

ACTES DEL V WORKSHOP D'ECONOMIA VALENCIANA



València, 16 d'octubre del 2020

Organitzadors:

fundació ▶ nexe

Tirant .org



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA



Càtedra
d'Economia
Valenciana



UNIVERSITAT
JAUME I
Càtedra de Transformació del
Model Econòmic

Col·laboradors:



GENERALITAT
VALENCIANA | TOTS
A UNA
EU

Servei de Promoció
i Normalització
Lingüística



© dels textos: els autors, 2021
© d'aquesta edició: Fundació Nexe
Campoamor, 91 - 46022 València
nexe@fundacionexe.org

Director acadèmic: Vicenta Tasa Fuster
Coordinador del Lab d'Economia i Territori: Xavier Molina
President del comitè organitzador: Josep Domènech

Produït per Jaume Ortolà
Carrer de l'Agregació, núm. 1, 2n 1a
08041 Barcelona
www.riuraueitors.cat
info@riuraueitors.cat

ISBN: 978-84-120424-3-6
ISSN: 2660-8340
Títol clau: Actes (Workshop d'economia valenciana)

fundació ▶ nexe

Continguts

Presentació	4
Comité científic	5
Comité organitzador	6
Programa	7
Premis i concurs	8
COMUNICACIONS	9
Identificación de zonas donde la ganadería intensiva sostenible es una oportunidad de mercado para la repoblación en zonas rurales	11
El impuesto sobre las estancias turísticas en la Comunitat Valenciana	20
L'impacte de la covid-19 en l'ecosistema cultural valencià	24
Valencia rural women in the agri-food sector: state of play	31
El turismo y la nueva mirada necesaria	36
Estudi de l'impacte i possibles respostes a la crisi de la covid-19 en l'àmbit del sectors productius valencians	44
Environmental sustainability in clusters: more than inevitable costs to be incurred?	52
Creació i disseny d'una ruta cultural a les Comarques Centrals Valencianes basada en la figura històrica d'al-Azraq	66
Digital life after the pandemic: Opportunities for the Valencian Community	71
Anàlisi descriptiva de les pimes valencianes beneficiàries d'ajudes a la promoció de l'economia sostenible 2018-2020	77
El paper de l'IVF des del punt de vista de l'emprenedoria	86
Fons europeus covid-19 i pla d'acció per a la transformació del model econòmic valencià	94
Rutas para la mejora de estructuras agrarias a partir de las cooperativas	98
Identificando nuevas oportunidades para 'food start-ups' en el sector arrocerero valenciano a partir de herramientas Design Thinking	103
El rol de las infraestructuras en el territorio como proyecto de futuro: el caso del puerto de València	109
Efectos del puerto de València y sus infraestructuras asociadas	114
Desafiaments del sistema tributari valencià: una Agència Tributària pròpia i un Observatori Fiscal	119

Presentació

Aquest llibre conté les actes del V Workshop d'Economia Valenciana, organitzat per la Fundació Nexe, la Càtedra d'Economia Valenciana de la Universitat Politècnica de València i la Càtedra de Transformació del Model Econòmic de la Universitat Jaume I, que es va celebrar el 16 d'octubre del 2020. Aquesta edició consolida una reunió centrada en l'economia valenciana, malgrat el context de restriccions de mobilitat i de manteniment de distàncies de seguretat per a prevenir l'expansió de la covid-19. Per aquest motiu, la reunió se celebrà majoritàriament de manera virtual, encara que es va mantenir una part presencial a la ciutat de València.

L'objectiu del workshop és donar visibilitat als problemes particulars de l'economia valenciana i detectar les oportunitats que poden sorgir en un entorn tan canviant com l'actual, centrant-se en les especificitats i les característiques pròpies de l'ecosistema econòmic valencià. El workshop pretén ser un espai d'encontre dels principals actors, incloent-hi acadèmics, teixit empresarial i institucions valencianes. Aquesta col·laboració entre actors és especialment important en un moment en què s'han d'establir les línies d'eixida de la crisi provocada per la pandèmia.

En concret, aquesta edició tindre tres sessions de comunicacions científiques amb un premi dotat per Caixa Popular; i quatre taules redones que van debatre sobre diversos temes rellevants per al territori. La primera taula redona, sobre l'acció política i de desenvolupament territorial front al despoblament valencià, organitzada per María Luisa Alamá, professora de la Universitat Jaume I. La segona se centrà en la discussió d'un model econòmic sostenible en temps de pandèmia, organitzada per la Càtedra de Transformació del Model Econòmic de la Universitat Jaume I, dirigida per F. Xavier Molina. La tercera, organitzada pel professor de la Universitat Politècnica de València Josep Lluís Miralles, revisà el rol de les infraestructures en el territori, particularitzant el debat en el cas del port de València. Finalment, la quarta taula redona reflexionà sobre el finançament i la tributació al País Valencià, la qual va estar moderada per Asensi Descalç, professor de la Universitat de València.

Aquest workshop no hauria estat possible sense el treball i el suport de totes les persones que componen l'Econlab de la Fundació Nexe, així com el patrocini de la Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball. Així mateix, volem reconèixer el suport de la Càtedra de Transformació del Model Econòmic de la Universitat Jaume I, del SPNL i la Càtedra d'Economia Valenciana de la Universitat Politècnica de València i de Caixa Popular. En nom del comitè organitzador, volem agrair el suport a la visibilització dels problemes de l'economia valenciana en aquest workshop.

Josep Domènech i de Soria

President del Comitè organitzador del V Workshop d'Economia Valenciana

Lloc web del workshop: fundacionexe.org/workshops/econval20/

Comité científic

- **María Luisa Alama Sabater**, professora contractada doctora del Departament d'Economia Aplicada, UJI.
- **Andreu Arnau Paradís**, professor titular del Departament de Finances i Comptabilitat, UJI.
- **Helena Àvila Cervelló**, analista de risc de crèdit d'empreses a Bankia i professora contractada de la Universitat Internacional de València.
- **Asensi Descals Tormo**, professor titular del Departament d'Economia Aplicada, UV.
- **Josep Domènech i de Sòria**, professor titular del Departament d'Economia i Ciències Socials, UPV
- **Miguel Ginés Vilar**, professor titular del Departament d'Economia, UJI.
- **Josep Lluís Miralles Garcia**, professor titular del Departament d'Urbanisme, UPV.
- **Francesc Xavier Molina Morales**, catedràtic d'universitat del Departament d'Administració d'Empreses i Màrqueting, UJI.
- **José Ramón Ruiz Tamarit**, professor titular del Departament d'Anàlisi Econòmica, UV.
- **Elies Seguí Mas**, professor titular del Departament d'Economia i Ciències Socials, UPV.

Comité organitzador

- **María Luisa Alamá Sabater**, professora contractada doctora del Departament d'Economia Aplicada, UJI.
- **Idoia Arreaza Aguilera**, tècnica de projectes de Fundació Nexa.
- **Helena Àvila i Cervelló**, analista de risc de crèdit d'empreses a Bankia i professora contractada de la Universitat Internacional de València.
- **Asensi Descals Tormo**, professor titular del Departament d'Economia Aplicada, UV.
- **Josep Domènech i de Soria**, professor titular del Departament d'Economia i Ciències Socials, UPV.
- **Miguel Ginés Vilar**, professor titular del Departament d'Economia, UJI.
- **Josep Lluís Miralles Garcia**, professor titular del Departament d'Urbanisme, UPV.
- **Francesc Xavier Molina Morales**, catedràtic d'universitat del Departament d'Administració d'Empreses i Màrqueting, UJI.
- **José Ramón Ruiz Tamarit**, professor titular del Departament d'Anàlisi Econòmica, UV.
- **Elies Seguí Mas**, professor titular del Departament d'Economia i Ciències Socials, UPV.

Programa

10.00 h-10.30 h. Inauguració del workshop amb:

- **José Vicente Soler**, director general d'Economia Sostenible.
- **María del Mar Marín**, degana de la Facultat d'ADE de la UPV.
- **Josep Doménech**, president del Comité Organitzador del Workshop d'Economia Valenciana

10.30 h-12.15 h. Comunicacions (sessions paral·leles)

12.15 h-12.30 h. Pausa-café

12.30 h-14.00 h. Taula redona. «El despoblament valencià: acció política i desenvolupament territorial» . Modera Maria Luisa Alamá, professora de la Universitat Jaume I.

- **Jannette Segarra**, directora general d'AVANT: l'acció política del despoblament a la CV
- **Jorge Hermosilla**, UV: aspectes d'innovació al territori rural
- **Vicente Budí**, UJI: recursos davant el despoblament
- **Margarita Brugarolas**, UMH: ferramentes per a dinamitzar el territori. Denominacions d'origen i agricultura ecològica

14.00 h-16.00 h. Dinar

16.00 h-17.30 h. Taula redona. «Un model econòmic sostenible en temps de pandèmia». Moderada per Juan Salvador Pérez, director general de Model Econòmic.

- **David Hammerstein**, sociòleg i polític ecologista
- **Pablo Sánchez**, cofundador i director de BCorp Spain
- **Hèctor Beltrán**, professor titular en la Universitat Jaume I
- **María José Millán**, directora d'estratègia i marketing de Visualfy

17.00 h-18.30 h. Taula redona. «El rol de les infraestructures en el territori com a projecte de futur: el cas del port de València». Modera Josep Lluís Miralles, professor de la Universitat Politècnica de València.

- **José Sergio Palencia Jiménez**, Dr. ICCP, professional lliure, professor UPV, especialista en ordenació del territori i infraestructures
- **Josep Llin Belda**, ICCP, subdirector general de Mobilitat, GVA, professor UPV, ordenació del territori i infraestructures.
- **Vicente Cerdà García de Leonardo**, Dr. ICCP, especialista en transports, president de la Comissió de Transport i Logística de Col·legi d'ICCP de la Comunitat Valenciana.

18.30 h-20.00 h. Taula redona. «Finançament i tributació al País Valencià». Modera Asensi Descalç i Tormo, professor de la Facultat d'Economia de la Universitat de València.

- **Rafael Granell**, professor titular en la Universitat de València.
- **Ángeles Pla**, professora titular de la Universitat de València.
- **Sonia Díaz**, Directora General de l'Agència Tributària Valenciana.

20.00 h. Lliurament de premis, amb Paco Alós, Director de RS i Relacions Institucionals de Caixa Popular.

20.15 h. Cloenda del Workshop, amb Josep Doménech, president del Comité Organitzador, Gonçal Grau i Muedra, president de Fundació Nexe i d'ACV Tirant lo Blanc

Premis i concurs

El V Workshop d'Economia Valenciana va entregar els premis Caixa Popular a les millors investigacions, tal com ja s'ha fet en les edicions anteriors. Caixa Popular entrega els premis a la millor investigació en economia valenciana i el premi a la millor investigació en economia valenciana jove.

Enguany les persones guardonades amb aquests premis han estat:

Premi a la millor investigació en economia valenciana

- La comunicació «Environmental in clusters: more than inevitable costs to be incurred?», de F. Xavier Molina Morales, Luis Martínez Cháfer i David Valiente Bordanova
- La comunicació «Identificación de zonas donde la ganadería intensiva sostenible es una oportunidad de mercado para la repoblación en zonas rurales», d'Áurea Gallego Salguero i Consuelo Calafat Mazal.

Premi a la millor investigació en economia valenciana jove

- La comunicació «El impuesto sobre las estancias turísticas en la Comunitat Valenciana», de Guillem Bacete Armengot.

El V Workshop d'Economia Valenciana es porta a terme gràcies a la col·laboració de Caixa Popular.

V Concurs universitari als millors informes tècnics en valencià

D'acord amb el que disposa la base segona de la convocatòria de 25 de setembre de 2020, del rector de la Universitat Politècnica de València, es publica la resolució del Jurat del V Concurs universitari als millors informes tècnics en valencià adreçat a estudiants matriculats en el curs 2020-2021 a la UPV, en qualsevol dels graus o màsters, que van assistir al V Workshop d'Economia Valenciana del passat 16 d'octubre en format virtual.

El concurs demanava la realització d'un informe, consistent en un resum o relat en valencià de les intervencions de tots els participants (autoritats, moderadors, ponents i públic) en l'esmentat Workshop, d'acord amb les bases del concurs.

D'acord amb la decisió del jurat del concurs, el premi de 600 euros es concedeix a **Sebastián Sánchez Riera**.

Enllaç a la resolució completa: <http://www.upv.es/entidades/SPNL/info/U0879822.pdf>

COMUNICACIONES

Identificación de zonas donde la ganadería intensiva sostenible es una oportunidad de mercado para la repoblación en zonas rurales

Áurea Gallego Salguero
Departamento de Ingeniería Cartográfica, Geodesia y Fotogrametría.
Universitat Politècnica de Valencia. augalsal@cgf.upv.es
Consuelo Calafat Marzal
Departamento de Economía y Ciencias Sociales.
Universitat Politècnica de Valencia.
macamar3@esp.upv.es

RESUMEN

La ganadería intensiva puede ser una opción de mercado para fijar población en municipios despoblados, pero genera mucha controversia por sus efectos contaminantes. En este estudio se han identificado los municipios en riesgo de despoblación en la Comunitat Valenciana en 2019 y se han identificado las zonas aptas para el desarrollo de la ganadería intensiva, como son las granjas de porcino. Para ello, se han tenido en cuenta las normas para la ubicación de granjas descrita en el RD 306/220 y se ha eliminado las zonas que no cumplen estas normas. Adicionalmente, se han seleccionado la calificación de suelo idónea para la ubicación de granjas y se han eliminado zonas que pueden generar riesgos medioambientales (por ser zonas vulnerables a la contaminación de las aguas subterráneas por nitratos, por ser zonas de espacios naturales protegidos o cercanas a ellas). Finalmente se han representado en SIG las zonas aptas en los municipios en riesgo de despoblación, siendo los municipios del interior de Castellón los donde la ganadería se presenta como una oportunidad de negocio y fijación de rentas.

Palabras clave: SIG, despoblación, riesgo medioambiental

Introducción

La despoblación de las zonas rurales, el cumplimiento de la agenda 2030 con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la transición de la economía lineal a la economía circular están marcando la definición de los instrumentos de política social, económica y medioambiental europeas, como es el Pacto Verde Europeo que tiene como objetivo dotar a la UE de una economía sostenible, siendo una de sus acciones la Estrategia «de la granja a la mesa» para aumentar la sostenibilidad de los sistemas alimentarios. En este plano, la ganadería debe ser cada vez más sostenible y, al mismo tiempo, capaz de ser una actividad rentable y generadora de rentas en las zonas rurales, muchas de ellas en riesgo de despoblación.

Las zonas más despobladas europeas son fundamentalmente agrarias, donde el sector primario es el principal sostén económico de la población, pero la escasa rentabilidad de las explotaciones ha frenado el desarrollo generacional y el abandono de estas zonas en busca de otras oportunidades en núcleos de población más grandes.

La ganadería intensiva es una opción de negocio que posibilita el aumento de rentas de la población. Sin embargo, los modelos de producción más industriales comportan problemas medioambientales (Dumont y Dupraz, 2016; Manzano y White, 2019), especialmente en la generación de subproductos, la producción de nitratos y las emisiones de amoníaco a la atmósfera. Además, la distribución de la producción suele ser a través de grandes intermediarios comerciales, con una merma del valor percibido por los ganaderos y de recursos zoogenéticos. Es un modelo de producción que utiliza los piensos como principal fuente de alimentación de los animales, y por tanto no dependiente del territorio y de los recursos naturales de su entorno. En cambio, muchas granjas tienen explotaciones agrarias asociadas, que posiblemente estarían abandonadas si no existiera la explotación ganadera. Además, las deyecciones de los animales

se utilizan como abono orgánico, lo que permite la continuidad de otras muchas explotaciones agrícolas de la zona, dado que obtienen abonos orgánicos a coste cero y esto mejora significativamente las rentas de los agricultores locales. Por tanto, este tipo de producción ganadera contribuye a la fijación de población en municipios de interior.

En febrero de 2020 se publicaron las nuevas normas básicas de ordenación de las granjas porcinas intensivas (RD 306/2020) y, por tanto, modifica el marco de ordenación para construir una estrategia de desarrollo para las próximas décadas, que le permita posicionarse en los mercados mundiales, reducir los riesgos asociados a la internacionalización e integrar los retos sociales y medioambientales que demanda la sociedad. La evaluación de la idoneidad del territorio para el desarrollo de la ganadería sostenible debe basarse, además por el cumplimiento de las normas legales, en la potencialidad del sector para contribuir a la generación de rentas (aspectos sociales) y al respecto y la creación de sinergias que mejoren las condiciones ambientales.

Los estudios para establecer las zonas idóneas para la ubicación de granjas de porcino intensivo ha sido de interés en muchos países, en especial en China (Peng *et al.*, 2014; Qiu *et al.*, 2017).

En este estudio se identificarán los municipios en riesgo de despoblación de la Comunitat Valenciana (CV) y en cuales de ellos la ganadería intensiva podría prosperar como una opción de negocio para fijar rentas y mantener a la población, sin perjudicar al medio ambiente.

Metodología

En el estudio se han tenido en cuenta el total de granjas de porcino de la CV. Según el informe del sector agrario valenciano de 2019 (GVA, 2020a), la producción animal en 2019 representa la CV un 22,6% de la producción final agraria, y la ganadería el 77,4% de la producción animal. El sector porcino representa el 54% de la producción ganadera, lo que indica que es el sector más importante en volumen de producción. Si se tiene en cuenta la evolución del valor de la producción en los últimos cinco años (2015-2019), el valor de la producción ganadera se ha incrementado un 17,5%, en cambio el valor de la producción de porcino se ha incrementado un 47%, con un valor de la producción de 313.587 millones de euros en 2019.

La metodología seguida en este estudio se basa tres pasos diferenciados, en los que finalmente se determinaran en que municipios en riesgo de despoblación es posible aumentar las granjas de porcino como una opción de mercado para fijar población.

PASO 1: Identificación de municipios en riesgo de despoblación.

Las zonas más despobladas europeas son fundamentalmente agrarias, donde el sector primario es el principal sostén económico de la población, pero la escasa rentabilidad de las explotaciones ha frenado el desarrollo generacional y abandono de estas zonas en busca de otras oportunidades en núcleos de población más grandes. Frente a este reto las Administraciones Públicas han asumido un compromiso para definir estrategias de naturaleza global y transversal que logren frenar y/o revertir la despoblación y el envejecimiento de las zonas rurales. Todos los estudios evidencian que las zonas despobladas tienen arraigadas tradiciones en torno a este sector primario, y estas actividades tradicionales son un activo para atraer a la población de las grandes ciudades (turismo gastronómico, cultural, de aventura, etc.) y ofrecen un turismo basado en las amenidades positivas que ofrece el paisaje rural. Es por ello, que las actividades del sector primario, tanto agrario como ganadero, junto con el turismo rural se presentan como posibles alternativas activar las actividades de las zonas rurales dependiendo de las características socioeconómicas de cada zona.

Para caracterizar el fenómeno de la despoblación en los municipios de la CV se ha obtenido un índice de despoblación a partir de los indicadores propuestos en el Decreto 182/2018 de la Generalitat Valenciana. Los datos corresponden al periodo 1999-2019 y se han obtenido

del Portal estadístico de la Generalitat Valenciana (GVA, 2020b). En la Tabla 1 se incluyen los indicadores utilizados, junto con la descripción de estos y los umbrales propuestos para estos indicadores.

Tabla 1: Indicadores y umbrales para definir la despoblación de los municipios de la CV

Indicador	Descripción	Umbral
Densidad de población	Número de habitantes por km ² en 2019	20
Crecimiento demográfico	Tasa de crecimiento entre 1999 y 2019 (%)	0%
Crecimiento vegetativo	Porcentaje que representa el saldo vegetativo (diferencia entre nacimientos y defunciones) sobre la población (1999-2019)	- 10%
Tasa de envejecimiento	Porcentaje que representa la población mayor de 64 años sobre la población menor de 16 años (1999-2019)	250%
Índice de dependencia de menores	Cociente entre la suma de la población de menores de 16 años y mayores de 64 y la población de 16 a 64 años, multiplicado por 100	60%
Tasa migratoria	Porcentaje que representa el saldo migratorio en el periodo 2009-2019 (diferencia entre las entradas y salidas de población por motivos migratorios) sobre la población total del último año	0

Fuente: Elaboración propia a partir de los indicadores propuestos en el Decreto 182/2018.

Dependiendo del valor de los indicadores demográficos seleccionados, los municipios pueden clasificarse según el riesgo de despoblación:

1. Riesgo muy alto: el municipio cumple con los criterios para todos los índices.
2. Riesgo alto: se cumplen los criterios para cinco indicadores.
3. Riesgo moderado: se cumplen los criterios para cuatro indicadores o, sin cumplir estos indicadores tiene una población inferior o igual a 120 habitantes o una densidad de población inferior a 12,5 habitantes/km².

PASO 2: Eliminación de zonas no aptas por restricciones de normativas legales

Para la determinación de las zonas aptas para ubicación o traslado de explotaciones ganaderas se han seleccionado criterios restrictivos basados principalmente en el cumplimiento de las normas básicas de las granjas porcinas intensivas (RD 306/2020) que establece las distancias mínimas entre explotaciones y entre explotaciones y otros establecimiento o instalaciones.

Se consideran las explotaciones de ganado porcino con capacidad productiva suficiente para la comercialización, eliminando las que se destinan a autoconsumo donde la cría de animales se destina exclusivamente al consumo familiar, con una producción máxima por año de 3 cerdos de cebo, y sin disponer de reproductoras.

Se distinguirán los siguientes tipos de explotaciones:

Explotaciones con capacidad reducida: aquélla que alberga un número máximo de 5 reproductoras, pudiendo mantener un número no superior a 25 animales de cebo. En todo caso, la explotación no podrá albergar una cantidad de animales de la especie porcina superior al equivalente de 5,1 UGM.

Grupo primero: explotaciones con capacidad hasta 120 UGM

Grupo segundo: Explotaciones con capacidad superior a 120 UGM y hasta 480 UGM

Grupo tercero: Explotaciones con una capacidad superior a 480 UGM y hasta 720 UGM.

Explotaciones de distancia ampliada: Explotaciones de selección, multiplicación, recría de reproductores, transición de reproductoras nulíparas, centros de recogida de semen porcino y explotaciones de cuarentena.

Criterios restrictivos

- Criterio 1 (C1). Distancia a cascos urbanos (km): estableciendo una distancia de 1 km para las explotaciones de todos los tamaños.
- Criterio 2 (C2). Distancia entre explotaciones ganaderas de porcino según el tamaño de las explotaciones (Tabla 2)
- Criterio 3 (C3): Distancia a vertederos autorizados. Dependerá del tamaño de la explotación (Tabla 2).
- Criterio 4 (C4). Distancia a mataderos. La distancia mínima será de 2 km las explotaciones de todos los tamaños
- Criterio 5 (C5). Distancia a industrias cárnicas. La distancia mínima será de 500 metros las explotaciones de todos los tamaños.
- Criterio 6 (C6). Plantas SANDACH de categoría 1 y 2 con tratamiento de cadáveres. Las plantas SANDACH se encargan de la gestión de los subproductos animales no destinados al consumo humano y los productos derivados de los mismos (Reglamento (CE) N° 1069/2009, del Parlamento Europeo y del Consejo). En la tabla 2 se incluyen las distancias consideradas.
- Criterio 7 (C7). Distancia a vías públicas. La distancia mínima será de 100 metros a ferrocarriles, autovías, autopistas y carreteras de la Red Nacional.

Tabla 2: Distancias consideradas para los criterios C₂, C₃ y C₆.

	Criterio 2 (C ₂)			Criterio 3 (C ₃)	Criterio 6 (C ₆)
	Grupo primero	Grupos segundo y tercero	Explotaciones de distancia ampliada	Vertederos autorizados	Plantas SANDACH
Grupo primero	500 m	1 km	2 km	1 km	1 km
Grupos segundo y tercero	1 km	1 km	2 km	1 km	1 km
Explotaciones de distancia ampliada	2 km	2 km	2 km	2 km	2 km

Paso 3: Eliminación de áreas por riesgos medioambientales

- Criterio 8 (C₈). Zonas vulnerables a la contaminación por nitratos en el suelo

La designación de Zonas Vulnerables se establece para designar a aquellas superficies territoriales cuya escorrentía o filtración afecte o pueda afectar a masas de agua que presenten contaminación por nitratos o en riesgo de estarlo. La normativa que regula estas zonas es: Directiva 91/676/CEE; Real Decreto 261/1996, la Orden 10/2018 y el Decreto 86/2018.

- Criterio 9 (C₉): Zonas vulnerables a la contaminación de las aguas subterráneas

La cartografía sobre la vulnerabilidad de las aguas subterráneas por actividades urbanísticas en la CV contempla la división del territorio en zonas homogéneas. Estas zonas están caracterizadas por el grado de protección hacia las aguas subterráneas en función de la calidad y la

disponibilidad de los recursos hídricos, lo que permite conocer las aptitudes y limitaciones del territorio para el uso ganadero.

En la sensibilidad a la contaminación de los acuíferos se establecen cinco categorías en función de la permeabilidad del suelo, espesor de la zona no saturada y calidad del agua subterránea. Sería conveniente que las explotaciones se localizaran en zonas con vulnerabilidad de las aguas subterráneas baja o muy baja. Eliminando las zonas con vulnerabilidad muy alta, alta o media, debido a que presentan escasa protección por alta permeabilidad para garantizar la autodepuración de contaminantes.

- Criterio 10 (C_{10}). Clasificación urbanística del suelo

La ley LEY 10/2004, de 9 de diciembre, de la Generalitat, del Suelo No Urbanizable establece que las explotaciones ganaderas se ubicarán en la calificación urbanística de suelo no urbanizable común.

- Criterio 11 (C_{11}). Espacios naturales protegidos.

Se han eliminado todas las zonas húmedas, así como sus áreas de influencia, zonas de especial conservación (ZEC), las zonas de especial protección para las aves (ZEPA), las zonas de amortiguación de impactos de monumentos naturales, los paisajes protegidos, los parajes naturales municipales y los lugares de interés comunitario (LIC).

Paso 4: Identificación de zonas aptas para el ganado porcino

Mediante Sistemas de Información Geográfica (SIG) se realizará una superposición espacial de las capas obtenidas en los diferentes pasos y se identificarán los municipios aptos para la ubicación de explotaciones de porcino.

El principal beneficio de la utilización de los SIG para la gestión y planificación del territorio es que genera una visualización de las áreas conflictivas desde el punto de vista legislativo, permitiendo un análisis más profundo del problema tratado para estimar el perjuicio producido.

Resultados

Los resultados obtenidos en cada uno de los pasos son los siguientes:

Resultados PASO 1: Identificación de municipios en riesgo de despoblación.

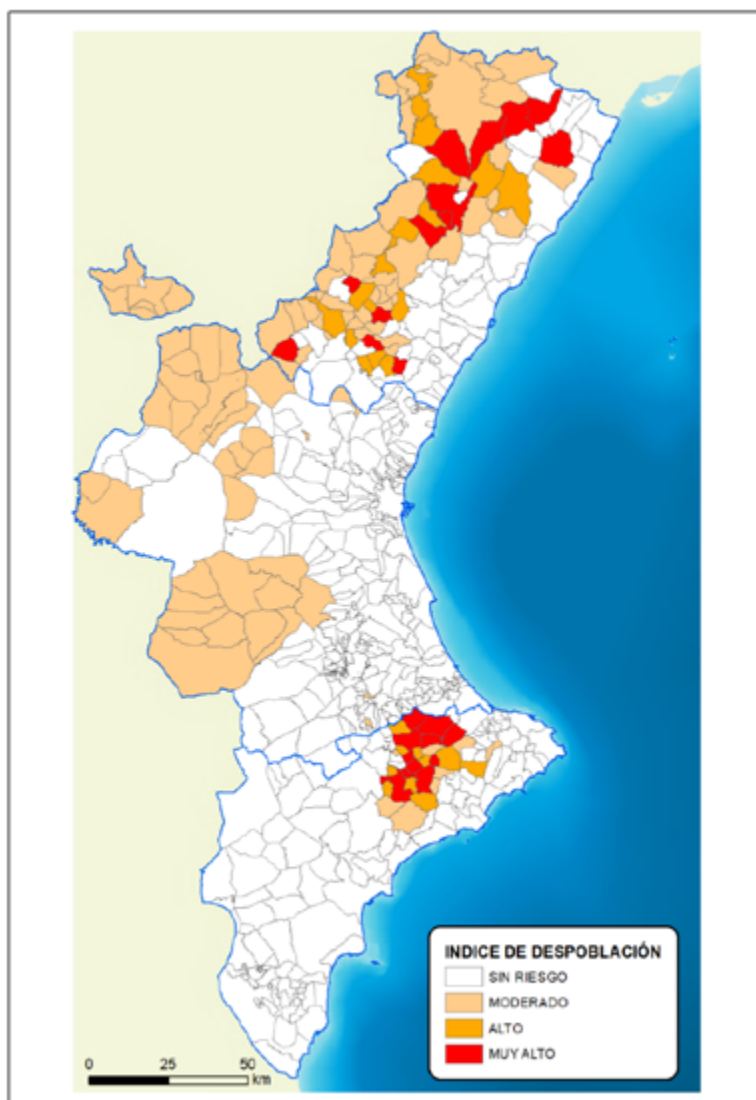
En el territorio de la CV hay 542 municipios (141 en Alicante, 135 en Castellón y 266 en Valencia). De ellos 145 municipios se encuentran en riesgo de despoblación, lo que supone el 26,75% de los municipios valencianos.

La provincia de Castellón es la que presenta mayor número de municipios en riesgo de despoblación, con un total 76, de los cuales 12 presentan riesgo muy alto, 17 riesgo alto y 47 moderado, principalmente debido a que presentan una densidad de población inferior del 12,5%.

En la provincia de Valencia hay 40 municipios con riesgo de despoblación moderado, principalmente debido a que presentan una densidad de población inferior del 12,5%.

En la provincia de Alicante hay 29 municipios en riesgo de despoblación, 11 en riesgo muy alto, 10 con riesgo alto y 8 con riesgo moderado, pero en este caso, debido principalmente al sumar 4 indicadores.

Figura 1: Municipios en riesgo de despoblación en la CV en 2019



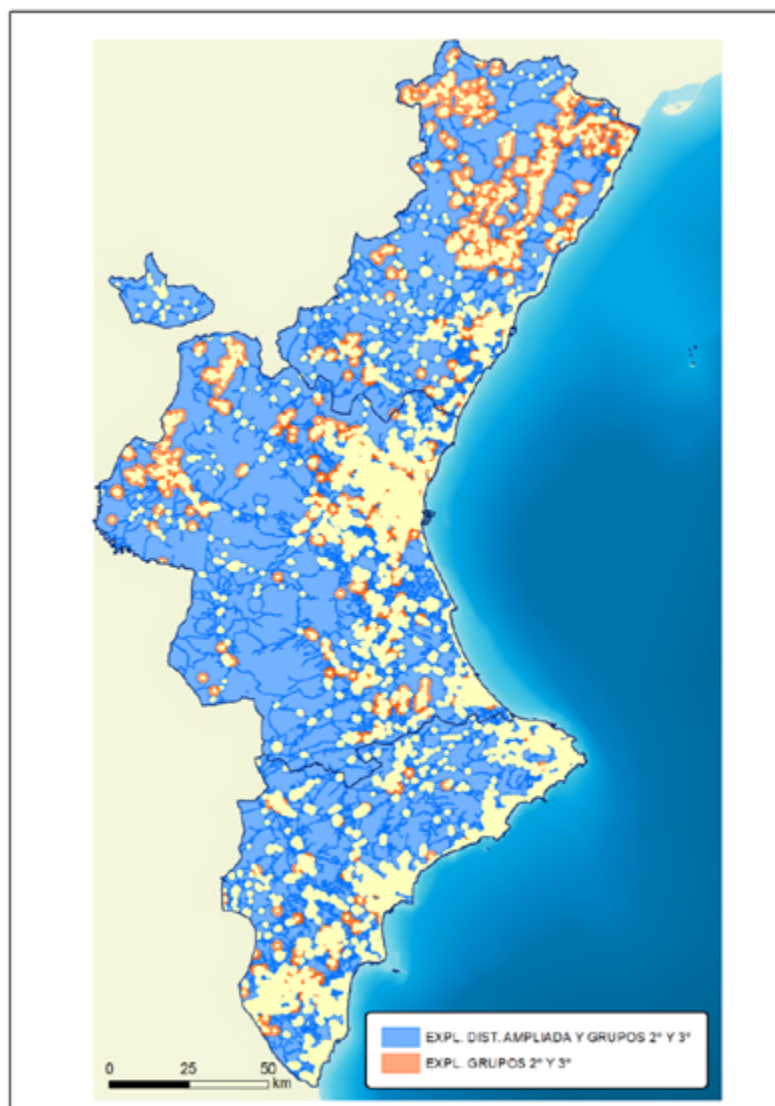
Los principales resultados obtenidos en el PASO 2 indican que en la CV hay 921 explotaciones de porcino, de las cuales el 60,5% están en la provincia de Castellón y el 36,6% en Valencia, siendo muy testimonial en Alicante (Tabla 3). El grupo segundo agrupa la mayor parte de las explotaciones, siendo lo más importante en número de UGM.

Tabla 3: Número de explotaciones de porcino en la CV según cada tipo.

	ALICANTE	CASTELLÓN	VALENCIA
EXPLOTACIONES DE DISTANCIA AMPLIADA	2	6	6
GRUPO PRIMERO	10	266	165
GRUPO SEGUNDO	10	220	133
GRUPO TERCERO	5	65	33
	27	557	337

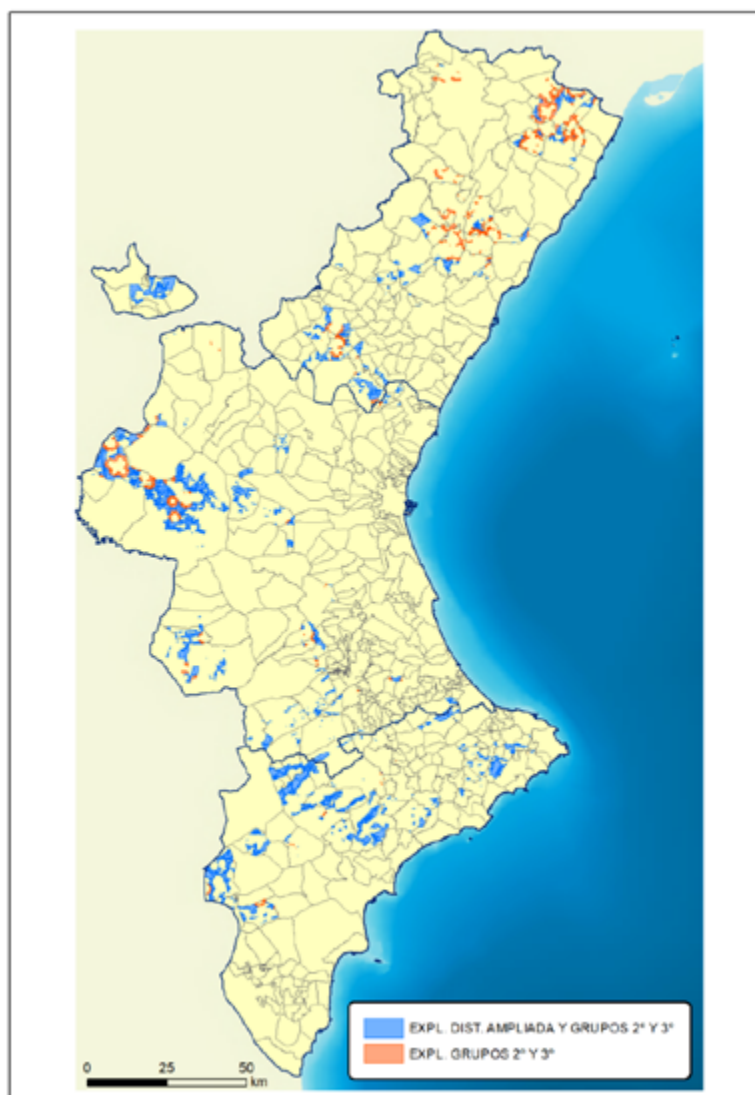
En la figura 2 se observa la superficie disponible después de eliminar las restricciones del RD 306/2020.

Figura 2: Identificación de zonas aptas para porcino después de eliminar las restricciones de la normativa vigente.



Los resultados del PASO 3 se pueden observar en la Figura 3

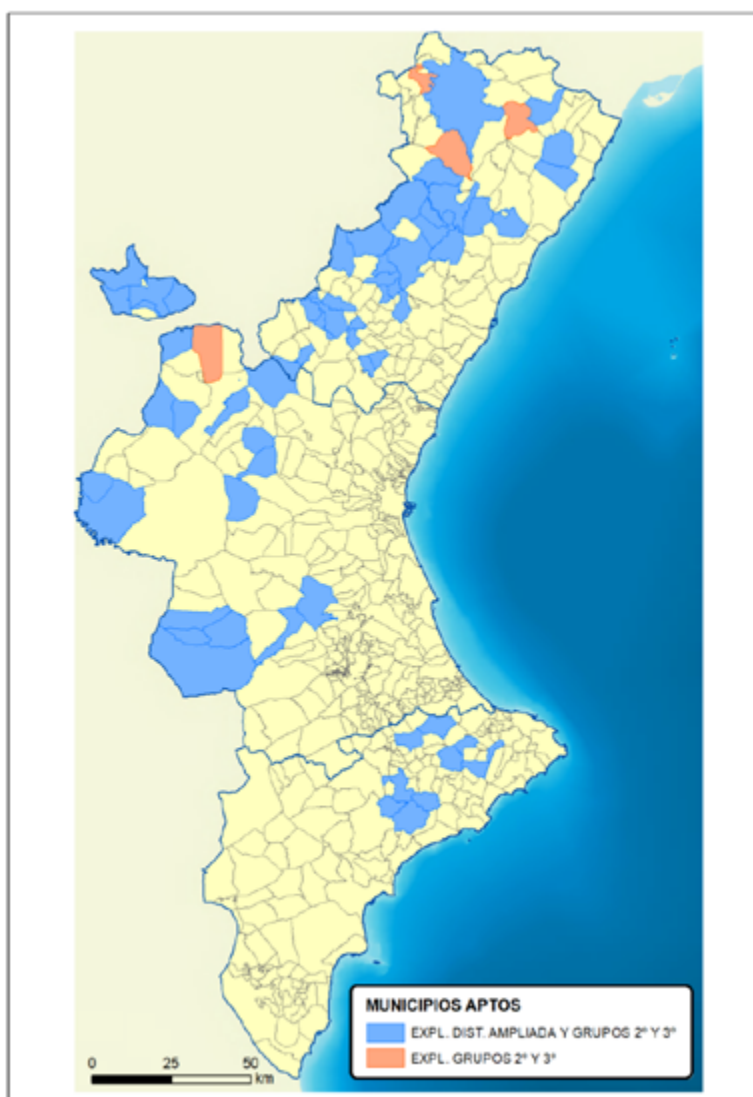
Figura 3: Identificación de zonas aptas para porcino después de eliminar las restricciones medioambientales



Al unir los resultados de los tres pasos anteriores podemos observar los municipios que son aptos para poder desarrollar el sector porcino (Figura 4).

Se observan que de los 145 municipios en riesgo de despoblación en 66 (45,5%) se pueden incluir granjas de segundo y tercer grupo y de distancia ampliadas que son capaces de generar mayor fijación de rentas en los municipios. En concreto de los 23 municipios con riesgo **muy alto** se podría aumentar el número de explotaciones de porcino en 9 (en Alicante: 3 y Castellón: 6). De los 27 municipios con riesgo **alto** se observan 12 municipios (Alicante: 3 y Castellón: 9) y de los 95 municipios en riesgo **moderado** se podrían aumentar el sector porcino en 45 municipios (Alicante: 4; Castellón: 19; Valencia: 22).

Figura 4. Identificación de municipios aptos para la ubicación de explotaciones de porcino en la CV.



Bibliografía

GVA (2020a). Informe del sector agrario valenciano de 2019

GVA. (2020b). Portal estadístico: indicadores demográficos de despoblación de la Comunitat valenciana

Peng, L., Chen, W., Li, M., Bai, Y., Pan, Y. (2014). GIS-based study of the spatial distribution suitability of livestock and poultry farming: The case of Putian, Fujian, China. *Comput. Electron. Agric.* 108, 183–190. <https://doi.org/10.1016/j.compag.2014.08.004>

Qiu, L., Zhu, J., Pan, Y., Hu, W., Amable, G.S. (2017). Multi-criteria land use suitability analysis for livestock development planning in Hangzhou metropolitan area, China. *J. Clean. Prod.* 161, 1011–1019. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.07.053>

El impuesto sobre las estancias turísticas en la Comunitat Valenciana

Guillem Bacete Armengot, Universitat de València, guibar2@alumni.uv.es

RESUMEN

El turismo es una actividad de considerable relevancia por su dinamismo y su capacidad de arrastre, además de considerarse un sector clave para economías avanzadas como la valenciana. Sin embargo, este crecimiento ininterrumpido y la elevada presión antrópica sobre determinados recursos o destinos turísticos ha evidenciado la delicada situación a la que se exponen algunos destinos como consecuencia de la saturación, con la consecuente respuesta desde los sectores públicos, que siguen tratando de averiguar cómo lidiar con esta problemática de forma eficiente. El presente trabajo discute la posibilidad de aplicar un impuesto al turismo en el ámbito territorial de la Comunitat Valenciana, identifica los aspectos fundamentales que deben considerarse en el diseño de este impuesto y concluye con una serie de recomendaciones acerca de la implantación de este impuesto.

Palabras clave: política turística, fiscalidad turística, gestión de destinos, mecanismo impositivo, asignación eficiente, externalidades

Introducción

El turismo es un sector dinámico, caracterizado por la robustez de su crecimiento en las últimas décadas, el cual se mantendrá en un 3,3% interanual hasta 2030 según las previsiones de la Organización Mundial del turismo (UNWTO, 2011). Estas previsiones proyectan dudas acerca de la sostenibilidad del modelo turístico actual en cuanto a la capacidad de los destinos turísticos para asimilar un creciente volumen de turistas, así como los costes que ello puede conllevar para hacer frente a las deseconomías propias de la gestión del turismo.

Entre los años noventa e inicios del presente siglo tuvo lugar una transición desde un modelo fordiano o de masas hacia lo que Fayos Solà denomina la «Nueva Era del turismo», lo cual ha implicado profundos cambios cualitativos en la oferta turística (Fayos-Solà, 2004). Este cambio de modelo introduce el concepto de Destino Turístico como espacio en el que tiene lugar la actividad turística, cuyas características condicionan la experiencia del consumidor, y por tanto elemento central de los modelos de competitividad turística (Dwyer y Kim, 2003; Ritchie y Crouch, 2003, 2009). Esta concepción territorial de la competitividad turística se aborda desde un enfoque sistémico de la prestación de servicios turísticos, de modo que el turista obtiene una experiencia como resultado del consumo de un conjunto de bienes y servicios, cuya prestación puede involucrar a agentes privados y públicos (Barrado, 2004; Vera *et al.* 2011; Pulido y Cárdenas, 2013). Es por este motivo que la financiación de los gastos derivados del desarrollo turístico supone un reto para muchos municipios, pues el incremento de la afluencia turística congestiona los bienes públicos y deviene en una degradación del capital ambiental per cápita.

La producción turística requiere el consumo de bienes comunes y públicos que, de hecho, son muchas veces el motivo de elección del destino turístico (Díaz, 2006:28). Las características de este tipo de bienes generan externalidades negativas, es decir, ineficiencias en la asignación del mercado debido a que el coste de la provisión y el mantenimiento de bienes como playas o parques naturales no se encuentra reflejado en el precio final que paga el turista. La literatura académica reconoce dos formas de resolver el problema de las externalidades: 1) Mediante acciones desde el propio mercado o 2) desde la intervención del Estado. Dado el elevado número de agentes implicados en la negociación que requiere la solución desde el propio mercado, ello supondría un incremento de los costes de transacción inasumible para cualquiera de los agentes (Rosen, 2008:90). Desde el análisis económico, se acepta la intervención estatal

para corregir las externalidades. Entre las diversas formas de resolver los fallos de mercado turístico, tanto por el consumo de bienes públicos como por la presencia de externalidades, la aplicación de un impuesto se considera una acción sencilla y eficiente. En este sentido, el impuesto a establecimientos hoteleros ha sido objeto de estudio en la literatura académica por su buena respuesta desde el punto de vista de los principios de la fiscalidad, tanto por su proporcionalidad al uso de los recursos del turismo, ya que está relacionado con la estancia del turista, como por su escaso impacto sobre el número de visitantes y la competitividad del turismo (Pazienza, 2011:14).

