia y sector económico en el año 2014

Viveros de empresa		Ingresos			Gastos	Resultados
		€	% Trab.	% Empr.	€	€
Alicante	Ayuntamientos	428.157	6,0	93,3	126.063	302.095
	Cámara de Comercio	505.715	5,9	94,1	171.170	334.545
	CEEI	235.410	6,1	93,9	111.895	123.515
	Universidades	368.806	11,1	88,9	136.083	232.723
	TOTAL Alicante	1.538.088	7,4	92,6	545.211	992.877
Castellón	Ayuntamientos	45.645	23,5	76,5	104.363	-58.718
	Cámara de Comercio	60.982	7,1	92,9	33.655	27.327
	CEEI	226.228	3,6	96,4	41.092	185.136
	TOTAL Castellón	332.855	7,0	93,0	179.110	153.745
Valencia	Ayuntamientos	94.125	17,2	82,8	106.050	-11.925
	Cámara de Comercio	52.6113	2,5	97,5	106.341	419.772
	CEEI	149.869	7,9	92,1	50.780	99.089
	Universidades	214176	5,4	94,6	18.996	195180
	TOTAL Valencia	834.414	4,9	95,1	231.387	603.027
Propiedad	Ayuntamientos	567.928	9,8	90,2	336.476	231.452
	Cámara de Comercio	1.092.810	4,3	95,7	311.166	781.644
	CEEI	611.507	5,5	94,5	203.767	407.740
	Universidades	582.982	9,0	91,0	155.079	427.903
Sector económico	G1 Tecnológico	1.240.132	7,9	92,1	463.209	776.923
	G2 Industria	418.962	4,7	95,3	58.750	360.212
	G3 Servicios	1.196.130	6,0	94,0	484.529	711.602
Total		2.855.226€	6,6%	93,4%	1.006.488€	1.848.738€

Únicamente dos incubadoras no fueron incluidas al no disponer de los datos necesarios

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo del autor.

Incubadoras de empresas como promotoras de la creación de empleo

TABLA 2

Número de personas vinculadas a las actividades de los viveros de empresas de la Comunidad Valenciana en 2014, agrupadas por provincia, entidad promotora, sector y tipos de emprendedores

<i>Criterios</i>	<i>Personas vinculadas</i>		<i>Mujeres</i>	<i>Distribución (% filas)</i>
	<i>Media</i>	<i>Desv. Tip.</i>	<i>% / total</i>	<i>Socios-trabajadores</i>
<i>Provincia</i>				
Alicante	2,6	3,440	18,7	61,8
Castellón	3,2	3,016	20,9	53,3
Valencia	2,8	4,312	23,1	57,9
<i>Propiedad</i>				
Ayuntamiento	2,7	2,993	23,2	59,4
Cámaras de Comercio	2,6	4,850	25,6	52,6
CEEI	2,3	1,842	15,5	72,5
Universidad	4,2	4,191	15,8	60,4
<i>Orientación sectorial</i>				
G1 Tecnológico	3,1	3,230	16,5	64,7
G2 Industrial	2,6	3,442	9,1	61,8
G3 Servicios	2,7	4,343	27,1	54,1
<i>Tipo de emprendedor</i>				
Emprendedor	2,2	1,485	18,5	100,0
Naciente	5,1	5,801	25,0	45,5
Nueva	2,9	4,808	19,7	52,3
Consolidada	2,2	2,320	22,8	62,8
Total	2,1	3,934	21,7	52,4

Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta a emprendedores alojados y egresados

En 2014 menos del 5% de las empresas españolas dadas de alta en el registro mercantil⁴ se había constituido con un tamaño superior a cinco empleados. En el caso de las empresas alojadas en los viveros el 9,2% tiene un tamaño superior a cinco trabajadores, lo que sin duda es un buen indicador, que refleja que los viveristas generan en promedio más puestos de trabajo que aquellos que no quieren o no pueden optar a alojarse. No obstante, el tamaño de los negocios en fase inicial

⁴ Estadísticas financieras y monetarias. Sociedades Mercantiles año 2014. INE.

(0-42 meses) sin empleados es del 53%, porcentaje similar al arrojado en el estudio GEM (Peña, Guerrero, y González-Pernia, 2014) del 54,7%, y entre las empresas consolidadas el 62,8% no cuenta con empleados siendo este porcentaje muy superior al recogido en el informe GEM España 2014 (40,3%).

Como se puede observar en la Tabla 2 las actividades nacientes cuentan con un promedio superior de personas vinculadas al proyecto (5,1), así como con un peso privilegiado de empleados en la distribución socios-empleados. Pero conforme aumenta la antigüedad de la empresa, el tamaño de la misma se reduce (pasando de 2,9 personas en actividades nuevas a 2,2 en actividades consolidadas), así como la distribución socios-empleados pasando del 47,7% de empleados en actividades nuevas al 37,2% en las consolidadas. Entre las posibles explicaciones a esta situación se puede considerar la falta de experiencia en la gestión de recursos humanos de las iniciativas incipientes, así como los problemas derivados por la recesión económica de los últimos años, que ha conducido a que las empresas consolidadas reajusten sus equipos para poder sobrevivir.

De igual manera, vemos que el porcentaje de presencia femenina es bajo en cualquiera de las orientaciones sectoriales y etapa de la empresa, incluso inferior a las ratios recogidos en el GEM 2014 y donde se muestra que 4 de cada diez emprendedores eran mujeres mientras que, en nuestro estudio, apenas llega a 2.

7. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Tal como hemos visto en los resultados anteriores las incubadoras de empresas generan en promedio 2,80 € por cada euro que se invierte en las mismas, identificándose grandes diferencias en la rentabilidad, atendiendo a las diferentes tipologías. De esta manera, se observa que son los viveros orientados a la actividad industrial los que mejores resultados presentan en cuanto al retorno que producen y los tecnológicos los que mayor impacto relativo tienen en términos de empleo. De igual manera, las incubadoras promovidas por las universidades favorecen en especial medida la creación de puestos de trabajo. Tanto los Ayuntamientos como las Cámaras de Comercio y sobre todo los CEEIs, entidades especialmente activas en la promoción de las incubadoras, las que obtienen resultados positivos, pero discretos

Hay que destacar un hecho relevante como es el que la entidad que hace la inversión para la puesta en marcha de la incubadora no es la misma que la que recibe

los ingresos posteriores, produciéndose una asimetría en el comportamiento. En nuestro estudio hemos comprobado que, mientras que son las entidades locales, universidades, cámaras de comercio y CEEIS quienes financian con sus recursos (o bien a través de programas de incentivos nacionales o supranacionales, pero que en cualquier caso no financian el funcionamiento diario de las mismas) la puesta en marcha de las incubadoras, los excedentes sobre la inversión que se recuperan a través de impuestos los ingresa la administración del Estado que no tiene un mecanismo de compensación o incentivo hacia las entidades promotoras. Parece evidente que debería haber un procedimiento para incentivar a aquellas entidades que realizan una buena labor en las incubadoras, generando empresas innovadoras que en un tiempo razonable salen de los viveros, generando puestos de trabajo y diversificando el tejido industrial. La posibilidad de reasignación de estos recursos, a través de mecanismos de retribución interadministrativo, con un formato similar al que se utiliza para el «Fondo de compensación interterritorial⁵», por el que se asignan recursos para inversiones en las distintas regiones de España, permitiría revertir una situación como la actual, que es claramente injusta en términos de esfuerzo económico para las entidades promotoras.

Como hemos comentado, de alguna manera se debería, de un lado, introducir ese mecanismo de compensación de los ingresos para su redistribución social, pero por otro, parece claro que sería interesante incorporar incentivos a la inversión privada a la hora de promover viveros de empresas. Una aproximación a los formatos que debería tener esta compensación fiscal podemos encontrarlos en (Klemm, 2010) quien, en su trabajo que se orienta principalmente a incentivos que promuevan la actividad económica, concluye que los incentivos para favorecer la I+D tienen efectos positivos nítidos, lo que permite inferir que un efecto combinado para animar la inversión en empresas innovadoras de los viveros tendría un impacto aún más favorable.

Adicionalmente, siguiendo a este mismo autor, también parece claro que, si se trata de promover la creación de empresas innovadoras, muchas de las cuales se

⁵ Recogido en el Art.158.2 de la Constitución Española, el Fondo de Compensación Interterritorial es un instrumento de financiación de las Comunidades Autónomas compuesto por un fondo con destino a gastos de inversión, cuyos recursos se distribuyen por las Cortes Generales entre dichas Comunidades Autónomas y provincias con la finalidad de corregir desequilibrios económicos entre las mismas y de hacer efectivo el principio de solidaridad. Su normativa está desarrollada por la Ley Ley 22/2001, de 27 de diciembre, reguladora de los Fondos de Compensación Interterritorial.

encuentran en una fase incipiente, y no siendo en muchos casos tuteladas por expertos *Business Angels*, parece improcedente centrar la presión inversora en la mera rentabilidad, valorándose la posibilidad de combinar el propio incentivo a la rentabilidad con bonificaciones fiscales. Estos incentivos han demostrado su eficacia (Moretti y Wilson, 2014) quienes estudiaron los incentivos estatales en el sector de las empresas biotecnológicas, estimando que éstas habían crecido un 15%, mientras que un descenso del 10% en el coste de capital del usuario inducido por un aumento de los incentivos fiscales a la I + D eleva el número de empresas punteras en el sector en un 22%. En contraposición a este estudio optimista, encontramos las aportaciones de (Román, Congregado y Millán, 2013) quienes valoran que estos incentivos, aplicados a un perfil de emprendedores pueden verse malogrados por otras variables del entorno, entre las que destacan la legislación laboral rígida o la falta de una cultura que favorezca que los desempleados se conviertan en emprendedores que contraten a otros desempleados. Además, estos autores hacen referencia al concepto de capital social, con el que pretenden poner en valor los beneficios que ofrecen las redes de contactos que se pueden generar entre las empresas. Como podemos comprobar, todos estos factores que según los autores son condicionantes para que las políticas de incentivos aplicadas a las empresas del vivero tengan éxito, son parte esencial de las incubadoras de empresas por lo que podemos inferir que aplicar incentivos en un entorno tan favorable como son las incubadoras es un elemento más de éxito. Destacar el hecho de que una de las mayores demandas de las empresas de los viveros es que hubiese un servicio de asesoramiento eficiente con personal especializado que pudiera atender sus demandas.

Un factor relevante de los viveros es que se orientan hacia empresas con mayores componentes innovadores que la media. Ello implica reconocer que las incubadoras ejercen un efecto tractor sobre cierta tipología de empresas (información y comunicaciones 18,6% , actividades profesionales, científicas y técnicas 30,6%). Parece lógico plantear que, en una sociedad en la que se apuesta por cambios de paradigmas y modelos económicos, se potencie desde la administración pública aquellos elementos que puedan impulsar este tipo de actividades. Asumiendo las hipótesis de (Stiglitz, 1992) de intervención de la administración en el sector privado, estaría absolutamente justificada una mayor intensidad de recursos públicos destinada a promover la creación de una mayor proporción de empresas innovadoras.

Elemento conclusivo adicional sería la necesidad de reenfocar el papel de las incubadoras en el actual formato y es que, recogiendo la experiencia americana en

la que los gestores de viveros son mucho más proactivos a la hora de impulsar a las empresas para que crezcan se consoliden y abandonen las instalaciones constituyendo así el normal ciclo productivo de una incubadora, (Al-Mubarak y Wong, 2011; Duff, 1993; Marches, 2011), resulta importante condicionar y hacer un seguimiento más exhaustivo de las características y evolución de las empresas alojadas, acelerando la rotación de las mismas: en el estudio hemos constatado el hecho de que las empresas de los viveros tienen una tasa de supervivencia muy superior a la media de las empresas que no están alojadas lo que nos permite aventurar que cuantas más empresas se beneficien de los servicios de los viveros, un mayor número tendrá la posibilidad de sobrevivir fuera de las mismas.

Uno de los indicadores que mejor miden la eficacia de un VE es la tasa de ocupación⁶, pues un vivero que cree empresas con altas tasas de supervivencia y genere empleo, pero tenga pocas empresas alojadas, indicaría que sus recursos no están siendo optimizados y que por lo tanto el vivero no es rentable (Ferreiro Seoane, 2013). De los 680 espacios (despachos y naves industriales) para alojar empresas en los viveros de la Comunidad Valenciana en el año 2014, 234 estaban disponibles, lo que representa una tasa de ocupación del 65,5%, lo que viene a indicar varias cuestiones, pero entre ellas que las incubadoras no están siendo un elemento útil para alojar empresas innovadoras: es evidente que hay un exceso de oferta de espacios o bien que las incubadoras no han sabido dar a conocer las ventajas que reporta establecerse en ellas como un punto de arranque para proyectos en fase embrionaria.

En lo que corresponde a la capacidad de las incubadoras para potenciar el empleo femenino, los valores absolutos no parecen ofrecer duda sobre la necesidad de acometer iniciativas alternativas, dados los pobres resultados obtenidos. Merece la pena destacar el hecho de que esta circunstancia, dado que no existen limitaciones directas o indirectas a las mujeres a las incubadoras, pueden ser no síntoma, sino reflejo, de una casuística previa, como puede ser el hecho de que, siendo las incubadoras, espacios orientados hacia empresas innovadoras y tecnológicas, la menor presencia femenina en estos campos técnicos se traduce en un menor número de candidaturas a los viveros. Según los datos del informe «La Universidad Española en Cifras» (Hernández Armenteros y Pérez García, 2016), siendo las mujeres ma-

⁶ Porcentaje de alojamientos (despachos y/o naves) ocupados por emprendedores respecto al total de alojamientos ofertados.

yoritarias en términos globales, su presencia abrumadora en especialidades en enseñanzas de la educación en sus distintas etapas o derecho (59,19%), en las carreras técnicas de ingeniería su participación es modesta (electrónica 14,67%; mecánica 13,70%; informática 10,90%). Es concluyente pensar que las incubadoras presentan una participación femenina similar a su presencia en las carreras universitarias con contenidos más demandados por los viveros. Cabría preguntarse si la implementación de incentivos específicos podría tener un efecto positivo, cuestiones a las que (Pazos Morán, 2008) responde desde una perspectiva global: los incentivos económicos son positivos, pero han de ir acompañados de otras reformas como, menciona la autora, la universalización de la educación infantil o la equiparación de los permisos de paternidad y maternidad.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Al-Mubarak, H. M.y Wong, S. F. (2011). How Valuable Are Business Incubators? a Illustration of Their Performance Indicators. En *European, Mediterranean & Middle Eastern Conference on Information Systems 2011* (Vol. 2011, pp. 756-765).
- Bank, N., Fichter, K.y Klofsten, M. (2016). Sustainability-profiled incubators, regional factors and the recruiting of tenants. En *RENT xxx Conference, Antwerp University, Belgium, November 16-18*.
- Barrios González, C.y Martínez Navarro, M. Á. (1988). Las decisiones públicas de inversión en infraestructuras y el análisis coste-beneficio. En *I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI* (pp. 648-653).
- Blanco Jiménez, F. J., De Vicente Oliva, M., Manera Bassa, J.y Polo García-Ochoa, C. (2015). *Los servicios que prestan los viveros de empresas en España. Ranking 2015*. Madrid.
- Caiazza, R.y Gunasekaran, A. (2014). Benchmarking of business incubators. *Benchmarking: An International ...*, (February). Recuperado a partir de <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/BIJ-01-2013-0011>
- Comisión Europea. (2002). *Benchmarking of Business Incubators. Benchmarking: An International...* Recuperado a partir de <http://www.cses.co.uk/upl/File/Benchmarking-Business-Incubators-main-report-Part-1.pdf>

- Dilts, D. M. y Hackett, S. M. (2004). A Systematic Review of Business Incubation Research. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82. <https://doi.org/doi:10.1023/B:JOTT.0000011181.11952.0f>
- Duff, A. (1993). *Best Practice in Business Incubator Management* (Vol. 7). Kensington.
- ECODES. (2013). Retorno Social de la Inversión (SROI). Recuperado 25 de junio de 2015, a partir de <http://ecodes.org/responsabilidad-social/retorno-social-de-la-inversion-sroi#.VIWI-Pkvfcs>
- Fernández, E., Montes, J. M. y Vázquez, C. J. (1996). Factores explicativos de la rentabilidad empresarial. *Revista de Economía Aplicada*, IV(12), 139-149. Recuperado a partir de http://www.revecap.com/revista/numeros/12/pdf/fernandez_montes_vazquez.pdf
- Ferreiro Seoane, F. J. (2013). *Los Viveros de empresas en Galicia: una estrategia generadora de riqueza*. Universidade da Coruña. Recuperado a partir de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=41063>
- Grinols, E. L. E. y Mustard, D. B. D. B. (2001). *Business Profitability versus Social Profitability: Evaluating Industries with Externalities, The Case of Casinos. Managerial and Decision Economics* (Vol. 22). <https://doi.org/10.1002/mde.1004>
- Guerra, J. F., Manríquez, M. R. y García, M. M. (2009). Modelo de negocios, visión integradora entre compromiso social, rentabilidad y asociación empresarial. (Spanish). *Administracion y Organizaciones*, 12, 92-111. Recuperado a partir de <http://content.ebscohost.com/ContentServer>.