De hecho, desde que Goodwin (2017) popularizó el concepto de «overtourism» para definir la situación de destinos turísticos cuya afluencia turística afecta a la calidad de vida de la población local, se ha hecho recurrente el debate sobre la aplicación del impuesto a la pernocta como una posible medida correctiva o que, como mínimo, contribuyera a financiar el gasto público en el que incurren los destinos turísticos como resultado de la elevada afluencia turística en temporada alta. Teniendo en cuenta la relevancia de la actividad turística en el ámbito de la Comunitat Valenciana, conviene identificar la dimensión del mercado turístico y sus características para determinar el impacto potencial de la aplicación de un impuesto sobre las estancias en establecimientos turísticos.

El turismo es una actividad estratégica para la economía en la Comunitat Valenciana. En el año 2017, la Comunitat Valenciana recibió 27,4 millones de turistas – nacionales e internacionales – generando un impacto económico de 11.901 millones de euros, lo cual supuso el 14,6% del PIB y el 15,1% del total del empleo en la región (Exceltur, 2018). Sin embargo, la actividad turística se caracteriza por el consumo de bienes públicos, cuya sobreexplotación genera externalidades negativas que merman el bienestar de la sociedad receptora de turistas. La utilidad del presente trabajo consiste en estudiar las medidas públicas, especialmente la aplicación de un impuesto al turismo, aplicado al contexto de la Comunitat Valenciana.

Por tanto, el objetivo del presente trabajo consiste en explorar la viabilidad de la aplicación de un impuesto turístico en la Comunitat Valenciana con el fin de corregir las situaciones de ineficiencia en los mercados turísticos.

Para ello, se emplea una metodología cualitativa desarrollada en tres pasos, estableciendo el marco conceptual en primer lugar, el modelo turístico valenciano en segundo lugar, y un benchmarking sobre el impuesto turístico en territorios cercanos.

Metodología

En primer lugar, se ha llevado a cabo una revisión de la literatura en relación a tres aspectos: a) el modelo turístico y su dimensión territorial, así como las externalidades del turismo, b) los efectos del turismo sobre el bienestar de la población y c) el uso de la fiscalidad turística, con especial referencia a los impuestos sobre la pernoctación.

Tras establecer el marco desde el cual examinar los efectos de un impuesto al turismo en la Comunitat Valenciana, se ha procedido con la descripción del modelo turístico valenciano, desde una perspectiva de oferta y demanda, a partir de las siguientes fuentes de datos:

- Los datos de la demanda, que recogen principalmente las variables como número de viajeros que han pernoctado en establecimientos reglados de la Comunitat Valenciana, el gasto de los mismos, el número de pernoctaciones y su estancia media se han obtenido a partir de la Encuesta de Turismo de Residentes (ETR), la Encuesta de Gasto Turístico (Egatur) y la Encuesta de Movimientos Turísticos en Frontera (Frontur), todas ellas explotadas por el INE.
- Los datos de la oferta se han obtenido de dos fuentes distintas. En primer lugar, para determinar la capacidad alojativa, se ha obtenido el número de plazas de alojamiento reglado disponibles en todo el territorio a partir del Registro de Empresas Turísticas de la

Comunitat Valenciana. A continuación, para determinar la ocupación media por cada tipo de establecimiento, se han obtenido los datos de las Encuestas de Ocupación del INE, que aportan datos para Hoteles, Apartamentos, Campings, Albergues y Alojamiento Rural.

Finalmente, se realiza una breve comparación de los modelos de impuesto sobre estancias turísticas en otros territorios, tanto en el ámbito nacional como internacional, si bien se ha hecho mayor énfasis en el estudio de los modelos catalán y balear, por compartir el marco normativo con la Comunitat Valenciana, además de ser las únicas autonomías que han aplicado el impuesto. Con la técnica del benchmarking se han identificado algunas de las buenas prácticas en relación con el impuesto en territorios que ya lo han implantado.

Conclusiones

Tras el estudio realizado a lo largo del trabajo, se concluye que la aplicación del impuesto en la Comunitat Valenciana es razonable si se tiene en cuenta el principio tributario del beneficio, pues el impuesto se comportaría como un sustituto del precio de aquellos bienes y servicios que disfruta el turista y que no estarían sujetos a los precios de mercado. El motivo es que la producción turística requiere del consumo de bienes comunes y públicos que, de hecho, son muchas veces el motivo de elección del destino turístico (Díaz, 2006:28). Las características de este tipo de bienes generan ineficiencias en la asignación del mercado, pues el coste de la provisión y el mantenimiento de bienes como playas o parques naturales no se encuentra reflejado en el precio final que paga el turista. La literatura académica ha reconocido la existencia de externalidades derivadas de la actividad turística, las cuales tienden a generar una pérdida en el bienestar de la sociedad. Puesto que el mercado de productores turísticos no reconoce estas externalidades, el equilibrio del mercado se encuentra por debajo del óptimo desde el punto de vista social, por tanto, se acepta la intervención de los poderes públicos para mejorar el bienestar de los residentes.

Desde el análisis económico, se acepta la aplicación de impuestos correctivos como el mecanismo más sencillo y eficiente para alcanzar un equilibrio óptimo en presencia de externalidades, siempre y cuando los costes de las mismas se calculen con precisión. En este sentido, la aplicación de un impuesto correctivo permitiría alcanzar el valor estacionario de pernoctaciones y a una inversión en reposición del capital degradado que mantuviera constante el capital turístico per cápita, como propusieron González y León (2001). Sin embargo, los tipos impositivos de un impuesto a la pernocta son por lo general demasiado bajos para dar lugar a una reducción cuantitativa en el número de turistas o bien un cambio cualitativo en el modelo turístico.

Por tanto, en el presente trabajo se plantea el uso del impuesto sobre estancias turísticas como instrumento para resolver las necesidades financieras de los municipios turísticos valencianos durante los períodos de máxima afluencia turística, en los cuales se disparan los costes de la provisión de servicios públicos. En este sentido, es habitual que esta figura impositiva esté afectada a la promoción del turismo o a la inversión en proyectos turísticos. Vincular el uso de la recaudación a estos fines debe planearse con detenimiento y cautela, teniendo en cuenta las posibles limitaciones e ineficiencias en las que puede incurrirse. En caso de que afectar el impuesto en beneficio del turismo sea un requisito para su aprobación, sería recomendable la creación de un fondo gestionado por la Turisme Comunitat Valenciana o el ente correspondiente en la escala local, con una serie de programas amplios que permitan una mayor flexibilidad en la gestión y evitar una asignación ineficiente de la recaudación.

Referencias

- Barrado, D. (2004). El concepto de destino turístico. Una aproximación geográfico-territorial. *Estudios Turísticos*, 160(160), 45–68.
- Díaz, F. M. (2006). *Política turística: La competitividad y sostenibilidad de los destinos*. Tirant lo Blanch.

- Dwyer, L. y Kim, C. (2003). Destination competitiveness: determinants and indicators. *Current issues in tourism*, 6(5), 369-414.
- Dwyer, L., Mellor, R., Livaic, Z., Edwards, D. y Kim, C. (2004). Attributes of destination competitiveness: A factor analysis. *Tourism Analysis*, 9(1-2), 91-101. <https://doi.org/10.3727/1083542041437558>
- Exceltur. (2018). Comunitat Valenciana: Estudio de impacto económico del turismo sobre la economía y el empleo. Obtenido de https://www.turisme.gva.es/opencms/opencms/turisme/es/contents/estadistiquesdeturisme/anuario/impacto_economico/impacto_economico_impactur.html
- Fayos-Solà, E. (2004). Política turística en la era de la globalización. *Mediterráneo Económico*, 5, 215-232.
- González, M. y León, C. (2001). La contribución del turismo al bienestar económico. *Asociación Española de Ciencia Regional (AEER)*, 76, 4-16. Obtenido de [https://old.aecr.org/web/congresos/2001/Comunicaciones/4-16\(76\).pdf](https://old.aecr.org/web/congresos/2001/Comunicaciones/4-16(76).pdf)
- Goodwin, H. (2017). The Challenge of Overtourism. *Responsible Tourism Partnership*, 1-19. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(84\)91114-0](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(84)91114-0)
- Pazienza, P. (2011). Should we tax tourism? Theoretical justifications from the economics of non-renewable resource use. *Environmental Economics*, 2(1), 8-16.
- Picornell, C. (1993). Los impactos del turismo. *Papers de Turisme*, (11), 65-92. <https://doi.org/10.5944/etfvi.12.1999.2572>
- Pulido, J. I. (2012). *Política económica del turismo*. Madrid: Pirámide.
- Pulido, J. I. y Cárdenas, P. J. (2013). *Estructura económica de los mercados turísticos*. Madrid: Síntesis.
- Ritchie, J. B. y Crouch, G. I. (2003). *The competitive destination: A sustainable tourism perspective*. Cabi.
- Ritchie, J. R. B. y Crouch, G. I. (2009). A model of destination competitiveness. *The competitive destination: a sustainable tourism perspective*. <https://doi.org/10.1079/9780851996646.0060>
- Rosen, H. S. (2008). *Hacienda Pública*. McGraw-Hill. Madrid, España.
- Vera, F., López Palomeque, F., Marchena, M. y Antón, S. (2011). *Análisis territorial del turismo y planificación de destinos turísticos*. Tirant lo Blanch.

L'impacte de la covid-19 en l'ecosistema cultural valencià

Raúl Abeledo Sanchis, Universitat de València, raul.abeledo@uv.es
Guillem Bacete Armengot, Universitat de València, guillem.bacete@uv.es
Maria Sendra i Moreno, Universitat de València, maria.sendra@uv.es

RESUM

La necessitat d'analitzar les implicacions de la crisi de la covid-19 sobre el sector cultural reclama un diagnòstic d'urgència. La crisi de la covid-19 es produeix en un moment històric on encara es noten els efectes de l'anterior crisi financera de 2008. Amb l'objectiu d'estudiar l'impacte que ha suposat la covid-19 als SCC, hem realitzat una enquesta telemàtica als agents culturals i creatius, amb el procediment mostral de la «taca d'oli», amb una mostra de 410 enquestats. Els resultats indiquen que la mida de les organitzacions i la capacitat per digitalitzar la seua activitat han estat variables clau per determinar l'impacte, donant lloc a un increment del teletreball on ha sigut possible o a la minimització de l'activitat com a resposta, destacant l'increment de la precarietat, el consum digital i l'aparició de nous models de negoci als sectors culturals com a tendències de futur.

Paraules clau: sectors culturals i creatius, Comunitat Valenciana, covid-19

1. Introducció

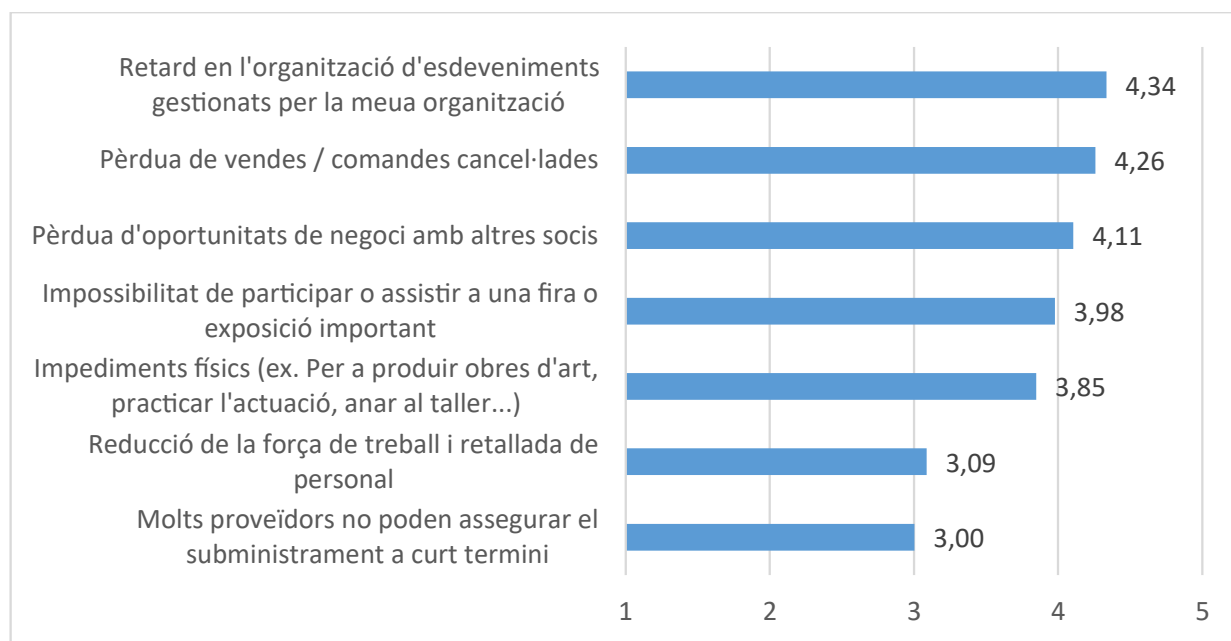
La necessitat d'analitzar les implicacions de la crisi de la covid-19 sobre el sector cultural reclama un diagnòstic d'urgència. Un sector cultural que, recordem, ja es trobava en unes difícils condicions, després d'una dècada de polítiques d'austeritat i de reducció de la despesa pública en cultura, així com per la precarietat laboral estructural que pateix el sector (De Peuter, 2011; Serafini i Banks, 2020). La crisi de la covid-19 es produeix en un moment històric on encara es noten els efectes de l'anterior crisi financera de 2008, la qual va suposar uns efectes devastadors sobre el teixit cultural valencià, com queda reflectit a l'Informe sobre l'ocupació i necessitats formatives en els Sectors Culturals i Creatius (SCC) de la Comunitat Valenciana (Rausell et al. 2017).

Amb l'objectiu d'estudiar l'impacte que ha suposat la covid-19 als SCC, hem realitzat una enquesta telemàtica als agents culturals i creatius, amb el procediment mostral de la «taca d'oli», la qual ha permés aplegar ràpidament a un nombre significatiu de participants en poc de temps, amb una fiabilitat acceptable (Pavia *et al.*, 2011). Aquest qüestionari va estar disponible del 16 d'abril al 17 de maig de 2020 i va rebre un total de 410 respostes d'organitzacions i agents culturals valencians, d'un univers estimat en 63.100 empleats i 11.700 empreses a la Comunitat Valenciana (CulturaBase, 2020).

2. Impacte de la covid-19 en la primera meitat de 2020

L'enquesta es va llançar entre els mesos d'Abril i Maig, durant les mesures de confinament. La paràlisi econòmica i la incertesa derivada de la irrupció d'una nova realitat han afectat especialment les organitzacions pertanyents als SCC, per les seues característiques. Amb un predomini d'autònoms i micropimes, les organitzacions culturals i creatives manifesten una visió orientada al curt termini, en bona mesura condicionada per les seues dificultats per accedir al finançament, tot i que l'heterogeneïtat d'activitats i de models de negoci que caracteritzen la cultura, donen lloc a una gran diversitat de situacions. El gràfic 1 presenta quins han estat els tipus d'impacte més rellevants per als enquestats, als que es va demanar que valoraren en una escala del 1 al 5, sent 1 «molt en desacord» i 5 «molt d'acord».

Gràfic 1. Tipus d'impacte del confinament sobre els agents culturals.

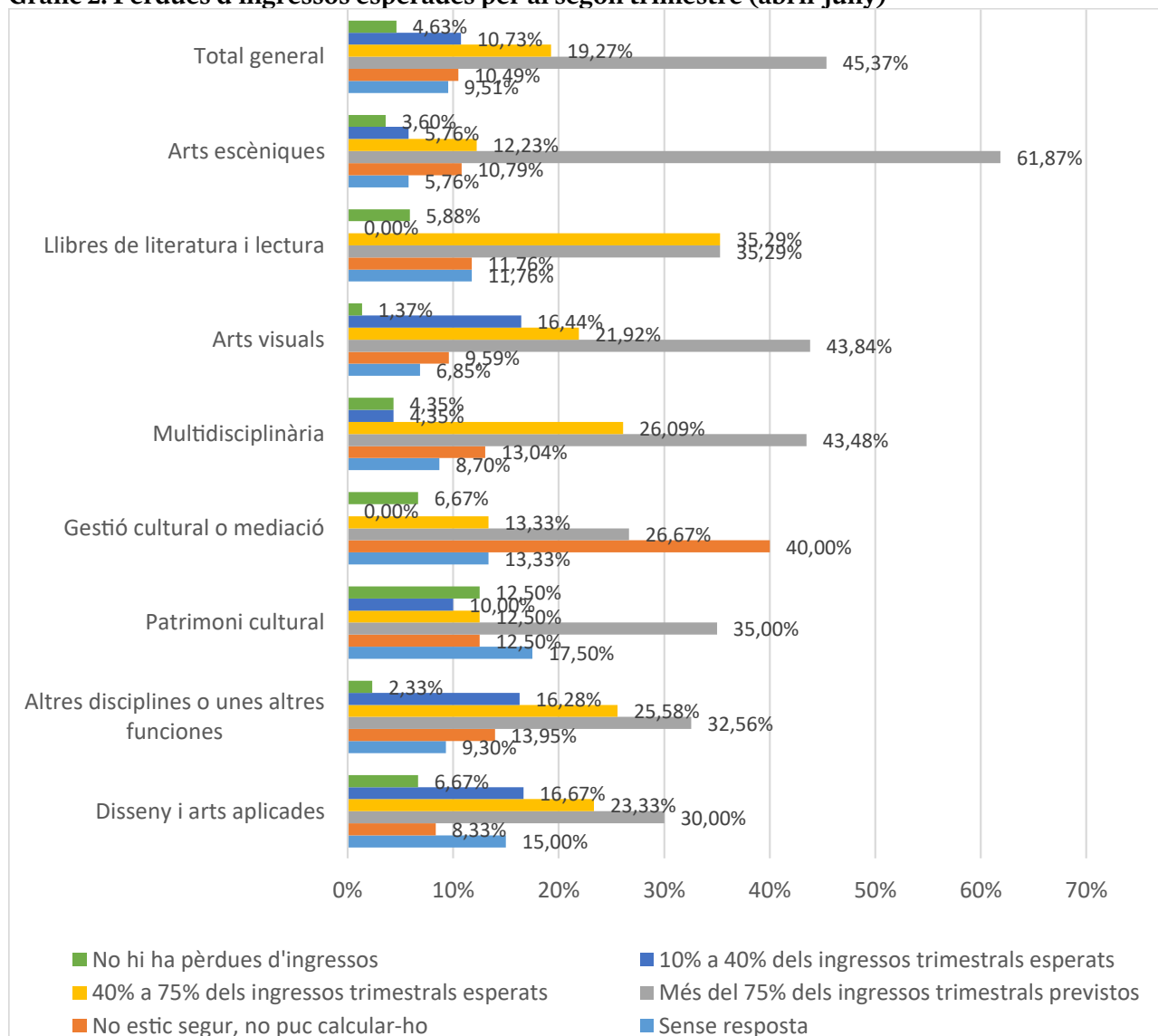


Font: Elaboració pròpia

D'acord amb el gràfic, els enquestats han mostrat un nivell d'acord de 4,34 sobre 5 en l'impacte «retard en l'organització d'esdeveniments». El confinament i la posterior desescalada han impossibilitat la realització de concerts i esdeveniments, sent això especialment perjudicial per a les arts escèniques. A més, en molts dels casos els esdeveniments no s'han pogut ajornar i s'han hagut de cancel·lar, amb les implicacions econòmiques que això comporta. Seguidament, la pèrdua de vendes i cancel·lacions ha generat un impacte en els enquestats de 4,26 sobre 5 en els enquestats. Front la incertesa de la situació, els SCC han vist com es reduïen dràsticament les seues vendes. Com s'aprecia al gràfic, els enquestats també afirmen haver perdut oportunitats de negoci amb altres socis, amb un 4,11 de mitjana. Aquesta afirmació es confirma en un moment en el qual les restriccions en els viatges impedeixen la possibilitat de realitzar visites tècniques a instal·lacions o reunions presencials. La impossibilitat de participar o assistir a fires i exhibicions també ha tingut efectes significatius als SCC, amb un 3,98 de valoració mitjana. Els enquestats també s'han vist afectats en gran manera (nivell d'acord de 3,85) pels impediments físics derivats del confinament, com l'impediment d'assajar o acudir al taller. La variable «reducció de la força de treball i retallada de personal» ha rebut un nivell d'acord de 3,09 sobre 5. Això implica que, després de la crisi derivada del confinament i la pèrdua d'ingressos, les organitzacions culturals hauran de realitzar ajustos de personal encara que tractaran d'evitar aquest impacte. També cal tindre en compte que el 55% dels enquestats no tenen assalariats, de manera que en el seu cas no seria possible reduir el personal de l'organització. Encara que també ha tingut cert impacte, el fet que els proveïdors no puguin assegurar el subministrament a curt termini ha sigut la variable que menys ha impactat al sector (3,00 sobre 5).

A banda d'examinar quin ha estat el tipus d'impacte, es preguntà als enquestats en quin grau estimaven pèrdues als ingressos per al segon trimestre de l'any, respecte a les previsions inicials. Els resultats posen de manifest la greu situació a la qual s'enfronten les organitzacions en el segon trimestre de 2020.

Gràfic 2. Pèrdues d'ingressos esperades per al segon trimestre (abril-juny)



Font: Elaboració pròpia

Com s'evidencia en el gràfic, les arts escèniques són les més afectades per la paralització de l'activitat i per les mesures de confinament i distància social. Les dificultats per a digitalitzar una activitat essencialment física, han fet caure les expectatives en un context de dificultats per la planificació d'esdeveniments presencials, com ara concerts o obres de teatre. De fet, el 61,87% de les respostes reflecteixen pèrdues econòmiques de més del 75% dels ingressos trimestrals previstos. Les considerables pèrdues agreugen la situació de partida per al sector, que ja parteix d'una situació caracteritzada per la discontinuïtat, forçant als treballadors de les arts escèniques a alternar el seu treball artístic amb altres ocupacions o fins i tot exercir en situació irregular.

En la situació oposada es troben el disseny i arts aplicades, ja que el 30% dels enquestats preveu pèrdues majors del 75% dels ingressos esperats. Els resultats indiquen que aquest subsector es veurà menys afectat, atès que el 16,67% de les respostes d'aquest subsector esperen pèrdues entre el 10% i el 40%.

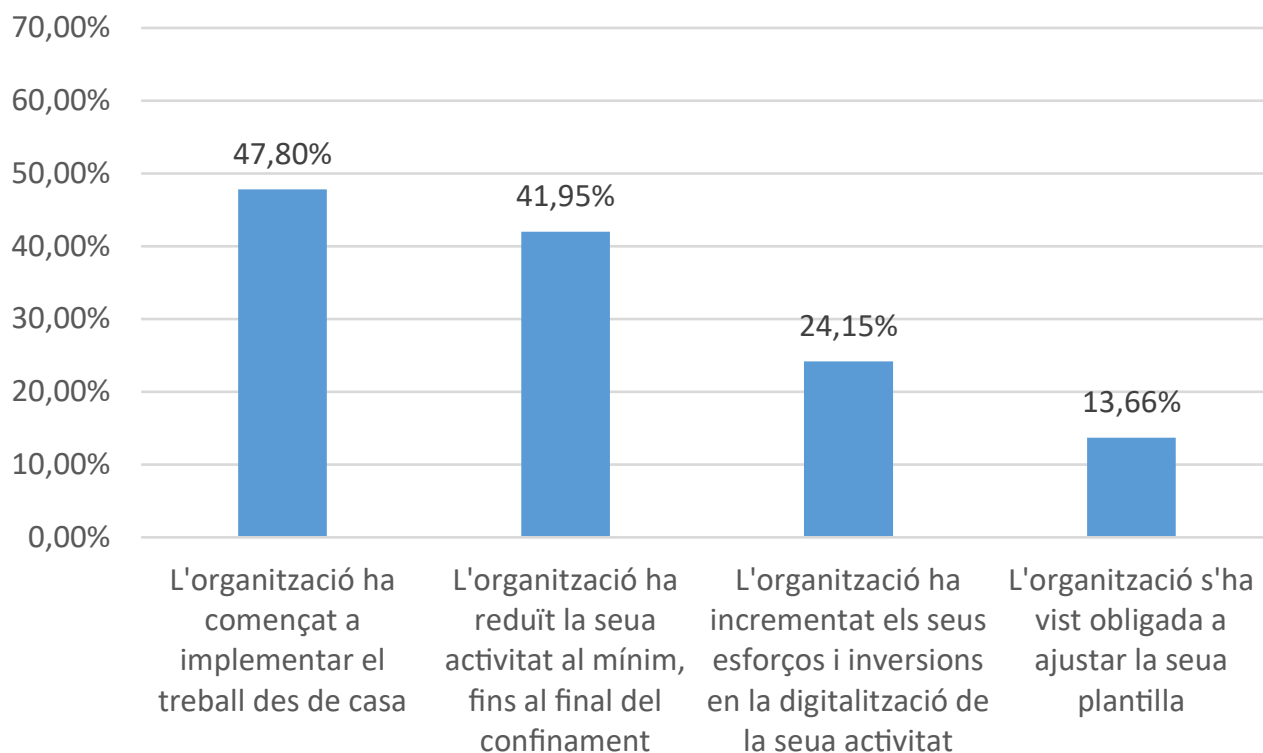
En un context on les organitzacions culturals són principalment autònomes o microempreses, amb un nivell de facturació reduïda i treballant en condicions de precarietat i irregularitat, els efectes de la covid-19 deixen a les mateixes exposades i amb escàs marge per a adaptar-se. En aquest sentit, és previsible un increment de la fragilitat estructural de les organitzacions

culturals, la qual cosa dificultarà la supervivència d'aquestes, així com la sostenibilitat de l'ecosistema cultural.

3. Adaptació al confinament

Un dels objectius de l'enquesta consistia a determinar quin tipus d'accions han dut a terme els agents culturals a la nostra regió com a resposta a la crisi causada per la covid-19. L'enquesta permetia seleccionar més d'una acció, per això s'observa que molts dels enquestats han realitzat diverses accions de manera simultània.

Gràfic 3. Accions dutes a terme per les organitzacions per a adaptar-se a la situació

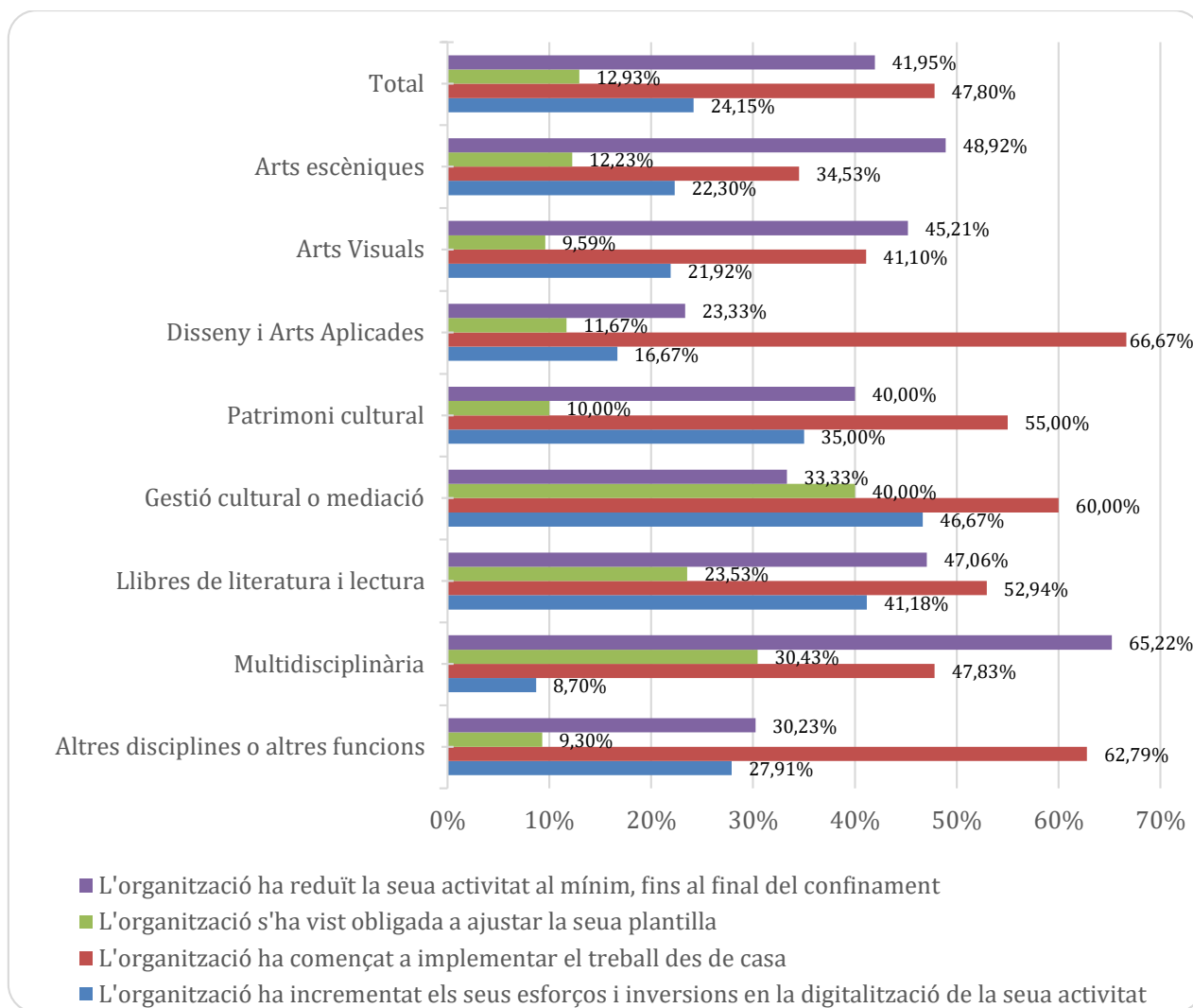


Font: Elaboració pròpia

A causa de la situació de confinament, el 47,80% de les organitzacions enquestades han començat a treballar des de casa. Per tant, la majoria d'organitzacions han optat pel teletreball en aquelles activitats en les quals els ha sigut possible. Amb independència de la implementació del treball remot, la situació ha forçat al 41,95% dels enquestats a reduir l'activitat al mínim com a conseqüència de la cancel·lació d'esdeveniments, concerts o la impossibilitat d'assistir al lloc de treball.

D'altra banda, el 24,15% de les organitzacions ha incrementat la seua inversió en la digitalització de la seua activitat. Finalment, el 13,66% de les organitzacions enquestades s'han vist obligades a ajustar la plantilla, un element emprat com a últim recurs. A més de les preguntes incloses en el qüestionari, es va oferir la possibilitat d'afegir accions que no estigueren assenyalades, obtenint un nombre important de respostes que esmenten el cessament total de l'activitat i els expedients de regulació temporal d'ocupació (ERTO). El gràfic 4 presenta les accions dutes a terme per les organitzacions, desagregant per subsectors.

Gràfic 4. Accions dutes a terme per les organitzacions per a adaptar-se a la situació, per sectors



Font: Elaboració pròpia

Si analitzem les dades, observem que l'opció de reduir l'activitat es manifesta especialment als subsectors multidisciplinaris (65,22%) i de les arts escèniques (48,92%), en els quals han tingut una especial incidència els impediments físics relacionats amb la producció artística, com desplaçar-se a un taller o a un lloc d'assaig. De nou, en el costat contrari podem trobar el disseny i arts aplicades (23,33%) i gestió cultural (33,33%) com aquells que menys han optat per la reducció de l'activitat laboral. En relació amb els ajustos de plantilla, destaquen la gestió cultural (40%) i literatura (23,53%). Per contra, els menors percentatges els presenten arts visuals (9,59%) i altres disciplines (9,30%).

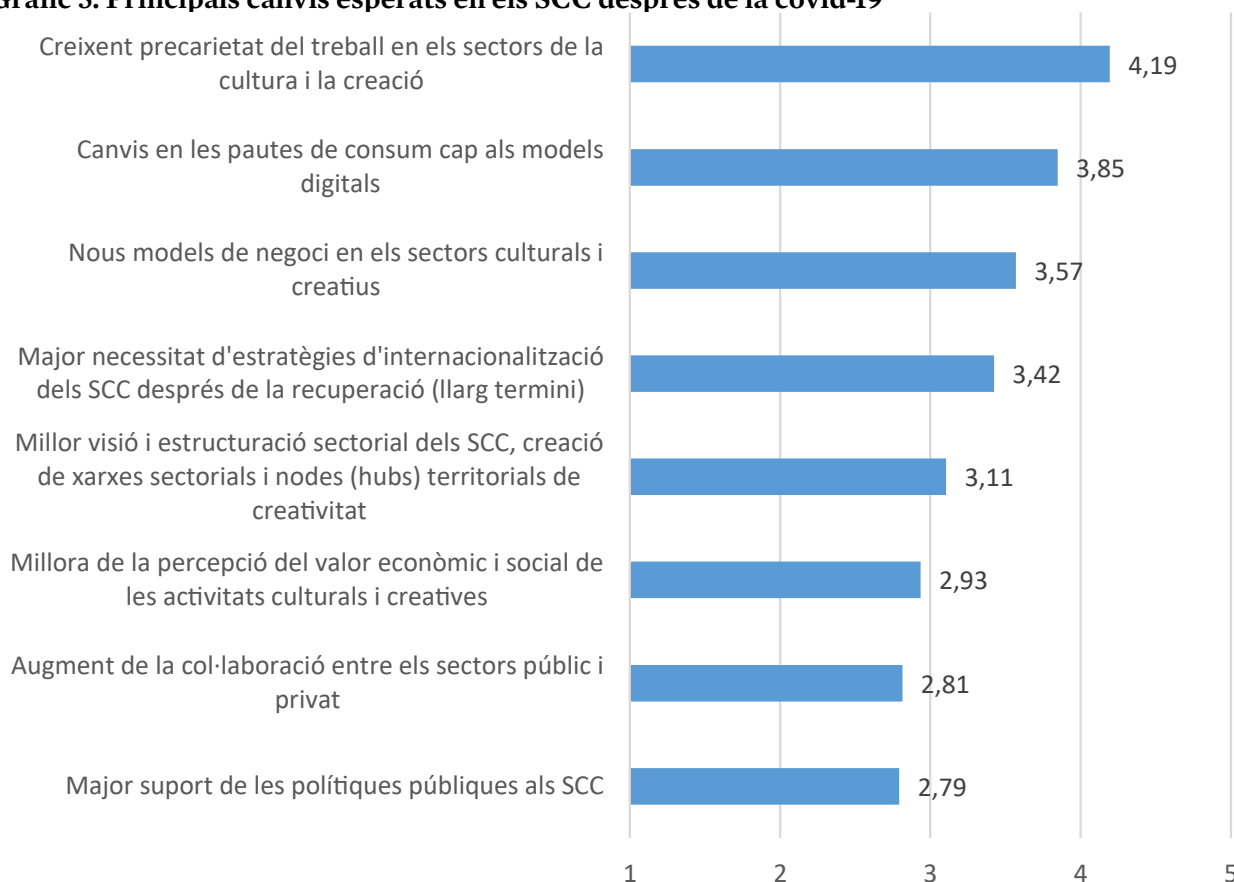
Quant a la implementació del teletreball, destaquen el disseny i les arts aplicades (66,67%) i gestió cultural (60%) com aquells que més han optat per aquesta acció. En l'extrem oposat trobem a les arts escèniques, en les quals aquest percentatge retrocedeix fins al 34,53%. En relació amb l'increment en inversió digital, els valors més elevats corresponen a gestió cultural (46,67%), mentre que els menors es recullen en disseny i arts aplicades (16,67%).

4. Perspectives de futur

A més dels impactes sobre les pròpies organitzacions, la crisi de la covid-19 també generarà canvis a llarg termini en el conjunt dels SCC. El gràfic 5 mostra els principals canvis que els enquestats preveuen que es produiran a mitjà o llarg termini, quan se'ls va preguntar amb quina

probabilitat consideren que es donarien els ítems presentats (1 probabilitat mínima, 5 probabilitat màxima).

Gràfic 5. Principals canvis esperats en els SCC després de la covid-19



Font: Elaboració pròpia

El canvi més esperat és una intensificació de les condicions de precarització (4,17 sobre 5), que ja es caracteritzaven pel notable nivell estructural de partida en què es troba la cultura. En l'altre extrem trobem el suport al sector a través de polítiques públiques, que obté la valoració més baixa (2,7), donant a entendre que la confiança en la resposta de l'Administració és molt reduïda. De fet, els aspectes menys valorats pels enquestats són els relacionats amb el sector públic: «increment de les col·laboracions públic-privades» s'ha valorat de mitjana amb un 2,84 sobre 5 i al canvi «increment del suport als SCC a través de polítiques públiques» s'ha valorat amb un 2,78 sobre 5. Per tant, el sector creu que la solució a la crisi vindrà més des del propi sector que des dels organismes públics.

A partir del complicat panorama que defineixen tots dos extrems podem assenyalar per ordre d'importància diferents qüestions. La primera és l'aparició de nous models de negoci en el sector cultural i creatiu. Aquest és el tercer ítem més valorat com a probable (3,58 sobre 5). És a dir, després d'aquesta crisi les organitzacions i agents culturals enquestats creuen que serà necessari readaptar els seus models de negoci a un entorn nou definit per la digitalització de la producció i el consum cultural (la probabilitat del qual es valora amb un 3,81 sobre 5). Seguint amb les expectatives més probables, trobem a continuació la necessitat d'internacionalització, valorada amb un nivell d'acord de 3,40 sobre 5. D'aquesta manera, la internacionalització es convertirà en un mecanisme de certa rellevància per a garantir la supervivència del sector en un futur pròxim, junt a la digitalització i la globalització com a vectors clau de la transformació dels mercats culturals.

Adicionalment, els enquestats també preveuen que les implicacions de la crisi provocaran un important ajust en termes de reorganització i reestructuració dels SCC (3,07). Així, els reptes als que s'enfronten els SCC es veuen intensificats per la deficient vertebració organitzativa que caracteritza el teixit productiu cultural valencià, com a resultat de diversos factors que inclouen la diversitat de disciplines i sectors que integra, l'atomisme empresarial i cert comportament individualista. Tot això incideix negativament en la seua capacitat de mobilització i negociació en els processos de presa de decisions de les polítiques públiques que els afecten.

Finalment, també hem de considerar la moderada valoració sobre la millora de la percepció del valor econòmic i social de la cultura (2,98 sobre 5). La sensibilització social sobre el valor públic de la cultura constitueix una de les principals palanques de transformació de la situació actual, ja que constitueix una condició necessària per a guanyar pes sectorial en les polítiques públiques i posar en valor la centralitat de la cultura com a motor de desenvolupament socioeconòmic i innovació territorial.

5. Conclusions

L'impacte de la covid-19 ha suposat un nou colp per a la cultura, tot i que alguns sectors s'han vist més afectats que altres, depenent principalment de la mida de l'organització i la capacitat per digitalitzar la seua activitat. Les arts escèniques han resultat les més afectades per la situació, mentre que el disseny i les arts aplicades han mostrat una millor capacitat per adaptar-se a les limitacions de l'estat d'alarma. En aquest sentit, les organitzacions culturals han tractat d'implementar el teletreball o reduir l'activitat sempre que ha sigut possible, incloent un augment en la inversió en digitalització per poder adaptar-se. La reducció de la força de treball ha estat l'últim recurs. Quant a les perspectives de futur, sembla que l'increment de la precarietat sectorial es mantindran al sector, junt als canvis en el consum cap a models digitals i l'aparició de nous models de negoci als sectors culturals, relacionats possiblement amb la digitalització.

6. Referències

- CulturaBase. (2020). Ministerio de Cultura y Deporte. Nota resumen. Empleo Cultural 2019. Obtingut de: <https://www.culturaydeporte.gob.es/dam/jcr:2f6d39e9-43ef-438b-badb-b0a854202a7c/principales-resultados-empleo-cultural-2019.pdf>
- De Peuter, G. (2011). Creative economy and labor precarity: A contested convergence. *Journal of Communication Inquiry*, 35(4), 417-425. <https://doi.org/10.1177/0196859911416362>
- HKU (2010). «The Entrepreneurial Dimension of Cultural and Creative Industries». Obtingut de: http://kultur.creative-europe-desk.de/fileadmin/user_upload/The_Entrepreneurial_Dimension_of_the_Cultural_and_Creative_Industries.pdf
- OECD (2018) Culture and Local Development. Accessible en: www.oecd.org
- Pavía, J., Rausell, P., Marco-Serrano, F., & Coll, V. (2011). Encuestas electorales online: nuevos retos, viejos problemas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 135(1), 107-121.
- Rausell, P., Boix, R., Caballero, M., García, A., Gutiérrez, A., Fernandes, T. (2017). Informe LABORA: Anàlisi de l'Ocupació i Prospectiva de les Necessitats Formatives als Sectors Culturals i Creatius a la Comunitat Valenciana. Servef. Obtingut de: http://ovc.gva.es/documents/165968422/165968492/2018_An%C3%A0lisi-de-locupaci%C3%B3-i-prospectiva-de-les-necessitats-formatives-als-secto.pdf/6a58cb34-ba5e-438a-b358-4132f973ac36
- Serafini, P., & Banks, M. (2020). Living Precarious Lives? Time and Temporality in Visual Arts Careers. *Culture Unbound: Journal of Current Cultural Research*, 12(X), 1-21. <https://doi.org/10.3384/cu.2000.1525.20200504a>
- UCLG (2009) Culture and sustainable development: examples of institutional innovation and proposal of a new cultural policy profile. Obtingut de: http://www.agenda21culture.net/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=241&Itemid=86&lang=es

Valencia rural women in the agri-food sector: state of play

Costa, B. (bcosta@kveloce.com), Ferri, M. (mferri@kveloce.com), Ferrando, M. (mferrando@kveloce.com)

ABSTRACT

Women from rural and agri-food sector are identified as key social and economic actors whose potential has been hindered, unknown and underestimated. This paper presents the results of the study performed in the Valencia province to analyse the current situation of the rural women in the agri-food sector, concretely considering three main topics: employment, conciliation, and socio-economic factors. Authors combined a desk research with 3 focus groups and 2 in-depth interviews with relevant stakeholders in the region. Results evidence the advances made to empower rural women but the need to continue working to change the social paradigm and alleviate their traditional burden of care as a way to facilitate their labour inclusion, increase their job quality and their opportunities for entrepreneurship.

Key words: rural, women, agri-food sector

Introduction

Women from rural and agri-food sector are identified as key social and economic actors whose potential has been hindered, unknown and underestimated. Indeed, they represent a valuable workforce in the sector while maintaining the local economic and social system (Lacirignola, 2017). In Valencia, the agri-food sector provides the 4.9% of the added value and the 5.2% of the employment, with a productivity that excess in 3.2% the Spanish national sector average (Maudos & Salamanca, 2018). The 60% of the companies working in the sector are micro-SMEs, most of them dedicated to food (87%). In 2017, the 30.2% of employment was carried out by women, a percentage that increases to 41.8% in the food and beverages compared to 20.8% of agriculture and fishing. In this framework, this paper presents the results of the study performed in the Valencia province to analyse the current situation of the rural women in the agri-food sector.

Methodology

Authors combined desk and qualitative research to respond to the following research question: *What is the current situation of rural women in Valencia province in terms of employment, family conciliation and socio-economic status in the agri-food sector?*

The desk research was focused on increasing the local context knowledge at socio-economic level and identifying stakeholders to be invited to the qualitative research. Authors tried to implement 5 Focus Groups (FG) with 5-8 representatives of: (i) Public administration, (ii) Civil organization, (iii) Firms and cooperatives of the agri-food sector, (iv) Trade unions, workers and professionals association, and (v) Academia.

Because the Covid-19 and the time schedule, authors adapted the initial research design to engage the target groups in online FGs with 3-4 participants to guarantee the successful participation of all stakeholders. For the academia and civil organisations, authors performed individual in-depth interviews as it was not possible to establish a common day and timeline to perform the FGs. FGs and interviews had a duration of 90 minutes and were performed using the Teams Microsoft platform.

Finally, authors conducted 3 FGs and 2 in-depth interviews between the 5th and 16th September 2020 involving a total of 9 representatives (8 of them women) from: 3 public administration, 3 workers associations/trade unions, 3 companies, one civil organisation, and one

professor. All participants signed the corresponding informed consent as the sessions were recorded for the ulterior thematic analysis. The topics discussed were designed to respond to the research question and used as basis for interpreting and analysing the data:

- Female employment.
- Family conciliation.
- Socioeconomic factors.