CAPÍTOL 3

LES CONFRARIES DE PESCADORS COM A AGENTS DEL DESENVOLUPAMENT LOCAL A TRAVÉS DELS GALP

Lluís Miret Pastor (UPV), Paloma Herrera Racionero (UPV),
Rodrigo Martínez Novo i Yesmina Mascarell

RESUM

Dins de la Política Pesquera Comuna juga un paper destacat el Fons Europeu Marítim i de Pesca (FEMP), un dels cinc fons estructurals i d'inversió europeus, dissenyat específicament per a finançar les polítiques marítimes i pesqueres. En el període 2007-2014 s'han dut a terme nombrosos projectes de diversificació pesquera al llarg de tot Europa.

El nou FEMP dissenyat per al període 2014-20 per primera vegada obri la porta a la Comunitat Valenciana a què accedisca a aquests fons, el que implica necessàriament la creació de grups d'acció local Pesquera (GALP), així com l'aplicació d'estratègies de desenvolupament Local Participatiu (DLP). Davant d'aquesta nova perspectiva, analitzarem el paper que han jugat i poden jugar les Confraries de Pescadors com a agents del desenvolupament local, així com el retorn que pot suposar per a les comunitats pesqueres.

1. INTRODUCCIÓ

El Fons Europeu Marítim i Pesquer (FEMP), que té un horitzó temporal des de 2014 fins a 2020 i que s'emmarca dins de la Política Pesquera Comuna (PPC), és una oportunitat no sols per a replantejar i reformar el nostre malmès sector pesquer, sinó també per a buscar alternatives en matèria d'ocupació i de riquesa a les zones pesqueres. La diversificació pesquera és una de les línies prioritàries a finançar i això suposa una oportunitat per als pescadors, les cofaries així com per a tot l'entorn econòmic i social que els envolta. Així, s'obre la porta perquè projec-

tes de diferent naturalesa puguen rebre fons europeus a través dels Grups d'Acció Local Pesquera (GALP) que seran els encarregats de gestionar i implementar una Estratègia de Desenvolupament Local Participativa (EDLP).

Si bé el FEMP és continuació d'un fons similar que va operar de 2007 a 2011 (el Fons Europeu de Pesca, FEP), l'anterior FEP va actuar exclusivament en determinades zones amb unes característiques demogràfiques i econòmiques determinades que exclouïen la Comunitat Valenciana. En canvi, aquest nou fons (el FEMP) permet l'arribada de fons a la nostra comunitat, el que ha propiciat la recent creació de GALPs i la convocatòria de les primeres ajudes i accions en aquesta línia per part de la Conselleria d'Agricultura.

Aquest fet, junt a importants i recents canvis legislatius en matèries relacionades com la pesca turisme (Miret-Pastor et al, 2015), propicien que ens trobem en un moment clau i ple d'oportunitats per al món pesquer. L'objectiu d'aquest treball és elaborar un estudi descriptiu on s'aborde l'estat de la qüestió, els passos que s'han dut a terme fins al moment. Per a tindre clar en quina situació ens trobem actualment i cap a on poden anar totes aquestes accions en un futur pròxim.

2. EL FONS EUROPEU MARÍTIM I PESQUER

La Política Pesquera Comuna (PPC) és l'instrument de gestió de la pesca i l'aqüicultura de la Unió Europea. Les primeres polítiques pesqueres van establir-se als anys 70 si bé la Política Pesquera Comú va aparéixer com a tal al 1983. Aquesta Política pesquera va rebre moltes crítiques i ha sofert diverses reformes al llarg de les últimes dècades. La més recent va entrar en vigor l'1 de gener de 2014. Amb l'actual PPC es pretén garantir que la pesca i l'aqüicultura siguin sostenibles des del punt de vista mediambiental, econòmic i social, i oferisquen als ciutadans de la UE una font d'alimentació bona per a la salut. La seua finalitat és dinamitzar el sector pesquer i assegurar un nivell de vida just per a les comunitats pesqueres.

La reforma modifica la manera de gestionar la PPC i concedeix als països de la UE un major poder de control a escala nacional i regional. La PPC es basa en 4 àmbits d'activitat principals:

- Gestió de la pesca
- Política internacional

- Mercats i política comercial
- Finançament de la PPC

Dins d'aquest últim àmbit, i ja abans d'aquesta darrera reforma, va crear-se el Fons Europeu de Pesca (FEP) per al període 2007-2013, amb l'objectiu de garantir la conservació i explotació sostenible dels recursos marins. Una vegada finalitzat aquest període, i ja dins de la reforma actual, es va crear el Fons Europeu Marítim i Pesquer (FEMP) per al període 2014-2020 (UE, 2014). El FEMP és la principal ferramenta financera de la PPC i busca contribuir a la consecució de l'estratègia Europa 2020 en el marc dels Fons estructurals i d'inversió.

Dins del reglament del FEMP, a l'article 6 es recullen les sis prioritats que es marca:

Prioritat 1. Fomentar una pesca sostenible des del punt de vista mediambiental, eficient amb l'ús dels recursos, innovadora, competitiva i basada en el coneixement.

Prioritat 2. Fomentar una aqüicultura sostenible des del punt de vista mediambiental, eficient amb l'ús dels recursos, innovadora, competitiva i basada en el coneixement.

Prioritat 3. Fomentar l'aplicació de la Política Pesquera Comuna.

Prioritat 4. Augmentar l'ocupació i la cohesió territorial.

Prioritat 5. Fomentar la comercialització i la transformació.

Prioritat 6. Fomentar l'aplicació de la Política Marítima Integrada.

Cadascuna d'aquestes prioritats, venen concretades amb uns objectius específics. Ja hem dit que cal situar el FEMP dins d'un marc estratègic molt més ampli i que es concreta en l'estratègia Europa 2020, la qual es concretava en 11 objectius temàtics, dels quals el FEMP se centra en quatre:

OT3. Millorar la competitivitat de les pimes del sector agrícola i del sector de la pesca i l'aqüicultura

O.T.4. Afavorir la transició a una economia baixa encarboni en tots els sectors

O.T. 6. Conservar i protegir el medi ambient i promoure l'eficiència dels recursos

O.T.8 Promoure la sostenibilitat i la qualitat a l'ocupació i afavorir la mobilitat laboral.

En quant al seu funcionament, cal assenyalar que tal i com passa amb els altres fons estructurals i d'inversió europeus, el FEMP s'utilitza per a cofinançar projectes junt als estats membres (UE, 2013). Així, a cada país se li assigna un pressupost en funció de la mida del seu sector pesquer. A continuació, cada país ha d'elaborar un programa operatiu (P.O.) que haurà de ser aprovat per la Comissió Europea. El P.O. es compon d'uns eixos prioritaris amb mesures plurianuals, una vegada aprovat, les autoritats nacionals decidiran quins projectes reben finançament.

El Programa Operatiu espanyol té pressupostat 1161'6 milions d'euros per al període referit i els distribueix en funció dels objectius temàtics assenyalats. Així l'OT 3 (Millorar la competitivitat de les pimes del sector agrícola i del sector de la pesca i l'aqüicultura) té un pressupost de 590 milions d'euros (el 50'8% del total); l'OT4 (Afavorir la transició a una economia baixa encarboni) té 20'7 milions d'euros (1'8%), l'OT6 (Conservar i protegir el medi ambient i promoure l'eficiència dels recursos) 362'2 milions (31'2%) i l'OT8 (Promoure la sostenibilitat i la qualitat a l'ocupació i afavorir la mobilitat laboral) 128'8 milions (11'1%). Per últim cal assenyalar que la quantitat es completa amb 59'8 milions (5'1%) per assistència tècnica (MAPAMA, 2015).

De els quantitats anteriors, les Comunitats autònomes gestionaran 829'6 milions d'euros i l'Administració General de l'Estat 332 milions. Aquest import s'incrementarà amb 396'6 milions d'euros dels pressupostos de les CCAA i l'AGE, totalitzant una ajuda pública de 1558'2 milions d'euros.

L'estratègia del P.O. es basa en sis reptes inspirats en les sis prioritats del FEMP. També en funció d'aquestes es distribueixen els fons:

1. *Cap a una pesca extractiva més sostenible i competitiva* compta amb un pressupost de 352.491.261€, és a dir el 30'3% del total. Dins d'aquest punt hi ha dues línies molt importants «La competitivitat de la flota, els productes y els ports pesquers» i per altra banda «La protecció de la biodiversitat, dels ecosistemes marins i la reducció de l'impacte de la pesca en el medi marí»
2. *Potenciar un sector aquícol més sostenible i competitiu* té un finançament total de 205.905.842 € que anirà a dues línies «inversions productives en el sector» i al «desenvolupament de la tecnologia i la innovació»
3. *Assolir una major cohesió social que afavorisca la creació de treball* té un pressupost de 107.673.734 €.
4. *Incentivar una indústria que recolze els objectius de la Política Pesquera Comú* compta amb 274.409.699 € dels quals un 38'3% aniran a la indústria de la transformació.

5. *Reforçar la Política Pesquera Comú* comptarà amb 155.954.705 €, a repartir entre la «recopilació de dades del sector» i el «control i execució».
6. *El Recolzament a la aplicació de la Política Marítima Integrada* tindrà 5.334.672 €

La Secretaria General de Pesca del Ministeri d'Agricultura, Alimentació i Medi Ambient, a través de la Direcció General de Ordenació Pesquera, va crear el Grup Tècnic de Treball de Diversificació Pesquera i Aquícola (DIVERPES), que va ser l'encarregat d'elaborar el Pla Estratègic Nacional DIVERPES 2013-2020. L'objectiu d'aquest Pla era establir les línies estratègiques en matèria de diversificació i emprendiment, que serviren per a generar en las comunitats pesqueres noves fonts de treball i ingressos, i al mateix temps impulsar la creació de serveis que ajuden a les zones dependents de la pesca a seguir sent viables.

El Pla DIVERPES va estar centrat en les següents quatre àrees d'actuació considerades els principals motors en matèria de diversificació pesquera i aquícola:

- Turisme
- Comercialització i transformació
- Medi ambient
- Social

3. CONSTITUCIÓ I FINANÇAMENT DELS GALP DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Seguint el model d'altres Fons (el Fons Europeu de Desenvolupament Regional, el Fons Social Europeu, el Fons de Cohesió o el Fons Europeu Agrícola de Desenvolupament Rural), el Fons Europeu Marítim i de la Pesca, preveu el desenvolupament sostenible de les zones pesqueres i aquícoles seguint el plantejament respecte al desenvolupament local participatiu (DLP) i, a aquest efecte es preveu la formació de «grups d'acció local del sector pesquer» (GALP) que comptaran amb una representació significativa en la seua composició dels sectors de la pesca i/o l'aqüicultura i que seran els responsables de l'elaboració i posada en marxa de les estratègies de desenvolupament local participatiu (EDLP).

En aquesta línia es va signar un Conveni de col·laboració entre la Generalitat, a través de la Conselleria d'Agricultura, i els Grups d'Acció Local de Pesca per a l'aplicació de l'EDLP. En ells apareixen els GALP com a entitats col·laboradores

de la Conselleria en l'aplicació, gestió i control de les ajudes trameses per a les EDLP.

El pla financer assignat a la Comunitat Valenciana des del Fons Europeu Marítim i de la Pesca (FEMP) per a augmentar l'ocupació i la cohesió territorial compta amb 6.151.765 euros per al període 2014-2020. Per a la preparació d'estratègies i projectes es van constituir inicialment vuit GALP (la Safor, el Maestrat, Albufera, la Marina, Almar, La Plana, Badia de Santa Pola i de Guardamar), en l'orde de 14 de setembre de 2016 s'assignaven 30.000€ d'ajuda preparatòria per a l'elaboració de les EDLP. Posteriorment, els vuit GALP inicials s'han concentrat en quatre que són:

- El GALP de la Safor (inclou Gandia, El Palmar, Silla i Catarroja)
- El GALP de La Plana (Vinaròs, Peníscola, Benicarló, Castelló i Borriana)
- El GALP de la Marina (Dénia, Calp, Xàbia, Teulada, La Vila Joiosa, El Campeño i Benidorm)
- El GALP de la Badia de Santa Pola (Guardamar i Santa Pola).

Una vegada constituïts, a l'Ordre 20/2017, s'aprovaren les bases reguladores per a les ajudes a projectes desenvolupats dins de les estratègies de desenvolupament local participatiu aprovades als GALP a la Comunitat Valenciana (DOGV 8099, 04.08.2017). A la convocatòria s'especificava que podien ser beneficiaris les persones físiques o jurídiques, de caràcter públic o privat, que desenvoluparen projectes integrats en l'EDLP i que contribuïren a aconseguir un o més dels objectius previstos en l'àmbit territorial del GALP. Les línies i les ajudes van ser finalment:

- Programa 714.10, Ordenació i millora de la producció pesquera, capítol 4. Línia S8187000
- Denominació línia: Ajuda gastos de funcionament GALP
- La seua assignació per a l'anualitat 2017 presenta un import global màxim: 200.640,00 €.

A cada una de les EDLP s'assigna per a l'anualitat 2017:

	<i>Assignació anualitat 2017</i>
EDLP de GALP La Safor	49.497,89 €
EDLP de GALP La Marina	46.668,86 €
EDLP de GALP La Plana	48.053,28 €
EDLP de GALP Bahía de Santa Pola	56.419,97 €

- Programa 714.10, Ordenació i millora de la producció pesquera, capítol 7. Línia S7747000.
- Denominació línia: Ajudes inversions GALP.
- 4.1.2 (art. 63) Aplicació d'estratègies de Desenvolupament local participatiu. (Projectes).
- Aquesta línia té una anualitat màxima per a 2017 de 802.560,00 €.

	<i>Assignació anualitat 2017</i>
EDLP de GALP La Safor	197.991,55 €
EDLP de GALP La Marina	186.675,46 €
EDLP de GALP La Plana	192.213,12 €
EDLP de GALP Bahía de Santa Pola	225.679,87 €

Les sol·licituds presentades a cada GALP havien de ser baremades i prioritzades segons els criteris de valoració que consten a cadascuna de les EDLP dins de la qual s'executaran els projectes.

Cal assenyalar també que es podien concedir ajudes a persones físiques o jurídiques que promogueren la realització de projectes «productius» o «no productius».

Les inversions «productives» són aquelles que el beneficiari normalment és una empresa o empresari autònom i que tinguen una finalitat econòmica lucrativa. En aquests casos l'ajuda al projecte podria arribar al 60% dels costos d'aquelles despeses subvencionables del projecte.

Per la seua banda, es consideren projectes d'inversió «no productius» aquells que el beneficiari normalment és una entitat sense ànim de lucre de caràcter públic

o privat i que no tinguen una finalitat econòmica lucrativa. En aquests casos l'ajuda al projecte podria arribar al 100% dels costos d'aquelles despeses subvencionables del projecte, sempre que foren d'interés col·lectiu amb beneficiaris col·lectius.

4. CONCLUSIONS

Estem assistint als primers passos en la creació dels GALP i en les convocatòries de fons procedents del FEMP. D'aquesta manera s'obre una oportunitat per a la reconversió i diversificació pesquera, ja que se disposa d'una eina financera a la disposició de les Confraries de Pescadors, dels pescadors i de qualsevol emprenedor que desitge apostar per activitats relacionades amb el món de la pesca.

La nostra comunitat ha sofert una crisi econòmica molt forta, però potser la pesca tradicional valenciana encara haja sofert una crisi encara més dura, llarga i profunda, una crisi que va més enllà de la simple crisi econòmica i de rendibilitat i que té profundes connotacions socials i ambientals. La pura supervivència de les confraries i del sector està en joc davant la manca de perspectives econòmiques i de relleu generacional. Davant d'aquest panorama, el sector necessita replantejar la seua activitat. En aquesta línia, la creació dels GALP i l'accés als fons del FEMP suposen un pas positiu, encara que molts altres aspectes de la PPC inspiren al sector més temor que esperança.

Ara bé, no es poden repetir les errades que s'han donat en l'aplicació de les EDLP o en el repartiment dels Fons Europeus a altres sectors. De moment, les confraries estan organitzant de manera eficient la creació dels GALP i la seua gestió, per la seua banda, la Conselleria d'Agricultura ha encetat un procés que sens dubte serà farragós i on caldrà anar ajustant molts dels processos, terminis i requisits actuals. De moment les quantitats existents són insignificants i els terminis semblen molt ajustats, però són uns primers passos en un procés on la clau serà l'elecció, disseny i implementació d'uns projectes que esperem siguen útils a un sector necessitat de bones notícies.

BIBLIOGRAFIA

- Conselleria d'Agricultura, Medi Ambient, Canvi Climàtic i Desenvolupament Rural (2017). Extracte de la Resolució de 4 d'agost de 2017, que convoca per a 2017 ajudes per a projectes dins de les estratègies de desenvolupament local participatiu aprovades als GALP en la Comunitat Valenciana. Disponible a http://www.dogv.gva.es/datos/2017/08/11/pdf/2017_7418.pdf
- Conselleria d'Agricultura, Medi Ambient, Canvi Climàtic i Desenvolupament Rural (2016). RESOLUCIÓ de 14 de setembre de 2016, de la Conselleria d'Agricultura, Medi Ambient, Canvi Climàtic i Desenvolupament Rural per la qual s'obri el període de sol·licitud de l'ajuda preparatòria per a l'elaboració de les estratègies de desenvolupament local participatiu (EDLP) i s'estableixen els criteris per a la seua assignació en el marc del Fons Europeu Marítim i de Pesca a la Comunitat Valenciana. [2016/7272]. Disponible a: <http://regp.tragsatec.es/Temp/NORMA193.pdf>
- MAPAMA (2015): Presentación FEMP. Disponible a: http://www.mapama.gob.es/es/pesca/temas/fondos-europeos/presentacion-femp_prensa10122015_tcm7-406207.pdf
- Miret-Pastor, L; Muñoz-Zamora, C; Herrera-Racionero, P i Martínez-Novo, R. (2015): Análisis Regional del Turismo Pesquero en España. Revista de Análisis Turístico. Nº 20. Pp: 23-28.
- UE (2014). Reglamento (UE) nº 508/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014.
- UE (2013). Reglamento (UE) nº 1303/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2013.

CAPÍTOL 4

UNA EXPERIENCIA DE EMPRENDIMIENTO COOPERATIVO PARA FAVORECER EL DESARROLLO LOCAL. EL CASO BETACOOOP DE CASTELLÓN

Pepe Albors Orengo

(FEVECTA, Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado)

(p.albors@fevecta.coop)

RESUMEN

La presente comunicación quiere presentar una iniciativa única y pionera en la Comunidad Valenciana que es la primera cooperativa de emprendedores que está liderando FEVECTA en el ayuntamiento de Castellón.

A lo largo de la comunicación analizamos el papel que puede jugar el cooperativismo y la economía social en el desarrollo local. Además de presentar qué es BETACOOOP, la primera cooperativa de emprendedores en la Comunitat Valenciana, ¿por qué y para qué ha nacido BETACOOOP? ¿Cómo ha sido el proceso de puesta en marcha de la iniciativa? ¿Cuáles han sido los primeros resultados de la misma? Y, ¿cómo se puede desarrollar la iniciativa en otras localidades?

LA ECONOMÍA SOCIAL COMO INSTRUMENTO CLAVE PARA EL DESARROLLO LOCAL

Ante el fracaso de las fórmulas macroeconómicas que se han probado ineficaces para controlar y reducir las tasas de paro, en los últimos años se ha planteado de una manera mucho más numerosa la puesta en marcha de acciones «micro» apoyadas en las iniciativas locales de empleo, es decir, aquéllas que generan empleo estable mediante la creación de pequeñas y medianas empresas que utilizan recursos ociosos en la localidad o comarca donde realizan su actividad productiva.

En referencia a la alusión de las pequeñas y medianas empresas como puntales del desarrollo económico local hay que destacar el papel fundamental que ha ju-

gado el tejido empresarial cooperativo que se ha ido generando en la Comunidad Valenciana, ya que *el movimiento cooperativo se caracteriza por poseer entre sus señas de identidad una clara vocación local*, por lo que algunos estudios e investigaciones, como el realizado por la Universitat de València bajo el título «Experiencia de Desarrollo Local en la Comunidad Valenciana, ya apunta la idoneidad de conducir y encauzar el potencial cooperativo como una oportunidad valiosa para el desarrollo económico local de la Comunidad Valenciana.

Si analizamos los rasgos que a lo largo de su desarrollo han ido caracterizando las actuaciones de promoción económica local y las comparamos con los rasgos que definen al sector de la Economía Social comprobamos que las fórmulas empresariales de trabajo asociado, y de manera más amplia y numerosa las cooperativas, se ajustan y adecuan a las exigencias del fenómeno local del que venimos hablando más que cualquier otra fórmula, por razones como:

- Poseer un *carácter local*, ya que sus acciones se circunscriben a un territorio determinado que en gran parte de los casos coincide con el propio municipio. Las empresas de Economía Social consideran la comunidad local como ámbito territorial de actuación prioritario.
- Tener una *dimensión social*, al surgir con la disposición de generar actividades que revertan en la creación de empleo estable, sobre todo, entre aquellos grupos que han quedado excluidos del mercado laboral o tienen dificultades para incorporarse o permanecer en él.
- Una necesaria *dimensión económica* para sostener las iniciativas empresariales y de empleo en el medio local y que haga viables sus proyectos empresariales.

Además, la empresa cooperativa representa en estos momentos *un nuevo paradigma de la gestión empresarial*. La cooperativa se presenta como una alternativa válida para poner en práctica sistemas de trabajo democráticos y pluralistas que permiten desarrollar *un nuevo modelo empresarial basado en la primacía de las personas y su bienestar social*.

El factor trabajo es prioritario. Las cooperativas ofrecen una comunidad de pertenencia, la implicación de las personas en un proyecto que es, a la vez, algo propio y algo compartido. Además, *las estrategias de desarrollo de las cooperativas se establecen a nivel local y no en centros de decisión alejados* lo que fortalece los tejidos industriales locales, pues son iniciativas que surgen de las mismas comunidades

naturales en estrecha relación con su entorno geográfico y social. Por todo ello, la cooperativa se vislumbra como una fórmula empresarial adecuada para la consecución de un desarrollo económico, social y humano sostenido.

No podemos olvidar que la propia Comisión Europea, ha venido manteniendo en los últimos años que los ámbitos potenciales de desarrollo del empleo se encuentra en aquellos sectores de actividad más cercanos a nosotros: *la mejora de la vida diaria, el ocio y el tiempo libre y la protección del medio ambiente* y donde localiza los conocido como yacimientos de empleo, 17 ámbitos económicos en estrecha conexión con el medio local (*mejora de la vivienda, de los espacios públicos urbanos, el desarrollo de la cultura local, los servicios a domicilio, etc.*), y que las cooperativas, especialmente las de trabajo asociado dentro del entorno económico no lucrativo, por su carácter de empresa que prima el trabajo sobre el capital, por su capacidad para generar empleo estable y su vinculación al medio que les rodea pueden dar respuesta a las necesidades de la población de su entorno, por lo que el fomento de estas fórmulas empresariales redundan en el desarrollo y mejora del medio local y comunitario.

Por todo ello, FEVECTA, ha planteado el desarrollo de un proyecto de para facilitar el emprendimiento cooperativo bajo la fórmula de cooperativa de emprendedores en la localidad de Castellón.

¿A qué necesidad responde la cooperativa de emprendedores?

Durante décadas, el cooperativismo de trabajo ha demostrado su potencial para contribuir ampliamente al desarrollo económico local, creando empleo estable y de calidad. Además, las cooperativas del ámbito local han generado empleo y crecimiento económico prestando habitualmente servicios que contribuyen fuertemente a mejorar la calidad de vida de las personas del municipio, tales como: servicios en el ámbito de la atención a las personas, la cultura, el ocio saludable, la protección y conservación de los recursos naturales, la integración social y laboral de las personas más desfavorecidas, la educación y los servicios a la familia y a la infancia, etc.

En el ámbito de la creación de empleo de calidad, *las cooperativas de la Comunidad Valenciana demostraron su enorme resistencia a la destrucción de empleo que conllevan las recesiones económicas en la última crisis*. En efecto, según datos publi-

cados por el Ministerio de empleo y Seguridad Social, de 54.082 empleos a final de 2007 las cooperativas valencianas pasaron a 48.149 en 2012, lo que supone una reducción de un 10% de empleos. En el mismo periodo temporal los ocupados en la Comunidad Valenciana pasaron de 2.249.000 a 1.792.000, según la EPA, lo que supone una reducción de un 20% del número de puestos de trabajo. Las cifras demuestran, de este modo, la mayor capacidad de las cooperativas para resistir la destrucción de empleo incluso en épocas de profunda crisis económica. Además, *el sector de trabajo asociado de la Comunidad Valenciana obtuvo en 2103 por primera vez en 6 años un saldo de empleo positivo*, no dejando desde entonces de crecer el número de puestos de trabajo en el sector.

Las cooperativas de trabajo son, por ello, empresas que *contribuyen ampliamente a la sostenibilidad social* de los territorios en los que operan generando estabilidad laboral, paz social y la disponibilidad en el largo de plazo de una serie de servicios que contribuyen de forma decisiva a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Muchas personas tienen ideas de negocio sólidas y ampliamente desarrolladas para poner en marcha cooperativas de trabajo en sus pueblos y ciudades pero no acaban de animarse a constituirse como cooperativa por las incertidumbres y el gasto que conlleva iniciar una aventura empresarial de resultados inciertos.

En particular, aquellas personas que emprenden proyectos en grupo y optan por una empresa en forma societaria, como es la cooperativa, se enfrentan a los gastos derivados de la constitución de una nueva entidad jurídica, su mantenimiento (contabilidad, gestión de obligaciones fiscales, laborales, mercantiles, etc.) y, en su caso y si el proyecto no prospera, su disolución.

Además, los emprendedores societarios asumen responsabilidades a través de su participación en los órganos de administración de sus empresas, para las que frecuentemente no están preparados y cuyo incumplimiento puede derivar en graves consecuencias personales. En esta situación pueden llegar a encontrarse también los emprendedores cooperativos.

¿Qué solución propone la cooperativa de emprendedores?

- Ofrecer una experiencia real de emprendimiento cooperativo en un entorno protegido.

En el ecosistema emprendedor de la Comunidad Valenciana existen numerosas

entidades públicas y privadas que ofrecen formación y asesoramiento con el fin de minimizar los riesgos inherentes a la constitución de una empresa, no obstante ninguna de ellas da a los emprendedores la oportunidad de vivir una experiencia real de emprendimiento cooperativo en un entorno protegido y sin necesidad de constituir la empresa de modo inmediato.

- Un espacio de convivencia en el que testar la idea de negocio.

La cooperativa de emprendedores es un espacio de convivencia en el que personas que tengan un proyecto de empresa cooperativa avanzado van a tener la oportunidad de experimentar, durante un periodo de tiempo determinado, la viabilidad de sus ideas operando directamente en el mercado, sin la necesidad de constituir su empresa hasta validar su proyecto en una situación real.

¿Qué es la cooperativa de emprendedores?

- Es una *iniciativa impulsada por FEVECTA y dirigida a emprendedores* que quieran poner en marcha un proyecto de empresa cooperativa.
- que permite *comenzar la actividad* en el mercado *sin necesidad de constituir formalmente* todavía la cooperativa,
- con un *marco legal* para buscar clientes, facturar, comprar, etc., siendo *acompañados* por un *equipo de profesionales*.

De esta forma los emprendedores pueden comprobar de forma real si su proyecto funciona y de qué forma puede ser viable, pero asumiendo menor riesgo. *Permite a los emprendedores...*

- *Contrastar el modelo de negocio en el mercado* para hacerlo más consistente antes de la puesta en marcha de la empresa.
- Lanzar la idea con *menor riesgo y menor coste*.
- Vivir una *experiencia de aprendizaje de emprendimiento*.
- Vivir una *experiencia como cooperativista* en el seno de una cooperativa de servicios
- *Conocimiento previo de las personas* con las que se pretende montar una empresa.

¿Qué perfil deben cumplir los proyectos?

- Proyectos de *emprendimiento cooperativo* que incorporen los valores de *participación, transparencia y responsabilidad*.
- *Actividades de servicios* (con exclusión de algunas actividades profesionales cuya actividad deriva en responsabilidades futuras, arquitectos técnicos, etc.).
- Que *no* supongan una *inversión elevada* y que el *nivel de riesgo* inherente a la actividad sea *aceptable*.
- Actividades que *no precisen del uso de un local comercial*.
- Que quieran vivir previamente una *experiencia cooperativa*, con tiempo para el conocimiento mutuo de los futuros socios y del funcionamiento básico de la empresa.

¿Cómo funciona?

Una *cooperativa de servicios* que ofrece a los emprendedores:

- 1º *Acompañamiento personalizado en el test de mercado*: Orientación para la definición y puesta en marcha de la acción comercial.
- 2º *Apoyo a la redefinición del modelo de negocio y la viabilidad*.
- 3º *Gestión administrativa de la actividad*: Protección jurídica, laboral y contable:
 - *Jurídica*: los emprendedores del proyecto desarrollan su actividad con el CIF de la Cooperativa. La Cooperativa cumple con los requisitos exigidos a todas las empresas de Riesgos Laborales, LOPD, etc. y dispone de un seguro de responsabilidad para la actividad que realiza.
 - *Laboral*: En el momento en que el grupo emprendedor acuerda la prestación de un servicio con un cliente, se identifica a la persona o personas del grupo que van a trabajar en la producción de este servicio, la cooperativa de emprendedores contrata en ese momento a estas personas bajo la modalidad de «obra y servicio» por la duración que requiera la prestación del servicio acordado. Al mismo tiempo, la cooperativa factura al cliente y, con posterioridad, liquida a los emprendedores, una vez se han deducido los gastos oportunos con una nómina.
 - *Contabilidad* llevada por y a nombre de la Cooperativa, con liquidación al emprendedor en función de los ingresos y gastos generados por la actividad que desarrolla.