Results

Female employment:

In relation to the women working conditions, the female unemployment rate falls slowly in the last years, although it is still almost 5 points higher than men (54.7% of unemployment for women). The 41.4% of unemployed women fall into the category of long-term unemployed (12 or more months). Of these, 30.3% have been more than two years in unemployment situation, which implies a lack of right to a contributory benefit (CC.OO, 2020). The type of work performed by women in the region is characterised by its temporary nature and part-time. This is a regional challenge as this is an indicator of precariousness because it has a negative impact on the remuneration and subsequent rights of social protection.

Regarding the job position, 64.3% of skilled jobs are held by men and 57.3% of unskilled jobs are held by women. The only professional level with a balance between both genders is in the technical personnel (49% women) (CC.OO, 2020). There are also disparities between the occupation of men and women by branch of economic activity, since in some of them women are under-represented, such as agriculture, livestock, and fishing (14.2%). The statistics offer a clear idea of the existence of horizontal segregation of Valencian women workers who occupy lower paid jobs and those with worse social recognition (CC.OO, 2020). Participants in FGs and interviews also highlighted the clear gender differentiation between the work developed by men and women in the agri-food sector. For example, women usually oversee packaging and handling positions while men are in machinery and higher positions. In this sense, participants recognised the great effort made in the last decades to break stereotypes in the sector, although this is still a challenge.

In fact, in the last years, there is an increasingly leadership of women in the sector supported also by the public administrations and including social innovation and entrepreneurship. Therefore, there is a growing number of women working in agri-food cooperatives with the required studies, although there is still low representation of women in higher and decision-making positions. According to trade unions and worker associations participating in the FGs, this is related to the cultural barrier to involve women in negotiation and management positions, although they have studies that qualify them to perform such positions. From other side, the representative from the academia identified other barrier for the low representation of women in cooperative councils. It is due to the internal legislation of agri-food cooperatives (regional Legislative Decree 2/20015). According to this, it is difficult for people who do not perform agricultural or livestock activities to be members of the cooperative, and therefore they do not have access to the councils and decision-making bodies.

Notwithstanding, agri-food companies representatives expressed that the participation of women in cooperatives is quite balanced, but with feminized positions. At the level of cooperatives technical management, this issue is positive evolving with areas that are practically balanced and even with more women than men. An important aspect is that once women take the step of running for counsellor, they are elected. As the participants said, it has been a hard

process to get respect from men in the agri-food technician sector; but it has been achieved, in such a way that today women are almost all working as field technicians.

According to the representatives of trade unions and workers associations, the chances of promotion for women are different between food and agricultural sectors. In the food branch the possibilities for women are greater than in the agricultural sector. That is because the profile of large companies leading the food branch (such as Danone, Coca Cola); also, because these large companies have more union action.

The representative of civil organisation brought a new point of discussion related to the not recognised tasks developed by women like bureaucracy, while men carry the recognised and visible tasks. These invisible tasks are assumed by women and normally they are not discussed or agreed in advance, just assumed by women following the tradition in the sector.

Family conciliation:

The issue of conciliation greatly affects women. The Active Population Survey show important data on the limitations of women for their insertion in the labour market. The results of these studies determined that the main reasons for the inactive population to stop working in the Valencia region is different between gender. For men, the main reason is to be retired (60.5%), while for women the main reason is the dedication to domestic activities (31.4%) (INE, 2020). This aspect is also highlighted by participants in the FGs and interviews, that is, the family responsibilities are still assumed by women.

This burden limits their availability to be contracted, according to worker representatives, for example when it is required to work long hours (such agricultural campaigns). In those cases, women cannot assume this long working days as they must care their children. In fact, rural women between 23 and 35 are not quite represented in the labour market as they are taking care of their children. In the same line, as pointed by public administration representatives, payments overtime falls more on men because women must develop other activities such as relatives' care and housework. According to agri-food companies' representatives, this limitation will only be reduced when the care is outsourced and shared with men. The representative of the civil organisations also identified this burden as barrier for women to participate in training programmes and to start a business in rural areas. She proposed that national bodies should offer a dedicated programme to alleviate the women burden of care and that men should cooperate in this task at the same level. In this sense, she recognised the need of women to be empowered, but also to men to unlearning their hegemonic masculinity.

Socio-economic factors:

According to the 2019 Salary Structure Survey, the gender salary gap still exists, specifically, Valencian women stopped receiving 5,344 euros in relation to the salaries of their male counterparts. That is the equivalent of 22.4% of the salary gap, mainly related with factors mentioned before such as: activity sector, type of contract, and working day. However, participants in the FGs and interviews do not identify salary gaps. Representatives of trade unions and workers only stress salary differences in the agricultural sector because the type of contract assigned to women (fixed discontinuous, that means, that they only are paid if they work depending on the agricultural campaigns); and worker representatives pointed out differences in salary because the type of contract women can assume because their home responsibilities. All participants stressed that work-life balance marks women in their work schedule and that their salary is still considered a complement to the family economy.

In fact, there is a great effort to break salaries gaps. The regional Law 9/2003 for equality between women and men regulate the salary discrimination in the article 21 providing the needed instruments to the Labour Inspection to control and enforce employers to apply the principle of equal remuneration for women and men for the same job or jobs that provide the

same value. However, as the worker representatives highlighted in the FGs, this normative has small gaps. For example, sometimes women and men are in the same salary group, but with a lower category so their salary is also lower. Although, they recognised that it is not usually used in practice and, at least in the technical positions, there are no salary differences.

From other side, the gender division of jobs, mentioned before, hide the lack of rights for women (unemployment, lack of inclusion in the social security system, etc.), according to representatives of public administrations.

Other topics raised from the FGs and interviews:

The role of men in the labour inclusion of women in rural and agri-food sector was highlighted by representatives of public administrations and civil organisations. Thus, there are initiatives to empower women, but there is a need to, according to trade unions and workers representatives, reinforce themselves and value their work, not as secondary income for the family economy. From other side, there is a need to promote initiatives to raise awareness of men about the capacities of well-trained women in the field and to assume the joint responsibility of housework and care. In this line, the interview to academia reported some existing initiatives to attract women to rural areas and to facilitate their entrepreneurship or labour inclusion, providing some common services such as care.

Representatives of civil organisation also stressed the importance to raise awareness of society about the cost of quality products and services produced in rural areas. They should be profitable to rural entrepreneurs and to allow to dignify the life in rural areas.

Most participants highlighted the role of public administrations to ensure that women have the same opportunities with policies and services that also alleviates their traditional burden. In this line, the regional government published the already mentioned law for equality between women and men that regulates the salary discrimination. From other side, the law of shared ownership in agricultural exploitations, regulated by the Royal Decree 297/2009, has not led to any revolution in any community in Spain. According to the academia representative, the ownership of land is nowadays a problem. For example, women can inherit the land, but the gender problem comes from the fact that the land ownership is for men. Therefore, men have access to the decision-making bodies of cooperatives instead of women.

Finally, the discussion underlined the challenge of rural ageing population and depopulation. The civil organisation representative stressed the importance of equipping rural areas with the services needed to live there and to be attractive. In this line, public procurement is reported to be a key element.

Conclusions

This paper presents an overview of the current situation of Valencia rural women in the agri-food sector in terms of employment, family conciliation and socio-economic status. Those results respond to the research question and had been summarised in the following three main domains:

Gender differences in working conditions:

- Higher unemployment rates than men.
- Gender differences in the type of work (different tasks, job positions, part-time and temporary contracts) that cause a gender salary gap.
- In charge of invisible tasks.
- Increasing participation in decision-making positions, but still under-represented.

Barriers and limitations to develop women professional carriers:

- Domestic responsibilities
- Underestimation in technical aspects, especially in agricultural contexts.
- Barriers also depend on the profile of the agri-food companies.
- Women salary is still considered a complement to the family economy.

Facilitators:

- Public support needed to guarantee equal opportunities and alleviate women traditional burden.
- Resources needed to equip rural areas to attract population.
- Raising awareness campaigns for men.
- Valorisation of rural products.

According to the study results, although the great advances achieved in the last years, there is a need to empower Valencia rural women in the capabilities and managerial skills as they are technical capacitated to lead decision making and leading positions in the sector. This empowerment should be accompanied with a change of social paradigm with the relevant role of men, society, and public administrations: (i) men should unlearning their hegemonic masculinity and assume their home and family responsibilities; (ii) society should value the cost and related price of quality products developed in rural areas; and (iii) public administrations should support women alleviating their traditional burden of care. Results evidence that the lack of services impact in a greater extent to women as they assume care and family responsibilities as part of the tradition. Therefore this study pinpoints the need to identify and design new services that alleviate the traditional burden assumed by women to facilitate their labour inclusion and impact positively in their type of work and consequently in their job quality and entrepreneurship.

Acknowledgments

This study is part of the InnovAgroWoMed project funded by the ENI (European Neighbourhood Initiative) CBCMED programme. It was subcontracted to Kveloce I+D+i by JoveSólides, partner of the project. Authors thank JoveSólides for their support and confidence to perform the study.

References

- CC.OO (2020). Situació Sociolaboral de les Dones al País Valencià, 8/03/2020. Sapena, T. Iborra, C. Ochando, C. Generalitat Valenciana.
- INE (2020). Encuesta Población Activa. Retrived from: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=resultados&secc=1254736195129&idp=1254735976595#!tab-1254736195129 [21thJuly 2020]
- Lacirignola, C. (2017). Encouraging massive, committed investment in rural women. Published in «Visions and actions to promote gender equality in the Mediterranean» by UfM Secretariat co-funded by the EU.
- Maudos, J. Salamanca, J. (2018). El sector agroalimentario de la Comunitat Valenciana en el contexto nacional. IVIE, Generalitat Valenciana.

El turismo y la nueva mirada necesaria

M Luisa Vallejo Auñón, Universitat de València, luisa.valleau@gmail.com

RESUMEN

Existe un movimiento global en los destinos turísticos innovadores hacia la sostenibilidad, la igualdad, el cuidado de nuestro entorno con una apuesta en el plano local por las personas, impulsando el trabajo decente para que todos, incluyendo a personas vulnerables, encuentren en el turismo una opción de progreso socioeconómico. Esta comunicación describe el análisis realizado de la cuestión y el caso de la empresa social Novaterra Catering en la Comunitat Valenciana, que persigue la inclusión sociolaboral de personas en riesgo de exclusión social sensibilizando sobre una nueva mirada necesaria al sector turístico.

Palabras clave: turismo sostenible, inclusión sociolaboral.

Introducción

La realidad social del siglo XXI globalizada, dinámica y dispersa, junto con la crisis sanitaria actual han transformado nuestro entorno en uno que requiere, de una mirada innovadora que apueste en el plano local por cuestiones como el trabajo decente para todos y por la inclusión sociolaboral de los colectivos más vulnerables para que encuentren en la actividad turística una opción real de progreso económico y social.

Ante este reto de la sociedad y el turismo parece relevante investigar sobre la sostenibilidad, la cualificación profesional, la inclusión, el trabajo decente y las empresas sociales como Novaterra Catering que tienen como objetivo la inserción sociolaboral de personas vulnerables, contribuyendo calidad de los destinos.

La nueva mirada necesaria

El turismo se enfrenta a un reto que amenaza con agravar las desigualdades y que pone a prueba su capacidad para renovarse (Vera y Ivars, 2020).

El turismo es un sector transversal muy sensible a los impactos ambientales, económicos, sociales y sanitarios que generan inseguridad ya que su oferta es de productos y servicios experienciales (Proaño, Ramírez, Pérez, 2018). Por ello, los destinos turísticos deben ser resilientes (Hiriart, 2015), para alcanzar la estabilidad a través de una nueva mirada.

Hacia la sostenibilidad centrada en las personas

El enfoque de planificación turística hacia un modelo innovador pasa por una evolución hacia la sostenibilidad impulsando cuestiones como el trabajo decente y digno para que el turismo ofrezca progreso económico y social a todos (Colomer, 2019). Así, el Gobierno Español, comprometido con los ODS en la Agenda 2030, enfrenta el reto apoyándose la nueva gobernanza.

Hacia la gobernanza

El reto del turismo es exigente a largo plazo por ser una actividad socioeconómica privada con diversos actores con conflictos de intereses que hace necesario que la Política Pública fomente procesos participativos para que la toma de decisiones será más realista y voluntaria.

La nueva mirada dependerá de que en un destino turístico se implemente el trabajo en red que garantiza la sostenibilidad, la calidad, la diferenciación y la competitividad. Esto requiere de la participación y el consenso de residentes, actores públicos, privados y el turista. (Ivars, 2019).

Hacia la calidad

Debemos impulsar las relaciones entre las personas, administraciones públicas y empresas involucradas para concienciar y promover de manera necesaria el desarrollo sostenible considerando las exigencias de los residentes y las demandas de los turistas. (Ivars, 2019).

El turismo Sostenible debe reportar un alto grado de satisfacción a los turistas y una experiencia significativa, que los haga conscientes de los problemas de la sostenibilidad y fomente prácticas turísticas sostenibles.

Es prioritario identificar las mejoras y diseñar propuestas que con iniciativas colaborativas puedan fomentar que las empresas turísticas se impliquen en la excelencia y la calidad para ser competitivos a nivel global, cumpliendo objetivos sociales como la inclusión y el trabajo de decente.

Hacia las raíces gastronómicas

Para cumplir con la Agenda 2030 y de modelo participado, sostenible y de calidad muchos destinos están mirando hacia los valores naturales y culturales diferenciales. Hacia el turismo gastronómico que un pilar diferencial clave para la imagen y el posicionamiento de un destino turístico (Dinamiza, 2019)

Así, hay que incentivar iniciativas capaces de generar sinergias, estrategias y dinámicas coherentes en el sector turístico y gastronómico. Además de centrar esfuerzos la formación de los profesionales turísticos

Hacia un empleo sin precariedad

El turismo es un sector intensivo en la creación de empleo pero necesita mejorar su imagen como empleador (Jiménez, 2018).

España lleva más de 40 años estimulando el crecimiento del sector turístico con diversas estrategias. Pero a nivel social, hay asuntos que nublan su contribución a la economía y al mercado laboral. Actualmente, no todos los profesionales turísticos tienen la formación y la vocación de un sector de calidad.

La desigualdad social, la vulnerabilidad del trabajo y la falta de cualificación, según el Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030, son las principales amenazas para el desarrollo sostenible centrado en las personas.

Hacia la cualificación profesional

Si los trabajadores no están capacitados, el sector turístico no será capaz de ofrecer un trabajo decente. Ya que se trata un factor diferencial que influye en la calidad de servicio. Una ocupación de calidad y estable, es un mecanismo eficiente para la inclusión social (Generalitat Valenciana, 2017). Se deben poner en práctica políticas para promover la sostenibilidad a través de la formación capaz de ofrecer trabajo decente para lograr un crecimiento sostenible e inclusivo (Turisme Comunitat Valenciana, 2019).

Hacia la inclusión

Aunque se han realizado esfuerzos para lograr la profesionalización del sector, la inclusión sigue siendo un asunto mejorable que requiere la colaboración de los actores implicados.

Según la International Social Tourism Organization se podrían apoyar proyectos colaborativos para optimizar programas de formación y empleo turístico para la calidad vital y las condiciones de trabajo de personas vulnerables.

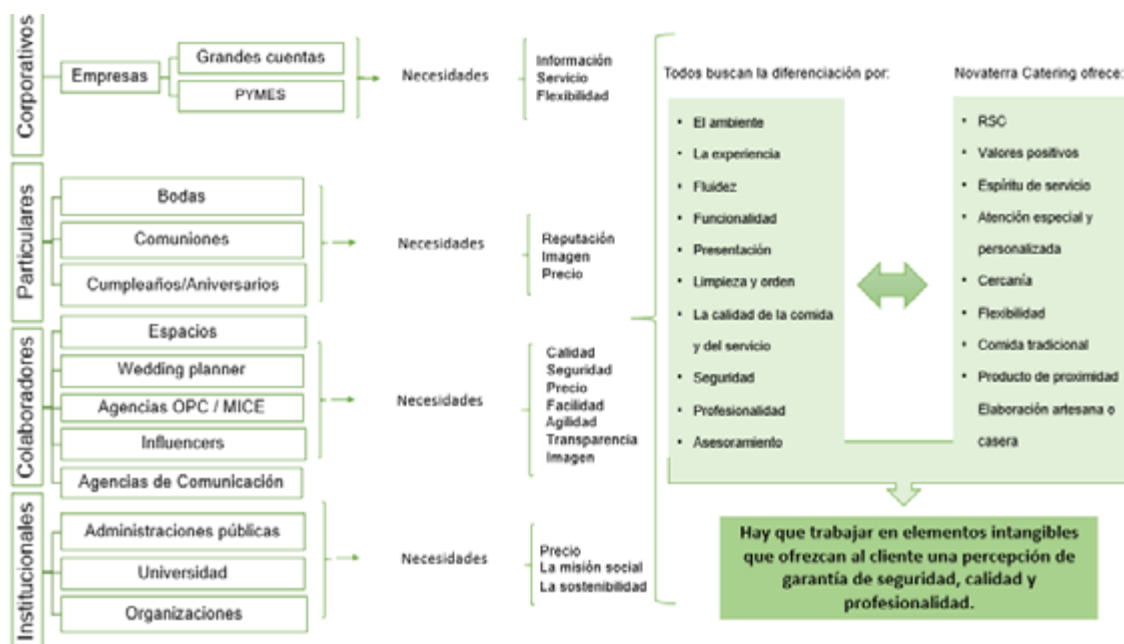
Novaterra Catering

Para profundizar en la cuestión se ha optado por conocer el caso de la Fundación Novaterra que vertebra a la sociedad valenciana uniendo el apoyo público, privado y ciudadano con un proyecto innovador dentro del sector turístico a través de la empresa social Novaterra Catering que con un itinerario formativo innovador, presta servicios de catering a eventos con la misión de la sostenibilidad y la inclusión social proporcionando formación y experiencia laboral a personas desfavorecidas para mejorar su empleabilidad y autonomía.

Metodológicamente, para conocer la realidad de una empresa social del sector turístico, desde una orientación cualitativa, se ha realizado:

a) una dinámica grupal, donde un grupo heterogéneo debatió sobre necesidades de los clientes.

Figura 1. Resumen de resultado de dinámica grupal en Novaterra



Fuente: Elaboración propia según informe de Barber, 2020

b) Ocho entrevistas personales semiestructuradas a personas relacionadas con el turismo o la inclusión, para conocer su percepción sobre la cuestión.

Tabla 1. Claves de entrevista

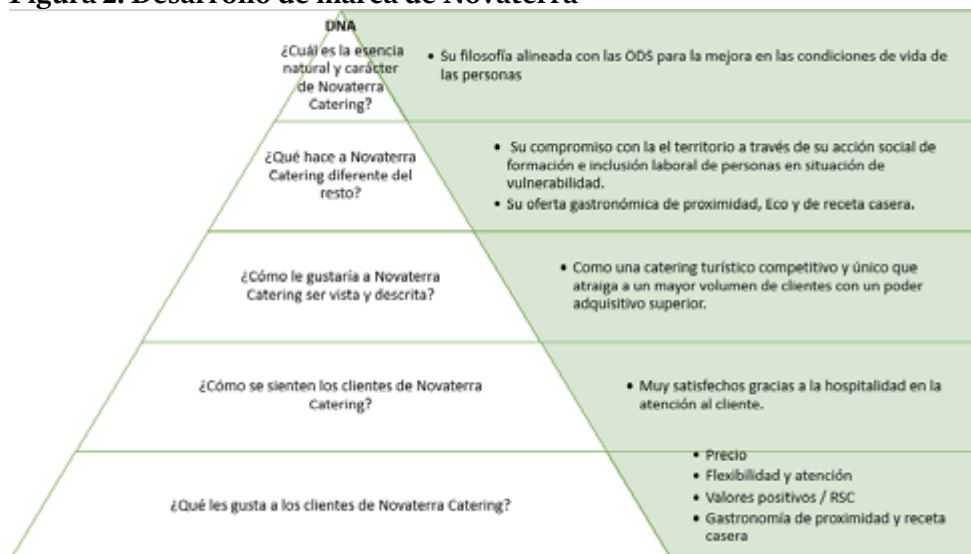
	Claves concordantes	Claves discordantes
El concepto de turismo sostenible	-El que une, suma y aporta. No es el que explota y degrada una sociedad. - Cuando se le da dignidad a toda la cadena de valor - Es aquel que garantiza la perdurabilidad en el tiempo en tres aspectos económico, ambiental y social. -La pedagogía es fundamental.	-De las tres dimensiones que componen la sostenibilidad, la medioambiental está más interiorizada. Pero tenemos la asignatura con las personas. La que mira hacia la inclusión y hacia las personas
Situación actual	-La crisis es pasajera y se superará. -Estamos ante una oportunidad de evolución para aquellos que sepan ver las claves -Las prioridades no cambian: la sostenibilidad, la digitalización y las personas. -La formación, concienciación y respeto por la norma es clave.	-Estamos ante una crisis como tantas que han venido y están por llegar y no tenemos las herramientas adecuadas para enfrentarlas.
La importancia de las personas	-El sector de HyT no ofrece un trabajo precario. -Hay poca cualificación en el sector de HyT. -Hay que diversificar, formar y controlar que se cumplan los convenios. -Cualquier persona es válida para cualquier puesto de trabajo, siempre que se forme.	-El sector de HyT ofrece un trabajo precario. Es poco conciliador con horarios informales y propicia la economía sumergida. -Hay que darles a las personas de determinados subsectores de HyT un convenio más digno. -Hay que darles a las personas del sector de HyT capacidad de negociación. -Las personas en riesgo de exclusión no son los RRHH adecuados porque requiere de mucha vocación y motivación.
La importancia de la formación	-La formación siempre ayuda y hemos mejorado. -El sistema educativo está muy alejado de la realidad y no es suficientemente dinámico para adaptarse a los cambios constantes. -Hace falta integrar la inclusión y la sostenibilidad como materia transversal. -La vocación es imprescindible. -La lealtad existe hacia el sector y debe ser algo recíproco. La empresa debe fidelizar al trabajador.	-El sector de HyT se ha convertido en sector refugio con pequeños cursos de capacitación. -La vocación no es imprescindible, pero ayuda. -Lo importante es la actitud y la capacidad de adaptación. -No se puede esperar lealtad cuando no se da estabilidad.

El concepto de empresa social	-El sector de HyT ya contribuye al bienestar de la sociedad, con interculturalidad, dinamismo, equipamientos, instalaciones, desarrollo, y empleo...en los destinos turísticos. -Hay empresas que se creen y valoran las ODS y otras no. -Toda empresa ha de ser rentable y producir para mantenerse. La misión de cada una es de propia.	-Las empresas ni se creen ni valoran los ODS, están en otra lucha. -La gente ni valora ni demanda empresas con misión social porque no lo entienden ni lo saben ver. No lo demandan actualmente. -Se prima el precio por encima de todo. -Las empresas sociales son muy desconocidas.
La importancia de las alianzas	-El apoyo a empresas sociales es escaso. -Las certificaciones son una herramienta muy útil para la gestión. -Toda herramienta que ayude a los protocolos internos, redundará en una mejora que afecta positivamente también a los trabajadores. -Hay que aplicar pedagogía para que la ciudadanía se implique.	-Hay demasiada dispersión de sellos de calidad. No hay acuerdo común. -No parece que exista una apuesta por incentivar una sostenibilidad centrada en personas. -Falta concienciación ciudadana.

Fuente: Elaboración propia basándonos en aportaciones de entrevistados.

c) un análisis de marca, confirmando que su responsabilidad social y valores la hacen única.

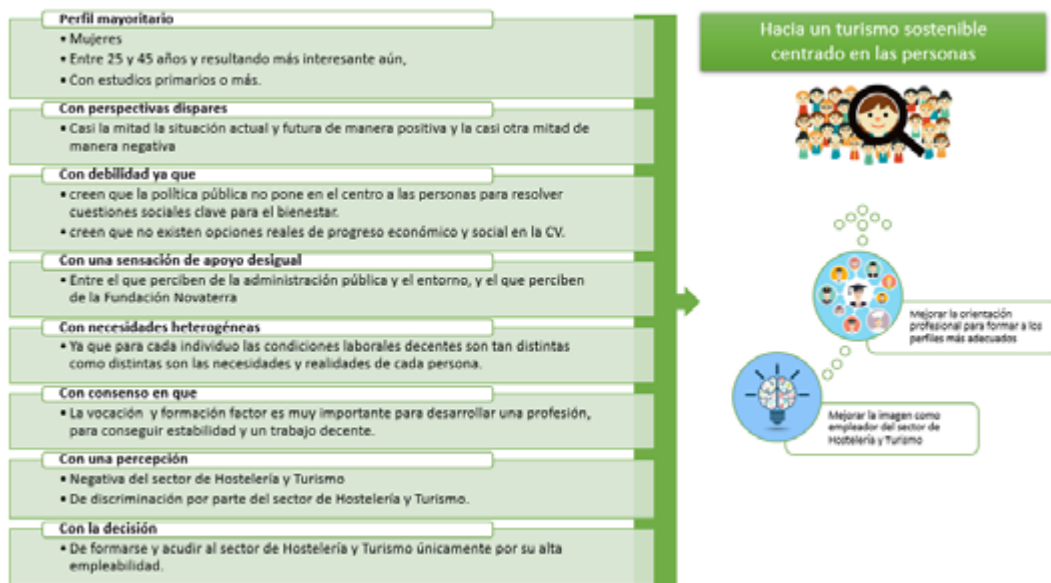
Figura 2. Desarrollo de marca de Novaterra



Fuente: Elaboración propia según modelo WTO (2009)

Desde un enfoque cuantitativo, se ha realizado una encuesta estructurada a 48 personas vulnerables en itinerario formativo de Novaterra con el objetivo de recoger su percepción sobre la situación socioeconómica y laboral actual, sobre el modelo de desarrollo sostenible en la Comunitat Valenciana, sobre el apoyo que reciben de la administración pública y/o Fundación Novaterra, así como su opinión y valoración sobre la necesidad de una formación y una vocación para encontrar un trabajo decente y estable que le proporcione calidad de vida y bienestar dentro del sector de Hostelería y el turismo.

Figura 4. Los resultados de la encuesta

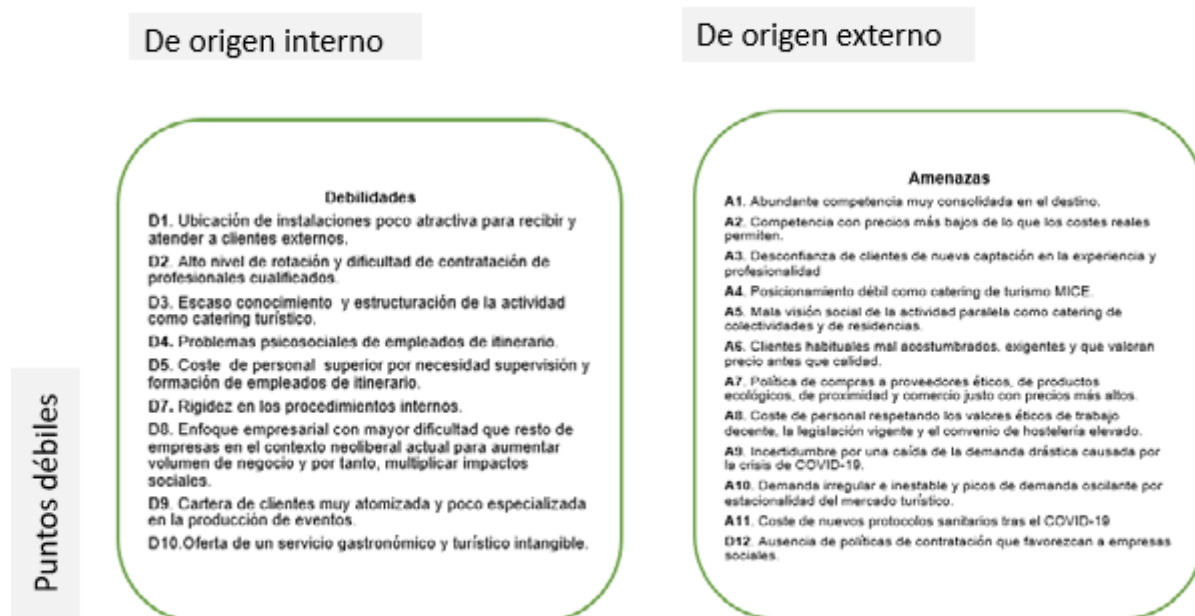


Elaboración propia.

Conclusión

Finalmente, con los datos obtenidos se ha realizado un análisis DAFO para contextualizar la cuestión describiendo factores internos y externos, positivos y negativos.

Figura 3. Análisis DAFO de Novaterra.



Fortalezas

- F1. Asociación con la marca Novaterra muy reconocida a nivel territorial como entidad con misión, visión y valores positivos.
- F2. Equipo estructural de trabajo implicado, estable y con una visión renovada gracias a la reciente incorporación de nuevos recursos.
- F3. Comunicación interna activa y transparente
- F4. Formación interna continua del personal.
- F5. Relación y vinculación con entidades de relevancia en el territorio: instituciones, organismos públicos y universidad
- F6. Falta de dependencia financiera gracias a la red de financiación alternativa.
- F7. Proyectos colaborativos con grandes entidades de diferentes ámbitos.
- F8. Cartera de clientes fidelizada.
- F9. Capitalización de beneficios
- F10. Apuesta por la tecnología como herramienta para la gestión interna y para mejorar relación con los clientes.
- F11. Vertebración social que posibilita acceso a una agenda de contactos a nivel territorial muy potente.

Oportunidades

- O1. Aumentar alianzas y sinergias con proveedores, empresas y entes con filosofía RSC.
- O2. Aprovechar contactos cruzados con la Fundación Novaterra, CuinaTerra y Novaterra Logistics.
- O3. Contribución a la RSC de los clientes corporativos
- O4. Acceso a un mercado estratégico y muy relevante que antes de la crisis sanitaria se encontraba en continuo crecimiento, con expectativas de evolución positiva gracias al apoyo del Estado y la UE a empresas sociales y sostenibles.
- O5. La sostenibilidad como elemento diferenciador y de tendencia real, auténtico y reconocido.
- O6. Tendencia creciente del mercado y la ciudadanía a reconocer y a valorar las buenas prácticas y la sostenibilidad de empresas sociales.
- O7. Asociación con entes territoriales certificadores y promotores de protocolos de calidad turística, seguridad sanitaria y de comercialización.

Fuente: Elaboración propia.

Así, tras una reflexión crítica y justificada se puede afirmar que existen proyectos innovadores en Turismo que implican a todos en el bienestar de la sociedad y que deben ser apoyados, mediante alianzas y estrategias que logren una mirada hacia la calidad turística, el trabajo decente y la inclusión sociolaboral, es decir hacia el turismo sostenible centrado en las personas.

Bibliografía

- Decreto 40/2020, de 20 de marzo, del Consell, de creación del Observatorio valenciano del trabajo decente (DOCV de 1 de marzo de 2020) Recuperado el 05.06.2020 de https://www.dogv.gva.es/datos/2020/04/01/pdf/2020_2763.pdf.
- de la Cruz Pulido Fernández, M., & Pulido Fernández, J. I. (2014). ¿Existe gobernanza en la actual gestión de los destinos turísticos? Estudio de casos. *RURAL TOURISM EXPERIENCES*, 12, 685.
- Foncela, M. D., Marcuello, C., & Marcuello, C. (2012). Empresas sociales y evaluación del impacto social. *CI-RIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (75), 178-198.
- Generalitat Valenciana (2020). 100 RECOMENDACIONES PARA LOS DESTINOS TURÍSTICOS de la Comunitat Valenciana. Objetivos de Desarrollo Sostenible. Recuperado de <http://www.turismecv.com/wp-content/uploads/2019/07/RECOMENDACIONES-ODS-Destinos-CV-interactiva.pdf>
- Grünewald, L., Fernández, A. N., Capel, G., & Calgaro, M. (2012). El turismo accesible como herramienta de inclusión y desarrollo de destinos y empresas turísticas. *ExT: Revista de Extensión de la UNC*, 2(2).
- Higgins-Desbiolles, F. (2008). Turismo de justicia y globalización alternativa. *Revista de Turismo Sostenible*, 16 (3), 345-364.
- Ivars-Baidal, J., & Rebollo, J. F. V. (2019). Planificación turística en España. De los paradigmas tradicionales a los nuevos enfoques: planificación turística inteligente. *BAGE: Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (82), 7.
- Jiménez, A. (2018). TURISMO Y EMPLEO: luces y sombras. *Harvard Deusto business review*, (284), 32-38.
- LEY 15/2018, 7 de junio, de la Generalitat, de turismo, ocio y hospitalidad de la Comunitat Valenciana [2018/5692] recuperado el 09.06.2020 de http://www.turisme.gva.es/turisme/es/files/pdf/2018_Ley_de_Turismo_ocio_i_hospitalidad.pdf.
- Moreno Garrido, A. (2012). Historia del turismo: una investigación necesaria. En *Turismo y sostenibilidad: V jornadas de investigación en turismo* (105-126), Sevilla: Facultad de Turismo.
- OCDE (2020), Tendencias y políticas de turismo de la OCDE 2020, OECD Publishing, París, <https://doi.org/10.1787/6b47b985-en>
- Organización Mundial del turismo (octubre 2018). «Global Report on Inclusive Tourism Destinations Model and Success Stories». Recuperado el 12.06.2020 de <https://www.turismo360.news/turismo/turismo-herramienta-inclusion-social>
- Ponce, W. P. P., Pérez, J. F. R., & Hernández, I. P. (2018). Resiliencia del turismo ante fenómenos naturales. Comparación de casos de Cuba y Ecuador. *Cooperativismo y Desarrollo: COODES*, 6(2), 225-240.
- Queiroz, F., & Rastrollo-Horrillo, M. Á. (2015). El estado del arte en gobernanza de destinos turísticos. *Tourism & Management Studies*, 11(2), 47-55.
- Ramírez Guerrero, G. (2015). La Gestión del turismo Sostenible: el caso español.

- Salessi, M. L. (2017). Destinos Turísticos Inteligentes: Una perspectiva desde la inclusión social y la participación comunitaria.
- Velasco González, M. (2011). La política turística. Una arena de acción autónoma. Cuadernos de turismo vol. 27, 953-969.
- Vera J. F. y Josep A. Ivars J. A. (2020). El impacto del covid-19 en la actividad turística de la Comunitat Valenciana

Estudi de l'impacte i possibles respostes a la crisi de la covid-19 en l'àmbit del sectors productius valencians

Xavier Molina, Luís Martínez Cháfer i David Valiente, Universitat Jaume I,
molina@uji.es, chafer@uji.es i dvalient@uji.es.

RESUM

La crisi sanitària provocada per la covid-19 tindrà un impacte econòmic profund i perdurable en el temps. Per tant és necessari anticipar com serà l'economia a partir de l'actual crisi sanitària i quin hauria de ser la resposta més adequada. A causa d'això hi ha establir prioritats i delinear les diferents decisions a llarg termini que han de prendre les empreses perquè siga possible adaptar-se a la nova situació. En aquest context, la nostra anàlisi vol establir alguns possibles escenaris que la crisi sanitària provocarà en el context de l'economia valenciana. En concret la qüestió d'investigació a la qual volem dirigir-nos, és si els canvis que es produiran en la nova situació faran variar les decisions estratègiques de localització de les activitats de les empreses en un territori determinat per a les indústries i empreses valencianes

Paraules clau: covid-19, relocalització, *low touch economy*.

Introducció

La crisi sanitària provocada per la covid-19 tindrà un impacte econòmic profund i perdurable en el temps. En un primer moment, les respostes que s'han donat han estat de caràcter pal·liatiu, és a dir, destinades a compensar els danys produïts a indústries i empreses. Però, esperar un retorn a la situació anterior no sembla, ni possible, ni segurament recomanable. Així, anticipar com serà l'economia a partir de l'actual crisi sanitària i, més encara, quina hauria de ser la resposta més adequada, ha esdevingut un objectiu prioritari i encara no satisfactòriament resolt.

Els estudis dedicats a descriure la possible evolució dels principals indicadors macroeconòmics, encara que necessaris per delimitar la dimensió de la crisi i dels possibles canvis, no aborden l'impacte econòmic des d'un àmbit proper a les indústries i les estratègies empresarials. De fet, caldrà anar més enllà i establir prioritats i prendre decisions a llarg termini per tal de que les empreses i indústries s'acomoden a la nova situació.

En aquest context, la nostra anàlisi vol establir alguns possibles escenaris que, la ja etiquetada com a la *low touch economy*,¹ provocarà en el context de l'economia valenciana. Dintre dels molts canvis que es preveuen, pel que fa a l'àmbit empresarial, probablement les decisions de relocalització d'activitats d'empreses i indústries, sembla un dels més evidents i, també, controvertits.²

La qüestió de recerca a la que volem adreçar-nos, és si els canvis que es produiran en la nova situació faran variar la *lògica dominant* de les decisions estratègiques de localització de les activitats de les empreses en un territori determinat, en particular, per a les indústries i empreses valencianes.

1 Adoptem l'expressiva denominació trobada en <https://www.boardofinnovation.com/low-touch-economy/>

2 Sobre aquest tema ha sorgit un debat entre experts i representants públics de vegades amb opinions no coincidents, però que de manera unànime justifiquen la necessitat de replantejar les cadenes de subministrament de les nostres indústries.

El replantejament de la cadena de valor (relocalització)

El concepte de relocalització

La primera de les noves tendències que poden fer canviar l'actual model econòmic, fa referència al replantejament de les cadenes de subministrament i, més enllà, el replantejament del model de localització industrial vigent des de fa un parell de dècades al nostre territori.

Sota la denominació de relocalització¹ s'inclouen decisions estratègiques de diversa índole. En tots els casos, es tracta d'una decisió estratègica empresarial que suposa el canvi de localització d'una activitat (de produir o adquirir un servei o un producte) relacionada amb la seua cadena de valor. Es trasllada, així, l'activitat a un àmbit diferent del què es realitzava (produïa o adquiria) en un moment donat (Biggiero, 2006).

La decisió empresarial de la reubicació parcial o total de les activitats d'un àmbit geogràfic a un altre, no és un fenomen nou. Però, des de fa uns anys ha adquirit una importància inusitada, com a resultat del procés de globalització. Un context internacional on les empreses i les persones circulen amb un cert grau de llibertat fa que siga més fàcil invertir, comerciar o desplaçar activitats d'unes localitzacions a d'altres. Les rebaixes en els costos dels transports i en les operacions comercials, la importància econòmica dels denominats països emergents, o la millora contínua en les tecnologies de la comunicació, són els arguments que es poden utilitzar per justificar aquesta opció estratègica (Biggiero, 2006). Encara que de manera més marginal, també trobem motius per la reubicació no relacionats amb els costos, com ara la possibilitat d'accedir als mercats exteriors i la proximitat a clients clau (Kinkel *et al.*, 2007; Kinkel i Maloca, 2009).

D'altra banda, els estudis previs mostren que aquests processos no han de ser necessàriament irrevocables. Les decisions de relocalització inversa (*backshoring*) de les activitats que una vegada van ser deslocalitzades, han estat un fenomen habitual i basat en altres tipus factors fora dels que acaben de mencionar (Kinkel i Maloca, 2009; Kinkel, 2012).

Podem dir que segons com es valoren els factors de localització, aquests podem ser motivadors i que espentegen cap una direcció de la relocalització d'un àmbit a un altre, i pel contrari, aquests poden considerar-se com factors inhibidors o barreres, que la frenen o l'espentegen en sentit contrari. En conseqüència, la decisió empresarial que ha de triar entre les diferents alternatives: traure fora una activitat, que continue en el territori o, en tot cas, que retorne a la ubicació original, és contingent a com siguen valorats aquests factors des de la perspectiva de l'empresa i del territori.

Paràmetres de les decisions de relocalització

De la revisió dels treballs i estudis sobre relocalització d'activitats, podem establir fins a cinc paràmetres que, segons siguen, podem recolzar la relocalització industrial o pel contrari inhibir o fomentar la relocalització inversa.²

1 Hi ha una certa confusió terminològica, la noció de relocalització s'ha utilitzat tradicionalment per denominar l'estratègia de canvi de localització d'una part de la cadena de valor de forma general (en el sentit de dintre del territori original cap altres indrets) mentre que en l'actualitat s'identifica amb la tornada de les activitats prèviament desplaçades al lloc d'origen, que en la literatura internacional s'havia denominat *backshoring activities*. Per a evitar la confusió terminològica, assumim la relocalització com la denominació inclusiva de totes de les formes de ubicació i reubicació d'activitats.

2 Entre molts exemples, sobre la relocalització: vegeu SAMMARRA, A. Relocation and the International Fragmentation of Industrial Districts Value Chain: Matching Local and Global Perspectives. En F. Belussi i A. Sammarra (Eds.). Industrial Districts, Relocation, and the Governance of the Global Value Chain: 61-70. CLEUP. Padua, Italia, 2005. BIGGIERO, L. Industrial relocation in a globalised and digitalised world. University of L'Aquila. EU contract n° HPSE-CT2001. Italia, 2006. Pel contrari el retorn d'activitats al lloc d'origen denominat com *Backshoring activities* (activitats de retrocés) veure per exemple Kinkel, S. (2012). Trends in production relocation and backshoring activities: Changing patterns in the course of the global economic crisis. *International Journal of Operations & Production Management*, 32(6), 696-720.

Avantatge en costos. La motivació bàsica de les decisions de relocalització ha estat la reducció de costos. A banda del *gap* salarial, es sol afegir els avantatges derivats de les facilitats, tracte preferent, subvencions i exempcions fiscals que els nous territoris podem oferir a les empreses per acollir les activitats relocalitzades. Aquests factors relacionats amb els costos són més efectius en activitats que no requereixen un recurs humans excessivament qualificats, de poc valor afegit i on el pes relatiu del cost salarial és major. De totes maneres, hi ha territoris on el grau de qualificació de les treballadors creix per damunt dels seus nivells salarials, fent particularment atractiu la seua ubicació. D'altra banda, les polítiques monetàries de determinats territoris (p. ex. mantenir artificialment una taxa de canvi de la divisa desfavorable) podem ajudar a la reducció de preus, encara que siga a costa d'un empobriment del mercat intern del territori on es deslocalitza l'activitat.

Pel contrari, el creixement econòmic d'alguns dels països emergents, com és el cas de la Xina, portaran, a la llarga, polítiques d'apertura econòmica i social, que és d'esperar forcen la millora en les condicions salarials dels seus treballadors. Des de l'altre costat, la crisi de la dècada anterior ha donat com a resultat, entre altres una precarització de les condicions de treball en les economies occidentals o d'origen de les empreses. Aquestes dues tendències contràries poden ajudar a reduir el *gap* salarial.

La existència o rellevància de les barreres a la internacionalització, com ara les traves comercials, polítiques de protecció dels mercats interns, entre altres, podem afectar a les decisions de relocalització. També altres factors, com la manca de recursos financers, la capacitat, el coneixement i el personal competent per a la gestió transfronterera són factors importants (Fillis, 2001). En aquesta perspectiva, les dificultats per reclutar i mantenir personal qualificat en llocs de producció estrangers són apuntats com altres factors importants. Normalment, aquestes barreres a la internacionalització, tenen una importància especial per a les PIME. La superació d'alguns d'aquests obstacles a la internacionalització requereixen un esforç d'aprenentatge pas a pas per part de l'empresa (Alon, 2004). Tots aquests factors relacionats amb les barreres de la internacionalització amb d'altres, condueixen a costos de cerca i coordinació elevats (Bock, 2008).

Els costos de transacció. De vegades les empreses i els territoris podem considerar raons estratègiques per a prendre les decisions de localització. Quan una activitat és considerada com a nuclear (*core*) per a l'avantatge competitiu, podem esgrimir-se raons estratègiques, no de costos, ja que hi ha un alt risc en cas de comportament oportunista del subministrador. L'alta incertesa del medi econòmic, l'alta freqüència d'interacció necessària i un elevat potencial de comportament oportunista al lloc de producció deslocalitzat o al proveïdor llunyà condueixen a costos de transacció i coordinació creixents (Williamson, 1985, 1991). Tal com explica la *Perspectiva Relacional* (Granovetter, 1985), la confiança que està en la base de la reducció dels costos de transacció, està associada a relacions freqüents i d'un cert nivell de coneixement mutu, condicions que sols la proximitat geogràfica i cognitiva pot complir (Parra, Requena *et al.*, 2010; Molina-Morales i Martínez-Fernández, 2006). Per tant l'increment d'aquestes costos podria afavorir decisions de retorn de les activitats a l'àmbit local original (Broedner *et al.*, 2009).

Les noves tecnologies en general, i sobre tot les tecnologies de la informació i comunicació, han estat un important factor per a la deslocalització. Els sistemes flexibles d'organització de la cadena de subministrament, o avançar en la implantació de models de gestió del risc-proveïdor, basats en solucions tecnològiques d'avantguarda, han facilitat la reubicació de les activitats. Ara bé, de la mateixa manera les noves tecnologies es van posar en marxa per contribuir a la difusió de les cadenes de subministrament, també es poden utilitzar avui per reduir-les, cosa que pot fer que les empreses puguin focalitzar-se en les necessitats locals.

D'altra banda, la robòtica i altres nous enfocaments d'automatització de la fabricació perme-

ten que les fàbriques redueixen costos salarials, reduint, per exemple, el pes relatiu del diferencial salarial entre territoris.

Adicionalment, no tots els *processos productius* són susceptibles de ser deslocalitzats de la mateixa manera. Una condició per a la *deslocalització parcial* (sols un part de les fases de producció) és que el procés productiu siga desagregable, de manera que la separació d'alguna de les seues fases siga possible i eficient tècnicament. En definitiva, l'habilitat de les empreses per gestionar i coordinar un cicle productiu fragmentat i la modularitat del cicle productiu (Sánchez i Mahoney 1996). Aquest seria el cas de la producció de molts ben de consum tradicional, com ara el tèxtil de confecció, el calcer, les joguines, etc. Pel contrari, no és possible la desagregació en el cas dels denominats processos continus, com ara la producció de ceràmica, taulells, o de ciment. Aquesta característica fa que siga necessari atendre a les característiques del procés de producció sobre el que es pretén decidir la seua deslocalització.

La caracterització del context territorial. Un dels factors menys mencionats en la teoria de la relocalització industrial, fa referència als factors adherits al territori (*sticky factors*). Entre aquests s'inclouen l'efecte del clúster industrial, les xarxes socials, o la cultura del territori. Aquests factors poden considerar-se com a inhibidors per la deslocalització (Huang, *et al.*, 2011; Molina-Morales i Vázquez, 2007). A diferència d'altres estructures organitzatives, les xarxes i particularment, les xarxes territorials tipus clúster industrial, presenten avantatges que estan adherits al territori i que són difícilment mobilitzables a altres contextos. L'intercanvi de recursos d'informació i coneixement que requereixen moltes activitats, es basa en xarxes relacionals de caràcter local, la qual cosa, limita la possibilitat de deslocalització.

En el proper punt tractem d'establir els canvis estructurals que s'aventuren en la nova situació i com podem afectar la valoració dels factors de localització industrial.

La globalització facilita i emfatitza la importància dels vincles internacionals constituint un repte per a les empreses a l'obrir-se i accedir als mercats i recursos llunyans, mentre que al mateix temps també aquestes empreses necessiten explotar la avantatges dels factors de l'entorn local (Guerrieri *et al.*, 2001).

Els canvis previsibles en la *low touch economy*

D'entrada s'ha suggerit que la sortida del confinament serà precària, amb consumidors dubitatius, un ritme de recuperació amb daltabaixos, i nous protocols de salut difícils d'assumir. A la llarga, les empreses hauran de dominar un nou entorn amb una retirada inevitable de les cadenes de subministrament globals, una adopció accelerada de noves tecnologies, i un augment preocupant del domini oligopolis globals¹.

En particular, el trencament de les cadenes de subministrament, la percepció de dependència dels inputs no sols sanitaris, provinents d'altres països, particularment de la Xina, han fet ressorgir el debat sobre la localització industrial. Respecte a la qüestió de quines són el canvis que podem afectar a les dinàmiques vigents de les decisions de localització de les activitats, podem resumir-les en aquests aspectes.

L'increment de les barreres a la internacionalització s'ha evidenciat en el tancament de les empreses i fronteres. En un primer moment, particularment a la Xina es va provocar una crisi de subministrament provocant una manca de matèries primeres i components; i després ha estat el col·lapse sanitari que fa prendre consciència de la dependència excessiva de tercers en productes crítics, com la farmàcia o el material mèdic, un sistema clarament fràgil, insuficientment diversificat i vulnerable a les interrupcions.

La globalització ofereix preocupants símptomes de debilitat, més enllà de la ruptura de les cadenes globals de valor, en el comportament de determinats estats, tancant les seues fronteres al lliure comerç. La crisi del coronavirus ha estat un poderós recordatori que la unitat política

1 *The Economist*, Apr 8th 2020. «The coronavirus crisis will change the world of commerce», Editor's note.

i econòmica bàsica segueix sent l'Estat-Nació. De fet es preveuen restriccions importants en els fluxos de persones, béns i capital. Molts governs només s'obriran als països amb protocols sanitaris similars. La indústria està indicant que la interrupció de la globalització, no preveu recuperació fins al 2022.¹

1. *Costos de transacció i coordinació creixents.* En la situació actual l'alta incertesa generada pels subministraments sanitaris, particularment l'excessiva concentració dels territoris proveïdors i la rigidesa de les cadenes globals i, per tant, la necessitat d'acudir a proveïdors sense una interacció prèvia significant i un elevat potencial de comportament oportunista al lloc de producció, han generat *costos de transacció i coordinació* creixents. Aquests costos podem afectar a les decisions de relocalització ja que són forts arguments per reintegrar les capacitats de producció en un entorn local mitjançant activitats de relocalització inversa. D'altra banda, hi ha una pressió sobre els pressupostos familiars, apareixen noves necessitats dels consumidors i s'accelera l'adopció de producte, en conseqüència hi ha canvis en el comportament, la qual cosa requereix estratègies de diversificació i el desenvolupament de noves capacitats empresarials.

2. Un aspecte fonamental de la crisi actual ha estat la *intensificació de l'ús de les noves tecnologies* de la informació i comunicació, també la més que previsible acceleració de l'automatització dels processos, la robotització de la fabricació i el treball remot que han sorgit precipitadament a l'agenda de les empreses. Les fàbriques d'alta tecnologia ja tenen sistemes per fer controls sanitaris, com són els procediments que identifiquen els treballadors i a moltes instal·lacions es podem utilitzar diverses aplicacions de *codi de salut* ja desenvolupades. De la mateixa manera que, anteriorment, algunes d'aquestes tecnologies es van posar a disposició de la difusió de les cadenes de subministrament, ara, en alguns territoris, aquestes tecnologies poden contribuir a la relocalització inversa².

3. *Reforçament dels clústers industrials.* Una de les conseqüències de la nova situació ha sigut una acceleració del domini dels oligopolis globals. Aquest domini pot generar noves dependències dels territoris. Evitar aquesta feblesa ha de ser un objectiu compartit. Els territoris han de buscar respostes de defensa front a aquest domini.

En el cas de l'economia valenciana, cal afegir la forta clusterització dels sectors industrials valencians, on a banda de les activitats productives existeixen una importat infraestructura de recursos de coneixement, com ara la xarxa de instituts tecnològics, i en general totes les organitzacions de suport públiques i privades que recolzen els diferents clústers. Aquests clústers podem ser una bona alternativa front aquests processos de concentració global per part d'empreses multinacionals. De fet, en el nostre territori, hi ha moltes empreses especialitzades que ja han realitzat estratègies de diversificació. Un primer exemple, és el que ja s'ha identificat com clúster tèxtil sanitari, on firmes auxiliars de la indústria reorienten el seu *know-how* per fabricar material sanitari així com per a desenvolupar tecnologies per a desinfectar material sanitari. Altres sectors, com els lligats al sector de la tecnologia electrònica, s'han posat a muntar respiradors per a les UCI.

Conclusions

Una primera conclusió que es desprèn de l'anàlisi anterior fa referència a que els canvis previstos en la nova situació afectaran a la dinàmica de les decisions de localització industrial,

1 *The Economist*, Has covid-19 killed globalisation? The flow of people, trade and capital will be slowed May 14th 2020 edition.

2 *The Economist*, Less globalisation, more tech. The changes covid-19 is forcing on to business. The big ones are oddly familiar Briefing Apr 11th 2020 edition. En aquesta editorial es repleguen un parell d'exemples del que estem dient.

almenys a curt i mig termini. De fet, és esperable una tendència cap a la relocalització inversa de les activitats i, per tant, cap a un retrocés del procés de globalització.

Aquesta conclusió es justifica, com hem vist, per l'increment de les barreres a la internacionalització, els costos de transacció i coordinació o l'ús intensiu de les noves tecnologies per tal d'afavorir el retorn de moltes de les activitats, i finalment, en el cas valencià per l'existència de clústers industrials que estarien en millor condicions d'acollir aquestes activitats que tornen a casa.

Ara bé, aquest retrocés de la globalització té importants restriccions. El procés de globalització ha afectat als territoris en almenys en dos aspectes. D'acord amb Maskell (1999) els factors de producció prèviament localitzats, es tornen globalment disponibles (el fenomen de *ubiquification*) i en conseqüència deixen de constituir una base d'avantatge competitiu local. No obstant això, el model d'especialització territorial és remarcablement estable i permet la renovació dels factors. De fet, el coneixement i la creació del coneixement tenen una naturalesa local de difícil mobilització. L'espai i la proximitat són factors que contribueixen al coneixement tàcit i a la capacitat per a l'aprenentatge que genera la innovació (Maskell i Malmberg, 1999). Per tant una persistència en la localització de totes les activitats a casa pot portar a un territori a perdre la seua base d'avantatge competitiu.

Però, per una altra banda, una precipitació per revertir la globalització i la tendència a la relocalització inversa pot portar-nos a un *nacionalisme* o una autarquia econòmica, d'efectes negatius per la eficiència de les indústries i empreses. A més a més cal ser conscient que de la mateixa manera en que un territori desplaça activitats fora, també pot ser receptor d'activitats d'altres territoris, cal doncs fer una anàlisi complet, en una doble direcció del fenomen.

Per tant sembla raonable treballar opcions híbrides de relocalització. Sammarra (2005) ha categoritzat les formes de relocalització, distingint la *relocalització selectiva* que es refereix a l'habilitat de les empreses de seleccionar entre les diferents fases del cicle productiu i entre les activitats funcionals de les empreses individuals per desplaçar només aquelles que permeten arribar a una clara i duradora avantatge. Les fases o activitats més estratègiques romanen dins de l'empresa o del districte. Per contra, la *relocalització replicativa* és aquella en què les empreses desplacen totes les seves activitats a una altra destinació. Això passa esperant que l'expansió del mercat on es produeix la nova localització permeti la rèplica a partir de l'augment de la capacitat productiva i, fins i tot si es tracta d'una replicació massiva, es produïxca una reproducció completa de clúster o indústria en la nova destinació.

El que és important per a retenir les activitats nuclears al districte (*relocalització selectiva*) i evitar la dolorosa relocalització (*relocalització replicativa*) és mantenir i millorar la capacitat d'innovació dins de districte. Ara bé, el que pot explicar la capacitat d'innovació de les empreses són la importància i característiques del capital social desenvolupat per les empreses de districte (Biggiero, 2006).

Prescripcions

La conclusió principal d'aquest estudi ha estat que, com a una de les conseqüències de la crisi actual, es genera la necessitat de replantejar la lògica de les decisions de localització industrial de les activitats productives valencianes. Ara bé, la dimensió i la direcció d'aquest canvi hauria d'estar basada en la revisió de quines són les bases competitives territorials de l'economia valenciana. A continuació, com a prescripcions, presenten una sèrie de recomanacions i possibles accions en aquesta línia.

1. *Identificar els processos productius que inclou l'economia valenciana.* A partir del pla estratègic de la indústria valenciana, podem delimitar l'àmbit de les actuacions de política industrial, en el seu sentit més ampli.
2. *Analitzar l'estructura social i econòmica valenciana,* per determinar quines indústries i

dintre d'elles quines activitats estan en la base competitiva de l'economia valenciana. Per exemple, discriminar entre aquelles més afectades i les que tinguen més adaptabilitat, i per tant, més potencial futur.

3. *Fer anàlisis individualitzats per l'adopció de la relocalització selectiva* de les activitats dels diferents cicles productius considerant l'adequació de la nostra estructura a cada activitat. També incloure els aspectes de potencial modularitat o desagregació dels processos productius de cada una de les indústries.

4. *Reforçament del model de clúster industrial*. Seria interessant la elaboració del mapa de clústers valencians així com una implementació d'un pla de clusterització per al conjunt de l'economia valenciana. Es tracta d'entendre el clúster com a unitat sobre la que cal vertebrar les propostes de diversificació i de canvi de relocalització industrial.

5. *Reforçament de les mesures transversals l'adaptació del model productiu*. Particularment, mitjançant l'acceleració de l'ús de noves tecnologies (digitalització, robotització, dades massives, etc.), el foment i el suport de la innovació en les seues diverses tipologies (incloent les innovacions disruptives), el desenvolupament d'estratègies de sostenibilitat (mediambiental, econòmica i social) o el foment de la cooperació entre empreses i institucions (estructures col·laboratives, projectes compartits d'innovació).

Limitacions i futures direccions.

La present anàlisi descansa, en gran part, en estudis previs a la crisi actual i en informació més recent que correspon encara, en gran part, a valoracions o dades que poden considerar-se provisionals i, en algun cas, subjectives. Una futura línia de recerca hauria de confirmar aquestes observacions amb un conjunt més robust de dades objectives i, en tot cas, en una perspectiva temporal major.

Referències

- Alon, I. (2004), «International market selection for a small enterprise: a case study in international entrepreneurship», *Advanced Management Journal*, Vol. 69 No. 1, pp. 25-33.
- Biggiaro, L. (2006), *Industrial relocation in a globalised and digitalised world*. University of L'Aquila. EU contract n° HPSE-CT2001. Itàlia, 2006.
- Bock, S. (2008), «Supporting offshoring and nearshoring decisions for mass customization manufacturing processes», *European Journal of Operational Research*, Vol. 184, pp. 490-508.
- Broedner, P., Kinkel, S. and Lay, G. (2009), «Productivity effects of outsourcing: new evidence on the strategic importance of vertical integration decisions», *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 29 No. 2, pp. 127-50.
- Fillis, I. (2001), «Small firm internationalisation: an investigative survey and future research directions», *Management Decision*, Vol. 39 No. 9, pp. 767-83.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.
- Guerrieri, P., Iammarino, S., Pietrobelli, C. (ed.). (2001). *The global challenge to industrial districts*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Huang, Z., Lu, J., Sun, H., Hu, J., Song, Y. (2011). Sticky factors in the industrial relocation of a cluster: A case study of Zhili children's garments cluster in China. *The Social Science Journal*, 48(3), 560-565.
- Kinkel, S., Lay, G. and Maloca, S. (2007), «Development, motives and employment effects of manufacturing offshoring of German SMEs», *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 4 No. 3, pp. 256-76.
- Kinkel, S., Maloca, S. (2009), «Drivers and antecedents of manufacturing offshoring and backshoring – a German perspective», *Journal of Purchasing & Supply Management*, Vol. 15 No. 3, pp. 154-65.
- Kinkel, S. (2012). Trends in production relocation and backshoring activities: Changing patterns in the course of the global economic crisis. *International Journal of Operations & Production Management*, 32(6), 696-720.
- Maskell, P., Malmberg, A. (1999). Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge journal of economics*, 23(2), 167-185.

- Maskell, P. (1999). Globalisation and industrial competitiveness: the process and consequences of ubiquification. In *Making Connections* (pp. 35-59). Ashgate.
- Molina-Morales, F. X., Vázquez, Á. A. (2007). Factores inhibidores de la relocalización de actividades en los Distritos Industriales. El caso de la cerámica de Castellón*/Inhibition factors for the re-location in Industrial Districts activities. The case of the ceramic tile of Castellón. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 17, 9.
- Molina-Morales, F. X., Martínez-Fernández, M. T. (2006). Industrial districts: something more than a neighbourhood, *Entrepreneurship & Regional Development*, 18:6, 503-524.
- Parra Requena, G., Molina Morales, F. X., García Villaverde, P. M. (2010). The mediating effect of cognitive social capital on knowledge acquisition in clustered firms. *Growth and change*, 41(1), 59-84.
- Sammarra, A. (2005) Relocation and the International Fragmentation of Industrial Districts Value Chain: Matching Local and Global Perspectives. En F. Belussi i A. Sammarra (Eds.). *Industrial Districts, Relocation, and the Governance of the Global Value Chain*: 61-70. CLEUP. Padua, Italia, 2005.
- Sanchez, R., Mahoney, J. T. (1996). Modularity, flexibility, and knowledge management in product and organization design. *Strategic management journal*, 17(S2), 63-76.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly*, 269-296.
- Williamson, O. E. (1991). Economic institutions: spontaneous and intentional governance. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7, 159-187.

Environmental sustainability in clusters: more than inevitable costs to be incurred?

Xavier Molina, Luís Martínez Cháfer, David Valiente
Universitat Jaume I
molina@uji.es, chafer@uji.es, dvalient@uji.es.

ABSTRACT

In recent years companies have started to proactively act on environmental sustainability. Reasons behind this change are diverse and come from different spheres. Using a relational focus, this paper advances on a conceptual framework for sustainability. Specifically, we will draw our attention to territorial contexts of intensive relationships among firms and other interconnected actors such as industrial clusters. In this research effort, we have focused on the Spanish ceramic tile cluster to illustrate the complex and diverse elements that green transformation involves. We have structured the paper as follows. First, we explain the theoretical development including the sustainability basic key concepts and the territorial and social cluster perspective. Then, we applied this frame to the case of the ceramic tile cluster, discussing alternatives, threats and possibilities.

Key words: Sustainability, green innovation, cluster, ceramic tile industry

Introduction

Recently, companies started to proactively act on environmental sustainability. Reasons behind this change are diverse and come from different spheres. Market pressures, adjustments in the environmental regulation by governmental agencies or modifications on the corporate social responsibility dynamics are frequently mentioned (Bird *et al.*, 2007, Albort-Morant *et al.*, 2016). It could be said that companies have discovered that green strategies and innovations can become a determinant of their competitive advantages (Nerurkar, 2015).

Despite the recent increasing number of publications on the topic, most of the studies and the majority of papers on sustainability are single-company cases using an internal and functional or dyadic level of analysis. In contrast, research efforts examining sustainability at the network level are very rare (Miemczyk *et al.*, 2012). Using a relational focus, this paper advances on a conceptual framework for sustainability. Specifically, we will draw our attention to territorial contexts of intensive relationships among firms and other interconnected actors such as industrial clusters. In addition, we have highlighted the importance of innovation in sustainability (Roscoe *et al.*, 2105).

We aim to build the theoretical bases to explicate how support organizations, institutional set-ups and companies belonging to the cluster use green innovations to transform themselves in order to face the environmental challenges. In this research effort, we have focused on the Spanish ceramic tile cluster to illustrate the complex and diverse elements that green transformation involves. In order to do that, we describe environmental challenges affecting to this specific context, and we focus on a selected number of process and product green innovations generated at cluster level in order to response to those challenges.

We have structured the paper as follows. First, we explain the theoretical development including the sustainability basic key concepts and the territorial and social cluster perspective. Then, we applied this frame to the case of the ceramic tile cluster, discussing alternatives, threats and possibilities.

Theoretical framework

Innovation as the main sustainability component

Not too long ago, firms were reluctant to adopt green strategies (Hart and Dowell, 2011) due to the cost of such processes (Boons *et al.*, 2013) and to the lack of market recognition of their strategic value (Hart and Milstein, 2003; Hockerts and Morsing, 2008).

In more recent times, however, things have considerably changed, and companies start to proactively act on environmental sustainability. The academia also embraces this change and authors pay much more attention on green strategies, thus improving our understanding of how strategies and social practices help societies to be more sustainable.

In fact, factors that induce companies to pursue green strategies are diverse and involve different spheres. On the one side, market pressures from customers or external markets requirements. Even, sometimes companies go beyond the market requirements in order to gain in differencing products and services. On the other hand, governmental agencies carry out significant changes in the environmental regulation. In consequence, and regardless the company's priority, obligatory requirements may drive businesses towards sustainable company procedures (Albort-Morant *et al.*, 2016). Indeed, new regulations in most of the cases affect companies' strategies, and the whole range of activities. Finally, changes on the corporate social responsibility dynamics put pressure on companies' managers to focus on sustainability (Bird *et al.*, 2007). As a result, it can be said that most firms have already designed strategies in order to respond environmental issues.

However, it is important to note how innovation is behind the sustainability strategies. In all sustainability objectives innovation is a prominent component (Hockerts and Morsing, 2008, Boons *et al.*, 2013). Authors argued that companies need to continuously develop innovations (both radical and incremental) to reduce the damage to the environment and its social impact (i.e. Vachon and Klassen, 2007; Roscoe, *et al.*, 2015). In conclusion, green innovations have become a critical factor of the companies' competitive advantage (Nerurkar, 2015).

The concept of green innovation

The emergence of the topic has generated, apart from green innovation, other different terms which have been employed by authors, such as *eco-innovation*, *environmental innovation*, *eco-technologies*, *green technologies* and others. However, as argued by Schiederig *et al.*, (2012), descriptions of all these concepts show minor differences and regarding to their content they seem to examine the same topic and, consequently, they can be used largely interchangeably. In the context of our research, we adopt the notion of *green innovation* as the most representative and assuming the existence of some interchangeable alternatives.

Green innovation can be considered as a particular case of innovation, that is related to green products or processes, including the technologies that are involved in energy-saving, pollution-prevention, waste recycling, green product designs, or corporate environmental management (Chen, Lai *et al.*, 2006). Ultimately, the aim of the green innovation is to create customer and social value by integrating social, environmental, and business activities (Schaltegger *et al.*, 2012).

Both product and process green innovations are used to enhance the performance of the environmental management of the company (Lai *et al.*, 2003). Moreover, green innovation includes both technological or non-technological (organizational, institutional or market-based) innovations. For instance, pollution prevention, where the use of technologies focuses on preventing unsafe emissions at the front end of the process instead of concentrating on the expensive post pollution control devices. Similarly, clean technology strategies use inno-

vations that reduce material and energy consumption through technological advances (Hart, 1995; Hart and Dowell, 2011).

Green innovations in most of the cases involve a combination of elements affecting to several dimensions of businesses. Previous research identified the key dimensions of these type of innovations (design, user, product service and governance). All these dimensions are relevant for the market introduction of the innovation. However, the capacity of these green innovation to provide new business opportunities and contribute to a more sustainable society depends on the interactions of all its dimensions and the engagement of actors involved in the innovation process (Carrillo-Hermosilla *et al.*, 2010).

Towards a framework for the green innovation in industrial clusters

In this section, we begin by developing the theoretical arguments that underpin our framework on green innovation. We build our approach by using the innovation, networking and cluster perspective discussion. We introduce networks effects on green innovation and how the industrial cluster, as a case of proximity networks, affects the innovation. Finally, we highlight how our research may add to the current discourse on green innovation and industrial clusters.

Network and green innovation

Research examining sustainability at the network level is not frequent (Miemczyk *et al.*, 2012). However, networks have a recognized role in innovation for environmental management and sustainable development (Roome, 2001). In fact, it can be said that innovation is the process of making new products, processes, and services that result in new value creation to the organization by leveraging knowledge efforts of the whole network Narasimhan and Narayanan (2013). There are several reasons explaining the prominence of networks for innovations. First, the complexity of the current context of economic and industrial activities provokes the need for more frequent and intense interactions between companies and other involved actors. The structure of relations and interactions among diverse actors which are related to green innovation processes can be viewed as a network that provides a wider input of information, ideas and legitimacy from sources beyond the traditional business model. In fact, networks can create the ground for innovation as knowledge is exchanged and developed among actors (Clarke and Roome, 1995). Additionally, green innovation developments foster new networks of relationships inside industries having the capacity for generative learning and change. Ultimately, processes towards environmental sustainability in a firm can best be understood in the context of structures and processes on the network rather than on the individual company level (Östlund, 1994).

Industrial cluster and innovation

Territorial agglomerations of firms have been traditionally conceptualized, among others, as the notion of industrial cluster (Porter, 1990). Previous research has suggested that firms are motivated to be located near the others in order to gain common external resources (e.g. Folta *et al.*, 2006; McCann and Folta, 2008). Being in the same place, companies and organizations take advantage from external knowledge exchanges, since knowledge spillovers are geographically localized and locally bounded (Krugman 1991; Jaffe *et al.* 1993; Alcacer and Chung 2007). The knowledge created through these exchanges is to some extent exclusively available for located actors (Bell *et al.* 2009). Moreover, in the cluster context, innovation can be viewed as a joint action among cluster members, where diverse relationships between firms and support organizations foster transmission of explicit and particularly important tacit knowledge (Maskell 2001; Gordon and McCann 2005; Waxell and Malmberg 2007). Eventually, local actors

have possibly superior outcomes related to innovation compared to distant actors (Yli-Renko *et al.* 2001).

Cluster as a social network

The context of industrial clusters can be viewed as a network, since many different actors are involved, including final product firms, suppliers, customers, service providers, local institutions and policy agents, and they interact in a differentiated set of relationships. The establishment of linkages among firms that are co-located in a local area is critical for the existence of localized knowledge flows and transfers (Li, Veliyath, and Tan 2013; Rosenkopf and Almeida 2003).

As social capital research argued, in cluster networks both categories of social capital are present, the bonded social capital (Coleman, 1990; Krackhardt, 1992; Uzzi, 1996; Uzzi, 1997) and the bridging capital (Granovetter, 1973; Burt, 1992; Burt, 1997; McEvily, B. and Zaheer, 1999).

Bonded and bridging social capital in clusters

Since clustered firms operate within the boundaries of a close geographical context, they are idiosyncratic business networks (Sorenson 2003). Proximity fosters the frequency of personal contacts, the social relations between actors and reciprocity of benefits (Roxas and Chadee 2011). Interconnections and interactions between network members are a manifestation of the relational proximity. Close and mutual relationships and strong ties are necessary to transfer and get access to particular information and knowledge from other firms (Hansen 1999). Particularly, in clusters the bonded social capital can be highly exploited by networked firms (Ahlstrom and Bruton 2006; De Carolis *et al.* 2009).

On the other hand, clusters developed some mechanisms to create and reinforce the bridging social capital. We contend that local supporting organizations, which are those locally oriented organizations that provide a host of collective supports to firms in the district (McEvily, B. and Zaheer, 1999), act as intermediaries that can help individual firms. This support activities allow to avoid the disadvantages that stem when firms are redundantly tied to one another and inefficiently search for new opportunities to improve and renew their capabilities, in particular, innovation capabilities. As these new capabilities imply a high level of uncertainty and risk, firms can take advantage in having networks of ties with actors able to provide them with new information about the options to enhance their capabilities.

The framework for green innovation and industrial clusters

Having highlighted the importance of innovation in sustainability, we now draw together the literature on industrial clusters, sustainability, and innovation to propose a framework to understand green innovation in cluster networks. Although no precedents for this perspective can be found, we follow similar and parallel developments on Roscoe, *et al.*, (2015, p.6), who used the idea of interconnected *web of suppliers within one industrial sector or between related industrial sectors that interact with a focal firm to develop sustainably focused innovations with the aim of improving economic, social, and environmental performance*.

We present an idea that encompasses both the cluster network side and green innovations that are focused on the development of sustainable products and services for increased competitive advantage. Hence, table 1 is really an attempt to adapt the framework to the industrial cluster case.

Table 1 The green innovation and the cluster network typology.

	CLUSTER NETWORK STRATEGY	
	BONDED SOCIAL CAPITAL	BRIDGING SOCIAL CAPITAL
CLUSTER GENERATING FACTORS	High internal labour mobility in the cluster (technicians) Creation of spin-off companies (carrying out reputation and trust) Common training of technicians and managers (Local universities, education local institutions). Associations of technicians and managers, professional associations. Trade associations. Institutional business representation, Board of Trustees, Social Council, local universities, etc.	Supporting organizations as intermediaries between the internal network and external networks (research institutes). Formal connections with other industrial sectors, the world scientific community, other industrial zones. The leading companies that access external networks, international universities, other sectors and other industrial zones. Individual companies (mostly suppliers) acting as technological gatekeepers connecting external new ideas or insights to internal networks.
DESCRIPTION	Developing new products with existing major collaborators. Focus on working with key supplier partners and supporting organizations. Technological and business knowledge exchange among cluster participants	Scanning the leader companies, supply network and supporting organizations to acquire new green innovations. Developing new and novel green innovations.
RESOURCING	Focus on strategic resources. Cross functional team working closely with supplier teams Collaboration contracts Sharing and exchanging knowledge resources among cluster participants	High degree of internal and external market intelligence required
GREEN INNOVATION	Process / product for individual companies and shared for all cluster members	Process / product for individual companies and shared for all cluster members
POTENTIAL GREEN INNOVATION OUTCOMES	Incremental innovations. High level of organizational innovations	Radical innovations. Disruptive green technologies. Low organizational green innovations, due to lack of visibility.

There are several ways for finding green innovations in industrial cluster networks (Miemczyk *et al.*, 2012). First, once an innovation is discovered, the technology or process should be transferred to other cluster actors to improve the sustainability performance of the firm. Second, interactions between a firm and two or three strategic suppliers to determine if the knowledge or technology spill-over is more significant and whether incremental green innovations result. Third, suppliers connected to the firm by weak ties. Interesting findings would include whether (and how) weak ties might lead to the development of green innovations and whether these are incremental or radical. Fourth, researchers should first discover where network structural holes exist and then determine if building weak ties to these suppliers leads to radical innovations (Roscoe, *et al.*, 2015). Finally, supporting organizations, and gatekeepers can scan and access new ideas and insights from the external domains, to introduce radical and disruptive green innovations. In summary, the proximity presents in cluster favors the creation of both dimensions of social capital, bonded and bridging capital, and consequently generate opportunities for green innovations developments.

Illustrative example

The empirical research drew upon the Spanish ceramic tile cluster. This cluster is dedicated to the production of ceramic floor and wall tiles, and other related activities such as the production of decorative pieces, chemical additives, ceramic glazes and frits, machinery and equipment, and atomized clay suppliers. This case is appropriate to our study, first, because it has been indubitably identified as a case of industrial cluster, indeed it has received a lot of attention from cluster researchers. On the other hand, and much more significant for our research, this is a case particularly sensitive to eco matters, since it is an example of high energy

and other natural resources consumption with the consequent implications in terms of pollutant emissions and other negative impacts on the environment.

Method

The research followed a combination of questionnaires, experts' interviews and a review of information sources such as literature references, data bases of ceramic materials together with technologies and others which are relevant for eco-products in ceramics. Semi-structured questionnaires were developed targeting ceramic companies, supporting organizations and trade associations. Included the following information, its environmental strategy, implemented management systems and other certifications, the design strategy or the experience with green activities. A complementary source of information and data was the corporate webs of the cluster's companies belonging to the main trade associations: ASCER; ANFFECC and ASEBEC for, respectively, the end product, the frits and glazes and the machinery and related equipment.

In order to be operationalized, we define how the green innovation is identified, as an innovation that is related to green products or processes, including the innovation in technologies that are involved in energy-saving, pollution-prevention, waste recycling, green product designs, or corporate environmental management protection (Lai *et al.*, 2003).

Green product innovation involves development and design that aims to use materials that produce the least amount of pollution; product materials that consume the least amount of energy and resources; the fewest amount of materials to comprise the product; preferring products easy to recycle, reuse, and decompose (Lai *et al.*, 2003; Wen and Chen, 1997). On the other hand, green process innovation involves a manufacturing process that reduces the emission of hazardous substances or waste; the recycle waste and emissions to be treated and re-used; reduction of the consumption of water, electricity, or oil; and finally, reduction the use of raw materials (Lai *et al.*, 2003; Wen and Chen, 1997).

The results of the questionnaires, collected from November 2019 till January 2020, were analyzed to identify, on the one hand, the main threats and concerns related to thermal and electric energy, water consumption and pollution and, on the other, cluster responses to challenges and possibilities for product green strategies. The output of all data collection process was the identification, description and assessment of a list of green innovations, both process and product innovations. The review of a number of scientific works published on ceramic tile specific journals, help us to understand and evaluate the technical description of the innovations¹.

Results

Research findings refer to several aspects such as energy, water and materials consumption along with the pollution and particularly CO₂ emissions in the cluster. Additionally, our findings also point out the contribution of using ceramic tile products from a green perspective.

The ceramic tile industry uses a high amount of energy. Mainly, mining, transport of raw materials to the plants, the manufacturing process, and storage and delivery of the packaged ceramic tiles are the higher consuming phases. Particularly, firing and drying stages are the highest energy consumers within the production process. Regarding raw materials and finished product, transportation is made by means of trucks and ships. Gas and electricity are essential resources in the manufacture of ceramic floor and wall tiles and represent more than 20% of the product's production cost.

1 Among the selected references: Ibáñez-Forés, *et al.* 2013; Monfort *et al.*, 2010; Enrique *et al.* 2000; Melchiades *et al.*, 2010; Gabaldón *et al.*, 2013; Mezquita *et al.*, 2009; Garcia-Ten, 2010.

Table 2 (Part1) The green process innovation in the ceramic tile cluster.

PROCESS INNOVATION	DESCRIPTION	GREEN BENEFITS
STRATEGIES FOR ENERGY CONSUMPTION REDUCTION	The ceramic tile industry uses a high amount of energy. Mainly, mining, transport of raw materials to the plants, the manufacturing process, and storage and delivery of the packaged ceramic tiles are the higher consuming phases. Particularly firing and drying are the highest energy consumers within the production process.	Regarding raw materials and finished product, transportation is made by means of trucks and ships. Gas and electricity are essential resources in the manufacture of ceramic floor and wall tiles and represent more than 20% of the product's production cost.
STRATEGIES FOR THERMAL ENERGY REDUCTION.	Since the 1980s companies have been fueled mainly by natural gas. The use of single-layer roller kiln has much better energy efficiency in the firing process	However, the reduction in energy consumption has remained roughly constant from 90s, because energy saving and efficiency measures had been partially compensated by the introduction of more demanding products with larger sizes or thicknesses and higher firing temperatures (<i>gresified products, big size formats, etc.</i>)
STRATEGIES FOR ELECTRIC ENERGY REDUCTION.	The boost in sectoral production justified the increase of electricity consumption from 80's. In addition, the automation of some of the stages of the manufacturing process also translates into greater electricity consumption (Monfort <i>et al.</i> , 2010). One of the most important changes, from the point of view of electricity consumption is the use of <i>cogeneration systems</i> (an installation in which thermal energy and electrical energy are produced together).	In fact, thanks to the use of cogeneration systems, the net electricity balance is positive, meaning that more electricity is produced than is consumed.
STRATEGIES FOR WATER CONSUMPTION REDUCTION	Water is an essential raw material and input for the ceramic tile manufacturing, particularly for the milling process to prepare their raw materials (Enrique <i>et al.</i> 2000).	In fact, the use of fresh water has been dramatically reduced over the last two decades (by 50%) and disposal of wastewater has totally reduced. On the other hand, in parallel with these improvements, a continuous effort is being made to develop the preparation process for raw materials for major savings on water.

Table 2 (Part2) The green process innovation in the ceramic tile cluster.

PROCESS INNOVATION	DESCRIPTION	GREEN BENEFITS
STRATEGIES FOR THE USE OF MATERIALS REDUCTION	Mining activity has some environmental impacts such as dust emissions, noise, soil degradation, etc. Changes in the ceramic tile typology, particularly the increased demand for porcelain ceramic tiles, which are produced from imported raw material (white clays, feldspars, etc.) has eased the mining concerns, at least locally. For the second main activity, glaze raw materials present high variations in the prices such as zirconium silicate ($ZrSiO_4$) and zinc oxide (ZnO).	This concern encourages some companies to implement some strategies to speed up the search for new formulations to reduce demand for these raw materials.

STRATEGIES FOR THE POLLUTION REDUCTION.	The ceramic tile cluster succeeded in substituting many dangerous elements, such as lead (Pb). Respect to the wastewater still remains the boron (B) removal to be properly addressed. Clustered companies had implemented mechanisms to remove particulate matter and acid pollutants from emissions, by setting up air filters using produced for the auxiliary industry. The spray-dried powder producers located close to an urban area to carry out storage and handling of dusty raw materials in closed facilities.	Finally, significant decreases have been achieved in carbon dioxide emissions through improved energy efficiency. However, and due to the relevancy of these emissions as environmental indicator, further developments are needed. ¹
---	--	--

The table 2 summarizes the main green process innovation developed for the ceramic tile cluster companies.

On the other hand, from a sustainability perspective, ceramic tiles have some interesting properties in comparison with substitute products. Among others, ceramic pieces are waterproof and resistant to ultraviolet radiation and fire. Additionally, these products do not release volatile organic compounds or toxic substances when exposed to high temperatures. Most importantly, from an environmental perspective, ceramic tiles can be used to provide thermal insulation or to increase or reduce light reflection. They have a considerable low maintenance compared to other organic or textile materials, and the products required for their maintenance and cleaning have low environmental impacts. Lastly, ceramic is aseptic; it is inert and does not carry smells, bacteria, or polluting agents.

In fact, green innovation in the ceramic tile products refers to new types of tiles, new ways of fixing and new applications. Coming up next, we selected some of the most relevant developments.

Table 3 (Part1) The green product innovation in the ceramic tile cluster

INNOVATION	DESCRIPTION	CHARACTERISTICS	GREEN ADVANTAGES
VENTILATED FACADES	A ventilated façade is an overlay system used on buildings for design and technical purposes. It is a structure anchored to the building's façade that creates an air chamber between it and the ceramic layer on top, which protects the building like a second skin.	Improve thermal insulation of buildings, particularly in hot places. The characteristics of the ceramic make it possible to improve the performance of ventilated facades, thanks to its ability to insulate from water and outside temperature, facilitating energy savings. The outer sheet also absorbs temperature changes in both the insulation and the waterproofing, which extends its useful lifetime.	Energy saving. Elimination of thermal bridges Noise reduction. Protection against atmospheric agents. Minimal façade maintenance.

¹ A particularity respect to the CO₂ emissions was the emissions allowances. According to Ascer's report (ASCER, 2020) the cluster invoice for emission allowances in 2019, was around 16 million €. This invoice is the direct consequence of a market that does not cease to heat up and sells emission allowances at a very high price. The ton of CO₂ emitted into the atmosphere was priced, at the beginning of the current period (2013-2020), at 4.5 euros. Last year its average value rose to 20 euros per ton that means more than four times in the decade.

CERAMIC RAISED FLOORING	Ceramic tile raised flooring system for interiors is supported on a height-adjustable steel structure allowing electrical wiring to be fitted. Maintenance, repairs or modifications can be carried out without the need to carry out any kind of construction work.	Develop a lightweight solution which, when applied to the back of the ceramic unit itself, manages to eliminate the need for heavy materials such as calcium sulfate or high-density agglomerate, which were hitherto essential.	Greater impact resistance. Greater insulation. Greater sound insulation. Improved logistics.
TILE WATER CUT	This technique is based on the force of a jet of water and other pressure-propelled abrasive materials.	Applied the cut to the material, it is provided cut and assembled, although there are other techniques such as the meshing of the pieces or rigid finishes using resins.	Universal cut Absence of exfoliation and tears. Ease of creating intricate contours. Absence of heat input. Absence of residual stresses in machined materials due to the absence of shearing stresses. Allows cutting of thicknesses thin Absence of gases and pollution.
RADIANT CERAMIC TILES	Radiant ceramic tiles for radiant floor heating system. The thermal conduction capacity of ceramics is being used for the installation of radiant heating systems.	Heated flooring systems work like a giant radiator heating a room from the bottom up. The systems depend largely on heat transfer from the heated surface to the people and objects in the room. Radiant heat does not involve the movement of air which can carry allergens and tile, by its nature, is allergen free. There are three types of radiant floor heat: air, electric and water. Most systems use low-temperature water that flows through flexible tubing embedded in concrete slabs.	Reduce the energy cost Benefit to allergy sufferers, is allergen free

Table 3 (Part2) The green product innovation in the ceramic tile cluster

INNOVATION	DESCRIPTION	CHARACTERISTICS	GREEN ADVANTAGES
ANTIPOLLUTION CERAMIC TILES	Thanks to the photocatalysis process, in the presence of natural or artificial light and humidity, the polluting substances are transformed into salts, harmless to the human body. The titanium dioxide coating reduces pollution (NOx) and provides ceramics with self-cleaning, antibacterial and odor removal properties.	Eliminate the need for heavy materials such as calcium sulfate or high-density agglomerate, which were hitherto essential. So-called advanced oxidation processes (AOPs) are oxidation processes based on sufficient concentrations of hydroxyl radicals to degrade the dissolved organic compounds present in water or those that are dispersed in air to mineral forms or at least to harmless organic compounds.	Anti-pollution effectiveness against nitrogen oxides and volatile organic compounds Reduce air pollution from nitric oxides, Surfaces stay clean for longer Provide major environmental benefits when used as a façade for buildings. Create genuine purification points that decontaminate the air by means of a chemical reaction occurring on the tile surface. Tiles on outdoor surfaces do not require any form of connection, mechanism, or energy for the chemical reaction on its surface to take place, other than natural sunlight, thus, noticeably improving air quality and keeping surfaces clean for longer
PERMEABLE CERAMIC PAVEMENTS	This ceramic tile pavement allows water infiltration, runoff treatment and water reuse as part of a sustainable urban drainage system.	The proposed solution represents an opportunity for providing a permeable system for urban retrofitting actions, using low market value ceramic material. Thus, it is possible to avoid urban flooding and store rainwater to be used for irrigation later on.	Keep the pollutants in place in the soil or other material underlying. Allow water seepage to groundwater recharge while preventing the stream erosion problems. Capture the heavy metals that fall on them, preventing them from washing downstream and accumulating inadvertently in the environment. In the void spaces, naturally occurring micro-organisms digest car oils, leaving little but carbon dioxide and water. Rainwater infiltration is usually less than that of an impervious pavement with a separate storm water management facility somewhere downstream. In areas where infiltration is not possible due to unsuitable soil conditions permeable pavements are used in the attenuation mode where water is retained in the pavement and slowly released to surface water systems between storm events.

Table 3 (Part3) The green product innovation in the ceramic tile cluster

INNOVATION	DESCRIPTION	CHARACTERISTICS	GREEN ADVANTAGES
PHOTOVOLTAIC TILES	Nanostructured silicon single junction thin film solar cells were deposited on commercial ceramic tiles with engobe surfaces and with glazed surfaces.	Photovoltaic tiles can combine energy generation with architectural aesthetics leading to significant implications for advancement in building integrated photovoltaics	Optical appearance of a normal roof (cells are invisible) Cooling despite of building integration High power density Maximum utilization of the roof area Best shadow compensation Solar roof tiles are walkable High electrical safety due to shut down of each module Different colors possible (high transparent multilayer coating) Long lifetime due to glass/glass design Defrost function Optional waste heat usage with heat pump.
EASY CLEAN CERAMIC TILES	Ceramic tiles easy to clean and highly resistant to dirt and all types of contamination.	Cleaning is easy: simply wipe a damp cloth over the tile, and, if it is stained with dirt or grease, cleaning agents such as a detergent or bleach can be	Prevent damp from forming, a factor which contributes to the development of colonies of germs and fungi.
THIN TILE	Thin tile that can be installed over existing floor and wall tiles	The benefit in commercial tile installations is that a thin tile weighs less than a regular tile which means less weight in and on a building. The large format thin tiles can be used in elevators, main floors and bathrooms to tile over large areas. This is a plus for the building industry. Not only do these thinner tiles create less weight on the structures, but installers will be shocked at the ease of handling these thinner and lighter tiles.	Less transportation cost Improved logistics Reduce material use

The table shows a selected number of green innovations developed inside the ceramic tile clusters.

Conclusions

This is a preliminary attempt to understand the critical elements of the green transformation of an industrial cluster. Generally, previous green strategies and innovation researches were focus on the single large company context. However, companies embedded inside more or less complex and intensive interorganizational structures like clusters are rare or less frequently analyzed.

We have proposed a framework to analysis the development of the green innovation in the industrial cluster particular context. Clusters are identified as networks where dimensions of the social capital are generated, favoring the innovative processes.

The case of the Spanish ceramic tile cluster poses some special challenges due to the great energy consumption and many other environmental effects. From our analysis, this cluster presents a number of specific threats that come from air emissions, wastes, use of resources and so on.

What can be a differential approach in this cluster context may be the joint action from different actors that range from public institutions to companies or supporting organizations. In fact, governmental regulation is learnt and responded in a collective way, thus individual companies have some mechanisms, infrastructures and solutions available for accomplishing the new restraints.