4º *Resolución de consultas* en materia contable, fiscal, jurídico-mercantil, etc.

5º *Oportunidades para establecer relaciones* tanto con los demás emprendedores involucrados en el proyecto como con las empresas asociadas a FEVECTA y la red de contactos de la organización.

6º *Acceso a espacios totalmente acondicionados* para la celebración de reuniones, sesiones formativas, presentaciones y encuentros, además de poder disponer de puestos de trabajo según el sistema de «silla caliente».

¿Cuáles son las obligaciones de las personas socias emprendedoras para con la cooperativa?

- La *entrada* a la Cooperativa se hace *a título personal*.
- Los socios realizan una *aportación al capital* de la cooperativa, que se situará inicialmente en los 100 € y que se devuelve a su salida de la cooperativa.
- Se establece una *cuota mensual* de 25 € por emprendedor.
- La cooperativa retiene *un 10% de cada factura* emitida en concepto de gastos de gestión y administración.

Y después de la cooperativa de emprendedores, ¿qué?

La permanencia en la cooperativa de emprendedores *no debería exceder los 18 meses*. Tras este período, y una vez tomada la decisión de poner en marcha la propia empresa (o en su caso de no continuar la actividad), se procede a...

- ... la liquidación final con el proyecto.
- ... dar de baja a los emprendedores como socios de la cooperativa.
- ... iniciar el proceso de constitución de la nueva empresa cooperativa que abandona la cooperativa de emprendedores una vez testada su viabilidad económica-empresarial-social.

¿Cuál es el principal valor de pertenecer a la cooperativa de emprendedores?

Más allá de la gestión administrativa, la formación, el asesoramiento y el acceso a los espacios, el principal valor de pertenecer a la cooperativa de emprendedores

consiste en formar parte de un microcosmos emprendedor dinamizado por FEVECTA que canalizará recursos, contactos, capital social etc. hacia la iniciativa y en el que además compartirán la aventura de emprender con total seguridad con un grupo de personas en su misma situación y con sus mismos valores.

En este sentido, FEVECTA cuenta con más *de 600 cooperativas afiliadas* en la Comunidad Valenciana que serán movilizadas en apoyo de la iniciativa y animadas a establecer redes de colaboración empresarial con los proyectos que surjan de la iniciativa.

Además, FEVECTA orientará a los proyectos para que puedan acceder a todos los servicios para emprendedores presentes en la Comunidad Valenciana. Para ello, FEVECTA *movilizará a sus redes de contactos* en favor de la cooperativa de emprendedores. En concreto se movilizarán, entre otras, a las siguientes entidades y servicios:

- *Cámaras de Comercio (Prop Emprendedores)*
- *Ceei*
- *Aje*
- *Cev*
- *Diputaciones*
- *Ayuntamiento Agencia De Desarrollo Local (ADL)*
- *Info Dona*
- *Ivaj*
- *Universidad*
- *Sindicatos*
- *Etc.*

No somos una cooperativa paraguas, de facturación o de freelances... ¿Qué nos hace diferentes?

- La cooperativa de emprendedores es *un espacio de convivencia* en el que las dinámicas de trabajo permiten un contacto frecuente entre los emprendedores y entre ellos y las empresas afiliadas a FEVECTA. Su objetivo final es formar *una comunidad de autoayuda para emprendedores*, que opere bajo *un sistema de gestión democrático*.

- La cooperativa de emprendedores *presta un conjunto de servicios* a sus socios que va mucho más allá de la posibilidad de facturar sin haber constituido una empresa societaria.
- El objetivo de la cooperativa de emprendedores es facilitar el medio para que personas con proyectos empresariales teóricamente viables tengan la oportunidad de contrastarlos directamente en el mercado antes de su puesta en marcha definitiva. Por ello, en su Reglamento de Régimen Interno se contemplarán medidas orientadas a *limitar el tiempo que los emprendedores permanecen en la misma*.
- La cooperativa de emprendedores se construye jurídicamente de forma diferente a las cooperativas paraguas o de facturación. Éstas últimas suelen adoptar la forma de cooperativa de trabajo mientras que la cooperativa de emprendedores *adopta la forma de cooperativa de servicios*.
La experiencia real de Betacoop desarrollada junto al Ayuntamiento de Castellón
- Proceso de constitución de la Cooperativa de emprendedores.

La cooperativa de emprendedores se ha constituido a lo largo de 2016-17 en dos fases:

Fase 1: fase de difusión y constitución

En esta primera fase en la que la cooperativa no está todavía constituida, FEVECTA ha liderado el proyecto que se centrará en las siguientes actividades:

- El desarrollo de la campaña de difusión para dar a conocer el proyecto entre los emprendedores, las entidades dedicadas al apoyo al emprendimiento, los intermediarios del mercado laboral, las administraciones públicas, las cooperativas y en general entre la ciudadanía.
- Reclutamiento de la dirección y administración de la cooperativa.
- Reclutamiento de los socios fundadores (primeros emprendedores).
- Reclutamiento de los asociados, esto es, entidades que participarán en el capital de la cooperativa prestando, además, apoyo a su consolidación.
- Búsqueda del capital para la puesta en marcha de la cooperativa.
- Desarrollo del plan de empresa y viabilidad de la cooperativa de emprendedores
- Desarrollo de los estatutos de la cooperativa de emprendedores y, en su caso de su reglamento de régimen interno.

- Configuración del consejo rector de la cooperativa.
- Desarrollo de los procesos de trabajo y de control de los proyectos de los socios emprendedores.
- Adquisición de mobiliario y acondicionamiento del local de la cooperativa. Al tratarse de inversiones, estas adquisiciones se realizarán con cargo al capital aportado por los socios fundadores de la cooperativa de emprendedores y por ello, no aparecen en el presupuesto más abajo.

Esta fase ha concluido con la constitución de la cooperativa y se ha celebrado un evento orientado a dar a conocer el proyecto a los medios de comunicación, colaboradores, emprendedores, cooperativas de Castellón, etc.

Fase 2: fase de consolidación de la cooperativa de emprendedores

La segunda fase se extenderá a lo largo de final 2017 y 2018. Con la cooperativa ya constituida, será ésta la que releve a FEVECTA en el liderazgo del proyecto. El objetivo de esta fase es consolidar a la misma como una de las entidades clave para el desarrollo de proyectos empresariales sostenibles. Durante esta fase, las principales actividades de la cooperativa están siendo:

- Apoyar la consolidación de los proyectos empresariales cooperativos de los sus socios fundadores (emprendedores) y de aquellos que se vayan uniendo a la iniciativa
- Reclutar nuevos emprendedores.

En esta última fase, la cooperativa comenzará a generar recursos propios con los que financiar su actividad.

Principales resultados del proyecto

Los principales resultados del proyecto en 2016-17 han sido:

- Se ha generado una infraestructura de recursos y servicios para albergar potencialmente hasta 60 emprendedores incorporados en 20/30 proyectos para

la puesta en marcha de cooperativas con sede en el CIES. Esta infraestructura podrá actuar como polo de generación y atracción de proyectos empresariales socialmente sostenibles.

- La cooperativa cuenta en este momento con un mínimo de 18 emprendedores que trabajarán en torno a 7 proyectos de economía social.
- La iniciativa es ampliamente conocida en el ecosistema emprendedor de Castellón
- Se ha dado inicio a una dinámica de cooperación, entre las diferentes entidades que componen el ecosistema de apoyo al emprendedor en la ciudad de Castellón, con un fuerte potencial para el desarrollo de otros proyectos de apoyo al emprendimiento con valor añadido social.
- La cooperativa está facturando en nombre de sus emprendedores un pequeñas cantidades generando varias jornadas de empleo por cuenta ajena para sus socios.
- La cooperativa ha impartido un mínimo de 18 horas de formación a sus socios.

Ubicación física de la cooperativa (CIES, Centro de Innovación y Energía)

El objetivo final de la iniciativa es generar una comunidad de emprendedores de proyectos de economía social entorno a la cooperativa de impulso empresarial. Dentro de esta comunidad tendrán la oportunidad de compartir recursos, establecer relaciones, contrastar ideas y, en definitiva ofrecerse ayuda y apoyo mutuo en el desarrollo de sus proyectos. Para ello es imprescindible contar con un espacio de encuentro y de trabajo, en el que estas relaciones vayan construyéndose a través del trabajo en común, la participación en actividades comunes o simplemente la socialización. *El centro CIES de innovación y energía* situado en la ciudad del Transporte de Castellón cuenta con los requisitos necesarios para constituir este lugar de encuentro y cooperación en el que ubicar la cooperativa de impulso empresarial.

Por un lado, el centro cuenta con espacio tanto para oficinas como para pequeños talleres industriales o naves, que podrían ser utilizadas bien para ubicar proyectos de carácter industrial, bien como centros de experimentación e incluso divulgación por parte de los emprendedores de la cooperativa de impulso empresarial.

Por otro lado, la vinculación del centro con la innovación lo hace idóneo como polo de generación de proyectos emprendedores con una vocación de sostenibilidad social.

La propuesta incluye, por tanto la cesión en uso, a coste 0, de instalaciones en el citado Centro de Innovación y Energía (CIES) de Castellón. Inicialmente la propuesta incluye la cesión de un espacio en oficinas de 50 a 60 m² y una de las naves industriales disponibles.

Esta cesión de espacios podría revisarse dependiendo del desarrollo de la iniciativa.

¿Y después qué?

Fase 3: consolidación en 2017, 2018 y 2019

El proyecto prevé una tercera fase de consolidación que durará tres años, en los que la participación económica del Ayuntamiento de Castellón se irá reduciendo progresivamente, a medida que la cooperativa alcanza su punto umbral de rentabilidad.

El objetivo de esta fase es conseguir concluir 2019 con una ocupación media de 50 emprendedores al año que desarrollen de 25 a 30 proyectos de empresas cooperativas en la ciudad de Castellón y que la cooperativa logre alcanzar una facturación media de 150.000 € anuales en nombre de sus socios emprendedores.

ANEXO

INFORME ACCIONES BETAEMPREENDEDORES COOP V

MARZO 2016-OCTUBRE 2017

a. Constitución

Betaemprendedores Coop. V fue constituida legalmente en Castellón en fecha de 2 de marzo de 2017. Los socios constituyentes fueron:

Por la parte institucional:

- FEVECTA.
- Fundación para el fomento de la economía social.

Por la parte del grupo de emprendedores:

- Proyecto la Webberia, integrado por José Miguel Sanchiz y Sada Tao Gomez
- Proyecto L 'Alkimia Holos, integrado por Encarna Martínez, David Cebrián, Esteban Fortea y Elena Igualada
- Proyecto Mira Mamá, integrado por Marisa Canos e Isabel Ruiz.

El día 14 de marzo se celebró la Presentación Oficial los medios de comunicación de la nueva Cooperativa de Emprendedores en las propias instalaciones del Edificio CIES, en calle Lituania nº10 de Castellón. A ella asistieron los medios más representativos de la provincia.

En ese acto se hizo la entrega de las llaves de acceso a cada uno de los proyectos constituyentes de Betaempendedores Coop. V, así como la distribución de los puestos de trabajo equipados para desarrollar su actividad. Desde el momento de la constitución se han venido haciendo trabajos de adecuación de los espacios destinados al «Trabajo en cooperación» y la «Sala de Reuniones». En concreto, en la nave destinada para que los emprendedores desarrollen su trabajo habitual se han tenido que hacer trabajos de climatización y ampliación del sistema eléctrico, ya que no se disponía de esos elementos necesarios para trabajar en óptimas condiciones. Además se han equipado los puestos de trabajo con el mobiliario de oficina necesario: mesas, sillas, archivadores, cajoneras, estanterías, material propio de oficina, impresora, conexión a internet, etc.

Además se han realizado los trámites necesarios para contratación de los seguros obligatorios correspondientes para el desarrollo de las actividades profesionales, y el servicio de asesoramiento y gestión destinado a todos los emprendedores que integren Betaempendedores Coop. V.

b. Acciones de reclutamiento de nuevos proyectos emprendedores.

Se han realizado visitas a aquellas entidades con la que ya se trabajó la propuesta de una Cooperativa de Emprendedores, para hacerles saber que el proyecto ya está en marcha y desde ese mismo momento pueden redirigirnos aquellos proyectos a los que se podría considerar como candidatos para integrarse en Betaempendedores Coop V (CEEI, Camara de Comercio, UJI, Espaitec, Fundación Globalis).

Además se propone al CEEI en lo referente a la participación de FEVECTA y Betaempendedores Coop V en el Focus Pyme 2017 de 28 de septiembre, que sirva de escaparate para la captación de nuevos emprendedores así como para la visibili-

zación del proyecto de Betaemprendedores Coop. V como de los proyectos que lo integren en ese momento.

Desde la constitución de Betaemprendedores Coop. V, además de los 3 proyectos iniciales, se han sumado 2 proyectos empresariales más:

- REMSOUL: integrado por Eugenia Parreño, Carlos Corada y Vicente Plaza
- DECORPC: integrado por Mónica Carregui y Jose Vivo

Se han realizado otras entrevistas a otros proyectos que han solicitado su integración en Betaemprendedores Coop. V, en concreto a 3 proyectos, pero el Comité de Admisión ha valorado que no se ajustaban a los requisitos exigidos para asociarse a la entidad.

- Proyecto 1: proyecto individual que busca exclusivamente cobertura para facturación
- Proyecto 2: proyecto individual basado en la subcontratación de personas para servicios
- Proyecto 3: proyecto maduro que pasa directamente a constitución

A julio de 2017 de las entrevistas realizadas, se espera que puedan integrarse 2 proyectos nuevos en septiembre, alcanzando los 7 proyectos en sólo 6 meses desde su puesta en marcha, proyectos que conllevarán unas 15-17 personas trabajando en BETACOOOP Coop v.

c. Acciones de tutorización y seguimiento de los proyectos de los emprendedores:

Desde el mismo momento de la constitución de la cooperativa de Emprendedores, se han venido realizando tutorías programadas con cada uno de los proyectos. En estas tutorías se valora el estado del proyecto a nivel del desarrollo de su Plan de Empresa, el Desarrollo de su Plan de Viabilidad y el desarrollo de su Plan de Marketing.

En estas tutorías se fijan objetivos a alcanzar en un plazo de 5-6 semanas, cuando se vuelve a realizar la tutoría de seguimiento. Además se acuerdan acciones concretas que se puedan cuantificar: acciones de difusión de su proyecto, desarrollo de su imagen, visitas a posibles clientes, propuesta de trabajos a clientes, presupuestos

presentados, presupuestos aprobados, trabajos demandados, trabajos ejecutados, etc.

Estos ítems sirven al técnico de Betaemprendedores y a cada uno de los proyectos a detectar carencias, necesidades y habilidades a mejorar en su forma de planificar su entrada en el mercado real a corto y medio plazo y se acuerdan propuestas para mejorar en ese campo, bien mediante formación individual de algún miembro del proyecto o conjunta para todos integrantes del grupo, reuniones con el asesor para resolver dudas puntuales, acceso a documentación y normativa sobre aspectos empresariales, etc.