On the other hand, a potential development of green innovation can open new alternatives

and possibilities for ceramic tile products. New products can support recent efforts in the building sector to reach the sustainability requirements.

Although we consider this research effort as a preliminary attempt, we acknowledge the existence of a number of limitations, that suggest to us to be cautious about conclusions and their potential contribution. We believe that a deeper analysis will allow to analyze the green behavior and performance of individual clustered companies, and on the other, a comparative exercise would be useful to obtain much more solid conclusions.

References

- Ahlstrom, D., & Bruton, G. D. (2006). Venture capital in emerging economies: Networks and institutional change. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(2), 299-320.
- Albort-Morant, G., Leal-Millán, A., & Cepeda-Carrión, G. (2016). The antecedents of green innovation performance: A model of learning and capabilities. *Journal of Business Research*, 69(11), 4912-4917.
- Alcácer, J., & Chung, W. (2007). Location strategies and knowledge spillovers. *Management science*, 53(5), 760-776.
- ASCER, (2020) Annual Report. Publicaciones ASCER, Castelló de la Plana.
- Bell, S. J., Tracey, P., & Heide, J. B. (2009). The organization of regional clusters. *Academy of Management Review*, 34(4), 623-642.
- Bird, R., Hall, A. D., Momentè, F., & Reggiani, F. (2007). What corporate social responsibility activities are valued by the market? *Journal of Business Ethics*, 76(2), 189-206.
- Boons, F., Montalvo, C., Quist, J., & Wagner, M. (2013). Sustainable innovation, business models and economic performance: an overview. *Journal of Cleaner Production*, 45, 1-8.
- Boons, F., & Lüdeke-Freund, F. (2013). Business models for sustainable innovation: state-of-the-art and steps towards a research agenda. *Journal of Cleaner production*, 45, 9-19.
- Burt, R.S. (1992): *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Burt, R.S. (1997): «Contingent value of the social capital». *Administrative Science Quarterly* 42: 339-365.
- Carrillo-Hermosilla, J., Del Río, P., & Könnölä, T. (2010). Diversity of eco-innovations: Reflections from selected case studies. *Journal of cleaner production*, 18(10-11), 1073-1083.
- Chen, Y. S., Lai, S. B., & Wen, C. T. (2006). The influence of green innovation performance on corporate advantage in Taiwan. *Journal of business ethics*, 67(4), 331-339.
- Clarke, S. F., & Roome, N. J. (1995). Managing for environmentally sensitive technology: networks for collaboration and learning. *Technology Analysis & Strategic Management*, 7(2), 191-216.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundation of Social Theory*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Krackhardt, D. (1992). The strength of strong ties: the importance of philos. En N. Nohria & R. Eccles (Eds.). *Networks and Organizations: Structures, Form and Action*: 216-239. Harvard Business Press. Boston. MA
- De Carolis, D. M., Litzky, B. E., & Eddleston, K. A. (2009). Why networks enhance the progress of new venture creation: The influence of social capital and cognition. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(2), 527-545.
- Enrique, J.E., Monfort, E., Celades, I., Mallol, G. (2000) Water saving techniques in the spanish tile industry. *Tile Brick International*, 16 (1) 12-17.
- Folta, T. B., Cooper, A. C., & Baik, Y. S. (2006). Geographic cluster size and firm performance. *Journal of business venturing*, 21(2), 217-242.
- Foss, N. J. (1996). Higher-order industrial capabilities and competitive advantage. *Journal of Industry Studies*, 3(1), 1-20.
- Gabaldón-Estevan, D., Criado, E., & Monfort, E. (2014). The green factor in European manufacturing: a case study of the Spanish ceramic tile industry. *Journal of Cleaner Production*, (70), 242-250.
- García-Ten, J., Orts, M. J., Saburit, A., & Silva, G. (2010). Thermal conductivity of traditional ceramics. Part I: influence of bulk density and firing temperature. *Ceramics International*, 36(6), 1951-1959.
- Giuliani, E., & Bell, M. (2005). The micro-determinants of meso-level learning and innovation: evidence from a Chilean wine cluster. *Research policy*, 34(1), 47-68.
- Gordon, I. R., & McCann, P. (2005). Innovation, agglomeration, and regional development. *Journal of economic Geography*, 5(5), 523-543.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360-1380.
- Hansen, M. T. (1999). The search-transfer problem: The role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits. *Administrative science quarterly*, 44(1), 82-111.
- Hart, S. L., & Dowell, G. (2011). Invited editorial: A natural-resource-based view of the firm: Fifteen years after. *Journal of management*, 37(5), 1464-1479.
- Hart, S. L. (1995). A natural-resource-based view of the firm. *Academy of management review*, 20(4), 986-1014.
- Hart, S. L., & Milstein, M. B. (2003). Creating sustainable value. *Academy of Management Perspectives*, 17(2), 56-67.
- Hockerts, K., & Morsing, M. (2008). A literature review on corporate social responsibility in the innovation process. *Copenhagen Business School (CBS), Center for Corporate Social Responsibility*, 1-28.).

- Ibáñez-Forés, V., Bovea, M. D., & Azapagic, A. (2013). Assessing the sustainability of Best Available Techniques (BAT): methodology and application in the ceramic tiles industry. *Journal of Cleaner Production*, 51, 162-176.
- Jaffe, A. B; Trajtenberg, M. & Henderson, R. (1993). «Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations.» *Quarterly Journal of Economics*, August, 63(3), pp. 577-98
- KRACKHARDT, D. (1992) The strength of strong ties: the importance of philos in organizations, in N. NOHRIA and R. G. ECCLES (Eds) *Networks and Organizations. Structure, Form and Action*. Cambridge, MA: Harvard Business School
- Krugman, P. R. (1991). *Geography and trade*. MIT press.
- Lai, S.-B., C.-T. Wen and Y.-S. Chen: 2003, The Exploration of the Relationship between the Environmental Pressure and the Corporate Competitive Advantage, 2003 CSMOT Academic Conference (National Chiao Tung University, Hsin-Chu).
- Li, W., Veliyath, R., & Tan, J. (2013). Network characteristics and firm performance: An examination of the relationships in the context of a cluster. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 1-22.
- Maskell, P. (2001). Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster. *Industrial and corporate change*, 10(4), 921-943.
- McCann, B. T., & Folta, T. B. (2008). Location matters: where we have been and where we might go in agglomeration research. *Journal of management*, 34(3), 532-565.
- McEvily, B. & Zaheer, A. (1999): «Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities». *Strategic Management Journal* 20, 12: 1133-1156
- Melchades, F. G., Rego, B. T., Higa, S. M., Alves, H. J., & Boschi, A. O. (2010). Factors affecting glaze transparency of ceramic tiles manufactured by the single firing technique. *Journal of the European Ceramic Society*, 30(12), 2443-2449.
- Mezquita, A., Monfort, E., Zaera, V. (2009) Sector azulejero y comercio de emisiones: reducción de emisiones de CO₂, benchmarking europeo. BOL SOC ESP CERAM V 48 (4) 211-222 (in Spanish).
- Mezquita, A., Monfort, E., Ferrer, S., & Gabaldón-Estevan, D. (2017). How to reduce energy and water consumption in the preparation of raw materials for ceramic tile manufacturing: Dry versus wet route. *Journal of Cleaner Production*, 168, 1566-1570.
- Miemyczyk, J., Johnsen, T.E. and Macquet, M. (2012), «Sustainable purchasing and supply management: a structured literature review of definitions and measures at the dyad, chain and network levels», *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 17 No. 5, pp. 478-496.
- Monfort, E., Mezquita, A., Granel, R., Vaquer, E., Escrig, A., Miralles, A. and Zaera, V. (2010) Análisis de consumos energéticos y emisiones de dióxido de carbono en la fabricación de baldosas cerámicas. *Boletín Sociedad Española de Cerámica y Vidrio*, 49 (4) 303-310 (in Spanish)
- Nadvi, K., & Halder, G. (2005). Local clusters in global value chains: exploring dynamic linkages between Germany and Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(5), 339-363.
- Narasimhan, R., & Narayanan, S. (2013). Perspectives on supply network-enabled innovations. *Journal of Supply Chain Management*, 49(4), 27-42.
- Nerurkar, O. (2015). Sustainability driven innovations matrix a conceptual framework for environmental sustainability opportunities. *International Journal of Applied Engineering Research*, 10(50), 2015.
- Östlund, S. (1994). The limits and possibilities in designing the environmentally sustainable firm. *Business Strategy and the Environment*, 3(2), 21-33.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations: with a new introduction*. Free Press.
- Roome, N. (2001). Conceptualizing and studying the contribution of networks in environmental management and sustainable development. *Business Strategy and the Environment*, 10(2), 69-76.
- Roscoe, S., Cousins, P. D., & Lamming, R. C. (2016). Developing eco-innovations: A three-stage typology of supply networks. *Journal of Cleaner Production*, 112, 1948-1959.
- Rosenkopf, L., & Almeida, P. (2003). Overcoming local search through alliances and mobility. *Management science*, 49(6), 751-766.
- Roxas, H. B., & Chadee, D. (2011). A resource-based view of small export firms' social capital in a Southeast Asian country. *Asian Academy of Management Journal*, 16(2), 1-28.
- Schaltegger, S., & Lüdeke-Freund, F. (2012). The 'Business Case for Sustainability' Concept: A Short Introduction. *Centre for Sustainability Management (CSM), Leuphana Universität Lüneburg*.
- Schiederig, T., Tietze, F., & Herstatt, C. (2012). Green innovation in technology and innovation management—an exploratory literature review. *R&D Management*, 42(2), 180-192.
- Sorenson, O. (2003). Interdependence and adaptability: organizational learning and the long-term effect of integration. *Management Science*, 49(4), 446-463.
- Uzzi, B. (1996): «The sources and consequences of embeddedness for economic performance of organizations: the network effect». *American Sociological Review* 61: 674-98.
- Uzzi, B. (1997): «Social structure and competition in interfirm networks. The paradox of embeddedness». *Administrative Science Quarterly* 42: 35-67.

- Vachon, S., & Klassen, R. D. (2007). Supply chain management and environmental technologies: the role of integration. *International Journal of Production Research*, 45(2), 401-423.;
- Waxell, A., & Malmberg, A. (2007). What is global and what is local in knowledge-generating interaction? The case of the biotech cluster in Uppsala, Sweden. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(2), 137-159.
- Wen, C.-T. and T.-M. Chen: 1997, The Exploration of the Organizations of Green Innovation in Taiwan, National Taiwan University Management Review 8(2), 99-12
- Yli-Renko, H., Autio, E., & Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic management journal*, 22(6-7), 587-613.

Creació i disseny d'una ruta cultural a les Comarques Centrals Valencianes basada en la figura històrica d'al-Azraq

Rubén David Costa, Universitat Politècnica de València, rudacos@posgrado.upv.es
Pau Pérez Ledo, Universitat Politècnica de València, pabpele@esp.upv.es

RESUM

El present treball de final màster té com a finalitat principal la creació i el disseny d'una ruta cultural desenvolupada a l'àmbit territorial de les anomenades Comarques Centrals Valencianes i estarà basada en la figura històrica de Muhàmmad Abu-Abd-Al·lah ibn Hudhayl, conegut com al-Azraq («el Blau»), últim cabdill andalusí al segle XIII de les terres valencianes. En primer lloc, es realitza una aproximació teòrica del fenomen del turisme cultural, abordant la seua complexitat i els seus aspectes clau. Seguidament, s'analitza el context i les tendències del turisme cultural a nivell internacional, nacional i autonòmic, observant com ha esdevingut en els últims anys una tipologia turística en procés de consolidació. Tot seguit, s'analitzen les Comarques Centrals Valencianes com a àmbit territorial d'actuació per al desenvolupament de la ruta cultural proposada, per posteriorment, realitzar el pla de creació de la «Ruta Cultural d'al-Azraq», que connectaria i integraria els recursos patrimonials de 31 municipis de les Comarques Centrals Valencianes a través de set diferents recorreguts temàtics, i comptant amb un model col·laboratiu i consensuat de gestió i governança. Finalment, s'estableixen les estratègies de màrqueting per a la seua comercialització dins d'un mateix pla.

Paraules clau: turisme cultural, ruta cultural, patrimoni andalusí, al-Azraq, comarques centrals valencianes.

Introducció

El turisme cultural està definit per l'Organització Mundial del Turisme com el «tipus d'activitat turística en la qual la motivació principal del visitant és la d'aprendre, descobrir, experimentar i consumir els atractius/productes culturals tangibles i intangibles d'una destinació turística» (2019). Així doncs, es distingeixen dos elements que hi conflueixen, d'una banda, l'oferta de recursos i productes basats en el patrimoni cultural material i immaterial, i per un altre, la demanda i les seues motivacions que vénen de la necessitat de satisfer uns interessos culturals.

En els últims temps, aquesta tipologia turística ha esdevingut una tipologia de turisme en procés de consolidació i creixement. Els viatges internacionals amb una important motivació cultural representaven aproximadament el 37% del total cap a l'any 2018 (OMT, 2018). En el cas concret, segons les dades de l'INE, al País Valencià durant l'any 2018 es van rebre un total de 1,039 milions de turistes nacionals i internacionals amb una motivació cultural principal. Aquesta consolidació del turisme cultural, ha anat acompanyat per la proliferació de les denominades rutes i itineraris culturals (Hernández, 2011; Calderón, Arcila i López, 2018), les quals han tingut una gran expansió com a producte turístic que confereixen al patrimoni un ús turístic, convertint-lo així en la seua matèria prima.

Traslladant-ho al context turístic cultural del País Valencià, aquesta tendència s'ha traduït en la planificació i execució de diverses rutes culturals arreu del territori, sent exemples les «Rutes de Jaume I» i la «Ruta dels Borja», impulsades per Turisme Comunitat Valenciana dins de la seua estratègia CreaTurisme, i també els «Camins del Cid» on participen de la seua gestió les tres diputacions provincials valencianes, entre altres. Amb tot açò, s'ha reforçat l'oferta turística i cultural valenciana, tanmateix, el seu desenvolupament i execució han estat caracte-

ritzats per una manca de cooperació interinstitucional, i d'igual manera pels límits territorials i competencials de les diferents administracions públiques turístiques al País Valencià.

Cal destacar a més a més, el fet que diferents administracions i institucions com han manifestat la necessitat i l'interés de desenvolupar i ampliar l'oferta de turisme cultural valenciana mitjançant l'impuls de noves rutes i itineraris turístics tal com reflecteixen el Pla de Dinamització de Projectes Estratègics elaborat i presentat al 2017 pel Consorci de les Comarques Centrals Valencianes, i també al Pla Global de Màrqueting de Turisme a la Comunitat Valenciana del 2019 dins del qual es desenvolupament de l'estratègia de «Mediterrani Cultural» de CreaTurisme.

Atés aquest context, es planteja una iniciativa com la «Ruta Cultural d'al-Azraq» que es basa en un personatge important i transcendental per a la història valenciana, però amb un relat i un llegat desconeguts per al públic que mereix, per la seua singularitat i atractivitat dels escenaris on va tenir lloc, un projecte que vaja en la direcció de seguir diversificant i potenciant l'oferta de productes turístics culturals del territori valencià. La «Ruta Cultural d'al-Azraq» és, doncs, una iniciativa que superaria els nivells administratius provincials, que crearia sinergies entre els béns patrimonials materials i immaterials, i dels municipis i comarques que formen de Diània.

Les Comarques Centrals Valencianes com a àmbit territorial d'actuació

Les Comarques Centrals Valencianes són un conjunt de comarques a cavall entre les províncies de València i Alacant una unitat territorial històrica, geogràfica i econòmica, sent una important regió del País Valencià sense un règim administratiu propi. Estan englobades quasi en la seua totalitat, pel Consorci de les Comarques Centrals Valencianes, organisme i espai per a l'impuls de polítiques en el marc de les comarques que hi formen part.

En el treball es realitza una anàlisi de diferents aspectes que són clau per determinar si aquest conjunt de comarques són un idoni escenari territorial d'actuació per al disseny i la creació de la Ruta Cultural d'al-Azraq. Una vegada analitzades l'oferta turística del territori i la seua accessibilitat, entre altres factors clau, s'arriba a la conclusió de que les Comarques Centrals Valencianes són un territori fàcilment accessible sobre tot per carretera i transport ferroviari, posseint al mateix temps, una consolidada i sòlida oferta turística, conformada per diferents serveis turístics i oferta complementària amb una suficient capacitat per a l'acollida de visitants quant a allotjament, restauració, empreses turístiques i oficines d'informació turística, sumat a que la regió presenta una situació geogràfica propera a la seua demanda turística principal, la demanda interior valenciana.

Les Comarques Centrals Valencianes són, així, un territori funcional i estratègic per la planificació, execució i gestió de programes turístics, i particularment de turisme cultural com el proposat. El fet de tenir aquesta regió com a àmbit d'actuació per a un projecte com el que es planteja, suposaria impulsar nous i alternatius àmbits territorials d'actuació més enllà dels límits provincials i establir noves sinergies entre diferents organismes. I a més, connectar altres municipis més petits i amb un menor desenvolupament turístic amb nuclis més consolidats com ara Alcoi o Xàtiva.

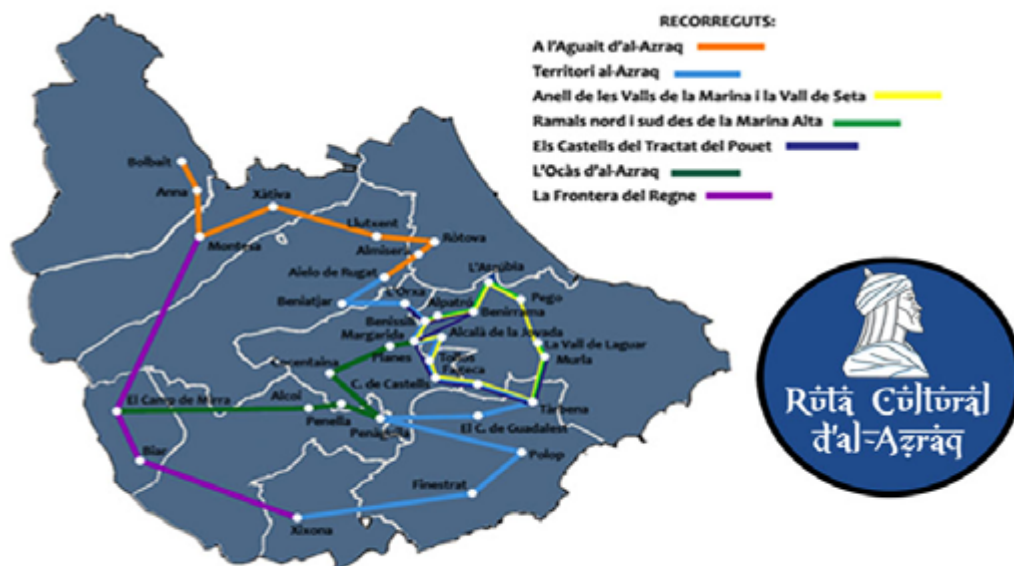
La Ruta Cultural d'al-Azraq

En primer lloc, i amb el propòsit de establir el marc temporal i el relat del personatge històric d'al-Azraq, en el qual es basa la ruta, i articular així els enclavaments patrimonials, els municipis i els recorreguts temàtics dels que consta la «Ruta Cultural d'al-Azraq» s'ha realitzat una tasca de recopilació i sistematització de la informació proporcionada per llibres i monografies historiogràfiques i de divulgació històrica.

Així doncs, cal destacar la figura de Muhàmmad Abu-Abd-Al·lah ibn Hudhayl, més conegut pel seu sobrenom, al-Azraq «el Blau» qui va viure nàixer probablement a l'actual Vall d'Alcalà

(la Marina Alta) entre els anys 1218 i 1220, morint al 1276 a Alcoi. Visir, terratinent i probablement alt funcionari del Xarq al-Àndalus (Garrido i Valls, 2015), al-Azraq va ser l'últim cabdill musulmà a terres valencianes i contrapart directa del rei Jaume I, amb qui va mantenir una relació de respecte i reconeixement mutu. Així doncs, al-Azraq va organitzar i encapçalar tres revoltes contra la progressiva dominació catalanoaragonesa al sud valencià, que al mateix temps van posar en perill la integritat i la existència del recent creat Regne de València.

Il·lustració 1: Mapa dels itineraris temàtics i municipis de la Ruta Cultural d'al-Azraq, juntament amb el seu logotip. Font: Elaboració pròpia.



Amb l'articulació d'aquesta ruta s'inclourien, doncs, un total de 31 municipis, 41 recursos patrimonials materials i 18 immaterials (tots ells incorporats als seus respectius inventaris) distribuïda en 7 itineraris temàtics, amb els objectius principals de difondre la figura d'al-Azraq i la seua transcendència històrica valenciana en el transcurs del s. XIII, així com donar a conèixer gran part del patrimoni de les Comarques Centrals Valencianes, oferint al mateix temps, una nova forma de posar-lo a l'abast dels visitants d'una manera connectada i organitzada.

En el conjunt dels 31 municipis es té la suficient capacitat al llarg dels mateixos per acollir els visitants i satisfer les seues necessitats, tant en allotjaments on destaquen els apartaments turístics amb 1.406, les cases rurals amb 114 i 26 hotels, segons les dades de 2019. A més de 357 establiments de restauració i 14 empreses de turisme actiu. També cal destacar el fet que 16 dels 31 municipis posseeixen oficina d'informació turística o centre d'interpretació turística, sent 4 d'aquests mancomunats entre diverses localitats.

Model de gestió proposat

Es proposa que la «Ruta Cultural d'al-Azraq» estiga gestionada a través d'un model de gestió i governança amb un marcat caràcter col·laboratiu, participatiu i de consens que impulse la presència dels principals agents públics, privats i socials involucrats amb aquest projecte de turisme cultural. La principal missió d'aquest model seria garantir la cooperació, participació i consens entre totes les parts interessades.

Així doncs, les entitats encarregades d'aquesta ruta serien Turisme Comunitat Valenciana, entitat que hauria d'impulsar la iniciativa a través de l'estratègia de CreaTurisme juntament

amb el suport i la col·laboració dels patronats provincials de turisme de València i Alacant, i dels ajuntaments i les mancomunitats dels municipis que formen part de la ruta. La iniciativa, per tant, seria impulsada principalment des del sector públic ja que pertany a les administracions perseguir amb la coordinació del Consorci de es Comarques Centrals Valencianes. l'interés general i la tutela en la conservació i preservació del patrimoni, sent aquest l'objectiu bàsic que hauria de tenir qualsevol procés de gestió turística del patrimoni cultural (Velasco, 2009).

Entre totes aquestes institucions públiques s'haurien d'establir sinergies i un procés de coordinació per portar endavant el procés gestor i les accions pertinents, que a la seua vegada, haurien d'estar consultades i pactades amb els principals agents participants en les preses de decisions, fomentant així l'adhesió al projecte dels comerços locals, associacions culturals i socioculturals, empreses del sector turístic i la població local, articulada en les diferents associacions veïnals.

Conclusions

El turisme cultural és una tipologia que actualment està en procés de creixement i consolidació a nivell nacional i internacional, i d'igual forma al País Valencià, on els últims anys ha hagut una proliferació de les rutes culturals com a productes turístics culturals, no exemptes de millora en el model institucional en el seu desenvolupament i gestió. Així doncs, continuant amb aquesta tendència, es proposa la creació d'una nova ruta que reforce, amplie i diversifiqui l'oferta de turisme cultural al País Valencià.

El projecte de turisme cultural proposat suposa, per primera vegada, integrar dins d'una mateixa iniciativa i de manera ampla tot aquell patrimoni relacionat amb Muhàmmad Abu-Abd-Al·lah ibn Hudhayl o al-Azraq «el Blau», una de les figures històriques valencianes més desconegudes de la història valenciana i a la vegada envoltat d'una aura de misteri i llegenda, però transcendental en el transcurs de la conquesta de les terres meridionals valencianes per part del rei Jaume I, i el que va suposar per al naixement de l'antic Regne de València durant el s. XIII.

Les anomenades Comarques Centrals Valencianes seran el marc territorial i l'escenari de desenvolupament de la «Ruta Cultural d'al-Azraq», les quals constitueixen una regió del País Valencià que forma una clara unitat històrica, geogràfica, territorial i econòmica, sent per tant un territori funcional i estratègic per la planificació, execució i gestió de programes turístics, i particularment de turisme cultural com el proposat, ja que en el cas particular dels municipis d'aquest territori pels quals transcorreran els traçats de la ruta cultural posseeixen una consolidada i sòlida oferta turística que permet el seu desenvolupament i una suficient capacitat d'acollida dels visitants.

És necessari un model de gestió i governança de la «Ruta Cultural d'al-Azraq» amb un marcat caràcter col·laboratiu, consensual i participatiu per garantir que la iniciativa fomenti un turisme sostenible i responsable, que compte amb tots els agents involucrats del projecte. Serà necessari, doncs que aquest projecte compte amb l'impuls de les administracions públiques, i que aquestes consensuen i pacten la concreció, la execució, la gestió i el seguiment del projecte amb la societat civil i la comunitat local, els comerços locals i les empreses del sector turístic.

En síntesi, es pot afirmar que la iniciativa proposada constitueix una opció factible a l'hora de posar en valor, conservar, protegir i divulgar de part del patrimoni de les Comarques Centrals Valencianes, a través d'una ruta cultural temàtica que necessita de manera indispensable el suport i el recolzament de les institucions públiques. En definitiva, la història d'al-Azraq és una història misteriosa i amagada que mereix el seu propi espai per ser contada, permetent generar interès al públic per acostar-los i descobrir-la dins dels mateixos indrets on va tindre lloc, perquè la memòria i el llegat d'al-Azraq «el Blau» siguin difosos cap al públic i visitants, evitant que aquesta figura de la història valenciana caiga en l'oblit.

Referències

- CALDERÓN-PUERTA, Diego Manuel, ARCILA-GARRIDO, Manuel Luís, LÓPEZ-SÁNCHEZ, José Antonio, 2018. *Las rutas e itinerarios turístico-culturales en los portales oficiales de las comunidades autónomas españolas* [en línia]. Revista de Estudios Andaluces (REA), núm. 35, 2018, pp.123-145. Disponible a: https://revistascientificas.us.es/index.php/REA/article/download/4568/pdf_25
- CONSCORCI DE LES COMARQUES CENTRALS VALENCIANES, 2020. *Pla de Dinamització*. [en línia] Disponible a: <http://www.comarquescentralsvalencianes.com/pla-dinamitzacio-projectes-estrategics/>
- GARRIDO i VALLS, Josep-David, 2015. *Al-Azraq: El cabdill andalusí que desafia Jaume I*. Paiporta: Editorial Denes
- HERNÁNDEZ RAMÍREZ, Javier, 2011. *Los caminos del patrimonio. Rutas turísticas e itinerarios culturales* [en línia]. PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, vol. 9, núm. 2, 2011, pp. 225-236 Disponible a: http://www.pasosonline.org/Publicados/9211/PS0211_01.pdf DOI: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88117284001>
- NAVALÓN GARCÍA, Rosa, 2014. Diseño y gestión de rutas culturales: de la teoría a la práctica [en línia]. A: Rubio, Lucrecia. i Ponce, Gabino: *Escenarios imaginarios y gestión del patrimonio*. San Vicent del Rapeig: Publicacions de l'Universitat d'Alacant i Coyoacán: Ed. Serv. Público Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. pp. 207-217 Disponible a: <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/48846?locale=ca>
- ORGANITZACIÓ MUNDIAL DEL TURISME (OMT), 2019. *Definiciones de Turismo de la OMT* [en línia]. Madrid: OMT. Disponible a: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284420858> DOI: <https://doi.org/10.18111/9789284420858>
- ORGANITZACIÓ MUNDIAL DEL TURISME (OMT), 2018. *Tourism and culture synergies*. UNWTO Publications [en línia]. Madrid: ISBN electrònic: 978-92-844-1897-8 Disponible a: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418978> DOI: [10.18111/9789284418978](https://doi.org/10.18111/9789284418978)
- TURISME COMUNITAT VALENCIANA, 2019. *Plan Operativo de Marketing 2019* [en línia] València: Turisme Comunitat Valenciana Disponible a: http://www.turisme.gva.es/turisme/es/files/pdf/plan_marketing_CV_2019.p
- TURISME COMUNITAT VALENCIANA, 2019. *Turismo Cultural en la Comunitat Valenciana 2018* [en línia] València: Turisme Comunitat Valenciana Disponible a: http://www.turisme.gva.es/turisme/es/files/pdf/estadistiquesdeturisme/estudios_producto/Cultural_2018c.pdf
- TURISME COMUNITAT VALENCIANA, 2019. *Oferta turística municipal y comarcal de la Comunitat Valenciana 2019* [en línia] València: Turisme Comunitat Valenciana Disponible a: http://www.turisme.gva.es/turisme/es/files/pdf/estadistiquesdeturisme/anuarios/OTMC_2019c.pdf
- VELASCO GONZÁLEZ, María, 2009. *Gestión turística del patrimonio cultural: enfoques para un desarrollo sostenible del turismo cultural* [en línia]. Cuadernos de Turismo. Núm. 23, 2009, pp. 237-254. Disponible a: <https://revistas.um.es/turismo/article/view/70121>

Digital life after the pandemic: Opportunities for the Valencian Community

Eduardo Cebrián and Josep Domenech.

Departament d'Economia i Ciències Socials, Universitat Politècnica de València
ecebcer@esp.upv.es / jdomenech@upvnet.upv.es

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic has caused the world to change in many different ways and undoubtedly, hit the economies. Despite the huge economic impact, the pandemic is pushing the digitization of many activities and promoting remote working across the world. This may create new opportunities for some regions with warm weather such as the Valencian Community. This paper aims at checking whether the Valencian Community has some advantage for attracting skilled workers from other European regions to work remotely. Our analysis evidences that the region enjoys some comparative advantage in terms of weather and cost of living, as well as being competitive in transport and ICT infrastructures. Attracting highly skilled workers to the Valencian Community not only could push the economy in the short term by capturing their local consumption and expenditure, but also set the ground for future developments of high value sectors in the long run.¹

Keywords: pandemic, workers, climate, cost of living, TIC.

1 Introduction

The recent COVID-19 pandemic slowed the global economy down creating a new situation which comes with its difficulties, but it is also a source of opportunities. Those who can work from home are doing so, which has increased the number of people doing remote work. However, working from home is not possible for all workers, and as Bartik *et al.* (2020) have shown for the USA, the difference across sectors is important and one could assume that it will be a similar situation for the rest of developed countries, such as Spain. For these workers, their house has become their new office, which carries certain pros, such as an environmental improvement in the long run (Crowley *et al.*, 2020), and cons.

However, this new way of working could be an opportunity for the Valencian Community to boost its economy by becoming a reference territory for remote workers. The target is to attract highly skilled remote workers, which means high salaries. With those salaries, the prices in Valencia would be very cheap, and hence consumption would be fostered as well as investment if they decide to set up their own businesses. There are a few factors that help make a good case for the Valencian Community. The sunny climate and as well as the quality of life and cheap living conditions compared to other big cities in general make the Valencian Community a good candidate for remote workers to live. Moreover, the housing market is also more affordable than in other big cities and the bigger cities of the Community are well communicated via public transport. But this is not all that is need. These targeted workers are used to a certain level of ICT infrastructures, which the Valencian Community should be able to provide if the territory is to become a reference for teleworkers.

Hence, the main aim of this work will be to evaluate if the Valencian Community, and specially Valencia, Alicante and Castelló de la Plana are ready to become reference cities to attract highly skilled teleworkers by comparing them to other popular destinations in Spain such as Barcelona, Madrid or Sevilla. The way in which is done is by comparing them with statistics

¹ This work has been partially supported by the Agencia Estatal de Investigación under grant numbers PID2019-107765RB-I00 and PEJ2018-003267-A-AR

from five different areas: Climate, cost of life, cost of Living, transport infrastructure and ICT infrastructure.

The rest of the paper is ordered as follows: In section 2 the statistics for each area are presented. In section 3, the comparative results are analyzed. In section 4 the discussion takes place and in section 5 the conclusions are drawn.

2 Methodology

In this section, the main statistics for each area are introduced. For all of them, the Valencian Community is compared to the Community of Madrid, Catalonia and Andalusia as they are the three most populated communities in the country. For those statistics in which the data was available only by cities, the cities chosen are: Valencia, Alicante, Castelló, Madrid, Barcelona, Málaga and Sevilla.

The first area to analyze is the climate. The indicators used for Climate are extracted from the web weather.com, which collects weather data from all over the world. They are: Mean temperature for the whole year (high and low), average days of rainfall in a year and average hours of daylight. Data by cities. For the cost of living, the information is obtained from the web page numbeo.com, which is a site that allows to compare cost of living in a very detailed manner among cities and hence, the data in this area is also divided by city. In this work, the indicators chosen from the site are the prices of some basic articles: A meal in an inexpensive restaurant; a litter of milk; a kg of rice; a bottle of water of 1.5l; a liter of gasoline; the average monthly net salary after tax and the quality-of-life index.

Next is the cost of housing. Once more, the data comes from numbeo.com. In comparing the cost of living of cities, the numbeo site includes some variables regarding the housing market, which are also divided by city. They are presented separately because this is a very important factor to take into consideration for people when moving to a newer place, and this way it could be highlighted and analyzed better. The variables taken are: The basic monthly expenses for a 85m² apartment; the monthly rent of a 1 bedroom apartment in the city centre; the monthly rent of a 1 bedroom apartment outside the city centre; Buying price for an apartment in the city centre (price per m²) and Buying price for an apartment outside the city centre (price per m²).

The next area is the transport infrastructure. The data is extracted from two different sources. The first one is AENA (A public company in charge of the Spanish airports' interests) that publishes the number of passengers and the number of destinations of Spanish airports. For these two variables, the airports of the cities mentioned above are analyzed. The second type of data comes from numbeo, where the price of a one-way public transport ticket is calculated. This data is divided by cities as well.

Lastly, for ICT infrastructure most of the indicators come from UNCTAD (2020) The most relevant ones to the main aim of the work are: HH4: Proportion of households with a computer; HH6: Proportion of households with internet; HH7: Proportion of individuals using the internet; HH12: Proportion of individuals using the Internet, by frequency and HH14: Barriers to household Internet access. The other variable comes from numbeo, and it is the monthly cost of Internet (60 MBPS or more, Cable data) in the different cities mentioned at the beginning of the methodology.

3 Results

The results will be structured by area as well so as to give a comprehensive idea of the competitive situation of the Valencian Community and its main cities in the remote work market. In the same way as in point 2, the first area of analysis is the Climate.

Climate

The climate is the first area to be analyzed because it is probably what the Valencian Community is best known for. Accordingly, Valencia, Castellón and Alicante all present a high average temperature of above 22 degrees centigrade, which is higher than that of Madrid and Barcelona, and only Sevilla is clearly higher with a value of 25.4. In terms of the low average temperature, Andalusian and Valencian cities are all around the 12–13 degree mark, only beaten by Barcelona's 15. In comparing average hours of daylight all cities are at practically the same value, with all of them in the range of 12.16 to 12.2. So far, there is not clear advantage for the Valencian Community in terms of climate but the average days of rainfall in a year change that. In this statistic, the Valencian cities and Malaga all register 46 or less days a year of rainfall with Alicante being at only 35. Contrarily, Barcelona and Madrid register 76.6 and 60 respectively and this is a factor that can be key in attracting newer teleworkers to the Valencian Community. Part of the skilled workers that the Valencian Community could attract come from colder countries where rainfall is very common, and so this lack of rainfall and continuous sun might be a good motivation for them to come and stay.

Cost of living

Next in the analysis is the cost of living. In the previous paragraph it is explained how a good climate can attract foreign workers, but that is not a sufficient condition. If they are to stay for the long term, an affordable lifestyle is a factor to take into consideration when moving. To analyze this question, comparing the price of basic goods should be helpful. For example, the cost of a kg of rice. In the Valencian Community it ranges from 0.87 to 0.93 while in Madrid the price is of 1.07 and in Barcelona of 1.18. A bottle of 1.5 liters is around 0.41 in Valencia and about 0.7 in Madrid or 0.76 in Barcelona, while the prices for the Andalusian cities are very similar to those of the Valencian ones. Then, it is cheaper to have the basics in a city such as Valencia or Alicante, rather than Madrid or Barcelona.

However, that's not all that matters when talking about cost of living. People who move will naturally want to either rent or buy a house, and that is of great importance as well when making a decision. For this purpose, Table 1 contains the different variables used to compare cost of housing across cities.

The first thing that might stand out to the reader is that the basic monthly expenses are noticeably cheaper in the Valencian Community. The situation is pretty similar in terms of the renting price regardless of the part of the city in which the property is rented. Imagine then that a worker wants to move to Madrid. The monthly expenditure of living outside the city centre would be $131.84 + 734.84 = 866.68$ which is still more than the cost of housing for one month in the city centre of Valencia $116.86 + 712.69 = 829.55$, which in itself is the most expensive in the Valencian Community. Moreover, the prices for apartment literally double in Barcelona and Madrid with respect to the rest of Valencian Cities, but this situation goes beyond comparison with other Spanish cities. To really put this into perspective, the numbeo index for cost of living has a value of 55.12 for Valencia, while in other European cities of similar size like Cologne in Germany (71.08) or Copenhagen (93.47) have much higher values.

Table 1: Housing Indicators

Variable	Valencia	Castelló	Alicante	Madrid	Barcelona	Málaga	Sevilla
Basic monthly expenses for an 85 m ² apartment	116.86	84.98	84.98	131.84	129.63	123.99	130.32
Rent per month (1 bedroom, city centre)	712.69	470	520	979.67	936.2	696	627.06

Rent per month (1 bedroom, outside of city centre)	502	380.98	438.89	734.84	728.83	515	461.76
Buying price for an apartment in the city centre (price per m ²)	2647.50	1800	2560	5021.56	4642.67	2983.33	2750
Buying price for an apartment outside the city centre (price per m ²)	1504.19	1400	1876.54	3107.64	3139.13	1900	1662.50

All quantities are the price for one month. In euros.

Transport infrastructure

Now that the conditions in the city are taken care of, it is important to talk about the transport infrastructure so that citizens can travel within and outside the city. In terms of public transport numbeo.com reports that the one-way tickets are pretty close in price, with all of them being around the 1.3-1.5 euro mark, with the exceptions of the 1.05 price in Castellón and 2.2 in Barcelona. In terms of airports, Alicante and Valencia do not have the biggest ones in terms of passengers nor destinations, especially compared to Barcelona and Madrid, but they do have enough activity and routes so that they can connect with enough destinations (96 in Alicante and 72 in Valencia) which include the airports of Barajas and Madrid. So, overall, while the Valencian Community is not as well connected as Madrid or Barcelona, it does have a sufficient amount of transport infrastructures to guarantee the mobility of citizens.

ICT infrastructure

All of the above conditions are no doubt important, but the main point of this work is to attract remote workers, which means they work using the Internet and hence they need good, solid ICT infrastructures so that they can perform their job with no issues. That might sound simple enough, but in countries like Argentina, early studies have shown how the lack of ICT infrastructure can be a hurdle when trying to remotely work (Caminos, 2020).

The first indicator to consider is the proportion of households that have a computer. While the average for the European Union sits at 84% while that of Spain is of 80.90%. In this statistic, both the Community of Madrid and Catalonia are well above the Spanish average, with 87.8% and 84.90% respectively, while Valencia has an 80%, which is considerably lower. In the rest of indicators for table 2 the trend is pretty much the same. The Valencian Community is close to the Spanish average but below it, and far behind the Community of Madrid and Catalonia.

Table 2: ICT use and equipment indicators

Indicator	EU-28	Spain	Andalusia	C. of Madrid	Catalonia	Valencian Community
Proportion of households with a computer	84%	80.90%	76.80%	87.80%	84.90%	80.00%
Proportion of households with internet	90%	91.40%	89.70%	94.50%	94.00%	90.60%
Proportion of individuals using the internet	87%	90.70%	89.40%	94.10%	93.70%	89.70%

Proportion of individuals using the internet daily	79%	77.6%	77.40%	83.10%	81.00%	5.50%
--	-----	-------	--------	--------	--------	-------

The proportions refer to the last three months for the Spanish data and to the last year for the EU-28.

These statistics in isolation are not as problematic for the Valencian Community, because these are the tendencies developed by the Valencian people, rather than the remote workers that would come. It is likely they will use the internet more, or that they will bring their own computer so these things should not affect too much. Then, this should be no problem as long as the reason why the Valencian numbers are low is because of preference. The way to check if this is the case is to look at the barriers to access the internet in each area. In table 3 below this information is given for Spain with proportions drawn from the total of households that don't have internet. Also, the households are given the possibility of choosing more than one reason, hence why the percentages add up to more than 100.

Table 3: Barriers to internet access for households

Indicator	Spain	Andalusia	C. of Madrid	Catalonia	Valencian Community
Access costs are too high	26.20%	24.30%	25.50%	27.90%	28.30%
Equipment costs are too high	28%	25.30%	26.60%	29.50%	35.30%
They access from somewhere else	11%	11.30%	29.50%	9.60%	9.60%
They do not need access	75.50%	70.20%	35.30%	79.90%	78.30%

The table shows that while it is true that a 78.3% of the households do not need the access, a 35.3% of them think that the equipment costs (installation, devices such as the router needed to have a connection) are too high for them to afford the connection, which is noticeably higher than that of any other region. Also, the access costs (monthly price) seem to be too high for a 28.30% of the population which means that the reasons are not merely the preference, but also economic ones and this supposes a problem even for remote workers, because if the price is high, then the quality and coverage of the internet services should be high as well.

However, according to numbeo.com the average monthly price of 60 or more MBPS internet or cable data in Valencia is the lowest of all the cities in study, which could lead to the thought that the willingness to pay for internet for Valencian people is lower than others and again this is something that comes down to mentality that should not have a big effect on foreign workers.

Even so, the biggest issue seems to be the equipment costs, that is, the devices and the installation needed to have internet, which points one more to the price and availability of ICT infrastructure. And, according to the INE, (The Spanish National institute of Statistics) it is true that the percentage of households that are covered by broadband ADSL, cable web, optic fiber, via satellite, public Wi-fi or Wimax is only 85.8%, which is not much higher than the Spanish average (85.2%) and its lower than the coverage of the Community of Madrid and Barcelona, which might be related to the costly equipment costs. As seen in before, there is evidence as well that the ICT infrastructure is somewhat lacking in comparison to other communities such as Catalonia and Madrid, but once again, these statistics are more a reflection of consumer preferences rather than a comparative disadvantage and hence foreign workers should not be affected by these tendencies.

4 Conclusions

Now that all the results are explained, the picture of the situation in the Valencian Community should be clearer. The aim of this work was to understand the possibilities of becoming a reference for remote workers that would help restart the economic growth after the COVID-19 pandemic. In light of the statistics obtained, the climate is favorable in the big cities specially in terms of how little days of rainfall there are. The cost of living is also cheaper than in other big cities. In terms of housing, Madrid and Barcelona literally double the prices of Valencia in the price per m² when buying a house. The transport infrastructure is competent and therefore it allows for the cities to be well connected to other big cities. The picture was looking pretty good up until this point, but then when factoring in the ICT infrastructure is when we see the potential flaws of the Valencian Community. The use and the equipment of ICT is not extended enough to match other big Spanish cities and the internet coverage is not there either, even with low prices for Internet.

Then, in order to make sure that the Valencian Community is as appealing as possible to foreign remote workers we believe that the focus should be on the strong points that have been laid out before. These are the weather, the cost of living and housing and the transport infrastructures. This could be done by promoting the Valencian cities through both the public and private sector. For the public sector, campaigns promoting the strong points where the Valencian cities have comparative advantage could be one way of attracting foreign talent. From the private sector, the idea would be to reach agreements with big companies so that they would offer their workers the possibility of working remotely from the Valencian Community. Another policy that could facilitate this flow of workers is the creation of more offices and hence, more workspace for this people in case they don't always want to stay at home.

All in all, despite the tough situation that the COVID-19 has put the world under, the Valencian Community has very strong arguments to profit from the new circumstances in the job market and become a reference territory for foreign workers to come and stay, which would suppose a resurgence for the Valencian economy after the pandemic.

References

- Bartik, A. W., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., and Stanton, C. (2020). What jobs are being done at home during the covid-19 crisis? evidence from firm-level surveys. Technical Report 27422, National Bureau of Economic Research.
- Caminos, J. I. (2020). Algunos interrogantes surgidos a raíz del teletrabajo producto de la pandemia covid-19. *Revista De Estudio De Derecho Laboral Y Derecho Procesal Laboral Universidad Blas Pascal*, (2), 59–70.
- Crowley, F., Daly, H., Doran, J., and Ryan, G. (2020). Covid-19, social distancing, remote work and transport choice. Technical Report SRERCWP2020-4.
- UNCTAD (2020). First draft of the unctad manual for the production of statistics on the digital economy 2020 revised edition. Technical report.