Hasta 31 de julio de 2017, se han realizado tutorías a los distintos proyectos:

- La Webberia.
- L'Alkimia Holos.
- Mira Mamá.
- REMSOUL.
- DECORPC.

Estas han consistido a nivel individual en:

- 1ª Tutoría: definición de proyecto: valoración del estado de su Plan de Empresa, Plan de Viabilidad y Plan de Marketing. Análisis de los trabajos realizados hasta ahora: visitas a clientes, resultado, planificación nuevas visitas. Diseño de acciones complementarias de difusión de su proyecto empresarial. Diseño de su imagen corporativa, presencia en RRSS.
- 2ª Tutoría: Trabajos sobre el Plan de Empresa, análisis de los contactos realizados y su resultado. Nuevas propuestas de difusión de su proyecto: charlas, cursos, talleres. Registro de los trabajos acordados y ejecutados con clientes. Análisis del Plan de Marketing.

d. Acciones grupales.

A raíz de las tutorías realizadas a cada proyecto, se han detectado necesidades formativas en diferentes aspectos (gestión empresarial, marketing, idiomas, etc). Por ello, todos los socios emprendedores de Betaemprendeodrs Coop. V. han podido realizar acciones formativas de las ofertadas por FEVECTA a sus socios. En

concreto, los emprendedores que han considerado interesante conocer y/o mejorar determinadas competencias han participado en:

- El ABC de la economía social (8 horas).
- Marketing 2.0 (30 horas).
- Liquidación del impuesto de sociedades (8 horas).
- Inglés B2 (50 horas).
- Comunicación digital y networking en internet (30 horas).

Además de estas acciones formativas, se han venido realizando 4 tutorías grupales con el asesor externo, Nova Gestió Coop v, que sirve para que los proyectos resuelvan dudas generales sobre trámites de facturación, cotizaciones a la seguridad social, contabilidad y fiscalidad.

Estas tutorías se intercalan entre las tutorías por proyectos, con el objeto de que los proyectos se sientan en todo momento dinamizados en Betaemprendeders Coop. V, no dejando nunca más de 2 semanas sin que se haya producido algún tipo de contacto con los emprendedores que integran la cooperativa.

CONCLUSIONES

BETACOOOP está en una fase de consolidación y es un buen momento de difundir la experiencia para que sea conocida por otros ayuntamientos de la Comunidad valenciana que quieran sumarse a la iniciativa o personalizar esta iniciativa en su propio ayuntamiento.

Desde FEVECTA estamos dispuestos a estudiar propuestas que nos realicen ADL y ayuntamientos que quieran implementar una cooperativa de emprendedores en su localidad.

BIBLIOGRAFÍA

Todos los datos y referencias bibliográficas son de la propia FEVECTA.

CAPÍTOL 5

ÉS HORA DE MOSTRAR EL QUE APOSTEM A LA SOCIETAT: AVALUACIÓ DE L'IMPACTE DE LES ASSOCIACIONS A QUART DE POBLET

Julio Huerta (tècnic de Participació Ciutadana de la Fundació Horta Sud)

Juana López (tècnica de Participació Ciutadana de Quart de Poblet)

Dídac Delcan (estudiant de TFG Educació Social)

Elena Sanz

RESUM

L'estudi que es presenta pretén mostrar allò que aportem a la societat, de transformar en xifres quin és el resultat de la implicació, el compromís i la participació de tantes i tantes persones que treballen de manera voluntària. Ficant l'èmfasi en visibilitzar, valorar, agrair i reconèixer l'aportació social i econòmica que les associacions realitzen a la societat amb dades objectives del que aporta el moviment associatiu a cada municipi: persones associades, voluntàries, hores de dedicació, recursos econòmics, etc. Tanmateix proposa fomentar la corresponsabilitat entre l'Administració Pública i les associacions, ja que aquest projecte desenvolupa i dirigeix per la Fundació Horta Sud ofereix una eina per a arreplegar i analitzar una sèrie de dades objectives amb les quals es pretén demostrar que la confiança en el tercer sector no és cega, que les organitzacions són transparents i que aporten i enriqueixen a la societat. I construir allò públic des del dinamisme i la cogestió, on les associacions fan una aportació vital dins de les seues comunitats de referència ja que estan, constantment, dinamitzant diferents espais i persones dins dels nostres municipis. En aquest sentit, obrim espais on poder fer-se preguntes sobre com volem viure conjuntament. Aquest estudi pretén, per tant, trencar la visió de que allò públic fa solament referència a l'Administració Pública, posant en valor tota la tasca i tot el potencial que aporten les associacions a la comarca de l'Horta Sud. Per últim, no oblidem fer pedagogia, les associacions s'han d'acostumar a ser transparents, a arreplegar dades, a avaluar i complir la llei. Volem construir un relat comú i compartit entre totes les entitats de que totes som importants i juntes som més fortes, més eficaces i més autònomes.

PRESENTACIÓ

Les associacions no lucratives tenen una gran varietat d'orígens. Estan caracteritzades, principalment, per la seua orientació cap al benestar general, és a dir, per la seua capacitat de resposta a motivacions d'acció col·lectiva. Durant molt de temps, aquestes entitats relacionades amb el món de la solidaritat i la millora de la societat, han prioritzat la seua acció i treball a la rendició de comptes. Una de les raons principals està vinculada a què la mera existència d'aquest tipus d'entitats era vista com un fet positiu, com un indicador de bon treball, i es deixava en un segon pla la necessitat d'explicar els objectius aconseguits.

No obstant això, en els últims anys s'ha anat imposant la necessitat de rendir comptes (transparència en la gestió) a la societat en relació amb els recursos amb els quals treballen: econòmics, materials, humans, etc. S'ha passat, per tant, del plantejament tradicional basat a fer el bé, a un mode d'operar més racional des del punt de vista de la gestió. En aquest sentit, la Fundació Horta Sud acompanya a les associacions compromeses amb la defensa dels drets humans i dels valors democràtics, volent contribuir a l'adequació del moviment associatiu als nous requeriments, fent visible i posant en valor allò que sempre han fet i enfortint-les des dels eixos de transparència, de representativitat i autonomia, de treball en xarxa, d'equilibri en el compliment de les funcions del moviment associatiu i de canvi en la relació amb l'administració, principi de subsidiarietat i foment de l'apoderament de la ciutadania.

És moment de que les associacions publiquen els seus comptes, mostren en què s'han gastat els diners, presenten les seues factures, tinguen una relació visible de quines són les persones de la Junta Directiva, els seus projectes, les memòries, etc., en definitiva, fer un pas endavant i obrir les portes i les finestres de les seues entitats, adaptant-se als còdecs de transparència i compliment de la legalitat.

Hem d'aconseguir que les associacions siguen representatives, fortes i autònomes. Per açò, han d'incrementar la seua base social, ser més autònomes i independents, no sols en la seua gestió sinó també en el seu finançament, ja que la base social i l'autonomia financera els donarà autoritat moral i capacitat crítica.

Proposem també que les entitats es fusionen amb altres, treballant en xarxa, creant un teixit de col·laboració que aprofite les sinergies, compartint, a més del seu ànim de voluntariat, les seues experiències, coordinant projectes de manera conjunta, unint esforços per obtenir millors resultats, dirigits a aconseguir major representativitat en la societat.

Les associacions deuen ser conscients de dirigir el seu treball per mantenir l'equilibri en el compliment de les quatre funcions del moviment associatiu: la Funció social, pel que fa a la construcció de societat, valors, cultura, solidaritat entre les persones, etc., la funció educativa, educant en competències, habilitats, responsabilitats, en tant en quart són escoles de democràcia, de diàleg, de consens, etc., la funció econòmica, com a generadores de llocs de treball, tenint en compte que aporten al PIB d'una forma més justa i igualitària, mobilitzant recursos i la funció política, com a element de control de l'acció política, amb la seua labor de denúncia de les causes dels problemes i el seu esforç per actuar sobre les conseqüències, implicant-se en la solució.

És necessari, a més, reforçar la relació amb l'administració, a partir del treball conjunt amb les associacions que garantisca el principi de subsidiarietat, el qual disposa que un assumpte ha de ser resolt per la instància més pròxima al problema i que si hi ha associacions que estan actuant, donen suport a aquestes intervencions, es posen recursos al seu abast i s'abstinguen d'intervenir directament.

QUÈ ES PRETÉN AMB AQUEST ESTUDI?

Els voluntaris de les associacions entreguen el seu temps lliure a treballar per a la societat, fent-ho d'una manera totalment altruista, sense esperar gens a canvi. No obstant això, en moltes de les accions que duen a terme es troben amb moltes dificultats que els desanimen. És imprescindible visibilitzar, valorar, agrair i reconèixer l'aportació social i econòmica que les associacions realitzen a la societat amb dades objectives del que aporta el moviment associatiu a cada municipi: persones associades, voluntàries, hores de dedicació, recursos econòmics, etc.

Per altra banda, volem fomentar la corresponsabilitat entre l'Administració Pública i les associacions. Aquest projecte desenvolupat i dirigit per la Fundació Horta Sud ofereix una eina per a arreplegar i analitzar una sèrie de dades objectives amb les quals es pretén demostrar que la confiança en el tercer sector no és cega, que les organitzacions són transparents i que aporten i enriqueixen a la societat.

Considerem que les associacions fan una aportació vital dins de les seues comunitats de referència, ja que estan, constantment, dinamitzant diferents espais i persones dins dels nostres municipis. En aquest sentit, obrin espais on poder fer-se preguntes sobre com volem viure conjuntament. Aquest estudi pretén, per tant,

trencar la visió de que allò públic fa solament referència a l'Administració Pública, posant en valor tota la tasca i tot el potencial que aporten les associacions a la comarca de l'Horta Sud. És per açò que hem de facilitar i construir allò públic des del dinamisme i la cogestió.

A més, hem de fer pedagogia amb les associacions, s'han d'acostumar a ser transparents, a arreplegar dades, a avaluar i complir la llei. Volem construir un relat comú i compartit entre totes les entitats de què totes som importants i juntes som més fortes, més eficaces i més autònomes.

COM I QUAN S'HA REALITZAT?

Aquest estudi s'ha estat planificant al llarg de l'any 2016 i s'ha estat duent a terme durant els primers mesos de l'any 2017. En total han participat 57 associacions i entitats de la localitat de Quart de Poblet o que tenen activitat al municipi de les aproximadament 80 que reben subvenció de l'ajuntament.

La Fundació Horta Sud va crear una plataforma digital d'avaluació de l'impacte de l'associacionisme cofinançada pel Programa Erasmus Plus de la Unió Europea. Es tracta d'una eina informàtica amb la qual vam ordenar i vam analitzar la informació proporcionada per les associacions.

En una primera fase que va anar d'octubre de 2016 a febrer de 2017, les associacions van rebre per correu electrònic un qüestionari per omplir amb les següents dades:

- Caracterització de l'associació: dades de contacte, responsable, àmbit geogràfic, etc.
- Camp d'acció i tipus d'activitat a les quals es dedica.
- Avaluació de l'impacte de l'associació:
 - Nombre de socis, de voluntaris/es, membres de la Junta Directiva, treballadors/es.
 - Informació sobre les persones que col·laboren amb l'entitat: temps de dedicació, edat, en quines activitats participen...
 - Nombre d'activitats que es realitzen a l'any.
- Informació econòmica: quotes, subvencions, donatius, prestació de serveis... aquesta informació és molt valuosa per a calcular l'impacte econòmic de l'associacionisme a la comarca.

Aquest estudi va començar amb un grup d'associacions a tall de grup pilot i després de moltes modificacions es va passar l'enquesta definitiva a totes les associacions de Quart de Poblet: es va informar i treballar al respecte al Grup de Treball d'Associacions de la localitat, a diferents reunions mantingudes amb diverses associacions, als actes que es van realitzar conjuntament entre la Fundació Horta Sud i l'Ajuntament de Quart de Poblet i, a més, es va fer un seguiment personalitzat (trucades telefòniques, visites, reunions informals, etc.) per part del personal tècnic de l'Ajuntament per tal de motivar a les associacions a participar en aquest projecte.

Al llarg de la segona fase, entre febrer i març, es va recomanar al municipi que es designés una persona responsable del projecte que era l'encarregada de comunicar a les associacions la realització de l'enquesta i sol·licitar la seua participació, verificar la informació dels qüestionaris, introduint en la plataforma digital la informació dels qüestionaris omplerts per les associacions i responent els dubtes i consultes de les associacions per a omplir el qüestionari, de manera que es reduïra al màxim la possibilitat de rebre dades errades o preguntes sense contestar. A més, des de la Fundació es va fer una segona revisió de les dades.

En la tercera fase, compresa entre els mesos de març i abril i per tal de tornar la informació al moviment associatiu i dotar-lo d'arguments i millorar el seu impacte, es van presentar els resultats de l'informe de manera senzilla i gràfica en un acte on es va convocar tant a les associacions, Administració i ciutadans del municipi.

Seguidament, es va definir una fase posterior i a llarg termini per a poder aconseguir dades històriques i poder comparar l'evolució de l'impacte per anys, municipis i federacions sectorials.

Aquestes dades es poden consultar i analitzar a través de la plataforma on-line que s'ha convertit en una eina permanent al servei de les entitats i la seua millora. Es pot consultar en el següent enllaç: associacions.fhortasud.org

En la realització de l'estudi ha participat, a més del personal tècnic de participació dels ajuntaments de la comarca, la Universitat de València i entitats dels cinc països que han participat del projecte europeu en el qual s'emmarca aquesta iniciativa.

Per garantir la fiabilitat i minimitzar el marge d'error, s'han tingut en compte diferents aspectes:

- A la mateixa plataforma s'han activat avisos per tal de notificar si les dades preguntades de diferents formes no quadraven.

- S'ha aplicat el principi de Pareto, és a dir, s'ha comprovat que les dades referents al 20% de les associacions que més diners mouen coincideixen amb els seus quadres de resultats. Aquest principi ajuda a dotar de més fiabilitat a les dades obtingudes.
- S'ha comprovat que les subvencions declarades per les associacions coincidien les dades de la concessió de subvencions de l'Ajuntament.

Cal destacar, en aquest sentit, que l'Ajuntament de Quart de Poblet destina subvencions a aproximadament unes 10 o 15 associacions de les quals no apareix reflectit el seu impacte en aquest informe, ja que la seua seu està en altra localitat i solen ser entitats que treballen en molts entorns diferents i resulta complicat valorar l'impacte que tenen solament en una localitat en concret. És el cas de: l'Associació Impuls, IDECO, la Fundació Horta Sud, Pescadors d'Alaquàs, Esplais Valencians, Federació de Cases de Joventut, LAMBDA, Musol, Fons Valencià per la Solidaritat, Asamblea de Cooperación por la Paz, ARTIC i el Patronato Inter-municipal Francisco Esteve.

INTERPRETACIÓ DE LES DADES OBTINGUDES

Esquema de situació de Quart de Poblet

Quart de Poblet té 24.642 habitants i l'Ajuntament disposa d'un pressupost anual de 245.110.000 euros, amb una partida de 680.000 euros destinats a associacions, sent 106 les associacions que reben subvenció.

El municipi compta amb 6.620 persones associades, 544 voluntàries i dediquen 1.500 h/setmana de voluntariat. En quant a l'àmbit laboral, són 124 les persones contractades.

S'han comptabilitzat 487 activitats puntuals, 446 activitats periòdiques, amb una mitjana de 111 participants per activitat puntual i 23 participants per activitat periòdica.

Respecte a aspectes econòmics, el conjunt d'associacions de Quart de Poblet tenen uns ingressos de 1.085.897 euros i despeses de 980.156 euros.

Associacions federades

El 40% de les associacions pertanyen a alguna federació i/o coordinadora.

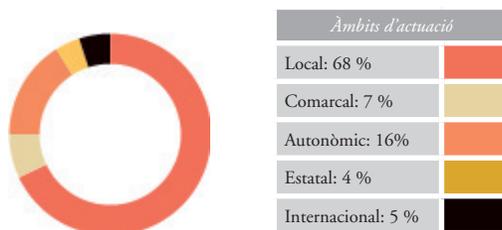
Pràcticament totes les associacions esportives, les AMPES, juvenils i festives estan estructurades de manera federativa.



ÀMBITS D'ACTUACIÓ

El 68%, és a dir, 2 de cada 3 associacions actuen a nivell municipal. Açò indica l'alt nivell d'incidència que tenen les associacions a nivell local. El percentatge d'associacions que actuen tant a nivell autonòmic (un 16%) com a comarcal (un 7%).

Les associacions són predominantment localistes, preocupades pel seu territori més pròxim, tal i com s'ha reflectit en els diferents estudis realitzats per la Fundació Horta Sud conjuntament amb la Universitat de València.

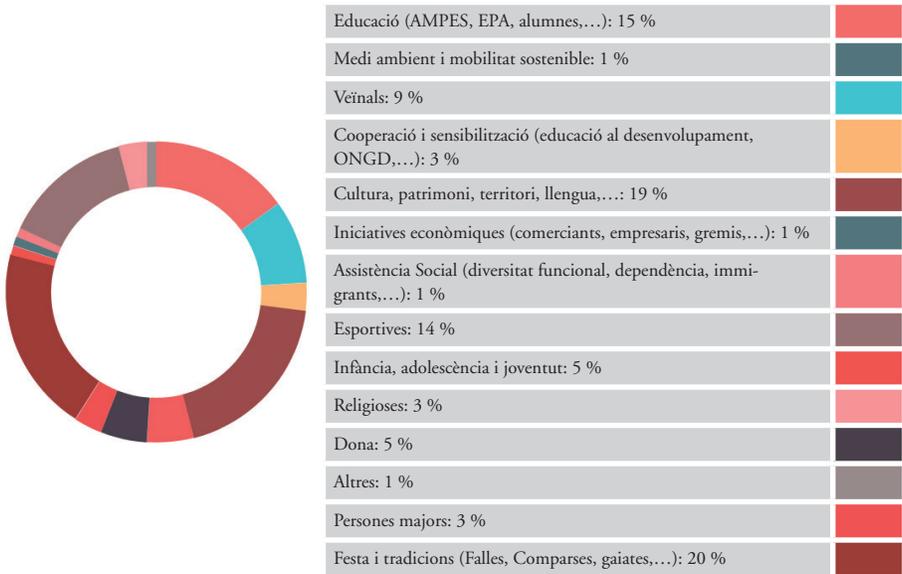


CAMPS D'ACCIÓ

Destaquen en primer lloc les associacions festives i tradicionals (20%) i les de l'àmbit de la cultura (19%). En segon lloc, destaquen les associacions que es dediquen al món de l'educació (15%) i les esportives (14%). Per últim, també cal

destacar l'alt percentatge d'associacions veïnals (9%). Al qüestionari existia la possibilitat d'assenyalar fins a tres sectors o camps d'acció.

Hi ha un ventall de tot tipus d'associacions en les que pràcticament tots els sectors estan representats, circumstància que ofereix una imatge prou clara de la dinamització existent a la localitat per part de les entitats de la societat civil.

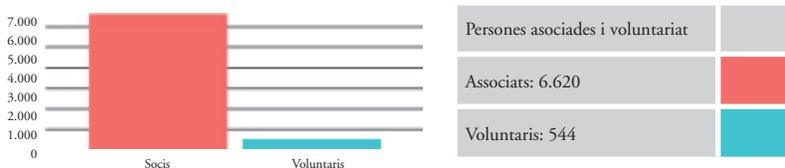


PERSONES ASSOCIADES I VOLUNTARIAT

Les 57 associacions de Quart de Poblet que han contestat el qüestionari, les quals representen aproximadament a un 70% del total de les que reben subvenció de l'Ajuntament, tenen un 25% de la població de Quart associada.

Per tant és molt probable que Quart de Poblet estiga prop d'un 40% de taxa d'associacionisme. Això significaria que estaria per damunt de la mitjana Espanyola i apropant-se a les taxes europees, situades al voltant del 50%.

A més realitzen 487 activitats puntuals a l'any en les que participen una mitjana de 111 persones per activitat i 446 activitats periòdiques a l'any en les que participen una mitjana de 23 persones per activitat.



DEDICACIÓ DE LES PERSONES VOLUNTÀRIES

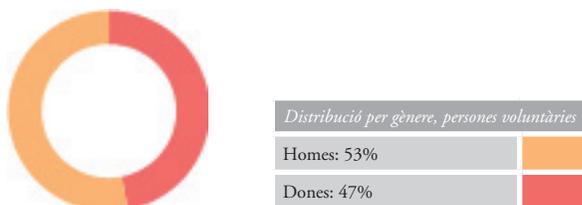
De les persones voluntàries, quasi la meitat dedica un parell d'hores a la setmana, un 31% li dedica entre 2 i 5 hores setmanals i un 23% li dedica més de 5 hores a la setmana.

En un càlcul aproximat, les persones voluntàries estarien dedicant més de 1.500 hores a la setmana de forma desinteressada a la millora de la vida de les persones i del municipi.



DISTRIBUCIÓ PER GÈNERE, PERSONES VOLUNTÀRIES

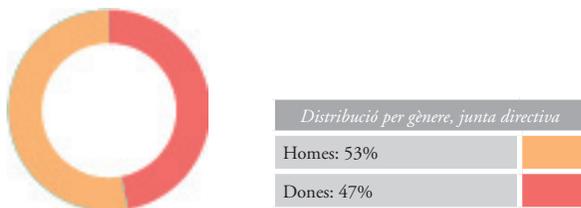
La distribució per gènere de les persones voluntàries participants a les associacions de Quart de Poblet es pràcticament equivalent, amb una lleugera predominança d'homes (53%) respecte a les dones (47%).



DISTRIBUCIÓ PER GÈNERE, JUNTA DIRECTIVA

Trobem que la distribució per gènere de les persones participants a les juntes directives és pràcticament equitativa, a l'igual que ocorria amb el cas de la distribució de gènere respecte a les persones voluntàries, mantenint-se la mateixa lleugera predominança d'homes (53%) respecte a les dones (47%).

Malgrat que les dades referents a la representativitat de gènere (tant a nivell del voluntariat com de les persones representants a les juntes directives) s'aproximen a una distribució equitativa, és important destacar que durant l'anàlisi individual de cadascuna de les entitats participants en aquest estudi han aparegut diversos casos d'associacions que estan compostades en la seua pràctica totalitat solament per homes o solament per dones.



DISTRIBUCIÓ PER EDAT, PERSONES VOLUNTÀRIES

La població que participa en tasques de voluntariat a la localitat de Quart de Poblet és una població predominantment d'edat mitjana, ja que quasi 2/3 de la població es troben a la franja d'edat de 30 a 65 anys (63%). La segona franja d'edat amb més representació és la de la joventut (27%), i per últim es troben les persones majors de 65 anys (10%), que participen a un nivell més reduït.

Les dades coincideixen amb la distribució de la piràmide de població on la majoria de la població està concentrada en la franja d'edat de 30 a 65 anys. Per altra banda hem de tindre en compte que l'associacionisme en menors d'edat és molt baix o quasi inexistent.



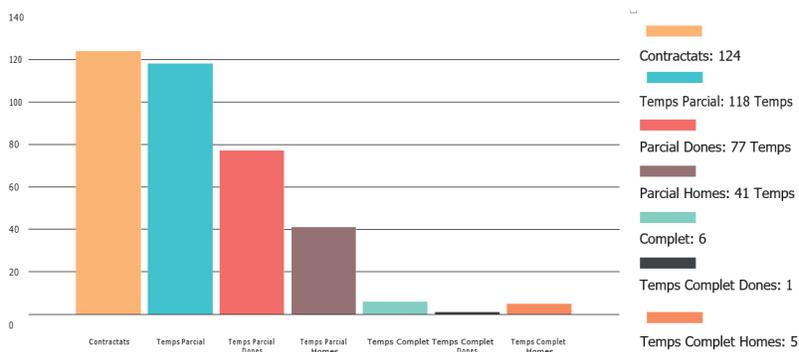
Distribució per edat, persones voluntàries

Menys de 30 anys: 27 %	
De 30 a 65 anys: 63 %	
Major de 65 anys: 10 %	

PERSONAL CONTRACTAT

Les associacions de Quart de Poblet generen 124 llocs de treball, dels quals 118 (95%) són contractes a temps parcial (professorat de tallers, entrenadores i entrenadors esportius...). Dins dels contractes de treball parcials, el 65% són dones mentre que el 35% són homes.

El moviment associatiu genera llocs de treball. Segons el Center for Civil Society Studies de la Universitat John Hopkins, el sector sense ànim de lucre ja és el que genera més ocupació en moltes de les economies industrials més avançades del món, ja que empra a 56 milions de treballadors i treballadores a jornada completa. És probable que aquests percentatges augmenten a un ritme constant en els pròxims decennis a mesura que l'ocupació passe d'una economia de mercat molt automatitzada a una economia social que requereix del treball humà.

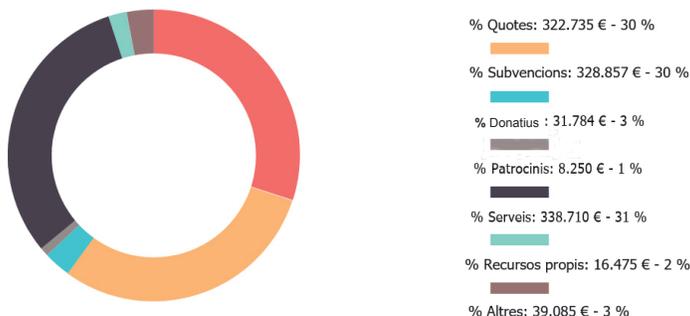


INGRESSOS TOTALS

De les vies de finançament amb les que compten les associacions destaquen, en primer lloc, els ingressos que reben per serveis ofertats (representa un 31% del total). En segon lloc, trobem els ingressos per subvencions, els quals representen un 30%, mentre que en tercer lloc estan les quotes que realitza el personal associat de les associacions locals de Quart de Poblet, les quals suposen el 30% dels ingressos totals.

Per tant, podem afirmar que les associacions de Quart de Poblet mobilitzen una quantitat de recursos econòmics que multiplica per 3 la quantia inicial rebuda per les diferents administracions públiques.

Ingressos totals: 1.085.896€

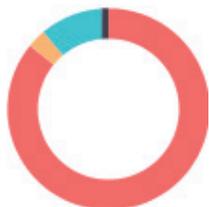


INGRESSOS PER SUBVENCIONS

La major part dels ingressos declarats per subvencions de les associacions provenen de l'Ajuntament (un 85%), el finançament autonòmic representa un 10% del finançament públic, i el finançament a associacions provincial o comarcal és quasi inexistent.

Aquesta circumstància ofereix una bona imatge del nivell de corresponsabilitat Administració Pública-Entitats i és una clara aplicació del principi de subsidiarietat, el qual diu que un assumpte ha de ser resolt per la instància més pròxima a la fi del problema. Per altra banda caldria aprofundir en fórmules que incrementaren la gestió de serveis i espais per part del moviment associatiu, és a dir, posar en mans de

la ciutadania la possibilitat de gestionar serveis i espais públics, ja que seria un bon indicatiu de que la corresponsabilitat baixa al seu nivell més proper a la ciutadania i una senyal de maduresa democràtica.



<i>Ingressos per subvencions: 328.857€</i>	
Local: 280.980 € - 85 %	■
Diputació: 11.256 € - 3 %	■
Estatal: 2.261 € - 1 %	■
Autonòmic 34.360 € - 10 %	■

DESPESES

La major part de les despeses que realitzen les associacions de la localitat van destinades a sufragar les diverses activitats que realitzen (52%) i que redonden a l'hora de dinamitzar el teixit comunitari local.

La segona despesa més important que tenen les associacions és el de les retribucions al personal laboral (representa un 37% de la despesa total).

En tercer lloc, el manteniment de les associacions representa un 9% del total i les de difusió un 2%.



<i>Despeses: 980.156€</i>	
Difusió: 16.314 € - 2 %	■
Personal: 364.263 € - 37 %	■
Activitats: 508.583 € - 52 %	■
Manteniment: 90.994 € - 9 %	■

CONCLUSIONS

Aquest estudi demostra que les associacions, a més d'aportar valor per la seua inestimable labor social, generen retorn econòmic, creant llocs de treball, en con-

clusió, activitat econòmica, i per tant dinamitzen els municipis. En concret, generen tres euros per cada euro que reben de l'administració, motiu suficient per a plantejar la necessitat de recolzar-les per aconseguir que continuen sent una font per a mobilitzar recursos i detectar les necessitats del seu entorn.

En aquest aspecte, hem d'incidir en la necessitat de mantenir un model d'associacionisme, que genere organitzacions basades en objectius dirigits a seguir construint una societat plural, democràtica i solidària, mantenint les seues funcions per a cohesionar la comunitat, transformar-la i continuar provocant l'acció.

Necessitem que les nostres associacions recuperen els valors, la cultura, la solidaritat, el compromís en millorar la societat, que generen idees, nous projectes i pensament crític. Associacions que eduquen en la democràcia, en el diàleg, en la participació real, en una ciutadania activa i compromesa.

Hem de treballar per aconseguir que les nostres associacions mantinguen el seu compromís de millora del seu municipi i amb la defensa dels Drets Humans i Valors Democràtics.

GRÀCIES A LES ASSOCIACIONS PARTICIPANTS:

Ampa Colegio San Enrique, Club Gimnasia Rítmica Quart de Poblet, Ampa IES La Senda, Agrupació Musical L'amistat, ClavarIESas Virgen de La Luz, Ong Ajuda Als Pobles, Asociación de Bolilleras Quart de Poblet, Asociación Amas de Casa y Consumidoras Tyrius, Asociación Pro-Discapitados de L'horta (Aprodís), Club Frontenis Quart, Club Pelota a Mano Quart, Club de Caza y Tiro Quart De Poblet, Club Atletismo de Quart, Club de Ajedrez Quart de Poblet, Club Basquet Quart, Asociación Cultural ClavarIESas Virgen de Los Dolores, Asociación FIEStas Roger de Flor, Asociación Mujer, Ocio y Trabajo (Mot), Asociación Alumnos Epa Quart de Poblet, Cofradía Virgen de Los Desamparados Quart, Escola Coral Veus Juntes de Quart De Poblet, Societat Artístic Musical «La Unió», Asociación Amigos de las Artes Plásticas, Juniors Md la Ermita, Club Unión Dep. Quart de Poblet, Asociación Moros y Cristianos Quart de Poblet, Comparsa Piratas, Comparsa Mora Ali Ben Bufat, Asociación FIEStas San Jerónimo, Coro Rociero Virgen de la Luz, Entidad Cultural Castilla La Mancha Quart de Poblet, Asociación Cultural Falla Luz Casanova, Compartiendo Solidaridad, Quart Es Ciencia, Grup Literari «De Paraules A Poemes», Karit Solidarios Por La Paz, Asociación Cultural

Clavaria Virgen de la Buena Muerte, Asociación de Danzas «Las Mil Y Una», Asociación Cultural R.c. Convivencia, La Divina Comida, Asociación Cultural Pla de Quart, Ampa Ceip Ramon Laporta, Club Petanca San Onofre, Club Balonmano Quart, Quart de Poblet Club Futbol Sala (C.f.s.), Recreativa Quart, Club Shotokan Karate Quart, Patinaje Quart, Club Kickboxing Quart de Poblet, Consell de Joventut Quart de Poblet, Asociación Mare Nostrum, Asociación Lluerna, Associació Cultural El Mussol Verd, Asociación Cultural La Platea, Quart per L'esport, Asociación Cultural Clavaris del Santíssim Crist dels Afligits, Orfeó Veus Juntes, Fundació Horta Sud, Federació de Cases De Joventut, Musol, Fons Valenciàper La Solidaritat, Asamblea de Cooperación por la Paz, Artic.