Anàlisi descriptiva de les pimes valencianes beneficiàries d'ajudes a la promoció de l'economia sostenible 2018-2020

Milagros Bravo Sellés, mibrasel@cegea.upv.es

Elies Seguí-Mas, esegui@cegea.upv.es

Guillermina Tormo-Carbó, gtormo@omp.upv.es

Ester Guijarro Tarradellas, esguitar@upvnet.upv.es

CEGEA – Centre d'Investigació en Gestió d'Empreses, Universitat Politècnica de València

RESUM

En les últimes dècades s'ha incrementat la preocupació per l'economia sostenible, augmentat el nombre d'empreses que emeten una memòria RSC o de sostenibilitat. No obstant, les Pimes segueixen sent un perfil d'empresa poc estudiada. El present treball ofereix una panoràmica del perfil i les pràctiques de *reporting* de sostenibilitat de les Pimes valencianes beneficiàries de les ajudes de la Generalitat Valenciana per al foment de l'economia sostenible dels anys 2018, 2019 i 2020. Les característiques d'aquest estudi fan que s'oferisquen diverses novetats a la literatura existent.

Paraules clau: RSC, sostenibilitat, *reporting*, pimes, economia sostenible.

Introducció

Als últims temps ha augmentat la preocupació pels impactes socials i ambientals de l'activitat econòmica, incrementant-se la quantitat d'informes de sostenibilitat existents (Kolk i Perego, 2010; Simnett, 2012). No obstant, certs investigadors han identificat una significativa escletxa de credibilitat en l'àmbit del *reporting* de sostenibilitat.

Malgrat ser les menudes i mitjanes empreses (Pimes) el perfil majoritari al teixit empresarial, la majoria d'estudis previs han analitzat el *reporting* de sostenibilitat a les empreses grans. Aquesta realitat permet identificar un interessant gap per a la investigació.

Hi ha estudis precedents sobre els compromisos en matèria de responsabilitat social en les Pimes (Raza *et al.*, 2019, Xue *et al.*, 2019, Ortiz-Avram *et al.*, 2018) però hi ha molt poques referències respecte al *reporting* i la verificació de la sostenibilitat en aquest àmbit.

A nivell valencià, el Consell ha fomentat l'economia sostenible, on la llei 2/2011 d'Economia Sostenible i la llei 18/2018 per al foment de la Responsabilitat Social són les referències legals bàsiques. En aquest context i prenent com a mostra a les empreses beneficiàries de les ajudes per a la promoció de l'economia sostenible de la Generalitat Valenciana dels exercicis 2018, 2019 i 2020, aquest treball persegueix identificar les pràctiques adoptades per les Pimes valencianes en relació amb la publicació de memòries de sostenibilitat.

El treball s'organitza de la manera següent: en primer lloc, es presenta una breu revisió de la literatura sobre *reporting* de sostenibilitat. En la secció següent, es descriu la metodologia i la mostra utilitzades. Per finalitzar, es subratllen els resultats de l'anàlisi qualitativa desenvolupada i s'oferixen les conclusions del treball.

Literatura sobre 'reporting' de sostenibilitat en pimes

La informació sobre sostenibilitat és el resultat d'un procés on les organitzacions comuniquen els impactes socials i ambientals de la seua activitat als grups d'interés i a la societat (Gray *et al.*, 1996). S'ha entès habitualment com una forma de legitimar les organitzacions, una eina per gestionar les relacions amb els grups d'interés o un procés per generar bones impressions i/o ocultar conflictes (Spence i Gray, 2007). Segons ACCA (2001) és la principal forma per la qual les empreses mostren la seua legitimitat corporativa davant els distints grups d'interés.

Fa alguns anys no hi havia informes de sostenibilitat estandaritzats (Simnett, 2012), però

actualment hi ha diverses normes que contribueixen a la seua homogeneïtat i qualitat. L'estàndard d'informació més utilitzat són les directrius de la *Global Reporting Initiative* (GRI), norma publicada l'any 2000 que ha estat revisada i actualitzada a través de noves versions. La més actual són els *GRI Sustainability Reporting Standards* (GRI Standards) de 2016.

Els experts independents que proporcionen seguretat sobre el contingut i l'estructura dels informes de sostenibilitat són un mètode usual per millorar la seua credibilitat, en termes de rellevància, fiabilitat i comparabilitat (Simnett, 2012). L'adopció voluntària de la verificació s'explica per la voluntat de les empreses de millorar aquesta credibilitat (Perego i Kolk, 2012).

Els estudis anteriors han investigat sobre els determinants que influeixen en l'adopció de la verificació i els factors per a l'elecció del proveïdor. Simnett *et al.* (2009) van trobar que les empreses ubicades en països orientats a grups d'interés tenen més probabilitats d'adoptar verificació i de triar auditors com a verificadors. Els seus resultats també van mostrar que l'adopció de la verificació era més habitual entre les empreses dedicades a activitats industrials i aquelles amb major «petjada social», assenyalant que les companyies de major dimensió tenien més probabilitats de verificar els informes de sostenibilitat i de triar un auditor com a proveïdor.

Deegan *et al.* (2006) van trobar una variabilitat important en els formats de presentació i continguts entre els verificadors. Mock *et al.* (2013) mostraren que un factor clau per al nivell de verificació és el tipus de proveïdor. Els seus resultats van revelar que les auditors Big 4 són més propenses a proporcionar un nivell més baix de verificació i menys propenses a incloure recomanacions als seus informes.

Altres han avaluat la qualitat dels informes de verificació trobant diferències d'acord amb el país, sector i proveïdor. Perego (2009) va provar que les Big-4 afectaven positivament la qualitat de la verificació, atés el format i procediments de verificació. En canvi, la qualitat de les recomanacions i opinions als informes s'associa positivament amb verificadors no comptables. Perego i Kolk (2012) també van mostrar que la qualitat de la verificació varia segons sectors, sent aquells més contaminants els que obtenen els majors índexs.

Metodologia, dades i fonts

Davant la reduïda existència d'estudis precedents sobre la divulgació i verificació de memòries de sostenibilitat en el context de les Pimes valencianes, s'ha implementat un disseny d'investigació exploratori, qualitatiu i basat en informació primària obtinguda de les memòries i d'informació corporativa (registres, llocs web, etc.). L'elecció dels distints casos s'ha basat en la població d'empreses beneficiàries d'ajudes a la promoció de l'economia sostenible de la Generalitat Valenciana 2018-2020. Malgrat el biaix existent, la selecció de la mostra representa un conjunt de Pimes pioneres pel que fa a la comunicació de la seua sostenibilitat, alineades estratègicament amb pràctiques socialment responsables.

En relació amb les diferents convocatòries d'ajudes, esmentar que en la convocatòria 2018, van concórrer un total de 33 empreses a les mateixes, quedant 31 entitats beneficiàries. Cal dir que sols en 12 dels 31 beneficiaris s'ha localitzat informació pública (webs corporatives i xarxes socials) sobre el *reporting* RSC desenvolupat (memòria de sostenibilitat, balanç o informe del bé comú, informe de desenvolupament sostenible o comunicació del progrés del Pacte Mundial de l'ONU).

Per la seua banda, en la convocatòria 2019 van concórrer 64 empreses a la convocatòria d'ajudes, tenint 11 casos de desestimació. Anàlogament, es van identificar 22 beneficiaris com a casos amb informació sobre pràctiques RSC.

Per últim, en l'actual convocatòria 2020 (i pendants de la justificació definitiva), de les 38 empreses que van concórrer hi ha hagut 3 desistiments, per la qual cosa han quedat 35 Pimes beneficiàries. En aquest cas, sols s'han localitzat 4 casos amb informació sobre les seues memòries RSC.

Resultats

La quantitat d'empreses beneficiàries va evolucionar significativament de 2018 a 2019 (creixement del 71%), reduint-se també de forma important en 2020 (descens del 34%). La dràstica reducció patida en 2020 podria tindre la causa en el canvi produït a les bases de la convocatòria (en 2020 les empreses participants en anteriors convocatòries no podien tornar a sol·licitar l'ajuda).

En relació amb els imports de les ajudes val a dir que ha seguit una clara tendència alcista malgrat les variacions del nombre d'empreses beneficiàries (amb creixements del 54% en 2019 i del 11% en 2020). Així, la mitjana de les ajudes ha augmentat de manera molt important, dels 1.935 € en 2018 als 2.934 € en 2020. No obstant això, dins de cada convocatòria ha existit una significativa varietat d'imports de les ajudes (especialment en 2019). Així els imports màxims han crescut moderadament, quedant fixat des de 2019 en 3.000 €. El imports mínims, en canvi, han seguit una dinàmica més erràtica, amb cobertures sobre els màxims del 62,5% (2018) i el 10% (2019) respectivament.

En la convocatòria de 2020 s'observa, de nou, el canvi de política ja assenyalat, la qual cosa ha permés dos efectes importants: (1) la reducció del nombre d'empreses beneficiàries, però també (2) l'augment i homogeneïtzació dels recursos destinats a cada ajuda (sent l'ajuda més popular la de l'import màxim, entre 11 a 50 treballadors 3.00 €). Una política amb més recursos, de major qualitat, més 'selectiva' (restringint lleugerament els potencials beneficiaris) i amb ajudes més importants i homogenies.

Taula 1: Imports de referència de les ajudes

	2018	2019	2020
Entitats Beneficiàries	31	53	35
Import sol·licitat	81.829 €		
Import concedit	60.000 €	92.681 €	102.690 €
Import mitjà	1.935 €	1.749 €	2.934 €
Interval de les ajudes	[1.561,13 €-2.497,81 €]	[300,99 €-3.000,00 €]	[2.600,00 €-3.000,00 €]

Malgrat la seua reduïda dimensió, la mostra d'empreses es caracteritza segons diversos factors. En primer lloc, el sector d'activitat, on destaca el predomini de la indústria manufacturera, seguida en importància per les activitats professionals, científiques i tècniques, i del comerç a l'engròs i al detall. En l'altre extrem s'aprecia com sols 3 empreses s'associen a les activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment. No obstant, crida l'atenció l'absència d'empreses que operen en 'sectors sensibles' (com l'energètic, la mineria o el financer). Per altra banda, si ens fixem en el sector educatiu, destaca la important presència d'empreses beneficiàries lligades a aquest sector en 2020.

Taula 2: Distribució de les empreses beneficiàries per sector i any

Sector d'activitat	2018	2019	2020
Indústria manufacturera	8	18	6
Activitats professionals, científiques i tècniques	5	14	6
Comerç a l'engròs i al detall	4	7	7
Construcció	4	7	4
Educació	4	2	8
Hosteleria	2	3	3
Aigua i sanejament	2	2	0
Activitats artístiques, recreatives i d'entreteniment	2	0	1
	31	53	35

Pel que fa a la dimensió empresarial, sobreix la presència d'empreses d'entre 11 a 50 treballadors (37% en 2020), que -a més- han patit un fort increment des de 2018 (on sols representaven el 10%). També és rellevant la presència d'empreses d'entre 1 i 10 treballadors (29%), encara que la seua participació segueix una tendència general negativa (42% en 2018). Però, les Pimes més grans (aquelles d'entre 51 i 250 treballadors) representen un discret 17% en 2020 i un 22% en 2018 (malgrat ser la tipologia que major recursos tindria per aquesta mena de polítiques).

Taula 3: Distribució de les empreses beneficiàries per dimensió i any

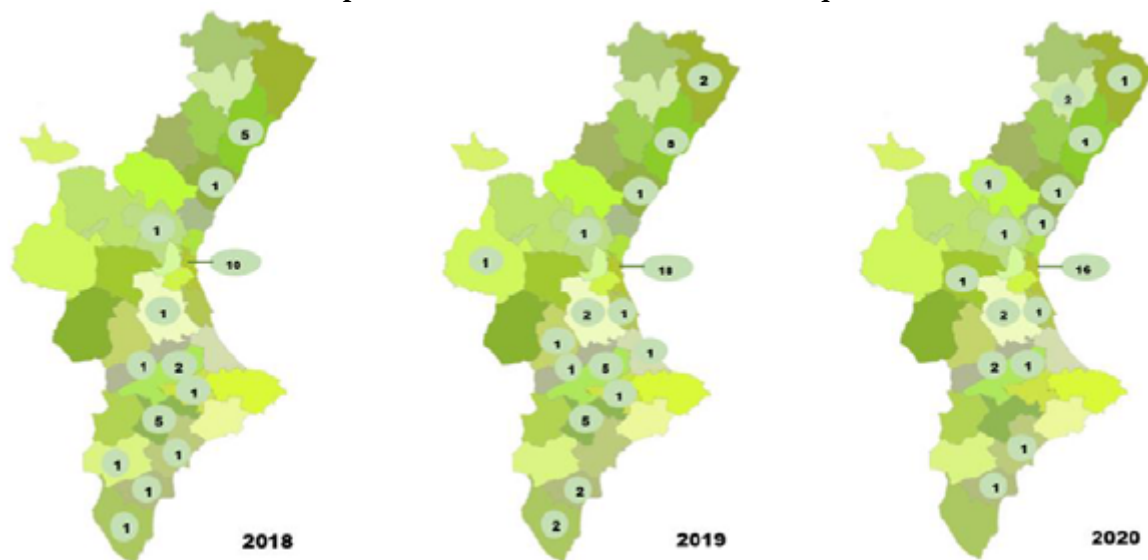
Dimensió empresarial	2018	2019	2020
D'1 a 10 treballadors	13	11	10
D'11 a 50 treballadors	3	18	13
De 51 a 250 treballadors	7	21	6
Sense dades	8	3	6
	31	53	35

Per últim, s'observa com les empreses es distribueixen territorialment al voltant d'una vintena de comarques, encara que amb una major presència d'empreses beneficiàries a les comarques de l'Horta, l'Alcoià-Comtat i les Planes.

Crida l'atenció l'absència en cap de les tres convocatòries d'empreses provinents de comarques com Els Ports, l'Alt Millars, l'Alcalatén, El Racó d'Ademús, Els Serrans, La Vall d'Aiora, la Marina Alta, la Marina Baixa i l'Alt Vinalopó.

La distribució d'empreses beneficiàries en cada convocatòria es mostra a la següent figura.

Figura 1. Distribució de les empreses beneficiàries entre les comarques valencianes.



Pràctiques observades de 'reporting' de sostenibilitat

En aquesta secció, ens detenim en les empreses beneficiàries en les diferents convocatòries per a les quals s'ha localitzat informació sobre les seues pràctiques de sostenibilitat. S'implementa una cerca particularitzada per cada empresa a la base de dades del GRI i als respectius llocs web corporatius, procedint a descarregar les distintes memòries de sostenibilitat amb accés públic, així com (si existien) els informes de verificació relacionats.

Tal com s'ha avançat, s'han considerat com a *reporting* RSC els següents documents: la memòria de sostenibilitat, el balanç o informe del bé comú, el informe de desenvolupament sostenible i la comunicació del progrés del Pacte Mundial de l'ONU.

Les Taules 4, 5 i 6, recullen els documents localitzats per a cadascun dels anys estudiats.

Taula 4: Casos d'empreses amb informació sobre les pràctiques de sostenibilitat. Convocatòria d'ajudes de 2018 (n=12)

id	Nom	Forma jurídica	Títol document	Anys
1	Proyectos sostenibles	S.Coop.V	Memòria de sostenibilitat	2018
2	Nirvel	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2017
3	Mecanizados	S.A.	Memòria de sostenibilitat	2017
4	Juan Pallarés (Hotel Vorammar)	S.L.	Balanç del bé comú	2015-2017
5	Hilaturas Ferre	S.A.	Memòria de sostenibilitat	2011-2019
			Informe de progrés Pacte Mundial	2011
6	Aigües i Sanejament d'Elx	S.A.	Informe de desenvolupament sostenible	2016-2018
7	Animación y Logística Cultural	S.L.U.	Balanç del bé comú	2017
8	Aula MI2	S.L.	Comunicació del progrés del Pacte Mundial de l'ONU	2016-2018
9	Empresa Mixta Aigües de l'Horta	S.A.	Informe de desenvolupament sostenible	2017-2018
10	Primicias Técnicas Cardi	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2018
11	Textils Mora	S.A.L.	Memòria de sostenibilitat	2014; 2016; 2018
			Informe de progrés Pacte Mundial	2017
12	Urbanizadora Villa Martín	S.A.	Memòria de sostenibilitat	2019

Font: Elaboració pròpia a partir de la pàgina web de cada empresa.

Taula 6: Casos d'empreses amb informació sobre les pràctiques de sostenibilitat. Convocatòria d'ajudes de 2019 (n=22)

id	Nom	Forma jurídica	Títol document	Anys
1	Hilaturas Ferre	S.A.	Memòria de sostenibilitat	2011-2019
			Informe de progrés Pacte Mundial	2011
2	Aigües i Sanejament d'Elx	S.A.	Informe de desenvolupament sostenible	2016-2018
3	Empresa Mixta Aigües de l'Horta	S.A.	Informe de desenvolupament sostenible	2017-2018
4	Juan Pallarés (Hotel Voramar)	S.L.	Balanç del bé comú	2015-2017
5	Nirvel	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2017
6	Primicias Técnicas Cardi	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2018
7	Textils Mora	S.A.L.	Memòria de sostenibilitat	2014; 2016; 2018
			Informe de progrés Pacte Mundial	2017
8	Urbanizadora Villa Martín	S.A.	Memòria de sostenibilitat	2019
9	Helia	Coop.V	Informe del bé comú	2018
10	Envaplast	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2019
11	Monte Horadada	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2019
12	Etic Online	S.L.	Informe del bé comú	2018
13	Martínez Centro de Gestión	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2018
14	Inforatge	Societat Col.lectiva	Informe del bé comú	2018
15	Dideas	S.L.	Informe de progrés Pacte Mundial	2012
16	Ingeniería y obra civil Martínez	S.L.U.	Memòria de sostenibilitat	2018
17	Residencia de talasoterapia	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2019
18	ATQ Quimyser	S.L.	Memòria de sostenibilitat	2018
19	Vielca ingenieros	S.A.	Informe de progrés Pacte Mundial	2010; 2011; 2012; 2015;
20	Gioseppe	S.L.	Informe de progrés Pacte Mundial	2017-2019
21	Reciclados Integrales	S.A.	Memòria de sostenibilitat	2018
22	Supernaranjas	S.L.	Balanç del bé comú	2013; 2016

Font: Elaboració pròpia a partir de la pàgina web de cada empresa.

Taula 7: Casos d'empreses amb informació sobre les pràctiques de sostenibilitat. Convocatòria d'ajudes de 2020 (n=4)

id	Nom	Forma jurídica	Títol document	Anys
1	Ruth Palomero	S.L.	Informe del bé comú	2018
2	Action Waterscapes	S.L.	Balanç del bé comú	2016
3	Assistacasa 2005	S.L.	Informe de progrés Pacte Mundial	2012-2018
4	Ética Patrimonios Eafi	S.L.	Balanç del bé comú	2016

Font: Elaboració pròpia a partir de la pàgina web de cada empresa.

Com es desprén de les taules anteriors, aquest procediment únicament va ser capaç de localitzar informació sobre les pràctiques de sostenibilitat en 30 dels 106 potencials casos, la qual cosa identifica greus problemes de transparència del *reporting* RSC de les empreses beneficiàries.

Cal parar atenció a que si se sumen els casos amb informació a partir de les Taules 4, 5 i 6 anteriors, el resultat és 38. No obstant, es parla de 30 casos i no de 38 casos amb informació perquè a la Taula 5 (referida a 2019) s'inclouen 8 de les empreses que ja resultaren beneficiàries en la convocatòria d'ajudes de 2018. D'altra banda, es parla de 106 potencials casos i no de 119 (total d'empreses beneficiàries considerant les 3 convocatòries), perquè com s'ha avançat, són 13 les empreses que participen en les dos primeres convocatòries.

El reduït nombre d'empreses que fa visible aquesta informació crida l'atenció, especialment tenint en compte que per als directius la comunicació d'aquestes iniciatives és primordial per a construir una comunicació de sostenibilitat amb impacte en l'opinió pública.

Malgrat el biaix existent, la selecció de la mostra representa un conjunt de Pimes 'pioneres' pel que fa a la comunicació de la seua sostenibilitat, alineades estratègicament amb pràctiques socialment responsables.

Pel que fa a les formes jurídiques, la presència de cooperatives valencianes és testimonial, predominant les Societats Limitades i Anònimes. D'altra banda, s'observa que la trajectòria en la publicació de documents sobre sostenibilitat és molt recent a les empreses analitzades (anys 2017-2018, en la majoria de casos). Cal destacar la publicació de Memòries de sostenibilitat a Hilaturas Ferre des de l'any 2011, per la qual cosa, es pot considerar el cas pioner dins de les Pimes valencianes.

Conclusions i recomanacions

L'anàlisi de la mostra de Pimes valencianes que desenvolupa aquest estudi esbossa un panorama encara incipient pel que fa a la publicació de *reporting* lligat a la RSC i la sostenibilitat. Prova d'això és, entre d'altres, la seua recent implementació a les empreses analitzades o l'heterogenia nomenclatura emprada per a designar els informes. No obstant, representa una interessant mostra dels perfils empresarials sobre els quals construir el futur de les empreses valencianes socialment responsables. Es tracta d'empreses *early-adopters*, en general molt compromeses amb la sostenibilitat empresarial i que es mostren actives a l'hora de comunicar amb tercers allò que fan.

Des d'una perspectiva de política pública d'incentius a una major transparència empresarial, aquest treball es centra en les ajudes a la promoció de l'economia sostenible de la Generalitat Valenciana dels anys 2018, 2019 i 2020. Sembla oportú tractar de descriure en primer lloc l'abast que els incentius governamentals han generat en la pràctica del *reporting* RSC. Així, el reduït volum d'empreses beneficiàries convida a pensar que -a grans trets- no es percep una altament satisfactòria resposta als estímuls de la Conselleria d'Economia en aquest capítol (ja

que seria desitjable recollir bases més àmplies d'empreses que permeteren generar canvis culturals significatius). No obstant, cal destacar la tendència creixent del pressupost d'aquesta línia d'ajudes, del nombre de beneficiaris i dels imports mitjans que gaudeixen les empreses beneficiàries.

En el capítol de dèficits, destaca la falta de transparència que tenen la majoria de Pimes beneficiàries respecte a l'accés públic a les seues memòries RSC i resta d'informació sobre sostenibilitat. Aquesta realitat resulta contradictòria des del compromís explicat per les empreses amb la responsabilitat empresarial, i especialment pel fet de ser subvencionades amb recursos públics. Considerem doncs que les bases de pròximes convocatòries haurien d'incloure obligacions de transparència a complir per part de les Pimes beneficiàries.

En aquest sentit, paga la pena destacar el canvi produït a les bases de l'última convocatòria (la de 2020). La nova política encetada en 2020 ha comptat amb més recursos econòmics, ha sigut més 'selectiva' (restringint els potencials beneficiaris) i ha tingut una major qualitat de les ajudes (major homogeneïtat i imports mitjans). Considerem que aquestes decisions són adequades per a dotar de major potencia a la política d'incentiu al *reporting* RSC, i que aquest camí hauria d'intensificar-se per a generar efectes significatius a mitjà termini sobre el teixit empresarial valencià.

Respecte al perfil d'empreses beneficiàries de les ajudes, cal destacar la seua significativa focalització sectorial (principalment en indústries manufactureres i servicis professionals i tècnics). Crida l'atenció l'absència dels anomenats 'sectors sensibles' (aquells amb impactes socials i/o ambientals significatius com, per exemple, el sector energètic, les indústries extractives o el financer).

Al perfil d'empresa també destaca l'orientació a Pimes menudes i micropimes entre les empreses beneficiàries. Així, la presència de Pimes entre 100 i 250 treballadors resulta minoritària, encara que són les empreses que més recursos humans i materials disposen per a poder desenvolupar pràctiques RSC.

En relació a la localització de les empreses beneficiàries, aquesta s'estén àmpliament de nord a sud del país, encara que hi ha una significativa concentració a algunes àrees (específicament l'Horta de València, les Planes i l'Alcoià-Comtat). De la mateixa forma, també hi ha un significatiu nombre de comarques on mai hi ha hagut empreses beneficiàries (o hi hagut molt poques). Ens referim principalment a comarques de l'interior nord i sud, i a comarques costaneres on el sector turístic és el més important.

Per últim, atenent a la forma jurídica de les empreses beneficiàries, destaca sobre manera la figura de la societat limitada, i –a significativa distància– la societat anònima. Figures de l'economia social com cooperatives o SAT no són significatives malgrat la seua filosofia perfectament alineada amb la RSC.

Una altra evidència de la fase introductòria en què es troben les nostres pimes és la reduïda experiència adquirida per la majoria d'empreses en relació al *reporting* RSC. La política seguida permet introduir a les Pimes en els seus compromisos econòmics, ambientals i socials però caldrà temps i experiència per aconseguir una major qualitat en aquestes pràctiques.

Vista la realitat de les Pimes beneficiàries, seria d'interés divulgar els casos de Pimes valencianes pioneres en la implementació de pràctiques RSC, les memòries elaborades i els processos de revisió i verificació seguits. La visibilització d'empreses reconegudes que informen responsablement als seus grups d'interés sobre els seus impactes econòmics, socials i ambientals pensem que podria generar un conjunt de 'bones pràctiques', convertint-se en exemples 'tractors' a seguir.

D'altra banda, generar patrons i adoptar estàndards àmpliament seguits per al *reporting* RSC adaptats a les Pimes contribuiria a la comparabilitat, i aquesta, sens dubte, a una millora en la qualitat. Conseqüentment, una evolució en aquest sentit que podrien adoptar les pròxi-

mes bases de les convocatòries d'ajuda podria ser una major homogeneïtzació dels estàndards admesos.

Per últim, a més d'analitzar les pràctiques adoptades per les Pimes valencianes en relació a la publicació de memòries de sostenibilitat, aprofundir en l'estat de la verificació d'aquests documents es dibuixa com una futura línia d'investigació.

Bibliografia

- ACCA (2001). Environmental, Social and Sustainability Reporting on the WWW: A Guide to Best Practice, ACCA, London.
- Deegan, C., Cooper, B.J. i Shelly, M. (2006). «An investigation of TBL report assurance statements: UK and European evidence», *Managerial Auditing Journal*, 21(4), 329-71.
- Gray, R., Owens, D. i Adams, C. (1996). *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*, Prentice-Hall, London.
- Kolk, A. i Perego, P. (2010). 'Determinants of the adoption of sustainability assurance statements: an International investigation', *Business Strategy and the Environment*, 19, 182-98.
- Mock, T.J., Rao, S.S. i Srivastava, R.P. (2013). 'The Development of Worldwide Sustainability Reporting Assurance', *Australian Accounting Review*, 23(4), 280-294.
- Ortiz-Avram, D., Domnanovich, J., Kronenberg, C. *et al.* (2018). «Exploring the integration of corporate social responsibility into the strategies of small-and-medium-sized enterprises: A systematic literature review», *Journal of Cleaner Production*, 201: 254-271.
- Perego, P.M. (2009). «Causes and consequences of choosing different assurance providers: An International study of sustainability reporting», *International Journal of Management*, 26(3), 412-25.
- Perego, P. i Kolk, A. (2012). «'Multinationals' Accountability on Sustainability: The Evolution of Third-party Assurance of Sustainability Reports», *Journal of Business Ethics*, 110, 173-190.
- Raza, J., Liu, Y. i Usman, M. (2019). «Corporate social responsibility commitment of small-to-medium enterprises and organizational competitive differentiation: Stakeholder pressure, market orientation, and socioeconomic context effects», *Journal of Public Affairs*, 19(2), 1-11.
- Simnett, R., Vanstraelen, A. i Chua, W.F. (2009). «Assurance on sustainability reports: An International comparison», *Accounting Review*, 84(3), 937-67.
- Simnett, R. (2012). «Assurance of sustainability reports. Revision of ISAE 3000 and associated research opportunities», *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 3(1), 89-98.
- Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- Spence, C. i Gray, R. (2007). *Social and environmental reporting and the business case*, The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA): London.
- Xue, K., Yu, M. i Xu, S. (2019). «Corporate social responsibility and Chinese family-owned small- and medium-sized enterprises», *Social Behavior and Personality*, 47(3)

El paper de l'IVF des del punt de vista de l'emprenedoria

Helena Àvila i Cervelló, Universitat Internacional de València, helena.avila@campusviu.es
Elies Seguí-Mas, Universitat Politècnica de València, esegui@cegea.upv.es

RESUM

El present treball pretén identificar com des de les entitats públiques en general i des de l'IVF en particular, utilitzen el capital-risc com a una eina expansiva i d'atracció de capitals i, per tant, com a fons de finançament per a aquell grup d'empreses que per les seues característiques no acudeixen al finançament habitual a través d'entitats financeres. El treball esquematitza les fons primàries dels recursos, els fons europeus, i també als usuaris finals, passant per l'IVF, els productes que utilitza i els intermediaris que utilitza per a realitzar aquesta gestió. S'ha trobat com en funció de la etapa en la que es trobe l'empresa beneficiària dels fons, existeix un programa adaptat a les característiques d'aquestes empreses. També es realitza una comparativa amb altres instituts públics de referència, observant-se que l'activitat actual de l'IVF respecte a l'emprenedoria encara és reduïda. No obstant això, en tota la informació pública existent s'evidencia una forta voluntat d'incrementar-la. Com a propostes de futur, es recomana una millora de la transparència (tant en quantitat com qualitat), oferint una informació pública més detallada del funcionament dels programes i dels criteris utilitzats en la seua activitat de foment de l'emprenedoria.

Paraules clau: emprenedoria, capital-risc, IVF, banca pública, FEDER

Introducció

La innovació procedent del foment públic de l'emprenedoria té un efecte crític sobre el creixement econòmic. No obstant, per cada intervenció pública exitosa d'estímul a l'emprenedoria, hi ha hagut molts esforços malbarats que malbaraten importants recursos dels contribuents (Lerner, 2010). A conseqüència d'això els organismes governamentals de tot el món, presten cada vegada més atenció i recursos a la investigació i el desenvolupament de *start-ups*, mitjançant programes que actuen com a entitats de capital de risc o mecanismes de suport per a aquestes empreses.

Els estudis indiquen que és tot un repte per als governs dissenyar programes que actuen com un fons de capital. No obstant això, les associacions públic-privades amb fons de capital i proveïdors de capital, en països com Israel i els Estats Units han sigut bastant reeixides contribuint al desenvolupament d'aquests països (Gilson, 2003).

Els fons de capital risc participen tant en el finançament i desenvolupament de les empreses, en una varietat de sectors d'alta tecnologia (Manigart *et al.*, 2006; Wright i Lockett, 2003; Zacharakis i Shepherd, 2005). Per això, molts governs de tot el món han establert programes de suport per a estimular el finançament de fons de capital de risc, que donen suport a idees innovadores i fomenten el creixement econòmic.

Les polítiques públiques es podrien dividir en dues dimensions: primer, les polítiques orientades a estimular el mercat del finançament de les empreses de nova creació, i segon, finançament de la mateixa administració pública als emprenedors. Els objectius més destacats dels programes governamentals han sigut incrementar el finançament agregat de capital per a les noves empreses i proveir de xarxes de suport perquè aquestes reben assistència de valor afegit (suport financer, tutorització, xarxes de finançament).

Les externalitats positives per a aquesta mena d'inversions es relacionen amb l'increment d'innovació al país, en el qual aquesta classe de companyies sorgeixen i operen, de tal manera,

que la taxa social de retorn de la inversió és major que la taxa del retorn privat (Gompers i Lerner, 2001, Lerner, 2002).

L'objectiu del nostre estudi pretén relacionar el concepte d'emprenedoria amb les activitats de l'IVF, com a entitat pública. Ens haguera agradat poder quantificar/expressar com de referent és l'IVF per al món de l'emprenedoria, però la falta de major quantitat de dades públiques, ens ha dificultat trobar magnituds per a poder analitzar i extreure conclusions.

No obstant això, hem pogut derivar el nostre estudi cap a una anàlisi descriptiva de l'activitat de l'IVF per fomentar l'emprenedoria i, en aquest cas, sí que hem pogut obtindre alguna conclusió.

Així que mirarem d'explorar l'activitat actual de l'IVF en relació a les operacions de capital-llavor i capital-creixement. Sent conscients que són dos moments on les empreses troben una dificultat afegida per a obtindre un finançament habitual, per exemple, a través de la banca, intuïm que des de la institució pública es pot accedir a aquest servei no cobert al mercat.

Banca pública i empenedoria: el cas de l'IVF

En el món de l'emprenedoria hi ha dues característiques definitòries: les inversions realitzades són d'alt risc, per una part, i el baix índex de supervivència de les empreses llançades, per l'altra.

Existeix un estudi que evidencia una major taxa d'èxit i supervivència en iniciatives recolzades per fons públics. Amb aquesta informació es podria obrir un camí solvent i justificat del paper de recolzament de les institucions públiques en l'emprenedoria.

L'IVF. Marc regulador i objectius

El Institut Valencià de Finances (IVF) es va constituir en juliol de 1992. El seu règim jurídic es recull, fonamentalment, a la Llei 5/2013 de mesures fiscals, de gestió administrativa i financera i d'organització de la Generalitat, amb posteriors modificacions legals (el DL 5/2015, Llei 21/o la Llei 27/2018 d'entre altres). Per altra banda, la seua organització es regula en el Decret 118/18 pel qual s'aprova el Reglament d'Organització i Funcionament del IVF i la seua activitat pel Decret 38/2019 de gestió i alienació dels béns i drets adquirits en l'exercici de la seua activitat creditícia.

En relació a la seua activitat de suport a l'emprenedoria és el Decret llei 6/2017 qui crea el Fons per a la gestió dels instruments financers del programa operatiu Fons Europeu de Desenvolupament Regional Comunitat Valenciana 2014-2020, per al finançament de l'empresa i la innovació, així com les pimes en fases de creixement i expansió; i el Fons per a la gestió dels instruments financers del programa operatiu FSE Comunitat Valenciana 2014-2020, per facilitar l'accés al crèdit de les persones aturades o subocupades que vulguen treballar per a una altra persona.

Així mateix, a la Llei 27/2018 de mesures fiscals de gestió administrativa i financera i d'organització de la Generalitat, es crea el fons per a la gestió dels instruments financers de la Generalitat i del seu sector públic dependent el finançament dels sectors productius de la Comunitat Valenciana, Instruments Financers de la Comunitat Valenciana (Fininval). Tots aquests fons no tenen personalitat jurídica pròpia i han designat la IVF com el seu òrgan gestor.

L'IVF té com a finalitat actuar com a instrument de la política financera de la Generalitat, duent a terme pel que fa a l'activitat creditícia del sector privat, les activitats següents:

- Concedir crèdits, préstecs, avals i altres caucions a favor de les empreses i entitats de naturalesa privada.
- Col·laborar, prestar suports financers i participar en el capital i en els òrgans de govern, en nom propi o en representació de la Generalitat, de societats que financen o promouen empreses no financeres, així com efectuar aportacions i gestionar fons de capital risc cons-

tituïts amb eixa finalitat. - Gestionar, administrar, fer una novació, recuperar i realitzar qualsevol altre acte de disposició d'aquells crèdits, préstecs, avals, caucions, i la resta de drets i obligacions titularitat de l'IVF.

— Gestionar, administrar, fer una novació, recuperar i realitzar qualsevol altre acte de disposició d'aquells crèdits, préstecs, avals, caucions, i la resta de drets i obligacions titularitat de l'IVF.

— Gestionar els actius de caràcter mobiliari i immobiliari, adquirits com a conseqüència de processos de recuperació de deutes concrets amb l'IVF en l'exercici de la seua activitat creditícia.

Programes disponibles per a assolir la seua finalitat

A través del FEDER

L'IVF rep recursos per part d'Europa, a través dels programes FEDER i FSE. L'anàlisi es centrarà en els recursos obtinguts pel FEDER. El FEDER compta entre les seues prioritats en:

- Fomentar l'emprenedoria, en particular, facilitar l'explotació econòmica de noves idees i promoure la creació de noves empreses, també a través dels viviers d'empreses.
- Donar suport a la capacitat de les pimes de créixer en mercats regionals, nacionals i internacionals i de participar en processos d'innovació.

Taula 1: Objectius del programa.

Eje prioritario 3: Mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas			
Objetivo Temático	Prioridad de la inversión	Objetivo específico	Línea de actuación
Mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.	Fomento del espíritu empresarial, en particular, facilitando la explotación económica de nuevas ideas y promoviendo la creación de nuevas empresas, también mediante viveros.	Creación de nuevas empresas y viveros de empresas, en particular mejorando el acceso a financiación y a servicios de apoyo avanzados.	APOYO AL EMPRENDIMIENTO INNOVADOR Y DE BASE TECNOLÓGICA (IF)
	Apoyo a la capacidad de las pymes para crecer en los mercados regionales, nacionales e internacionales, y para implicarse en procesos de innovación.	Promover el crecimiento y la consolidación de las PYME, en particular mejorando su financiación, tecnología y acceso a servicios de apoyo avanzados; incluyendo los sectores agrícola, pesquero, marino, marítimo, turístico, cultural, comercial y rehabilitación de edificación, así como a las PYME y autónomos dedicados al comercio minorista o venta ambulante.	APOYO A LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE SERVICIOS AVANZADOS QUE LES PERMITAN GANAR EN COMPETITIVIDAD (IF)

L'IVF ha dissenyat dos programes per a canalitzar els recursos indicats. Els dos programes comparteixen esquema de funcionament, que es detalla a continuació, definint en cadascun d'ells els destinataris, imports i tipologia concreta dels projectes objecte de finançament.

Capital risc llavor

Es tracta d'una línia de capital inicial o capital inicial per a projectes d'emprenedors o microempreses en una fase inicial de desenvolupament, mitjançant la presa de participacions en el seu capital social o la concessió d'altres instruments de quasi-capital, préstecs participatius i / o subordinats. Està finançat al 50% pel FEDER i per cofinançament nacional d'origen privat.

El model de gestió d'aquest instrument financer és la gestió indirecta mitjançant la selecció, per part de l'IVF, com a gestor de fons de fons, d'un o més intermediaris financers.

Taula 2: Característiques del instrument financer.

Características del Instrumento Financiero

Eje Prioritario	3.a. Promoción del espíritu empresarial, en particular facilitando el aprovechamiento económico de nuevas ideas e impulsando la creación de nuevas empresas, también mediante viveros de empresas
Proyectos financiados	Proyectos empresariales, mayoritariamente enfocados al capital inicial, de puesta en marcha, de refuerzo o para la realización de nuevos proyectos, de carácter innovador, especialmente de base tecnológica, que no cuenten con un capital inicial suficiente para su establecimiento o desarrollo empresarial inicial. La financiación podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado.
Intermediarios Financieros	Sociedades y Fondos de Capital Riesgo
Destinatarios	Microempresas y pequeñas empresas, tal y como se definen en el Anexo I del Reglamento 651/2014, con sede social en la Comunitat Valenciana, que se encuentren en fases tempranas de madurez de proyectos de emprendimiento innovador.
Importe medio a invertir por empresa	Importe medio previsto a invertir por empresa: 300.000 €.
Otras características	Producto financiero de mercado (no le aplica la normativa de ayudas de Estado)

L'esquema de funcionament de l'instrument és el següent:

- El IVF selecciona els intermediaris financers mitjançant un procediment d'expressió d'interés obert, transparent, proporcionat i no discriminatori.
- L'objectiu de la convocatòria d'expressions d'interés és la selecció d'un o més gestors dels fons de capital risc corresponents, als quals se'ls adjudicarà un import o un altre en funció del nombre final de licitadors.
- El IVF i els intermediaris financers signen un acord operatiu que inclourà els drets i obligacions de cada intermediari financer.
- El Fons de Fons transfereix a l'intermediari financer els imports aportats.
- Els gestors de fons de capital risc són responsables de la identificació, selecció, diligència deguda, documentació i execució de les inversions realitzades en els destinataris finals, d'acord amb els seus procediments habituals i d'acord amb els principis establerts a l'*acord de funcionament* ells i el FIV.

Capital risc creixement

Es tracta d'una línia de capital risc dirigida al creixement i expansió immediata d'empreses rendibles, mitjançant l'adquisició d'accions del seu capital social o la concessió d'altres instruments de quasi-capital, préstecs participatius i/o préstecs subordinats, segons el cas. Les pimes finançades han de tenir el seu domicili social al País Valencià, independentment de la seua antiguitat, i acreditar l'activitat comercial amb informació de facturació verificable o qualsevol altre document acreditatiu objectiu. Està finançat al 50% pel FEDER i pel cofinançament nacional d'origen privat.

Anàlogament a la línia anterior, el model és de gestió indirecta mitjançant la selecció d'un gestor de fons d'un o més intermediaris financers.

Taula 2: Característiques del instrument financer (II).

Características del Instrumento Financiero

Eje Prioritario	3.d. Apoyo a la capacidad de la Pyme para crecer en los mercados regionales y para implicarse en procesos de innovación.
Proyectos financiables	- Capital de expansión, el capital para el refuerzo de las actividades generales de una empresa o a la realización de nuevos proyectos, la penetración de las empresas existentes en nuevos mercados o nuevas actividades, sin perjuicio de las normas aplicables a escala de la Unión en materia de ayudas de Estado y de conformidad con las normas específicas de los Fondos. - Tal ayuda podrá incluir inversiones en activos tanto materiales como inmateriales, así como capital de explotación dentro de los límites que establezca la normativa aplicable de la Unión en materia de ayudas de Estado.
Intermediario Financiero	Sociedades y Fondos de Capital Riesgo
Destinatarios	- Pymes que tengan su sede social en la Comunidad Valenciana, con independencia de la antigüedad de la empresa. - La empresa deberá acreditar actividad comercial con información constatable de facturación, con potencial de crecimiento y expansión. - Se considerará que una empresa está en fase de crecimiento y expansión cuando prevé un aumento de empleo y/o volumen de negocio, materializándose la inversión o financiación en un aumento de la capacidad de producción, en el desarrollo del mercado o del producto o en la provisión de capital de explotación adicional.
Importe medio a invertir por empresa	Importe medio de financiación previsto de 1.000.000 €; no obstante, en los casos de estrategias basadas en la competitividad internacional, el importe podría ser superior.
Otras características	Producto financiero de mercado (no le aplica la normativa de ayudas de Estado)

Préstec participatiu en conversió

El seu objectiu és finançar el creixement d'empreses de nova creació, prioritzant la innovació, mitjançant la coinversió amb altres inversors privats en projectes desenvolupats per empreses amb domicili social, establiment o branca de producció o desenvolupament d'activitat al País Valencià.

El finançament proporcionat per l'instrument es realitzarà en forma de préstec participatiu i les oportunitats d'inversió han de provenir dels intermediaris financers seleccionats per l'IVF, d'acord amb la convocatòria d'expressions d'interès en el marc del Programa Operatiu FEDER 2014-2020. Els criteris bàsics per prioritzar la selecció d'operacions d'aquest instrument financer en el PO FEDER 2014-2020 valencià són els següents:

- Actius materials, com ara terrenys, edificis i instal·lacions, maquinària i equipament.
- Actius intangibles que no tenen materialització física o financera, com ara patents, llicències, coneixements tècnics o altres drets de propietat intel·lectual, fins i tot si es consideren despeses corrents als comptes, perquè les condicions per a la seua activació es preveuen a les normes particulars sobre l'immobilitzat intangible inclòs en el pla general de comptabilitat vigent.
- Capital circulant derivat de plans de creixement que milloren la posició competitiva de la companyia, la seua internacionalització, consolidació empresarial i creació de llocs de treball.

Préstecs subordinats

Tenen com a objectius finançar projectes empresarials de pimes amb domicili social, establiment o branca de producció o desenvolupament d'activitat al País Valencià. Per a projectes no disruptius, el préstec es considerarà un préstec participatiu. El valor nominal del préstec serà

d'entre 300.000 i 2.000.000 d'euros per a projectes perjudicials i d'entre 25.000 i 500.000 euros per a no perjudicials (préstec participatiu de Coronavirus).

El període de devolució del finançament subordinat serà de fins a deu anys en el cas de projectes disruptius, i entre un mínim de 6 i un màxim de 8 per a no disruptius (préstec participatiu de Coronavirus), amb la possibilitat en ambdós casos de un període de falta d'amortització del capital de fins a tres anys. Sense comissions i sense garanties addicionals.