CAPÍTOL 6

LES AVALUACIONS D'IMPACTE: UN CAMÍ A RECÓRRER

Marc Caballero, Joan Antoni Serra, Julia Frías, Maria Caprile i Oriol Homs
(Equip NOTUS)

Les avaluacions de les polítiques públiques avancen lentament com a instrument imprescindible de bona governança. La influència dels criteris europeus per a la gestió de les polítiques de la Comissió Europea ha constituït un bon al·licient. Amb tot però, les avaluacions d'impacte són encara escasses, la majoria dels casos es tracta d'avaluacions de processos i de resultats, però no d'impactes. Comencen a realitzar-se avaluacions que utilitzen mètodes contrafactuals, encara que en molts casos amb poc rigor en la selecció de les mostres de control. En tot cas, cal valorar les experiències en curs per que permetran acumular experiència i millorar els enfocaments metodològics.

Sovint, els problemes de l'avaluació tenen una causa prèvia relacionada amb la informació disponible sobre les polítiques i amb dèficits en la seva formulació i disseny que dificulten les anàlisis causals conseqüents.

En molts casos en la formulació de les polítiques no s'estableixen indicadors d'impacte i per tant es fa difícil avaluar-ne la seva consecució posterior. En la gran majoria dels casos, els únics indicadors que es formulen són de seguiment i en alguns casos de resultats i les avaluacions es limiten a constatar aquests fets.

Les avaluacions d'impacte intenten aïllar l'efecte d'un programa o política en el context en el que s'ha aplicat per tal d'individualitzar la seva influència entre altres factors que hagin pogut influir. La complexitat de la realitat social i la mútua influència dels factors intervinents, i molt sovint la interdependència entre els efectes i les causes requereix el màxim rigor metodològic a l'hora d'establir la capacitat d'un programa o política per provocar canvis socials.

Segurament en l'àmbit de fenòmens complexos com són el desenvolupament local o territorial tardarem molt de temps a poder establir amb total seguretat la relació entre una política o programa i els seus impactes. Fa falta encara molta informació sobre els diagnòstics de la situació socioeconòmica sobre els que es cons-

trueixen polítiques de desenvolupament local. Fa falta molta informació teòrica sobre quins són els factors que intervenen en processos de desenvolupament local i finalment molta experiència acumulada i contrastada sobre com mesurar aquests factors. Probablement serà més factible establir marges estocàstics que permetin establir probabilitats en la relació entre factors.

Però per avançar en aquesta via cal que des de l'inici del disseny de les polítiques i dels programes s'establisquen clarament quins són els efectes que es volen provocar en el context socioeconòmic en el que s'actua i dissenyar amb rigor un sistema d'informació que permeta identificar correctament la situació de partida, la situació d'arribada i la monitorització dels context en el que actuen.

Malauradament avui encara la cultura dominant de la intervenció social i econòmica està més basada en fer coses que en resoldre problemes i per tant hi ha més interès en justificar el que s'ha fet que en aclarir si s'ha contribuït a resoldre els problemes que varen motivar la intervenció.

Amb tot, l'acumulació de problemes no resolts i una major consciència crítica de l'opinió pública està ajudant a desenvolupar iniciatives encaminades a millorar els instruments metodològics per poder copsar els efectes i impactes de les polítiques en curs.

Les anàlisis contrafactuals en són un exemple i van obrint-se pas en els exercicis d'avaluació, però no sempre són possibles amb rigor i per tant caldrà diversificar els enfocaments metodològics per avançar en la caracterització dels contextos socioeconòmics en els que s'actua, en identificar els factors determinants i, en la mesura del possible, aïllar la influència de cadascun d'ells.

Des d'aquesta perspectiva es presenten a continuació alguns exemples d'avaluacions que ha realitzat l'equip de NOTUS, essent conscients de les mancances metodològiques, però que permeten acumular experiències, explorar vies i aportar evidències que faciliten una comprensió més causal de la influència de les polítiques o programes en els canvis socioeconòmics.

Es presenten tres exemples:

- El càlcul de l'impacte econòmic de l'economia social i solidària al municipi de Terrassa
- El càlcul del impacte en la inversió pública de la llei de barris a Catalunya
- El càlcul contrafactual de les polítiques d'ocupació a la Comunitat Autònoma de Madrid

1. L'AVALUACIÓ DE L'IMPACTE DE L'ECONOMIA SOCIAL I SOLIDÀRIA A TERRASSA

En el marc de l'elaboració del Pla Estratègic de l'economia social i solidària de Terrassa el nostre equip va dur a terme una diagnosi de la situació en la que va intentar establir alguns dels paràmetres bàsics de l'economia social i solidària (ESS) al municipi. En aquest cas no es tractava tant d'avaluar els impactes d'una política de suport a l'ESS, sinó de mesurar el seu abast en el context global de l'activitat econòmica del municipi. És a dir, el treball va consistir en una etapa prèvia consistent en mesurar l'abast i els factors principals de partida per poder posteriorment elaborar una estratègia de desenvolupament local d'aquest tipus d'activitat econòmica que pogués ser mesurada en termes d'impacte.

Per tal d'analitzar el valor econòmic de les activitats de l'ESS de Terrassa, es varen definir una sèrie d'indicadors que informen de la magnitud i de les característiques bàsiques de l'àmbit de l'ESS a la ciutat. El treball es va dur a terme durant l'any 2016. Els tres indicadors que es varen utilitzar són:

- El volum de l'ocupació de l'ESS, mesurat pel nombre de treballadors de les empreses i entitats i algunes característiques de les condicions de treball que es varen poder recollir a través de les enquestes realitzades.
- El nombre de persones voluntàries que col·laboren amb les empreses i entitats de l'ESS, i el nombre de persones que col·laboren activament amb les empreses i entitats com a socis.
- El volum econòmic que gestiona l'ESS, mesurat pel seus pressupostos d'ingressos, i finalment la distribució de les seves fons de finançament que mesuren la seva capacitat de generació autònoma d'activitat econòmica.

El conjunt d'aquests indicadors donen una visió global de la importància i l'impacte de l'ESS a la ciutat. A més es va construir un mapa dels actors de l'ESS en el municipi.

En el càlcul dels indicadors no es varen incloure les tres mutualitats que tenen la seu a Terrassa, ja que la seva grandària i volum econòmic distorsionarien la imatge de la resta de l'àmbit, encara que això no treu la seva importància cabdal en la dimensió local de l'ESS a Terrassa. Aproximadament aquestes tres entitats representen la meitat de tot el sector en termes econòmics i d'ocupació.

L'ocupació de l'ESS a Terrassa

El nombre de persones contractades per l'ESS com a treballadors, en les seues diferents formes contractuals constitueix un bon indicador de la seva aportació a l'ocupació general de la ciutat i a l'hora informa de la seva dimensió.

Segons els càlculs realitzats l'ESS dóna feina directa a unes 4.450 persones ja siga amb un contracte laboral o amb un contracte de prestació de serveis. Aquestes dades posen de manifest la importància del sector en termes d'ocupació a la ciutat. L'ESS ocupa al 7% de la població ocupada a Terrassa.

En termes de nombre d'empreses, si només es té en compte les entitats que tenen algun treballador remunerat, l'àmbit de l'ESS representa entorn del 8,8% del teixit econòmic de la ciutat, la qual cosa el situa entre els sectors econòmics més importants de Terrassa. A tall d'exemple, l'ESS podria representar el quart sector econòmic de la ciutat en termes d'ocupació, darrera del comerç, el sector sanitari i del alimentari; i el segon en termes de nombre d'empreses o unitats jurídiques, després del comerç.

El paper del voluntariat a l'ESS de Terrassa

Una de les principals característiques de l'ESS és la seua capacitat de mobilitzar personal voluntari que contribueix a l'organització de les activitats que es duen a terme. Es tracta d'un personal que malgrat no rep a canvi de la seua dedicació una contraprestació econòmica, té una aportació que és cabdal per aconseguir els resultats esperats. Aquest és un dels valors que defineixen més clarament l'ESS.

S'ha estimat que el conjunt de les empreses i entitats de l'ESS compten amb uns 4.400 voluntaris, dels quals el 62% són dones i el 38% són homes. El major nombre de persones voluntàries tenen més de 45 anys, entorn d'un 40%, els més joves menors de 25% signifiquen entorn d'un 17%. Aquestes xifres avalen la capacitat d'integració social i de mobilització de la ciutadania que només es pot dur a terme si es compte amb un prestigi i una credibilitat elevada. Segurament és pot afirmar que el sector de l'ESS social és el principal motor mobilitzador de la ciutadania a Terrassa.

Les persones sòcies de les empreses i entitats de l'ESS a Terrassa

Una altra indicador de la capacitat de mobilització de l'ESS és el nombre de socis de les diferents entitats i empreses existents. Globalment les persones que d'una forma o altre (socis de les cooperatives, patrons de les fundacions, i socis de les associacions) formen part o participen en les entitats i empreses de l'ESS superen les 26.500 persones, la majoria de les quals són dones, entorn d'un 55%. Aquesta xifra és altament significativa, ja que equival a més del 12% de la població total de la ciutat.

L'ampla participació de les dones en l'ESS contrasta amb la seua disminució en els càrrecs directius de les entitats. Malgrat són majoria a les assemblees, en els càrrecs directius els homes representen les 2/3 parts, i en la mateixa proporció tenen una edat major de 45 anys. El 54% dels presidents d'entitats i empreses de l'ESS són homes.

El volum econòmic de l'ESS a Terrassa

Pel que fa al volum econòmic de l'ESS es pot estimar que conjuntament gestionen un total d'uns 100 milions d'euros anuals, això significaria aproximadament entorn d'un 2% del volum total del PIB de la ciutat, el que equivaldria a una mica menys que tot el sector de l'hostaleria junt. Així, també des del punt de vista econòmic l'ESS constitueix un àmbit important a la ciutat.

El 80% de l'àmbit de l'ESS són petites entitats i empreses que tenen uns pressupostos inferiors als 50.000 € de mitjana i moltes d'elles tenen ingressos irregulars, però al costat d'elles algunes entitats i empreses superen els pressupostos anuals d'un milió d'euros i algunes d'elles superen els cinc milions.

Amb tot, si es compara la xifra relativa als pressupostos de l'àmbit de l'ESS amb el volum de treballadors que ocupa, dona una productivitat per treballador de 21.919 euros per treballador ocupat. Tot i la precaució que cal tenir en la consideració d'aquesta relació, denota una baixa productivitat, just per cobrir el cost d'un salari mileurista, en consonància amb la situació de feblesa econòmica que es constata en els medis de l'ESS.

Així doncs, malgrat la importància del sector i el seu pes en l'economia local, també cal fer esment a que els resultats aconseguits són deguts en bona part a una forta dosi d'esforç voluntarista i a la mobilització de molts voluntaris en una situ-

ació de precarietat considerable. És per tant, un àmbit en una situació de fragilitat econòmica per una bona part de les empreses i entitats que la conformen.

L'examen de les fonts del seu finançament revela que aproximadament en un 70% provenen de recursos propis obtinguts per la venda dels seus serveis. En un 20% provenen de subvencions públiques i en un restant 10% provenen d'aportacions privades. Encara que aquests percentatges difereixen molt segons l'activitat de les entitats. Les entitats més relacionades amb activitats de tipus social són més dependents de les subvencions i, en canvi, les que actuen en mercats més oberts presenten una dependència molt menor. Però tenint en compte la globalitat de l'àmbit s'observa una elevada capacitat d'obtenció de recursos a través de la seva activitat i d'un grau d'independència del sector públic notable.

La metodologia emprada

Les primeres dificultats que ens vàrem trobar a l'hora d'elaborar la diagnosi va ser concretar el concepte d'economia social i solidària. Es va recórrer als registres oficials de les formules jurídiques que s'utilitzen en aquest sector: cooperatives, societats laborals, mutualitats, fundacions i associacions. En els tres primers casos el concepte era clar, però en el cas de fundacions i sobretot les associacions va ser necessari dur a terme una tasca de buidat i de conceptualització de quines es poden considerar que formen part de l'ESS. Es va arribar finalment a un consens, i per tant discutible, sobre l'univers a considerar.

Inicialment es va partir d'un llistat dels registres de 1.805 entitats. El segon pas va ser procedir a netejar els registres existents per excloure totes aquelles entitats que ja no tenien activitat, o que havien canviat la seva activitat a altres formules jurídiques amb ànim de lucre, o bé que s'havien dissolt o desaparegut, arribant a un univers de 809 entitats a considerar.

En el cas de les associacions es va realitzar una tasca de triatge per distingir les associacions amb activitat econòmica mesurable de les que malgrat la importància de la seva tasca, es va considerar que era més complexa la seva quantificació econòmica o que pel seu tipus d'activitat no corresponia incloure-les en el conjunt de l'ESS. Indicadors del tipus de si estaven donats d'alta com a centre de cotització de la Seguretat Social o bé si estaven donats d'alta al règim d'iva o de l'IAE podria haver resultat molt útil, però aquesta informació no era assequible. Per tant es va

haver de fer una aproximació a la detecció de l'activitat econòmica de l'associació a partir del tipus d'activitat i del grau de coneixement que es tenia de l'entitat a partir d'observadors qualificats locals.

Una vegada delimitat l'univers de l'ESS, donades les escasses informacions i dades existents a nivell territorial, es va decidir elaborar una enquesta per tal d'obtenir-les directament.

La mostra aconseguida representa el 20,40% del total de l'univers de referència i té una significació estadística amb un nivell de confiança del 95% i un interval de 6,81%.

Pel càlcul de la inferència dels resultats de la mostra a l'univers, s'han mantingut les proporcions establertes a la mostra suposant que el comportament de les entitats que no varen respondre les enquestes seguia la mateixa pauta que la detectada a la mostra. En canvi pel càlcul de les dades numèriques dels indicadors esmentats més amunt corresponent a l'univers s'han tingut en compte els resultats obtinguts a la mostra i suposant que la resta de l'univers seguia una pauta equivalent a la mediana de les respostes a la mostra. Aquest criteri es va definir a la vista de les entitats que havien contestat la enquesta, que en la majoria dels casos han estat les entitats més grans i les més actives. La gran majoria de les entitats que no han respost segurament tenen un nivell d'activitat econòmica molt més reduïda, i per tant sembla més adient considerar la mediana enlloc de la mitjana. Els resultats són prou consistents tant internament com en comparació amb altres entorns, per concloure que aquesta decisió ha estat encertada.

Finalment es va completar la metodologia de recollida d'informació amb unes entrevistes presencials a 15 entitats del municipi. Amb la informació qualitativa recollida es va elaborar un catàleg de bones pràctiques, amb una fitxa descriptiva de cada una d'elles.