El préstec acumularà el tipus d'interès establert per l'EURIBOR per a dipòsits a dotze mesos, amb un valor mínim del 0,00%, més un diferencial del 6,50% per als projectes disruptius, i en el cas de projectes no disruptius el diferencial corresponent al marge financer de l'exercici, equivalent al retorn financer registrat pel prestatari en l'últim exercici tancat, amb un valor mínim igual al 3% i un valor màxim igual al 6%.

Per als projectes classificats com a disruptius, s'aplicarà al diferencial del 6,5% una bonificació entre 1,5 i 3,5 punts percentuals de tipus d'interès, en funció del compliment d'alguns dels criteris bàsics de prioritització d'operacions del Programa Operatiu FEDER del País Valencià 2014-2020 per als instruments financers, per exemple:

- Iniciatives alineades amb l'Estratègia d'especialització intel·ligent per a la investigació i la innovació al PV RIS-CV i, especialment, en projectes centrats en les seues àrees sectorials i tecnologies facilitadores transversals.
- Projectes innovadors amb un alt potencial de creixement i internacionalització perquè tenen productes o serveis amb una posició avantatjosa davant de la competència i/o orientats a mercats amb un creixement actual i llarg termini significatiu.
- Propostes que contribueixen en major mesura a la creació d'ocupació, i especialment a aquelles que aconsegueixen generar i mantenir ocupació altament qualificada.
- Projectes sorgits de la col·laboració amb agents generadors de coneixement o que ajuden a aprofundir en la col·laboració entre els centres de desenvolupament de R+D+I i les universitats amb el món empresarial, afavorint la transferència de coneixement.

La subvenció del tipus d'interès per a projectes perjudicials es determinarà de la següent manera:

- S'aplicarà una subvenció d'1,5 punts percentuals a totes les operacions aprovades.
- Per a cada criteri bàsic de prioritització d'operacions del Programa Operatiu FEDER del País Valencià 2014-2020 que es complisca, es subvencionarà el tipus d'interès amb un punt percentual addicional (fins a un màxim de 2 punts).

Les operacions que financen projectes perjudicials estaran subjectes a les normes establertes als Reglaments (CE) 882/2004, 360/2012 i 1407/2013 de la Comissió sobre ajuts de *minimis*. Les operacions elegibles per a la modalitat de préstec participatiu del coronavirus estaran subjectes al Marc Temporal Nacional sobre mesures d'ajut a empreses i autònoms, en el context de l'actual brot de Covid-19, aprovat per la Comissió Europea a través del Suport SA. 56851.

En els projectes classificats com a pertorbadors, l'obtenció de finançament estarà lligada a l'obtenció per part de l'empresa sol·licitant de finançament addicional d'altres i/o nous fons propis mitjançant ampliacions monetàries de capital, que en general han de ser per import almenys el 200% del finançament proporcionat per l'instrument financer FEDER. Quan el projecte a finançar no siga disruptiu, l'obtenció del finançament estarà lligada a l'obtenció d'un finançament bancari addicional que haurà de representar com a mínim el 35% del finançament aportat pel Instrument financer FEDER. El termini de venciment d'aquest finançament serà, com a mínim, igual al període de gràcia del préstec participatiu concedit pe l'IVF.

Cal remarcar que l'IVF no realitza la gestió d'aquests programes, sinó que la fa a través d'intermediaris financers, empreses que aporten el seu coneixement per a fer una millor gestió dels recursos derivats de l'IVF. Els intermediaris tenen l'objectiu i la responsabilitat d'identificar,

seleccionar, documentar i executar les inversions realitzades en els destinataris finals d'acord amb el marc signat amb l'IVF. És en aquest punt, on s'identifica una possible oportunitat de poder oferir més informació a la ciutadania de caràcter públic.

Així mateix, s'ha explorat l'activitat de l'Institut Basc de Finances (IBF) i de l'Institut Català de Finances (ICF) per a obtenir una comparació. Així, amb el IBF, amb qui es comparteix la configuració jurídica i les funcions definitòries, es coincideix en tindre un programa concret per a pimes de nova creació. El programa compta amb la garantia de l'Elkargi SGR i el finançament plantejat és a llarg termini. Però tampoc es disposa en web de molta més informació per a poder fer una avaluació més profunda.

L'ICF té un programa concret de capital risc i també el gestiona a través d'intermediaris, treballant també amb dos programes separats, un de capital llavor i altre de capital creixement. L'ICF assumeix com a missió afavorir la creació d'empreses, fent gala del seu impacte. Així, per cada euro compromés per l'ICF en capital risc, s'han mobilitzat 7 euros d'altres inversors. L'ICF és referent en l'àmbit europeu i convidat a participar en la *NPI-Equity Platform*, un instrument l'objectiu del qual és enfortir la cooperació entre FEI (Fons Europeu d'Inversions) i bancs i les institucions financeres públiques.

Conclusions, limitacions i possibles propostes

Arribats a aquest punt, i després de l'estudi de la majoria d'informació pública existent sobre el IVF, es pot afirmar que sí que es troba una declaració explícita d'intencions on s'aposta per l'emprenedoria i per generar l'ecosistema necessari perquè el finançament es canalitze de forma fluida.

Per altra banda, baixant a les xifres, es troba que en 2018 únicament s'ha participat en dos programes per un volum de 400.000 euros (d'un total de 163 i 142 milions d'euros). Una magnitud que mostra una activitat encara incipient i que caldrà seguir potenciant.

En termes de transparència informativa, s'han detectat dues limitacions fonamentals a l'hora de realitzar el treball. Per una part, en relació al volum d'informació trobada, manifestar que hi ha poca quantitat, generalment desfasada i poc comparable respecte altres anys. Sent una entitat pública, l'exigència de quantitat i qualitat de la informació a difondre hauria de ser major. Per l'altra part, tampoc s'ha trobat una definició clara dels criteris d'admissió del risc. Sense perdre de vista que són fons públics els que serveixen d'objecte de finançament, seria interessant la redacció d'una memòria on es mostraren les operacions presentades com a mostra total, i després indicar les rebutjades i admeses amb els criteris i argumentacions que justifiquen la decisió presa.

Per a finalitzar, i com a possibles propostes de futur, es troba que potser caldria repensar la informació pública que s'ha ofert fins ara i la que es podria presentar per a major transparència de la institució, i també que seria interessant explicitar els criteris de la capacitat de retorn de les operacions beneficiades del finançament atorgat per l'IVF, ja que aquestes empreses, de recent creació i en fase inicial de creixement, no compten amb un històric de dades econòmiques i financeres, a través de les quals poder mesurar una generació de fons recurrent que puga utilitzar-se com a fons de recursos per a re-pagar el deute assumit, ni tampoc els actius suficients per a poder oferir-los com a garantia de les operacions facilitades. En aquest context, es necessiten altres magnituds menys ortodoxes, però igualment vàlides, que siguin consistents i garantisquen el retorn dels fons prestats.

Bibliografia

- Gilson, R.J. (2003). Engineering a venture capital market: lessons from the American experience. *Stanford Law Review*, 1067-1103.
- Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of economic perspectives*, 15(2), 145-168.

- Lerner, J. (2002). When bureaucrats meet entrepreneurs: the design of effective public venture capital programmes. *The Economic Journal*, 112(477), F73-F84.
- Lerner, J. (2010). The future of public efforts to boost entrepreneurship and venture capital. *Small Business Economics*, 35(3), 255-264.
- Manigart, S., Lockett, A., Meuleman, M., Wright, M., Landström, H., Bruining, H., ... & Hommel, U. (2006). Venture capitalists' decision to syndicate. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(2), 131-153.
- Wright, M., & Lockett, A. (2003). The structure and management of alliances: syndication in the venture capital industry. *Journal of Management Studies*, 40(8), 2073-2102.
- Zacharakis, A., & Shepherd, D.A. (2005). A non-additive decision-aid for venture capitalists' investment decisions. *European Journal of Operational Research*, 162(3), 673-689.

Fons europeus covid-19 i pla d'acció per a la transformació del model econòmic valencià

Roger Arnau Notari
Universitat de València (rogeran98@gmail.com)
Andreu Arnau Paradís
Universitat Jaume I (arnau@uji.es)

RESUM

Des del govern valencià es treballa per fer més productiu i sostenible el model econòmic del País Valencià. En aquesta comunicació tractarem d'analitzar l'oportunitat que presenten les ajudes aprovades per la Unió Europea als estats membres per fer front a la crisi sanitària i econòmica, ocasionada per la pandèmia de la covid-19. Els pilars bàsics de les ajudes europees i les estratègies per a un nou model que està elaborant la Generalitat Valenciana tenen molts punts en comú, i aquests nous recursos poden ser un incentiu per al canvi de model productiu.

Paraules clau: fons europeus, model econòmic valencià, Next Generation EU.

Introducció

La crisi provocada per la covid-19 ha impulsat els països de la Unió Europea a prendre mesures per protegir la salut dels ciutadans i les ciutadanes, i també per evitar el col·lapse econòmic.

El 26 de juliol de 2020 el Consell Europeu va adoptar unes mesures extraordinàries per als vint-i-set països de la UE amb el fi de disminuir els danys econòmics causats per la crisi de la aquesta pandèmia, i que s'estructuren en dos documents: el futur Marc financer plurianual (MFP) i les mesures específiques de recuperació (Next Generation EU). En total l'acord assolit arriba als 1.824.300 milions d'euros: 1.074.300 milions adreçats al MFP a llarg termini (període de 2021 a 2027), i 750.000 milions al Next Generation EU per pal·liar els danys ocasionats per la covid-19 (període de 2021 a 2023).

En aquest article ens centrarem en les mesures que són realment extraordinàries i que es detallen en el document Next Generation EU, i en com poden contribuir a millorar l'economia del País Valencià, prenent com a marc de referència el Pla d'Acció per a la Transformació del Model Econòmic Valencià 2027 elaborat per la Generalitat Valenciana.

Al llarg del treball veurem que les ajudes de la Unió Europea per a la recuperació econòmica són molt semblants a les proposades per la Generalitat Valenciana per millorar i fer més sostenible el model econòmic valencià.

Mesures i criteris de les ajudes europees (document Next Generation EU)

Les mesures més rellevants del document Next Generation EU són les següents:

- L'obtenció, en nom de la UE, de fons per valor de 750.000 milions d'euros, a través del mecanisme d'emprèstits en el mercat de capitals. Es tracta d'un deute mutualitzat, per a l'amortització del qual s'estableix un termini realment llarg (31 de desembre de 2058).
- La destinació dels recursos obtinguts: una part, a crèdits per als països membres (360.000 milions d'euros) i una altra, a sufragar despeses, és a dir, a subvencions o transferències directes sense contraprestació (390.000 milions d'euros).
- Les noves aportacions dels estats membres i la implementació de nous impostos incrementaran els fons propis de la UE. Entre els impostos que contribuiran al reemborsament anticipat del deute general, destaquem el gravamen de 0,8 euros per quilo dels residus d'envasos no reciclables a partir de l'1 de gener de 2021, la proposta d'impostos sobre emis-

sions de carboni, l'impost digital, els drets d'emissió i sobre transaccions financeres.

- L'aplicació del 70% dels fons de recuperació i resiliència (partida més important de les ajudes que representa el 90% de total) en el període 2021 i 2022, i del 30% en el 2023.
- El criteri de repartiment dels fons entre els estats membres s'estableix en tres paràmetres: la població, el PIB i nivell d'atur (anys 2021 i 2022); per 2023 se substitueix el nivell d'atur pel decrement del PIB.
- L'elaboració per part dels estats membres de programes de reformes i inversions, que la Comissió Europea avaluarà i aprovarà per majoria qualificada (quinze països que en total representen el 65% de la població), i també n'avaluarà el compliment dels objectius.

Xifres amb què compta l'estat espanyol

D'acord amb els criteris establerts, la part dels fons del programa Next Generation EU que correspon a l'estat espanyol és de 140.000 milions d'euros, quantitat que suposa el 19% del total i representa el 11% del PIB espanyol. Hem d'assenyalar que el 52% (72.700 milions d'euros) s'adreçarà a ajudes directes o subvencions i el 48% (67.300 milions d'euros) a préstecs. A més, les transferències netes seran un poc inferiors a causa de les contribucions addicionals per la rebaixa als anomenats països frugals (els Països Baixos, Dinamarca, Suècia i Dinamarca).

Repercussions al País Valencià

Els criteris de repartiment del fons de recuperació (Next Generation EU) entre les diferents comunitats autònomes no està encara decidit. A més, l'obtenció de les ajudes no és exclusiva dels estats membres, de fet quinze regions europees s'han posicionat per implementar accions conjuntes, entre les quals trobem Catalunya, País Basc, Navarra, Balears i altres regions europees, i la Comunitat Valenciana també hi ha entrat en contacte però sense confirmar la seua participació.

Cal dir, però, que algunes comunitats ja s'hi han manifestat i proposen diversos criteris de repartiment, com aquells que més afavoreixen els seus propis territoris. Es podrien seguir els mateixos criteris que els seguits per la UE per al repartiment entre països, o els de l'estat espanyol per al repartiment del fons no reemborsable per l'impacte de la covid-19, entre altres. En qualsevol cas, la decisió final roman oberta.

El govern valencià estima que els recursos que li corresponen a la Comunitat Valenciana són de 7.000 milions d'euros. I el president ha indicat que ja s'han iniciat els projectes per obtenir-los i que se centren en la transmissió energètica, en la digitalització i en l'estat de benestar.

L'obtenció de fons és d'especial rellevància al País Valencià si tenim en compte les baixes taxes de creixement econòmic respecte a la resta d'Espanya. Vegem algunes dades d'aquesta situació (Cubel Montesinos *et al.* 2019) per a l'any 2018: el salari brut mitjà a l'estat espanyol era de 2.039 euros mentre que al País Valencià de 1.781 euros (un 13% inferior) i el PIB per capita a l'estat espanyol era de 25.854 euros mentre que al País Valencià de 22.659 euros (un 12% inferior).

Aquestes dades van fer que el govern valencià analitzara la problemàtica en reunions amb els agents socials tot aportant estudis rigorosos. Però ara es comptarà amb una suma de recursos, impensable fa pocs mesos, amb els quals es podran dur a terme moltes de les conclusions a les quals han arribat els grups de treball de la Generalitat amb la finalitat de modernitzar i fer sostenible l'economia valenciana.

Cal no oblidar que si els recursos s'inverteixen en projectes amb els objectius previstos, que augmenten la productivitat i la competitivitat de les empreses valencianes, estarà més pròxim el creixement sostenible a llarg termini. Tanmateix, si no se segueix aquest requisit, els recur-

sos augmentaran el benestar a curt termini tot i que comprometran les generacions futures a llarg termini.

El 15 d'abril de 2016 el Consell Valencià va aprovar les bases i els elements orientadors per a la transformació del model econòmic de la Comunitat Valenciana i els departaments del Consell van desenvolupar deu línies estratègiques que serviren d'estructura del pla d'acció. Al febrer de 2018 es va iniciar una fase de contrast social, amb aportacions rebudes d'agents socials, empreses professionals, universitats i societat civil i fruit d'aquest treball fou el Pla d'Acció per a la Transformació del Model Econòmic Valencià 2027

Per a comparar la similitud de les ajudes europees i el model econòmic al qual volen arribar les autoritats valencianes, presentem una taula comparativa de les línies d'actuació dels dos organismes.

Taula 1. Comparativa ajudes europees i estratègia valenciana

Rúbriques de les partides de despeses del document de la Comissió Europea	Pla d'Acció de la Generalitat Valenciana. Estratègies per a la transformació del model econòmic
1. Mercat únic, innovació i economia digital.	1. Desenvolupar la capacitat innovadora del teixit productiu mitjançant l'enfortiment del Sistema Valencià d'Innovació.
2. Cohesió resiliència i valors.	2. Impulsar una transformació modernitzadora de l'estructura productiva valenciana (sostenible i circular).
3. Recursos naturals i medi ambient.	3. Promoure la inversió productiva i sostenible i la millora del finançament empresarial.
4. Migració i gestió de les fronteres.	4. Invertir en formació i cultura emprenedora.
5. Seguretat i defensa.	5. Fomentar la creació d'ocupació sostenible i l'economia social.
6. Veïnatge i la resta de món.	6. Donar suport a la millora de la competitivitat de les empreses.
7. Administració Pública Europea.	7. Millorar la connectivitat interior i exterior de la Comunitat Valenciana i impulsar el sector logístic.
	8. Impulsar la sostenibilitat financera i una nova governança pública.
	9. Garantir la igualtat d'oportunitats i la inclusió social.
	10. Afavorir l'equilibri mediambiental i territorial.

Des que Adam Smith va posar, per primera vegada, les bases de manera sistemàtica per al progrés econòmic d'una comunitat, estat, nació o zona geogràfica (*Una investigació sobre la naturalesa i causes de la riquesa de les nacions*, 1976), la ciència econòmica no ha deixat d'establir mesures que contribuïsquen al benestar de la població.

Certament les mesures a prendre per orientar un model econòmic cap al futur no poden, en línies generals, ser molt diferents en un territori o en un altre. Tenint en compte els avantatges competitius que pot oferir un territori (climatologia, accés a recursos naturals...), tots tendiran a una major competitivitat que comporta una sostenibilitat i a la creació d'ocupació de qualitat, tot respectant el medi ambient. Les eines amb què compta qualsevol administració pública per orientar el model econòmic no són únicament els recursos econòmics dels que disposa, però no hi ha cap dubte que és molt difícil sense ells.

Les estratègies del Pla d'Acció per a la Transformació del Model Econòmic coincideixen en

gran mesura amb les que presenta el document de la Comissió Europea com a requisits per a l'obtenció d'ajudes. Les rúbriques 4, 5 i 6 (*Migració i gestió de fronteres, Seguretat i defensa, Veïnatge i la resta del món*) són apartats en els quals la Generalitat Valenciana no té competències. Les estratègies que es proposen des de la Generalitat Valenciana podrien incloure gairebé íntegrament la resta de rúbriques que exigeix la Comissió Europea.

Els pilars bàsics en què coincideixen tots dos projectes són: recerca, innovació i economia digital, competitivitat (especialment les pimes), suport a la inversió sostenible i creació d'ocupació, medi ambient i polítiques sobre agricultura i recursos naturals, i administració pública amb professionals qualificats que facilite el trànsit al nou model.

La coincidència de les mesures a prendre entre els dos organismes afavorirà arribar a punt de coincidència entre l'organisme emissor de les transferències i el receptor. Tan important és la quantitat de liquiditat obtinguda com la destinació dels fons, de la qual s'encarregarà de manera exclusiva la Generalitat Valenciana a través dels projectes presentats. Així la transferència de recursos estarà condicionada pel compliment d'aquests programes, és a dir, si els programes són viables, s'assoliran els objectius previstos; en canvi, si no ho foren, es desaprofitaria una important suma de fons que no contribuiria a un desenvolupament econòmic i sostenible, i es perdrien futurs recursos. Per tant, hem de tenir clar que en cap cas es tracta de transferències sense destí.

Conclusions

Les ajudes de la Unió Europea suposen un augment de liquiditat per invertir i incrementar la productivitat de les empreses, però si el que es pretén és un creixement econòmic sostenible a llarg termini, s'ha de materialitzar en la transformació digital, sobretot per a les pimes, en la inversió en ciència, en formació professional i en millora de les infraestructures.

Per una banda, és important remarcar que els recursos obtinguts són deutes per a la UE i que hauran de tornar tots els ciutadans (també la societat valenciana), és per això que és força important invertir els recursos en projectes que garantescen un creixement actual i futur. En cas contrari, els recursos es perdrien en ajudes sense cap retorn. L'endeutament realitzat per la UE suposa, en gran mesura, hipotecar les generacions futures, i en cas d'una altra crisi seria molt difícil articular uns programes de les dimensions actuals.

I per l'altra, cal destacar que si la inversió pública no va acompanyada d'una inversió privada, no s'aconseguiran els objectius previstos. És per això que considerem que només un cofinançament públic i privat, realitzat de manera coherent, permetrà assolir els objectius marcats, crear ocupació qualificada i digitalitzar les pimes, entre altres reptes.

Referències bibliogràfiques

- Cubel Motesinos A.F.; Murgui-García M.J.; Ruiz-Tamarit J.R. (2019): «El cambio productivo como freno al declive valenciano: un diagnóstico erróneo». Universitat de València. *eldiario.es - arguments* (07/06/2019).
- Generalitat Valenciana (2018): «Pla d'Acció per a la Transformació del Model Econòmic Valencià 2027». Conselleria d'Hisenda i Model Econòmic. / Conselleria d'Hisenda i Model Econòmic: «Pla d'Acció per a la Transformació del Model Econòmic Valencià 2027». Generalitat Valenciana.
- Secretaría General del Consejo de la Unión Europea (2020): «Conclusiones de la reunión extraordinaria del Consejo Europeo».

Rutas para la mejora de estructuras agrarias a partir de las cooperativas¹

Verónica Piñeiro, Dpto. Agronomía, Universidad Nacional del Sur (UNS), Bahía Blanca – Argentina - veronica.pineiro@uns.edu.ar ;

Victor Martinez-Gomez, Grupo de Investigación en Economía Internacional y Desarrollo. Universitat Politècnica de València, Valencia, España - vicmargo@esp.upv.es;

Elena Meliá-Martí, Centro de Investigación en Gestión de Empresas, CEGEA. Universitat Politècnica de València, Valencia - emeliam@esp.upv.es;

José María García-Alvarez-Coque, Grupo de Investigación en Economía Internacional y Desarrollo. Universitat Politècnica de València, Valencia, España - jmgarcia@upvnet.upv.es

RESUMEN

La investigación busca identificar las condiciones o atributos que deben presentar las cooperativas agrícolas interesadas en llevar a cabo la gestión conjunta de tierras de cultivo de sus miembros. Características socioeconómicas de las cooperativas, como el tamaño, la orientación innovadora, el gobierno plural y la colaboración con otras cooperativas, se presumen como potenciales motores para el logro de esta iniciativa. El estudio se basa principalmente en los datos de una encuesta de cooperativas agroalimentarias españolas, y se ha utilizado la metodología del Análisis Comparativo Cualitativo (fsQCA). Los resultados indican que la innovación social y económica, el tamaño y la propensión a la intercooperación son factores clave que establecen un perfil cooperativo capaz de asumir el reto de combatir el abandono de tierras de sus miembros, y la consiguiente pérdida de producción.

Palabras clave: Innovación social - abandono de tierras - gestión de tierras de cultivo - fsQCA - cooperativas agroalimentarias – colaboración

Introducción

El abandono de las tierras de cultivo es un desafío en Europa (Lasanta *et al.*, 2017). Si bien varias razones interrelacionadas motivan este fenómeno (Terres *et al.*, 2015), el abandono de tierras es una preocupación en ciertas regiones con una gran proporción de minifundio y parcelas muy fragmentadas (Keenleyside y Tucker, 2010; Terres *et al.*, 2015). El problema es particularmente grave en el caso de cultivos permanentes como las frutas, los cítricos y los viñedos, que se cultivan principalmente en las zonas mediterráneas de España y no tienen alternativa de cultivo a corto plazo.

En investigaciones anteriores se ha subrayado el papel de las cooperativas agrícolas como agentes clave del desarrollo regional y motores del empleo (Arnalte, Moreno, y Ortiz, 2013; Groot Kormelinck, Bijman, y Trienekens, 2019; Hendrikse y Bijman, 2002), y se ha revelado que algunas también han participado en estrategias innovadoras para fortalecer las economías rurales junto con otros agentes locales (Fonte y Cucco, 2017; Ortiz-Miranda, Moreno-Perez, y Moragues-Faus, 2010; Tregear y Cooper, 2016). Una estrategia que podría ayudar a prevenir el abandono de tierras es que las cooperativas participen en la gestión conjunta de las mismas. Esta estrategia cooperativa no cambia necesariamente la propiedad de las tierras de los miembros de las cooperativas y puede considerarse como una forma de innovación social y de emprendimiento colectivo (Cook y Plunkett, 2006).

La contribución de la investigación, por un lado, es poner a prueba la pertinencia de algunos factores impulsores de esta innovación organizativa, así como proporcionar un marco para de-

1 Se agradece al proyecto «Strengthening innovation policy in the agri-food sector» (RTI2018-093791-B-C22) financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación de España por la financiación y al Proyecto Go Innoland EIP-Agri financiado por el Fondo Estatal de garantía Agrícola para la realización de la encuesta.

terminar qué aspectos deben fortalecerse en las cooperativas agrícolas interesadas en llevar a cabo una gestión conjunta de las tierras de cultivo.

Innovación social y emprendimientos colectivos

Una de las definiciones de innovación social es la capacidad colectiva para innovar, aprender y adaptarse (Mc Elroy, 2002). La innovación social puede considerarse el resultado de la difusión y el intercambio de conocimientos (Phillips, Lee, Ghobadian, O'Regan, y James, 2015) y de los recursos de los agentes movilizados mediante actividades de legitimación. También como una construcción social, en la que los individuos participan colectivamente en acciones con un propósito determinado y supervisan reflexivamente sus resultados (Cajaiba-Santana, 2014). La innovación social se sustenta en un nivel importante de capital social, muy relevante en las fórmulas de organización cooperativa.

El capital social (Ostrom y Ahn, 2003), en nuestro contexto, es útil puesto que supone inspirar la confianza de los propietarios de tierra y agricultores para invertir en procesos de acción colectiva. El propio modelo cooperativo, con sus principios, valores, propiedad y propósito corporativo, mejora el desarrollo de las relaciones de confianza y el capital social (Ruostesaari y Troberg, 2016). Takahashi, Chang, y Shobayashi (2018) ponen de manifiesto la importancia del capital social en las comunidades rurales para una coordinación satisfactoria que conduzca a proyectos de reestructuración o concentración de parcelas de cultivo. Así mismo, hay ejemplos notables de cooperativas agrícolas en España que han intentado reestructurarse mediante el cultivo compartido o colectivo (Tudela-Marco y Garcia-Alvarez-Coque, 2017).

En este sentido, el desarrollo de una nueva solución organizativa a una necesidad local detectada puede ser considerado como una forma de emprendimiento social (Dufays y Huybrechts, 2014). Mediante una empresa social colectiva es posible aprovechar los recursos existentes, crear otros nuevos y generar acuerdos institucionales que apoyen esos cambios (Montgomery, Dacin, y Dacin, 2012). Los emprendimientos sociales obtienen sus recursos mediante un compromiso social, en el que los mismos se intercambian a través de un proceso de colaboración para el desarrollo y el crecimiento de las personas y las comunidades (Meyskens, Carsrud, y Cardozo, 2010).

Metodología

A partir de una encuesta a los administradores de cooperativas agroalimentarias se realizó un análisis Análisis Cualitativo Comparativo (fsQCA) (Ragin, 2008). La encuesta se envió en enero de 2019 y se obtuvieron 51 respuestas, de las cuales se seleccionaron 35 por haber llenado todas las preguntas necesarias para nuestro análisis.

La mezcla de posibles configuraciones causales que conducen al resultado está formada por los siguientes atributos:

1. **TAMAÑO:** la combinación de asociados a la cooperativa y el ingreso anual de la misma,
2. **GOBIERNO PLURAL:** la disposición a la incorporación de mujeres y jóvenes en los órganos de gobierno,
3. **JOVENES EN BASE SOCIAL:** la proporción de miembros menores de cuarenta años en el total de asociados de la cooperativa,
4. **ORIENTACION INNOVADORA:** relacionada al fomento de nuevos cultivos (variedades o especies), productos orgánicos o procesados y producción sustentable; y,
5. **INTERCOOPERACION:** participación de la cooperativa en cooperativas de segundo grado o fórmulas de intercooperación o colaboración con otras cooperativas.

La calibración de los conjuntos se realizó en base al procedimiento de «buenas prácticas»

propuesto por Basurto y Speer (2012), considerando también algunos hechos de la población total de las cooperativas españolas.

En resumen, se evaluó la pertenencia al grupo de cooperativas que realizan gestión conjunta de cultivos según un modelo:

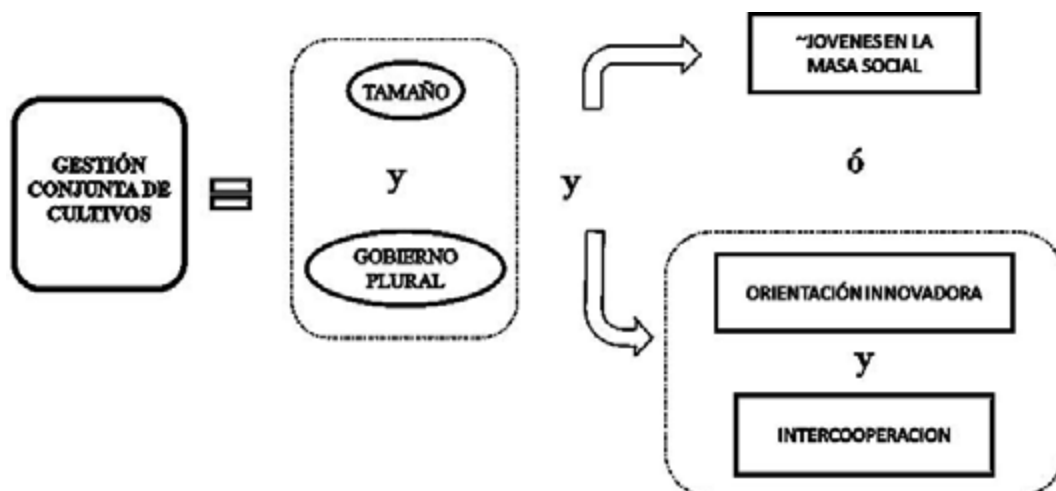
GESTIÓN CONJUNTA DE CULTIVOS = f [TAMAÑO, GOBIERNO PLURAL, JÓVENES EN LA MASA SOCIAL, ORIENTACIÓN INNOVADORA, INTERCOOPERACIÓN], donde lo que se evalúa no son los coeficientes de una función lineal, sino en qué medida el grado de pertenencia al grupo resultado está asociado a recetas o patrones de pertenencia a los grupos establecidos con los citados umbrales de calibración.

Resultados y discusión

Los resultados del fsQCA presentan dos posibles rutas con recetas o combinaciones de condiciones que pueden ser «suficientes» para lograr la agrupación de parcelas para el cultivo, con una puntuación de consistencia significativa -el modelo en su conjunto tiene una consistencia de 0,834-.

La ecuación lógica indica que las configuraciones que explican la GESTIÓN CONJUNTA DE CULTIVOS (Figura 1) suelen estar asociadas a la combinación TAMAÑO y GOBIERNO PLURAL como parte de cualquier receta que supere el umbral de consistencia, mientras que la ausencia de JOVENES EN LA MASA SOCIAL o la combinación INTERCOOPERACIÓN y ORIENTACIÓN INNOVADORA son intercambiables como rutas para la gestión conjunta, lo que merece una investigación futura.

Figura 1. Ecuación lógica para las condiciones que explican el manejo conjunto de las tierras de cultivo



~ es el operador lógico que significa «ausencia».

La parte central del modelo (tamaño * gobierno plural) sugiere que las cooperativas más grandes con un gobierno plural (en nuestro caso indicado por promoción de la diversidad en las estructuras de gobierno, medida por la presencia de mujeres y jóvenes) están en una posición favorable para hacer incursiones en iniciativas colectivas de tierras de cultivo.

1. La proporción de miembros jóvenes es relativamente baja. Sugiere que una ruta para la gestión conjunta de tierras es más bien la existencia de una base social de edad avanzada. Indicaría que la motivación del emprendimiento puede resultar no del carácter innovador de la base social sino precisamente de lo contrario, como es buscar alternativas para las parcelas abandonadas. Así mismo puede significar una mayor proporción de miembros mayores, probablemente más dispuestos a ceder sus parcelas a la cooperativa antes del abandono.

2. Las cooperativas son más innovadoras y cooperan con otras cooperativas. Estas condiciones sugieren que las cooperativas innovadoras tienen ventajas para llevar a cabo la gestión conjunta de tierras. A su vez, la necesidad de intercooperación podría entenderse por la necesidad de superar limitaciones estructurales y económicas a las cooperativas.

Conclusiones

El análisis realizado revela dos posibles caminos para avanzar en la agrupación de parcelas: a) Cooperativas más grandes, con un gobierno plural que tienen en su mayoría miembros de edad avanzada dispuestos a ceder sus parcelas; b) Cooperativas más grandes, con un gobierno plural que promueve actividades innovadoras y tiene una cultura de intercooperación.

Aunque los resultados de esta investigación son exploratorios, dado el limitado tamaño de la muestra, nuestros análisis indican que la innovación social y económica, el tamaño y la propensión a la intercooperación son factores clave que establecen un perfil cooperativo capaz de asumir el reto de combatir el abandono de tierras por parte de los miembros y la consiguiente pérdida de producción por la gestión cooperativa.

Estos resultados pueden ser de utilidad tanto para las cooperativas que se propongan incursionar en la gestión común de tierras como las que ya han avanzado en esta iniciativa, dado que se establece una serie de condiciones que favorecen el éxito de la misma. Como se ha mencionado a lo largo del trabajo, esta iniciativa puede contribuir a paliar el grave problema del abandono de las explotaciones de los socios, con la consecuente pérdida de viabilidad de muchas cooperativas, y por supuesto el progresivo éxodo poblacional de zonas rurales.

El trabajo presenta dos limitaciones principales, la primera es el reducido tamaño de la muestra, lo que dificulta la extrapolación de los resultados a todo el territorio español. En segundo lugar, algunas condiciones como la intercooperación y el tamaño deberían ser estudiadas en más profundidad. Futuras investigaciones deberían orientarse a profundizar los factores señalados como determinantes de la viabilidad y también a la búsqueda de resultados que permitan discernir entre el efecto de la juventud en la base social del peso de los senior (que por ser más numeroso puede enmascararlo).

Referencias

- Arnalte, E., Moreno, O., Ortiz, D. (2013). La dimensión social del proceso de ajuste estructural en la agricultura española. In J. A. Gómez-Limón, E. Reig Martínez (Eds.), *La sostenibilidad de la agricultura española*, (Cajamar Ca, Vol. 117, pp. 117–154). Almería: Cajamar Caja Rural.
- Basurto, X., Speer, J. (2012). Structuring the Calibration of Qualitative Data as Sets for Qualitative Comparative Analysis (QCA). *Field Methods*, 24(2), 155–174. <https://doi.org/10.1177/1525822X11433998>
- Cajaiba-Santana, G. (2014). Social innovation: Moving the field forward. A conceptual framework. *Technological Forecasting and Social Change*, 82(1), 42–51. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2013.05.008>
- Cook, M. L., Plunkett, B. (2006). Collective Entrepreneurship: An Emerging Phenomenon in Producer-Owned Organizations. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 38(2), 421–428. <https://doi.org/10.1017/S1074070800022458>
- Dufays, F., Huybrechts, B. (2014). Connecting the Dots for Social Value: A Review on Social Networks and Social Entrepreneurship. *Journal of Social Entrepreneurship*, 5(2), 214–237. <https://doi.org/10.1080/19420676.2014.918052>
- Fonte, M., Cucco, I. (2017). Cooperatives and alternative food networks in Italy. The long road towards a social economy in agriculture. *Journal of Rural Studies*, 53, 291–302. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.01.019>
- Groot Kormelinck, A., Bijman, J., Trienekens, J. (2019). Characterizing Producer Organizations: The case of organic versus conventional vegetables in Uruguay. *Journal of Rural Studies*, 69, 65–75. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.04.012>
- Hendrikse, G., Bijman, J. (2002). Ownership Structure in Agrifood Chains: The Marketing Cooperative. *American Journal of Agricultural Economics*, 84(1), 104–119. <https://doi.org/10.1111/1467-8276.00246>
- Keenleyside, C., Tucker, G. M. (2010). Farmland abandonment in the EU: an assessment of trends and prospects. Report prepared for WWF. London: Institute for European Environmental Policy (IEEP).

- Lasanta, T., Arnáez, J., Pascual, N., Ruiz-Flaño, P., Errea, M. P., Lana-Renault, N. (2017). Space-time process and drivers of land abandonment in Europe. *Catena*, 149, 810–823. <https://doi.org/10.1016/j.catena.2016.02.024>
- Mc Elroy, M. W. (2002). Social innovation capital. *Journal of Intellectual Capital*, 3(1), 1469–1930. <https://doi.org/10.1108/14691930210412827>
- Meyskens, M., Carsrud, A. L., Cardozo, R. N. (2010). The symbiosis of entities in the social engagement network: The role of social ventures. *Entrepreneurship and Regional Development*, 22(5), 425–455. <https://doi.org/10.1080/08985620903168299>
- Montgomery, A. W., Dacin, P. A., Dacin, M. T. (2012). Collective Social Entrepreneurship: Collaboratively Shaping Social Good. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 375–388. <https://doi.org/10.1007/s10551-012-1501-5>
- Ortiz-Miranda, D., Moreno-Perez, O. M., Moragues-Faus, A. M. (2010). Innovative strategies of agricultural cooperatives in the framework of the new rural development paradigms: the case of the Region of Valencia (Spain). *Environment and Planning A*, 42, 661–677. <https://doi.org/10.1068/a42168>
- Ostrom, E., Ahn, T. K. (2003). *Introduction to Foundations of Social Capital*. Edward Elgar Publishing.
- Phillips, W., Lee, H., Ghobadian, A., O'Regan, N., James, P. (2015). Social Innovation and Social Entrepreneurship: A Systematic Review. *Group and Organization Management*, 40(3), 428–461. <https://doi.org/10.1177/1059601114560063>
- Ragin, C. (2008). *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. (Chicago: University of Chicago Press, Ed.).
- Ruostesaari, M. L., Troberg, E. (2016). Differences in social responsibility toward youth-A case study based comparison of cooperatives and corporations. *Journal of Co-Operative Organization and Management*, 4(1), 42–51. <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2016.03.001>
- Takahashi, D., Chang, T., Shobayashi, M. (2018). The role of formal and informal institutions in farmland consolidation: The case of Shiga Prefecture, Japan. *International Journal of the Commons*, 12(2), 80–107. <https://doi.org/10.18352/ijc.829>
- Terres, J. M., Scacchiafichi, L. N., Wania, A., Ambar, M., Anguiano, E., Buckwell, A., ... Zobena, A. (2015). Farmland abandonment in Europe: Identification of drivers and indicators, and development of a composite indicator of risk. *Land Use Policy*, 49, 20–34. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2015.06.009>
- Tregear, A., Cooper, S. (2016). Embeddedness, social capital and learning in rural areas: The case of producer cooperatives. *Journal of Rural Studies*, 44, 101–110. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2016.01.011>
- Tudela-Marco, L., & Garcia-Alvarez-Coque, J. M. (2017). Innovación en la gestión de tierras bajo la formula cooperativa. In XI Congreso De La Asociación Española De Economía Agraria Sistemas Alimentarios Y Cambio Global Desde El Mediterráneo Orihuela-Elche, 13-15 septiembre de 2017 (pp. 365–367).

Identificando nuevas oportunidades para 'food start-ups' en el sector arrocero valenciano a partir de herramientas Design Thinking

Bianca Cliniciu, Universitat Politècnica de València, biacli@ade.upv.es

Natalia Aguado Guaita, Universitat Politècnica de València, naaggu@etsiamn.upv.es

Juan Enrique Pacheco Toabanda, Universitat Politècnica de València, juapac@posgrado.upv.es

Elies Seguí-Mas, Universitat Politècnica de València, esegui@cegea.upv.es

RESUMEN

En el presente trabajo se exponen las oportunidades identificadas en el sector arrocero valenciano gracias a las herramientas del *Design Thinking*, un conjunto de potentes técnicas que ayuda sobretodo a los emprendedores a desarrollar sus ideas a través de la innovación. En primer lugar, se indican las fases y sub-fases de este proceso, explicando cómo ha surgido la oportunidad de poner en práctica todas las herramientas de este método. Finalmente, se expondrán las oportunidades de negocio detectadas en el sector arrocero valenciano y que empresas reales podrían poner en marcha.

Palabras clave: *Design Thinking*, *Food start-ups*, sector arrocero.

Introducción

El arroz, como todos bien sabemos, es un cereal básico para la alimentación humana, tanto que proporciona el 20% del suministro de energía alimentaria del mundo (FAO, 2004). El arroz no solo tiene un gran impacto en la economía mundial, sino que también a nivel nacional ya que supuso el 0,97% de la Producción de la Rama Vegetal (PRV) en 2015 (MAPA, s.f.). Andalucía es la mayor productora de arroz, con un 43% de la producción del cereal, no quedándose atrás la Comunitat Valenciana donde se produce el 14% de la producción anual (MAPA, 2018), estimulando y creando un gran impacto en la economía valenciana.

Tim Brown (s.f.) define *Design Thinking* como «Un enfoque de la innovación centrado en las personas que se basa en el conjunto de herramientas de un diseñador para integrar las necesidades de las personas, las oportunidades de la tecnología y la viabilidad del éxito en el negocio». Para aplicar esta innovación se requiere de una idea inicial o el descubrimiento de una necesidad no subsanada, la cual tomará forma y se materializará atravesando las 4 fases de esta metodología. La primera fase del *Design Thinking* es la 'Exploración' la cual se basa en establecer y entender el contexto del problema hallado. A continuación, una vez comprendido el contexto, se debe observar a las personas a las cuales afecta ese problema. La segunda fase es la 'Reflexión', la cual consiste en definir el problema localizado. Una vez concretado y definido el problema se ha de idear soluciones creativas, surgiendo así la fase de 'Ideación'. Después de esta, surge la última fase: el 'Prototipado'. En esta fase se tienen que plasmar esas ideas creativas en la realidad, creando un prototipo del producto o servicio que solucione el problema identificado previamente. Finalmente, cuando tengamos producido un prototipo o 'producto mínimo viable' habrá que testarlo para descubrir si realmente se ha encontrado un problema en el mercado y si el producto/servicio definido logra solventarlo.

Figura 1: Fases del Design Thinking.



A través de la participación en el programa de emprendimiento «*Boosting Coops* - Programa de aceleración de emprendimiento cooperativo», desarrollado por la Càtedra d'Economia Valenciana de la UPV, surgió la posibilidad de trabajar junto a diversas cooperativas valencianas. El objetivo del programa consistió en que los participantes pudieran aplicar en un entorno real todas aquellas técnicas aprendidas y que solventaran un problema de la empresa de forma innovadora y creativa.

Fases del design-thinking: resultados.

Fase de exploración

La primera etapa del programa consistía en conocer a las cooperativas y los entornos a los cuales pertenecían. Dado que la cooperativa de referencia era una *start-up* que tenía por objeto social vender arroz sostenible valenciano a través de internet, se realizó una investigación del sector arrocero, comenzando así la *exploración* (la primera fase del *Design Thinking*). Como se ha mencionado anteriormente, esta fase se dividía en dos subfases, por lo que para desarrollarla se exploraron las diferentes variedades de arroces que se hallan en el mercado y se indagaron las demandas actuales respecto al arroz en el territorio valenciano. Después de situarse en el contexto del sector, se analizó a la potencial competencia directa e indirecta de la posible empresa, analizando las estrategias elegidas por los competidores (diferenciación de producto o bajo precio) y se plasmaron las conclusiones obtenidas a través de dos mapas de posicionamientos. Conociendo ya a los competidores, se identificó a los diferentes grupos de interés de la empresa. De este modo, con el objetivo de tener una imagen completa de la potencial *start-up* cooperativa y unir toda la información recabada, se realizó un diagnóstico DAFO para analizar a la empresa y, de esta forma, -internamente- corregir sus debilidades y mantener sus fortalezas, y -externamente- aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas que se generaban en los escenarios creados.

Fase de reflexión

Teniendo en cuenta que el objetivo de este programa era descubrir y solventar problemas que tuviera una *start-up* cooperativa a través del *Design Thinking*, se tuvo que conocer el entorno empresarial de referencia antes de reconocer el problema que se iba a abordar (invirtiendo ligeramente el orden del proceso lógico). Ello anticipó la fase de *reflexión*. De este modo, después de proyectar una imagen clara del entorno empresarial dónde se ubicaba el análisis, se establecieron dos retos:

1. Validar el modelo de negocio.

2. Determinar el segmento objetivo.

El objetivo del primer reto era formular el modelo de negocio de la *start-up* cooperativa sin dejarse condicionar por los casos reales analizados en el programa *Boosting Coops* (por las decisiones tomadas, etc.) lo que permitiría comparar las distintas soluciones generadas para un mismo modelo de negocio. Este enfoque permitía, al mismo tiempo, realizar una validación externa del modelo de negocio desarrollado por la *Food start-up* de referencia en el programa. Si ambos modelos coincidían, se podríamos determinar la robustez de su modelo de negocio.