2. L'EXPERIÈNCIA DE LA LLEI DE BARRIS: LA INVERSIÓ INDUÏDA COM INDICADOR PER AVALUAR L'IMPACTE I LA PROBLEMÀTICA DE LA DEFINICIÓ D'INDICADORS

La Llei 2/2004, de 4 de juny, de millora de barris, àrees urbanes i viles que requereixen una atenció especial, coneguda habitualment com a «Llei de Barris», que va desenvolupar la Generalitat de Catalunya tenia l'objectiu de promoure la transformació global d'aquests àmbits territorials. La seva finalitat era evitar la

degradació que estaven patint, millorar les condicions i la qualitat de vida dels ciutadans que hi residien i afavorir la cohesió social. El àmbits territorials beneficiaris d'aquesta Llei eren aquelles àrees territorials que es passen a anomenar "àrees urbanes d'atenció especial". Unes àrees que queden definides per una sèrie de característiques.

El valor afegit de la Llei consistia en la capacitat de concentrar recursos i estratègies en una acció de xoc, per mitjà de la qual es volia ajudar a aconseguir un canvi de tendència en la perspectiva vital d'un barri. El Programa que es deriva de l'aplicació de la Llei canalitza, per tant, una inversió extraordinària de l'Administració (50% de la Generalitat de Catalunya i 50% de l'Ajuntament), i el seu sentit últim és atendre les necessitats especials que es puguin haver originat en alguns desenvolupaments contradictoris i en desajustos de moltes menes, els quals la Llei es proposa corregir. No es tracta, per tant, només d'una llei pal·liativa, sinó d'una norma eminentment preventiva que tracta d'arribar i d'intervenir abans de la radicalització dels problemes.

Així doncs, la Llei de Barris suposava una important inversió que es proposa tindre un efecte directe sobre les condicions de vida dels ciutadans residents als barris acollits al Programa, millorant les condicions urbanístiques i socials, però també potenciar-hi alhora la rehabilitació privada i l'activitat econòmica. En aquest sentit, es preveia que la inversió de la Llei de barris actuaria com un element catalitzador i inductor d'altres inversions públiques i privades. D'aquesta manera un dels indicadors per avaluar l'impacte de l'aplicació del Programa que es passa a considerar és l'estimació del total de la inversió induïda, connectada a la presència de la Llei de barris.

Les dificultats per a recopilar la informació referida a la inversió dels agents del sector privat, el decalatge temporal que hi ha entre la inversió pública i el seu efecte d'atracció sobre la contrapart privada i l'arribada de crisi del sector de la construcció va fer impossible el poder l'estimar estrictament la inversió privada. No obstant, si que es va poder calcular la inversió pública induïda. Aquesta estava formada per inversions que es derivaven directament del desenvolupament del Programa encara que el seu finançament provingués de recursos aliens al Programa, ja sigui municipals o d'altres administracions. Als quatre anys d'implantació de la Llei, tal com estava establert en les seves disposicions, es va realitzar una avaluació del Programa de Barris. En aquesta avaluació es va observar que els 13 projectes d'intervenció integral de la primera convocatòria del Programa de barris suposaven

una inversió directa de 198 M€ i havien generat una inversió pública induïda de 233 M€, és a dir que per cada euro invertit pel Programa s'havia aconseguit 1,2 euros d'inversió pública extra.

En l'avaluació també es varen realitzar enquestes als responsables municipals dels Projectes finançats per Programa de barris. En aquestes enquestes un dels aspectes que varen sobresortir en la seva valoració va ser l'aportació del Programa com a inductor d'inversions, bàsicament per dos motius:

- L'aportació dels ajuts del fons de barris s'entén com una inversió necessària sense la qual moltes de les grans intervencions no disposarien dels recursos necessaris per a poder ser començats.
- Els recursos del Programa de barris és un dinamitzador d'inversions d'altres institucions que, atretes per la participació decidida del Programa de barris al territori, es decideixen a abocar més recursos a un projecte ampli.

Com exemple d'inversió induïda pública convé mencionar els programes específics que es van posar en marxa des del Departament de Salut (Salut als Barris) o des del Servei d'Ocupació de Catalunya (Trellall als Barris) que venien a realitzar, amb la possibilitat de contractar recursos humans extres o amb finançament, actuacions complementàries en els àmbits on no podia actuar el Programa al ser finançat pel Departament de Política Territorial i Obres Públiques. Un altre exemple era l'obtenció de fonts extres per a la realització de construccions o activitats gràcies a justificar la seva pertinença per la seva participació en l'execució d'un Programa.

Un altre aspecte a destacar de la Llei era la incorporació del seguiment i l'avaluació dels projectes que subvenciona. D'aquesta manera, obliga a una avaluació objectiva al llarg i al final del projecte. Aquesta avaluació es va dur a terme a través de la definició d'una sèrie de indicadors per a cada actuació que desenvolupava el projecte i que s'explicitaven a la memòria del projecte que es lliurava a la Generalitat de Catalunya per rebre la subvenció. Dos són els tipus d'indicadors que es contemplaven:

- Els indicadors de realització que mantenen informats de l'activitat i permeten avaluar.
- L'efectivitat en l'execució de les accions programades i, en relació amb el pressupost, l'eficiència en la gestió dels recursos.

- Els indicadors de resultat/impacte necessaris per avaluar l'assoliment dels objectius de cada actuació.

Així doncs, el seguiment i avaluació va ser una condició necessària ja que quedava recollida a la mateixa Llei de forma innovadora. Per assegurar-se els processos d'avaluació, la llei també incorporà els seus propis mecanismes d'avaluació: el Comitè d'Avaluació i Seguiment i l'Informe d'Avaluació Final del Projecte. Convé indicar que en els Comitès d'Avaluació dels diferents projectes, uns dels aspectes que es valoraven era la inversió induïda pública generada.

La nostra experiència com a redactors de projectes i com avaluadors dels projectes, durant la seva execució i un cop finalitzats, ens va permetre reflexionar sobre alguns elements claus a l'hora d'elaborar els projectes i millorar-ne la qualitat. Un primer element que resulta imprescindible és definir bé els objectius del projecte. Aquest fet que resulta obvi, no ho és tant i resulta complicat. Un projecte enfocat a l'obtenció d'uns resultats que s'hauran d'avaluar un cop finalitzat demanda uns objectius clars i quantificables. La majoria de projectes presentaven uns objectius massa generals que resultaven difícilment quantificables i que podrien ser utilitzats en la majoria de projectes, en gran part perquè eren similars als objectius que establia la Llei de Barris. A l'hora de definir els objectius de projectes cal definir-los a partir de la intervenció que es planteja a un territori determinat amb unes necessitats especials. Per tant no s'ha de caure en objectius massa generals, sinó en objectius concrets que puguen ser avaluables i permeten comprovar la seva consecució.

En relació amb l'avaluació i amb els objectius, un altre element important és la definició dels indicadors. Per a totes les actuacions, a les seves fitxes, es determinaven uns indicadors de realització i de resultat/impacte que havien de permetre avaluar els programes un cop finalitzava el Projecte. La falta de costum de treballar amb indicadors va generar que la gran majoria dels indicadors utilitzats no presentaven cap utilitat i a l'hora d'avaluar representava més un problema la seua recollida que el benefici de la informació que aportaven. Els indicadors han de ser clarament interpretables, estar validats des d'un punt de vista estadístic i estar directament vinculats amb l'actuació i les seves accions. En aquest sentit, seria més apropiat de prioritzar els indicadors de resultat i d'impacte.

Un tercer element important és la definició de l'estratègia. Com passa amb els objectius a l'hora de definir l'estratègia, en molts casos es tendeix a proposar una estratègia molt general que podria servir per a qualsevol projecte d'intervenció

integral. L'estratègia és l'element més important d'un projecte. Representa el fil conductor del projecte ja que ha de ser capaç de recollir els elements més significatius de la diagnosi, relacionant-los amb els objectius que es planteja el projecte i justificant les actuacions que es realitzaran. En molts casos, hi havia actuacions que els ajuntaments ja tenien realitzades i, per tant, es passava a realitzar una estratègia que les justifiqués. Però la realitat hauria de ser que l'estratègia és la que defineix les actuacions i que aquesta es defineix a partir de les mancances detectades en el diagnòstic.

3. L'AVALUACIÓ CONTRAFACtual DE LES POLÍTIQUES D'OCUPACIÓ DE LA CAM

El tercer cas que presentem fa referència a l'avaluació amb mètodes contrafactual de les polítiques actives d'ocupació de la Comunitat Autònoma de Madrid. Es tractava de realitzar una avaluació d'impacte de les polítiques de la CAM comparant les persones que varen participar en alguna mesura amb un grup de control de persones demandants d'ocupació que no haguessin passat per cap mesura.

Les dades es varen obtenir dels registres administratius dels demandants d'ocupació i de la seguretat social durant els anys 2010-2012.

El plantejament metodològic pretenia establir en primer terme els impactes individuals, mesurats en termes d'ocupació dels col·lectius participants en les mesures de polítiques actives, comparat amb les persones que no hi varen participar.

De totes maneres, l'efecte net de les polítiques actives no és la suma dels efectes individuals. Les polítiques poden tindre, a més, altres efectes secundaris de signe divers (positiu o negatiu). Per exemple, un efecte substitució, en la mesura que es contracte un treballador participant en una política activa en lloc d'un que no hi ha participat. O bé, el pes mort, en el sentit que els llocs de treball que es puguen crear generats per les polítiques actives podrien haver-se creat sense les mencionades polítiques. O també, l'efecte desplaçament, quan algunes empreses beneficïen o perjudiquen a altres polítiques degut a la competència entre elles. O també per que tinga un efecte d'estímul a la generació de llocs de treball per ser més fàcil i ràpid la contractació de personal més ben format.

Per intentar esbrinar aquestes altres efectes, es va assajar una avaluació funcional, mesurant el potencial efecte sobre el mercat de treball de la CAM i també l'impacte agregat, sobre el conjunt de l'economia de la CAM. Aquestes dues avaluacions es varen realitzar en col·laboració amb l'equip de la Fundació Tomillo.

Per analitzar l'impacte individual es va utilitzar un indicador de taxa d'ocupació mesurada pel nombre de demandants que varen obtenir com a mínim un contracte laboral dividit pel nombre de demandants d'ocupació en el mateix període. També es varen utilitzar indicadors de qualitat de l'ocupació segons el grau de significació (marginal de 1 a 3 mesos de contracte parcial menor de 10 hores setmanals, poca significació de 3 a 6 mesos i contractes parcials entre 10 i 15 hores setmanals i significatiu de més de 6 mesos, amb contractes parcials de més de 15 hores o a jornada completa).

Les dues mostres que es varen comparar compartien la característica de ser demandants d'ocupació però també presentàvem certes diferències de les característiques personals que caldrà valorar en els resultats obtinguts, com per exemple:

- En polítiques d'orientació, formació i intermediació, la mostra de participants predominàvem més els demandants d'edats centrals, amb nacionalitat espanyola i amb estudis més elevats i perceptors de prestacions de desocupació.
- En altres polítiques (tallers d'ocupació, programes experiencials i experimentals, predomini de les dones sobre els homes i aspirants a ocupacions amb nivells més baixos de qualificació.

Els resultats obtinguts denoten que en general, les taxes d'ocupació dels participants en les polítiques actives són superiors a la dels no participants, menys en el cas dels tallers d'ocupació. Caldria matisar però que no totes les mesures aporten el mateix benefici ni igual a tots els col·lectius, per tant sembla que hi ha una certa diferenciació segons les mesures i els col·lectius participants.

Respecte a la qualitat de l'ocupació varia segons les mesures i en general tenen major probabilitat en les dues mostres els contractes no significatius i els marginals. Igualment el col·lectiu també marca diferències en la dimensió de la qualitat de l'ocupació. També l'antiguitat a l'atur també té una certa influència en l'impacte de les mesures, en el sentit que s'incrementa el seu efecte positiu en el cas dels col·lectius amb un període més llarg d'atur.

El reduït nombre de persones que varen participar en les polítiques actives durant el període no permeten treure conclusions sobre el seu impacte funcional en el mercat de treball o el seu efecte agregat sobre el conjunt de l'economia de la CAM. Es a dir, encara que segurament varen tenir un impacte positiu a nivell individual pels alguns dels seus participants, el limitat impacte a nivell macroeco-

nòmic funcional i agregat, dona a entendre que no es varen produir les externalitats positives i sinèrgies suficients per compensar altres efectes compensatoris i creuats de tipus negatiu.

4. CONCLUSIONS

La experiència acumulada en els tres processos esmentats, a més de la que es deriva de la participació en altres processos d'avaluació de polítiques públiques, ens du a identificar una sèrie d'aspectes que trobem que són clau a l'hora de plantejar-se la mesura de l'impacte i el retorn de les inversions públiques en projectes i iniciatives de desenvolupament local.

1. Existeix encara una mancança evident de predisposició de les administracions a avaluar l'impacte de les seues polítiques. El focus dels sistemes d'avaluació i seguiment segueix estant, quan existixen, en la comprovació de la execució de les actuacions previstes i la consecució dels resultats esperats.
2. Sovint, l'absència de mecanismes de mesura de l'impacte i retorn dels programes i projectes és conseqüència d'una causa més profunda, com ara la no existència d'una visió estratègica en el seu disseny o, com a mínim, una formulació estratègica «as hoc» que impossibilita la identificació i posterior mesura dels impactes.
3. Inclús en el casos en els que partim d'una formulació estratègica sòlida i de la voluntat clara d'establir sistemes de mesura de l'impacte, ens trobem moltes vegades en la dificultat de definir indicadors que combinen validesa, rellevància i possibilitat de mesura amb els recursos disponibles. En els processos complexos com els del desenvolupament local, l'exigència d'identificar l'impacte d'una determinada actuació aïllant els efectes d'altres elements de l'entorn, afegix un plus de dificultat a la selecció d'indicadors.
4. Quan els processos de mesura de l'impacte aterren al nivell local, ens trobem amb dificultats addicionals derivades de la dificultat de trobar dades locals per a la mesura dels indicadors. Aquesta circumstància és encara més evident quan es defineixen indicadors vinculats al sector privat com ara la inversió privada induïda per les polítiques públiques.
5. Tot i això, el nivell local també possibilita l'adopció d'estratègies alternatives o complementàries per a la mesura de l'impacte que serien més complicades

d'aplicar en nivell territorials més extensos i que, depenent del impacte que volem mesurar, poden incloure la participació d'informadors clau.

6. Sense haver tancat les dificultats associades a la mesura «tradicional» del seu impacte, els sistemes d'avaluació de polítiques públiques deuen ara considerar el repte de la incorporació de noves aproximacions com ara la mesura de l'impacte social, la mesura d'intangibles o de conceptes com el SROI (*social return of investment* o retorn social de la inversió).

En aquesta VIII edició de les nostres Jornades sobre Desenvolupament Local de la Comunitat Valenciana (JDL), volem centrar la temàtica en la qüestió del seu finançament i del retorn que s'ha obtingut. No podem oblidar el paper de les administracions locals com a entitats prestadores de bens i serveis per als seus ciutadans i ciutadanes. Sobretot perquè ho fan directament amb el seu propi personal o a través de contractes amb proveïdors, entitats financeres, etc. I entre elles, trobem entre d'altres les accions sobre l'ocupació, l'emprenedurisme, el foment empresarial i comercial, o la capacitat laboral, en general parcialment finançades amb subvencions d'administracions d'àmbit superior. Cal per tant tindre en compte que totes elles, com a despeses i inversions públiques, han de respondre a una estratègia, a una adequada administració i comptabilitat, i a un ús i efecte sobre la població i sobre el territori.

tip

territori i població
COL·LECCIÓ



ISBN 978-84-16833-76-4



9 788416 833764

Neopàtria