Por otro lado, el objetivo del segundo reto era acotar y verificar más profundamente los diferentes segmentos de mercado identificados hasta el momento por la cooperativa (dado el amplio rango de consumidores que se determinaban).

El propósito de la segunda parte de la exploración es buscar y determinar al cliente que sufre el problema identificado previamente. Para ello se utilizaron dos herramientas de *Design-Thinking*: el *Mapa de empatía* (para poner a los emprendedores en el lugar del cliente y reconocer cuáles son sus dolencias, inquietudes y necesidades), y -por otro lado- el *Buyer persona* (para representar a una persona semificticia de nuestros posibles segmentos de consumidores). Dada la importancia del proceso, se le dedicó especial interés a esta etapa del proceso, ya que hacía referencia de forma directa al segundo reto y también -de forma indirecta- al primero.

En el caso de estudio se encontraron tres posibles segmentos. El primero se identificó como ‘Personas concienciadas con el medio ambiente que buscan productos sostenibles’, el segundo como ‘Personas que invierten tiempo en cuidar de su salud’, y -por último- ‘Personas que viven fuera de España, conocedoras de ella y de su gastronomía’. Por ello creamos tres perfiles distintos de personas ficticias, perteneciendo cada una de ellas a uno de los segmentos anteriores (cada una con sus aficiones, su historia, sus motivaciones y frustraciones).

Fase de Ideación

Llegados a la fase de ‘ideación’ se disponía de varias herramientas a utilizar para liberar la creación y dar lugar al comienzo de la innovación. En consecuencia, se desarrolló un *brainstorming* o ‘tormenta de ideas’ para determinar que producto se podría lanzar. Durante el proceso (media hora aproximadamente) se generaron más de sesenta ideas. A continuación, se descartaron más de la mitad de las ideas generadas y, finalmente, se analizó la viabilidad de las diferentes ideas planteadas. De este modo, se eligió producto final varios tipos de arroz y se descartaron las ideas restantes por diferentes razones (disposición de tiempo, de dinero o la incompatibilidad con el resto de oferta).

Con la finalidad de organizar, analizar y plasmar las ideas planteadas de forma adecuada, se decidió utilizar el *Business Model Canvas* y, de esta manera, dar forma al modelo de negocio. Primeramente, se plasmó toda la información obtenida en la sub-fase 2 en la casilla de segmento de clientes, y se reexaminaron todas las conclusiones obtenidas para asegurarse de que no se había escapado ninguna cuestión significativa.

A continuación, el trabajo se centró en crear una propuesta de valor para cada uno de los segmentos detectados. Por ello, se volvió hacia atrás (hasta el *Buyer persona*) y se determinaron que necesidades subsanaba el producto propuesto a cada persona semificticia. Este desarrollo dio lugar a los siguientes valores añadidos:

Figura 2: Fases del Design Thinking.



Para unir y realimentar estas dos casillas del Canvas se necesitaba averiguar cuál sería la relación de la empresa con los clientes. Así, se decidió que el enlace con los clientes sería muy estrecho y con un contacto continuo, ya que la *start-up* sería una pequeña empresa. Así pues, se estableció que se tendría contacto con los clientes vía redes sociales, página web, Amazon y brindando ofertas especiales en momentos determinados del año.

La siguiente decisión clave a tomar fue decidir a través de qué plataformas era adecuado comercializar estos productos. El primer paso para resolver esta incógnita fue pensar cuáles eran todos los posibles canales por los que podíamos distribuir el producto, como -por ejemplo- a través de supermercados, minoristas, internet, etc. Tras el análisis de las distintas opciones, se determinó que la mejor opción era distribuir el producto a través de internet por medio de dos canales: la página web y de Amazon. Se realizó la hipótesis de que los consumidores del primer segmento únicamente comprarían a través de la página web y habría que ofrecerles una distribución del producto con el mínimo impacto negativo.

El siguiente paso del plan de negocio era establecer la forma de ingresar dinero, por lo que se decidió que el modelo de ingresos se basaría en un modelo de negocio tradicional donde se obtienen ingresos por cada kilogramo de arroz que se haya vendido. En este punto del Canvas se creyó conveniente organizar que variedades de arroces se destinaría a cada segmento de clientes, para que cuando se elaborara se adecuara de la mejor forma posible a los distintos perfiles. En primer lugar, se pensó que el segmento 1 iría dirigido todos los tipos de arroz (ya que todos eran igual de sostenibles), al segmento 2 se le dirigirá el arroz ecológico e integral ya que son los más saludables y, finalmente, al segmento 3 se le dirigirá el arroz bomba (ya que es el más adecuado para las paellas).

Al llegar al punto de determinar cuál era la actividad clave (la que determinaría la supervivencia del negocio) se identificó claramente a la comercialización del producto, ya que el arroz es producto básico y de difícil diferenciación. Por ello, se debía prestar especial atención al marketing.

La siguiente cuestión a abordar dentro del Canvas fue determinar cuáles serían los recursos principales. De este modo, se examinaron cuáles eran los recursos mínimos que se necesitaban para poder llevar a cabo la comercialización del arroz, identificándose a la materia prima (el arroz), los envases, el molino (para extraer la cascara al arroz) y los recursos humanos (ya que éste es el recurso más importante dentro de una *start-up* cooperativa como la planteada).

Al igual que con los clientes, hay que tener una buena relación con los proveedores de la empresa creando un vínculo con ellos y convirtiéndolos en aliados de la propia empresa. Por

ello, se pensó que la empresa tendría varios proveedores y acreedores, pero que los tres más importantes serían los agricultores, la empresa proveedora de los envases y los distribuidores, ya que sin estos tres componentes se dispondría ni de materia prima ni de canales de distribución.

Por último, se tuvieron que abordar los costes de la potencial empresa, intentando en esta fase determinar todos los costes. Una vez identificados se agruparon en gastos variables y fijos.

Después de completar -a partir de las hipótesis realizadas- todos los elementos del Canvas, se creó un *mapa de posicionamiento* con el objetivo de ordenar la prioridad de las hipótesis. También se introdujeron todas las hipótesis, ordenándolas de más a menos inciertas y materiales. De este modo, finalmente se priorizaron las hipótesis situadas en el cuadrante de más materialidad y más certidumbre. De este modo, finalizó la fase de *ideación*.

Fase de prototipado

A partir de este punto comenzó la última fase, la de *prototipado*. En el punto que estábamos debíamos confirmar que producto propuesto realmente solucionaba las necesidades que habíamos detectado. Para conseguir esta finalidad utilizamos dos métodos encuestas y entrevistas a expertos.

En primer lugar, realizamos 207 encuestas a ciudadanos valencianos, de las cuales 100 fueron realizadas presencialmente y otras 107 vía online. Antes de realizarlas, se determinó que -como mínimo- se debían realizar 196 encuestas para poder extrapolar los datos obtenidos en las encuestas a toda la población valenciana, con un error menor al 6%. La encuesta realizada constaba de dos partes, una primera para validar o no hipótesis presentadas y una segunda para obtener información del público objetivo y describirlo mejor.

A continuación, se describirán las hipótesis más determinantes e importantes, los datos que mostraron la encuesta y su validación (o no). La primera hipótesis que se resolvió fue H1 «Creo que un 70% de las personas de la Ciudad de Valencia ha consumido arroz alguna vez en su vida», validándola ya que únicamente el 3% de los encuestados no consumían arroz. El trasfondo de esta hipótesis y su resultado era conocer si seguía existiendo una gran demanda de arroz.

La segunda hipótesis que resolvimos fue H2 «Creo que un 60% de población que compra arroz conoce la marca que la produce», validándola ya que solamente el 5,6% de los valencianos no conocen la marca productora del arroz que consumen. Esta hipótesis era muy significativa para el futuro de nuestra empresa ya que de ella dependía la principal estrategia de nuestra empresa, la diferenciación. Si los resultados hubieran demostrado que los valencianos no dan valor a las marcas de arroz, no percibirían nuestro producto mejor que el resto de los arroces.

La tercera hipótesis pretendía determinar el canal por el cual comercializaríamos el producto y era H3 «Creo que el 80% estarán dispuestos a adquirir el producto online», no pudiendo ser validada ya que tan solo el 1% de los encuestados realizaban compras alimentarias a través de internet. Con este resultado nos tuvimos que replantear el canal de venta del producto.

La cuarta hipótesis pretendía determinar el producto tendría demanda y era H4 «Creo que el 30% de la población valenciana estarían dispuestas a pagar un precio entre 4 a 5 euros por kilogramo de arroz», siendo validada ya que más del 60% de los entrevistados estarían dispuestos a pagar ese precio por el producto.

Por último, la quinta hipótesis pretendía validar el *packaging* y era H5 «Creo que las personas prefieren adquirir el arroz en presentaciones de uno y dos kilogramos», validamos esta hipótesis ya que el 83% de los encuestados preferían el arroz en formato de 1kg.

Después de validar y reconstruir las hipótesis no validas, comenzamos a procesar los datos de la muestra para analizarlos y poder sacar conclusiones. Determinamos que el público objetivo del producto eran mujeres de entre 45 y 65 años, con un nivel adquisitivo alto, y que la red social favorita de todo el público era Instagram. Pero durante el análisis de los datos nos dimos cuenta de que había una posible incongruencia en los datos recabados, dado que gran parte de

las personas que ingresaban menos de 1.000 € por unidad familiar también estaban dispuestos a adquirir el producto. Este resultado nos sorprendió ya que catalogamos nuestro producto como elevado y no disponible para todo el público.

Debido a esta incoherencia decidimos testear más el producto a través de la opinión de unos expertos en materia de venta de arroces sostenibles, por ello seleccionamos varios comercios locales de Valencia y ellos estuvieron dispuestos a ser entrevistados. Dentro de los expertos seleccionamos a 3 tiendas locales y a un restaurante, con el objetivo de obtener puntos de vista distintos.

Los expertos nos trasladaron que en la actualidad existía una tendencia al alza de productos ecológicos y de proximidad, identificándonos uno de ellos que existía un nicho de mercado no explotado por nadie que es el arroz ecológico integral. La segunda cuestión reveladora para nosotros es que la cualidad que más valoran sus consumidores son la procedencia y el etiquetado del producto, es decir que la cualidad que más buscan es que el producto sea sostenible medioambiental, social y económicamente. A partir de la opinión de los cuatro expertos no pudimos definir claramente a nuestro cliente objetivo ya que todos ellos nos daban diferentes definiciones.

Conclusiones

Una vez aplicadas todas las herramientas y finalizadas todas las fases del *Design Thinking*, se concluye que las tres secciones del *Business Canvas* planteadas (segmento, formato del producto y canal) han sido validadas.

En consecuencia, el trabajo finaliza trasladando tres ideas clave. En primer lugar, la existencia de un mercado suficiente para un arroz sostenible. Esta afirmación se basa tanto en las evidencias obtenidas en las encuestas como en las entrevistas mantenidas con los expertos, descubriendo que existe un nicho de mercado que nadie está satisfaciendo en estos momentos. En segundo lugar, se pone en evidencia como la característica más representativa del cliente objetivo del arroz sostenible es su preocupación por el medioambiente y la responsabilidad social de la empresa. Este por lo tanto debería ser el principal argumento en la comercialización de este producto. Por último, en relación con el formato, las personas interesadas en el arroz sostenible están más interesadas en adquirir este producto en formatos pequeños (1kg) y prefieren adquirirlo en una tienda física. Estas preferencias identifican compras para el consumo a corto plazo y comercialización de proximidad, lo que cuestiona la idoneidad de modelos como el de suscripción y envío de volúmenes de consumo más a medio plazo (donde el cliente almacena cierta cantidad de producto).

Bibliografía

- Brown, T. (s.f.). Design Thinking Defined. Obtenido de <https://designthinking.ideo.com>
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) (2004). El Arroz y la Nutrición Humana. Accesible en: <http://www.fao.org/rice2004/es/f-sheet/hoja3.pdf>
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA)(2018). Distribución de la superficie y producción de arroz en España por Comunidades Autónomas. Mapagob. Accesible en https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/distribsuperf_prodarrozenespanaporccaa_tcm30-135393.pdf
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA)(s.f.). Obtenido de Mapa.gob: <https://www.mapa.gob.es/es/agricultura/temas/producciones-agricolas/cultivos-herbaceos/arroz/default.aspx>

El rol de las infraestructuras en el territorio como proyecto de futuro: el caso del puerto de València

Vicent Esteban Chapapriá, catedrático de Puertos y Costas,
Instituto de Transporte y Territorio,
Universitat Politècnica de València

La transformación de valencia y su área metropolitana

Las ciudades y sus áreas metropolitanas son los escenarios de las relaciones sociales y productivas, allí donde se desarrollan las opciones de empleo, accesos a los servicios, formación, ocio... Un escenario que no suele corresponder con los límites administrativos municipales, arbitrarios y fijados a principios del XIX, y que por el contrario está definido por la evolución de las relaciones cotidianas, y, por tanto, del sistema de transportes que las hacen posibles. Hoy día las ciudades y sus áreas metropolitanas son los entornos con mayor capacidad de cambio, con las dinámicas más importantes y que mayores concentraciones presentan en muchos temas de gran interés.

La transformación de la ciudad de Valencia, del entorno y su comunidad en las últimas décadas ha sido muy notable. En 1968 Valencia era una ciudad de poco más de medio millón de habitantes que se extendía poco más allá del ámbito de la ciudad amurallada y del ensanche del XIX. En 1969 se concluían las obras de desvío del río Turia del centro de la ciudad, a fin de evitar inundaciones catastróficas. La ciudad había sido arrasada unos años antes, pero, además, había mucho más: enormes problemas de vivienda, la desaparición del patrimonio arquitectónico y la carencia casi absoluta de equipamientos, espacios verdes y, en muchos casos, hasta del mínimo nivel de urbanización. En el último medio siglo ha dado un gran salto hasta conformarse como un espacio metropolitano con millón y medio de habitantes, de una escala semejante al de la treintena de metrópolis europeas que conforman el segundo nivel jerárquico del sistema urbano del continente inmediatamente después de los grandes centros de decisión mundiales. Poco más tarde se iniciaban obras cruciales en el puerto de Valencia.

Pero, además del cambio a la escala metropolitana, se han dado importantes desarrollos del sistema productivo y del empleo, junto con cambios sociales de mucho calado, que han conllevado un gran aumento de la movilidad de personas y bienes. En el primer caso la apuesta por el transporte público ha sido intensa, aunque aún insuficiente, con un sistema moderno en el que la operación no tiene las frecuencias debidas. El sistema de autovías mejoró notablemente la conectividad del área de Valencia y las actuaciones ferroviarias se centraron exclusivamente en la alta velocidad en su conexión con Madrid. Los servicios ferroviarios fueron objeto en los años 80 del siglo XX de una importante mejora en aplicación del Plan de Transporte Ferroviario.

Valenciaport, un sistema portuario

Ahora, sin embargo, el territorio común es Europa y el área mediterránea española debía tener ya un papel adecuado a sus objetivos estratégicos. La transformación en un mundo urbano, la articulación en red de las ciudades y la multipolaridad del sistema con gran concentración del protagonismo fuera de Europa, (Boira, 2018) «...deben hacernos reflexionar y deberían reorientar nuestra política en el campo del transporte y de las comunicaciones para poder diseñar unas infraestructuras que no sólo cumplan sus funciones tradicionales de conexión interna y que promuevan la cohesión territorial, sino que también se hallen abiertas a los flujos globales y que al tiempo promuevan la integración europea y respeten los principios de sostenibilidad y eficacia. Así pues, debemos buscar una simbiosis entre futuro urbano y modelo de infraestructuras, siguiendo el paradigma de la sinergia entre ambos procesos, pues es evidente que la infraestructura crea ciudad, tanto como la ciudad contribuye a crear infraestructura, como

ha recogido con acierto un informe técnico sobre las redes europeas de transporte: *‘There is a well-known feedback between transport infrastructure improvements and the mobility generated from social relations and economic activities: infrastructure create cities as well as cities create infrastructure’*».

El desarrollo del puerto de Valencia hasta adquirir una posición de liderazgo en el Mediterráneo, junto con el de la A-7 y el resto del viario interurbano, metropolitano y nacional, han ido configurando el área como un importante nodo logístico, atractivo no solamente para la generación de tejido productivo directamente ligado a tal actividad sino a aquellas empresas en las que la optimización del ciclo tanto de los inputs productivos como de los productos terminados es esencial, como es el caso de la factoría Ford. La elección del emplazamiento primigenio a principios de los 70, y su ulterior consolidación y ampliación, tiene mucho que ver con el capital público infraestructural que ofrece el área. El papel que ha jugado el puerto de Valencia es trascendente. Sin ánimo de exhaustividad, algunos de los hitos son el inicio de las obras de ampliación y mejora de las obras de abrigo, el estatuto de Puerto Autónomo de Valencia en 1978, lo que cambió profundamente la gestión del puerto que, junto a la nueva presidencia, nuevas obras y servicios y la apuesta del mercado marítimo por el puerto de Valencia y otras acciones y decisiones: la transformación digital temprana y acertada con la transmisión electrónica de datos, la creación del IPEC, la puesta en marcha de la sociedad Rail Port Valencia, la Marca de Garantía, etc. La vocación de liderazgo logístico de la metrópoli valenciana tiene también uno de sus apoyos fundamentales en el sector de transporte de mercancía por carretera, que alcanza su dimensión y eficiencia actual por el doble juego de la entidad de las infraestructuras que operan y por un aspecto clave como es la tradición productiva y empresarial, anclada en el caso de Valencia en una tradición multisecular.

Los puertos de Valencia y Sagunto componen actualmente un sistema portuario en el que cada uno de ellos adquiere una especialización para conseguir la explotación de las capacidades de *Valenciaport* como *hub* mixto, optimizando los costes de escala y el volumen mixto de *import-export* local. El puerto de Valencia ocupa la posición principal en el sistema portuario Valencia-Sagunto, alcanzando en 2018 el 92,4 % del tráfico total de mercancías, el 98,9 % en contenedores, el 95 % en pasajeros y el 65 % en vehículos sin matricular. El 40 % de los contenedores destinados al comercio exterior español y más del 60 % de los contenedores del área de Madrid son operados por *Valenciaport*.

El puerto de Valencia fue en 2019 el quinto puerto europeo en tráfico de contenedores y es: a) el primer puerto español en tráfico total de contenedores; b) el primer puerto español en tráfico *import/export* de contenedores; c) el segundo puerto español en tráfico total; y, d) el primer puerto español en carga general, en tráfico Ro-Ro y en el de vehículos automóviles. Es un puerto de gran importancia en las relaciones transoceánicas y un hinterland de enorme trascendencia económica. El impacto económico total del Puerto de Valencia se cifró en 2016 en un valor añadido bruto superior a 2.499 M€, el 2,39 % del de la Comunitat Valenciana. La actividad de *Valenciaport* generó 38.866 empleos, el 2,09 % de los empleos de la Comunitat Valenciana. Estos empleos derivaron unos salarios brutos de 1.250 M€, el 2,62 % del total de la Comunitat Valenciana. El beneficio bruto de las empresas que trabajan directamente con *Valenciaport* ascendió a 1.076 M€, el 2,34 % de los beneficios empresariales de la Comunitat Valenciana.

Las obras de la ampliación norte del puerto de Valencia comenzaron en junio de 2008 y finalizaron en octubre de 2012. En el puerto de Valencia operan actualmente tres terminales de contenedores: NOATUM-COSCO, MSCT/TIL y TCV/APMTV, cuya capacidad en 2017 se ha estimado en 6,1 M TEU. Esas tres terminales están funcionando, conjuntamente, al 81 % de su capacidad. La estimación de *Valenciaport* de la previsión de crecimiento del tráfico de contenedores en el puerto de Valencia señala que en los próximos 30 años se duplicará el número de TEU manipulados, pasando de los 5,2 M TEU de 2018 a 10,50 M TEU en 2050. Por ello, se vio como necesaria la puesta en servicio de una nueva terminal de contenedores en la ampliación

norte, cuyas obras de abrigo ya fueron construidas entre 2008 y 2012. El concurso convocado prevé crear y equipar la nueva terminal de contenedores en la zona norte como una actuación mixta de inversión público-privada superior a 1.600 M€. Se planea una terminal con un muelle de 1.970 metros de línea de atraque y un calado de 19,20 m y anchura de 700 metros, con una playa de vías de ferrocarril de, como mínimo, 750 metros de longitud. La concesión se otorgará por un plazo de 35 años prorrogable hasta un máximo de 50 años o, directamente, por un plazo de 50 años.

Recientemente se ha analizado (Esteban *et al.* 2020) el impacto económico y social de la construcción y puesta en operación de la nueva terminal en la ampliación norte del puerto de Valencia con una metodología basada en el análisis input-output, cuantificando el impacto económico de los agentes que definen la Comunidad Portuaria en términos de su participación en las principales macromagnitudes de la Comunitat Valenciana: valor añadido bruto, empleo, ingresos fiscales y salarios, estimando los efectos directo, indirecto e inducido y, su suma, el total. Se ha determinado: a) impacto económico y social de la nueva terminal durante los periodos de equipamiento, 2022-2023 y 2024-2026 (impacto que tendrá lugar durante el periodo de su construcción); b) impacto socioeconómico del puerto de Valencia en los años 2023, 2025 y 2030.

Un puerto moderno precisa unas infraestructuras viarias, ferroviarias y logísticas adecuadas. La conectividad de un puerto con su hinterland depende de dos aspectos fundamentales: los accesos al puerto en sí mismos y las redes en el territorio. Si los accesos al puerto no son adecuados, constituyen un cuello de botella que incide negativamente en la competitividad del puerto, dando lugar a retrasos e ineficiencias. Si las redes generales son insuficientes en su infraestructura o en su gestión, la conexión con su hinterland presenta deficiencias que inciden igualmente en la competitividad del puerto.

Las necesidades presentes

El área metropolitana de Valencia requiere de un conjunto de mejoras en las principales obras y servicios logísticos y del transporte que permiten vincular transporte marítimo y terrestre para que sea posible mantener debidamente la competitividad: conexiones y accesos terrestres a ambos puertos (Valencia y Sagunt), tanto viarios como ferroviarios, los corredores ferroviarios Mediterráneo y Cantábrico-Mediterráneo, las terminales ferroviarias y las infraestructuras logísticas. Las prognosis de evolución de esos tráficos han determinado niveles de congestión viaria. Son importantes los problemas asociados a los contenedores vacíos, así como los tráficos con orígenes y destinos de los vehículos pesados que acceden al puerto de Valencia, los tráficos ferroviarios en este puerto y los tráficos que genera Parc Sagunt. Todo ello ha establecido la necesidad de disponer de determinadas obras y servicios estratégicos, y las mejoras que se generan desde el punto de vista social, ambiental y para la competitividad.

Así, la construcción de un acceso norte al puerto supondría mejoras importantes sobre los tráficos al puerto y sobre el tráfico general y deviene una necesidad. Esas mejoras supondrían más de un millón y medio de horas anuales de ahorro a los usuarios del puerto y al tráfico general. Los ahorros en costes de funcionamiento de vehículos (combustibles, personal, mantenimiento, costes fijos, etc.) procurados por el acceso norte serían considerables: por desvío 53,3 M€/año y por descongestión 18,8 M€/año; más de 23 millones de litros de combustible de ahorro al año; la reducción de emisiones contaminantes con el acceso norte ascendería a 40.195 toneladas de CO₂ en el año horizonte (2020); evitar el riesgo de la unicidad del acceso al puerto, mejoras en la competitividad de numerosas empresas y en la eficiencia del sistema portuario Valencia- Sagunt. En el análisis coste/beneficio, la tasa de rentabilidad interna de la inversión necesaria para la construcción de un acceso norte al puerto es del 12,83 %, el período de recuperación de la inversión de 11 años y la relación beneficio/coste de un 2,55. Ello justificaría la inversión pública desde el punto de vista de su eficiencia económico-social. La tasa

de rentabilidad del proyecto es, además, bastante estable frente a las variaciones de los parámetros de la inversión, como costes de construcción y mantenimiento y tráfico con origen o destino el puerto.

Por lo que respecta a los ferrocarriles, con la configuración actual de la infraestructura, son numerosos los problemas existentes. Solo la línea Valencia-Madrid cumple con los estándares mínimos de longitud de tren marcados por la UE. La línea Madrid-Cuenca-Valencia presenta una longitud máxima de tren claramente insuficiente, 450 m, mientras que en el Corredor Mediterráneo se admiten 550 m como máximo y no permite la continuidad de los de 750 m de la línea Valencia-Madrid hasta la frontera francesa. Ello se traduce en diferencias entre la competitividad de los envíos a Madrid y los del resto de destinos peninsulares. Tanto el Corredor Mediterráneo como la línea Madrid-Albacete-Valencia son de vía doble electrificada y están dotadas de sistemas de seguridad y bloqueo modernos, permitiendo una elevada capacidad. Sin embargo, la línea Zaragoza-Teruel-Sagunto y la de Madrid-Cuenca-Valencia plantean problemas por ser de vía única, tener un trazado obsoleto, falta de electrificación y una capacidad limitada. En el corredor Mediterráneo no está segregado el tráfico de viajeros del de mercancías y el tercer hilo ha supuesto reducciones de velocidad operativa en algún tramo. La previsión de migrar la línea a ancho internacional «puro» entre Castellón y Tarragona en el año 2021 impedirá que circulen trenes de ancho ibérico, que deberán circular por alternativas con menos prestaciones.

En los últimos años el tráfico de contenedores vacíos ha crecido más rápido que el de los contenedores cargados. El desafío de la reposición de contenedores vacíos le cuesta a la industria del transporte de contenedores unos 20 mil millones de dólares por año. En el área metropolitana de Valencia existen actualmente depósitos de contenedores vacíos que suman 54 Ha y pueden albergar hasta 51.000 TEU. Al ritmo previsto de crecimiento del tráfico de contenedores en el puerto de Valencia, la capacidad existente se agotará en diez años y se llegará, en 30 años a requerir una capacidad de 80.000 TEU que ocuparán una superficie de 90 Ha.

Los puertos de Valencia y Sagunto cuentan con sendas zonas de actividades logísticas para responder a los requerimientos de manipulación y distribución de la mercancía: la del puerto de Valencia tiene una superficie total de 772.961 m², de los que 307.977 m² son de suelo logístico. El municipio de Sagunto cuenta con el complejo industrial y terciario del denominado «*Parc Sagunt*», una gran zona de 10 millones de m², con dos ámbitos diferenciados: la zona este, denominada *Parc Sagunt I*, con una superficie total de 3.033.646 m² de los que 975.806 m² son logísticos. Esta parte está desarrollada y en fase de comercialización de las parcelas, y la zona oeste, denominada *Parc Sagunt II*, de desarrollo posterior, que contará con una superficie dedicada a la logística de 2.929.753 m² de un total de 6.602.340 m². Además, a 25 Km del puerto de Valencia y a 42 Km del de Sagunto, está en funcionamiento el parque logístico de Valencia, emplazado en los términos municipales de Riba-Roja de Turia y Loriguilla en una ubicación estratégica. Esta instalación tiene una superficie total de 700.000 m², siendo 406.653 m² de uso logístico y cuenta con un depósito de contenedores de 258.664 m² con capacidad para albergar hasta 24.000 TEU. La bolsa de suelo logístico en ambos puertos se encuentra seriamente comprometida. Las necesidades de superficie logística para la Autoridad Portuaria de Valencia se sitúan en el entorno de las 640 ha. Descontando las ya existentes, las necesidades de suelo adicionales se situarían, por tanto, en aproximadamente 400-450 Ha.

Las terminales ferroviarias son también infraestructuras intermodales y hay que señalar que ADIF dispone de una red de terminales de transporte de mercancías que, conectadas a una línea permite iniciar, complementar o completar el transporte ferroviario de mercancías. En el área de Valencia las principales instalaciones logísticas son la estación de Fuente de San Luis, la terminal de contenedores de Silla, próxima a la cual se encuentra la factoría Ford, y la terminal de Sagunto. La terminal de Silla-mercancías, a unos 17 km al sur de la ciudad de Valencia y a unos 15 km del puerto de Valencia, es una instalación de transporte multimodal ferrocarril-

carretera. En la actualidad, es la terminal más importante del área metropolitana de la capital por volumen de tráfico y carga. No obstante, la terminal presenta la desventaja de estar situada directamente en el casco urbano de Silla, por lo que se han limitado los horarios de actividad. Además, tiene limitaciones adicionales por la disposición en fondo de saco y por la longitud útil de las vías de carga y descarga.

La actual terminal de Valencia-Fuente de San Luis es una terminal intermodal ferrocarril-carretera propiedad de ADIF, situada al sur del casco urbano de Valencia, junto a la V-30 y las instalaciones de Mercavalencia. Además, sirve de estación de clasificación para los trenes de mercancías con origen o destino el puerto de Valencia. Dispone de una mala conexión a la autovía V-30 y unas instalaciones obsoletas de carga/descarga; está prevista su próxima ampliación. La instalación intermodal de Sagunto, que se ubica junto a la estación de viajeros, cuenta con varias derivaciones particulares y da también acceso al puerto. No obstante, el acceso al puerto es muy limitado puesto que únicamente permite atender las actividades del muelle sur y, a través del sistema ferroviario interior, la factoría de Arcelor Mittal. Está prevista la construcción de un nuevo ramal de acceso al puerto que solventa las deficiencias indicadas, creando un acceso público a las instalaciones actuales del puerto y a las nuevas ampliaciones portuarias de forma independiente de las instalaciones ferroviarias de Arcelor Mittal. La construcción de este nuevo acceso irá ligada al establecimiento de una playa de vías de regulación que permita la operación ferroviaria en el puerto y el acceso directo de las circulaciones a la red pública.

Existe, por tanto, un conjunto de obras y servicios esenciales para la sostenibilidad ambiental y el óptimo funcionamiento económico del territorio valenciano habida cuenta de la importancia vital que tiene el sistema portuario Valencia-Sagunto y las características productivas de nuestra comunidad.

Referencias

- Boira, J. V. (2018): « *Valencia, nodo en el sistema europeo de ciudades*» Revista de Obras Públicas, nº 3.602, octubre 2018, pp. 60-63. ISSN 0034-8619.
- Coca, P. (2018): «*El puerto de Valencia: una puerta a la competitividad*» Revista de Obras Públicas, nº 3.602, octubre 2018, pp. 112-117. ISSN 0034-8619.
- Confederación Empresarial Valenciana, (2017): «*Corredor Ferroviario Cántabro-Mediterráneo: Demanda potencial de transporte de mercancías*» TRN Ingeniería y Planificación de Infraestructuras, S.A.U.
- Esteban Chapapría, V.; Domingo, J.; Puertas, R.; Martí, M.L. (2020). Puerto de Valencia: la nueva terminal en la ampliación norte. Sostenibilidad, efectos socioeconómicos y necesidades. *Cámara Valencia. CEV, Propeller Valencia*,. (184 pp). ISBN 978-84-09-18183-4.
- European Union (2009) «*Traffic flow: Scenario, Traffic Forecast and Analysis of Traffic on the TEN-T, Taking into Consideration the External Dimension of the Union. Final Report*»

Efectos del puerto de València y sus infraestructuras asociadas

José Sergio Palencia Jiménez, Dr. ingeniero de caminos, canales y puertos, profesional en ejercicio libre, profesor de la Universitat Politècnica de València, especialista en ordenación del territorio e infraestructuras.

Introducción

El territorio entendido como el espacio físico sobre el cual desarrollamos las actividades humanas, que deben ser respetuosas e integradoras con el medio natural, tratando de mantener el equilibrio del sistema ecológico del cual formamos parte, es un espacio donde entran en conflicto diversos intereses públicos y privados.

Estos intereses van variando a lo largo de la escala temporal como consecuencia de decisiones y transformaciones que se van implantando en el territorio, y como no puede ser de otra forma, importantes decisiones que se han adoptado en nuestro territorio están ligadas a las infraestructuras.

Partiendo del principio de que las infraestructuras jamás deben ser consideradas como un fin en sí mismo, es decir, deben servir a la sociedad prestando servicios que contribuyan eficiente y eficazmente en aquello para lo que dicha infraestructura haya sido diseñada, pensada, y en su caso materializada, podríamos afirmar que las infraestructuras así planteadas son útiles para alcanzar un nivel de desarrollo económico, social e incluso medioambiental equilibrado con el medio en el que vivimos.

En este sentido, podemos decir en una sociedad en fase de desarrollo se puede considerar que las infraestructuras son generadoras o facilitadoras de alcanzar un determinado nivel de desarrollo económico, que debidamente planificadas, ejecutadas y gestionadas mejorarán la calidad de vida de las personas de dicha sociedad, sin que por ello deba verse mermada la calidad ambiental de la sociedad a la que sirven.

Sin embargo, en una sociedad desarrollada, como la nuestra, en la cual se dispone de un alto grado de desarrollo de infraestructuras, que han contribuido al incremento de la movilidad y del crecimiento económico, cuando nos planteamos la incorporación de nuevas actividades, de su modernización a través de nuevas tecnologías, de su adaptación al cambio climático, entre otras, no significa que debamos necesariamente seguir desarrollando nuevas infraestructuras, sino que como principio básico, lo primero sería pensar en la viabilidad de mejorar las existentes adaptando su eficacia a los nuevos fines que se persigan. Con ello no quiero decir que no deben hacerse nuevas infraestructuras, sino que se seleccionen las que sean estrictamente necesarias, bien por el hecho de que resulte imposible la materialización de todas ellas, o bien por que presenten grandes dificultades que hagan inviable la mejora de las existentes, todo ello con el fin de alcanzar los nuevos objetivos.

También es cierto que dentro del concepto de infraestructuras la diversidad de servicios que prestan es muy diverso, lo cual da lugar a que los criterios a partir de los cuales se jerarquice que infraestructuras son prioritarias frente a otras presenta una variabilidad inmensa, sobre todo según la sociedad a la que vayan a prestar el servicio. Es decir, a modo de ejemplo, un hospital, una autovía, un puerto, un ferrocarril, son todo infraestructuras que prestan servicios muy diversos y que la sociedad como usuaria de los mismos deberá decidir sus prioridades y su dimensión para satisfacer sus necesidades más inmediatas. Por ello considero a priori que las infraestructuras son necesarias dentro de un proyecto de sociedad actual y de futuro, pero la priorización de las mismas y su dimensión es fundamental para que se encuentren en consonancia con las necesidades sociales y medioambientales.

El puerto de València y sus ampliaciones

La ampliación norte del puerto de Valencia se ha convertido en los últimos años en una de esas infraestructuras que está generando conflictos de intereses entre distintos agentes sociales de la sociedad valenciana. Son diversos los foros en los cuales se está dando visibilidad a esa contraposición entre los que defienden la ampliación del puerto como una actuación que generará prosperidad, ingresos económicos, calidad de vida, puestos de trabajo entre otros beneficios, y los que defienden que todos esos beneficios asociados a un crecimiento económico no internalizan los costes ambientales que la actuación generará, así como, los costes derivados de las actuaciones exteriores al puerto que hagan viable dicha ampliación.

El puerto de Valencia ha estado en continua transformación en los últimos 200 años, si bien, ha sido en los últimos 30 años cuando la ocupación de terrenos ganados al mar ha sido muy acentuada, concretamente a partir de la autorización en 1986 de la ampliación sur del puerto, que supuso la desaparición de la playa de Nazaret y una serie de efectos en el territorio que será desarrollado más adelante. Esta ampliación supuso un despegue en el tráfico de mercancías, en particular de contenedores, pasando de un crecimiento medio anual de 420.000 TEUs/año hasta el año 1990, teniendo en cuenta los 20 años anteriores, a un incremento anual de 1.300.000 TEUs/año, en el periodo 1990-2000.

La evolución creciente en el tráfico de mercancías del puerto de Valencia ha situado al mismo en las primeras posiciones de los puertos internacionales más importantes del mundo. Esta situación creciente junto con la coyuntura económica y política de la primera década del siglo XXI facilitó que la Autoridad Portuaria de Valencia planteara una nueva ampliación del puerto en esta primera década, la cual fue proyectada y obtenida la Declaración de Impacto Ambiental por parte del Organismo Ambiental del Estado en el año 2007. A partir de aquí fueron ejecutadas las obras de abrigo previstas en la ampliación norte, en base a los documentos referidos anteriormente.

Actualmente, la discusión está en si las obras interiores modificadas por un anteproyecto redactado en el año 2018 deben estar sometidas o no a una nueva evaluación ambiental, y aprovechando esta situación controvertida, diversos agentes sociales cuestionan si este es el puerto que la ciudad de Valencia quiere, como así ha manifestado abiertamente el Ayuntamiento de Valencia entre otros colectivos. Sin embargo, la Autoridad Portuaria de Valencia (APV) plantea que al tratarse de obras de interior no debe volverse someter a un nuevo procedimiento de evaluación ambiental conforme a la ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental, en cuyo anexo I grupo 6 sobre proyectos de infraestructuras sometidos a la evaluación ambiental ordinaria se establece en el epígrafe e) que se encuentran sometidos a este procedimiento los «Muelles para carga y descarga conectados a tierra y puertos exteriores (con exclusión de los muelles para transbordadores) que admitan barcos de arqueo superior a 1.350 t, excepto que se ubiquen en zona I, de acuerdo con la Delimitación de los Espacios y Usos Portuarios regulados en el artículo 69 letra a) del Texto Refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre».

Según el texto refundido referido anteriormente la Zona I, o interior de las aguas portuarias, es aquella que abarcará los espacios de agua abrigados ya sea de forma natural o por el efecto de diques de abrigo. Ante la situación en la que se encuentran las actuaciones del puerto de Valencia parece irrefutable que una nueva declaración de impacto ambiental no resultaría preceptiva, máxime cuando las obras de abrigo realizadas no van a ser modificadas como inicialmente estaba previsto.

En cualquier caso, quien debe determinar si las actuaciones propuestas en el Anteproyecto del año 2018 están sometidas o no a una nueva Declaración de Impacto Ambiental (DIA) es el Órgano ambiental del Estado correspondiente al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, debiendo motivar en el caso que así considere, que las actuaciones propuestas pueden generar efectos significativos sobre el medio ambiente. En este sentido la actuación

que pudiera ser más controvertida y podría suponer una nueva DIA a priori, sería la necesidad de intervenir en el dique de cierre ya ejecutado, como consecuencia de las modificaciones previstas en la zona de interior.

No obstante, lo anterior, una infraestructura como es el puerto de Valencia, con la trascendencia que tiene a diferentes escalas territoriales, desde el entorno más próximo se han consensuado algunos cambios del anteproyecto de 2018 a través de la denominada Comisión Puerto-Ciudad, en la cual se sugirió la supresión de la prolongación del dique Este en 505 m, y el dragado del canal de entrada, cuestiones que a priori serán motivo de reducción de los impactos sobre el medio natural.

Por otra parte, como proyecto de futuro, la Autoridad Portuaria de Valencia traslada a la sociedad exclusivamente los beneficios económicos y sociales que el puerto puede ser capaz de generar desde su gestión interna. En este sentido, el dique de abrigo ejecutado entre los años 2008 y 2012, supuso una inversión por parte de la Autoridad Portuaria de 204 millones de euros, de los cuales fueron subvencionados 74 millones con Fondos de Cohesión Europeos. Esta situación, como así vienen anunciando desde la APV, hace casi imposible una vuelta atrás, y máxime cuando la Unión Europea ha contribuido con sus fondos. No obstante, la inversión realizada únicamente ha servido para la ejecución del dique de abrigo, queda pendiente la ejecución de las obras de interior que permitan poner en funcionamiento la nueva terminal norte, cuyo coste estimado está previsto que ascienda a 1.400 millones de euros, cuya mayor parte procederá de la inversión privada.

Beneficios de la ampliación del puerto de Valencia

A la vista de las fuertes inversiones realizadas y previstas, la Autoridad Portuaria de Valencia plantea a la sociedad valenciana los beneficios que generará estas inversiones en términos de empleo, productividad, energéticos y medioambientales, con el sesgo de destacar los efectos positivos y no pronunciarse sobre los efectos negativos.

En materia de empleo se estima que con la nueva terminal, en el horizonte 2030, habrá un incremento de 44.000 nuevos empleos, llegándose a alcanzar el total de 80.000 empleos en todo el puerto. Se considera que una terminal moderna y tecnológicamente muy avanzada, como la prevista, tiene una capacidad en la generación de empleo muy superior a las instalaciones actualmente existentes. Sin embargo, se echa a faltar como alternativa al crecimiento de las instalaciones portuarias existentes, la modernización de las actuales instalaciones, de tal modo, que se pudiera llevar a cabo un plan de inversiones que se encuentre alineado con el Pacto Verde Europeo, que prevea los mecanismos necesarios para una Transición Justa hacia una economía climáticamente neutra sobre la actividad portuaria actual.

Teniendo en cuenta las ventajas que presenta una terminal tan avanzada tecnológicamente, debería plantearse que dentro de las instalaciones actuales con un plan adecuado hacia una Transición Justa, incorporando las últimas tecnologías, se podría generar incrementos en el empleo del orden de 30.000 adicionales a los actualmente existentes, teniendo en cuenta la relación entre la dimensión de la nueva terminal y el empleo que está previsto que genere. Esta cuestión debería ser objeto de un amplio debate acerca del futuro del puerto que queremos, en cuanto a cuál debe ser la dimensión máxima del mismo y que rol queremos que juegue en la sociedad, es decir, una infraestructura no debe considerarse de crecimiento ilimitado.

En materia de productividad el puerto de Valencia supone un producto interior bruto en la Comunitat Valenciana del 2,4%, superior al que genera toda la agricultura de la Comunitat Valenciana, convirtiendo al puerto en una infraestructura estratégica de primer orden. No obstante, los efectos territoriales y medioambientales que genera la actividad no se contabilizan en este tipo de variable económica, por lo que cabe cuestionarse si en esta sociedad vale todo aquello que genere beneficios económicos.

Desde el punto de vista medioambiental, la apuesta por energías limpias, el ferrocarril y la

electrificación de muelles y grúas es un paso muy importante en las nuevas terminales, pero a priori debería quedar también contemplado que esta modernización sea un objetivo a corto y medio plazo sobre los muelles existentes.

Efectos territoriales derivados de la ampliación del puerto de Valencia

El puerto de Valencia necesita de otras infraestructuras de conexión que permitan el tráfico de mercancías por vía terrestre, lo cual significa que deberían ser contempladas en la planificación sobre la viabilidad o no de la ampliación del puerto y no ejecutarse la misma sin que exista una planificación integrada del conjunto de infraestructuras que sean necesarias para el fin que se persigue, que no puede ser otro que prestar un servicio a la sociedad. No actuar de esta forma convierte al puerto, desde el punto de vista funcional, en una isla cuyas principales operaciones se basan en el tráfico de tránsito, es decir, el tráfico de mercancías que no entran ni salen por vía terrestre.

La Autoridad Portuaria de Valencia ha afirmado en diversos foros que la ampliación del puerto y los accesos al mismo deben ser considerados como proyectos distintos, y por lo tanto independientes. En mi opinión esta afirmación tiene su parte de verdad, pero no es correcto el planteamiento. Si bien es cierto que ambos tipos de actuación se deben desarrollar mediante proyectos de ejecución distintos, como cualquier proyecto que responde a una actuación concreta, no resulta aceptable que no exista previamente una planificación de las actuaciones conjunta e integrada. No tiene sentido lógico actuar por proyectos sin una adecuada, coordinada y consensuada planificación.

Ante esta falta de planificación territorial sobre las infraestructuras que resulten necesarias para el adecuado funcionamiento de la ampliación portuaria, la Autoridad Portuaria considera que a priori no necesita nuevas infraestructuras de conexión por carretera debido a que el incremento del tráfico esperado de la importación/exportación será aproximadamente de 100 camiones por año, un incremento que las infraestructuras viarias actuales consideran que puede sostener. Sin embargo, sí consideran de interés el desarrollo de las plataformas ferroviarias que resulten necesarias para mejorar la eficiencia ambiental en el transporte de mercancías. Es decir, no se encuentra actualmente tomada la decisión de que infraestructuras finalmente serán objeto de desarrollo, debido a la falta de coordinación y planificación integrada, sin embargo, se están desarrollando proyectos que por si mismos no son plenamente operativos confiando que la presión de estas actuaciones movilice la iniciativa pública en el desarrollo de actuaciones de conexión.

La Conselleria de Política Territorial, Obras Públicas y Movilidad se encuentra redactando el Plan de Acción Territorial Metropolitano de Valencia (PATEVAL), en cuya versión inicial se propuso entre sus retos la integración del Puerto en su contexto territorial metropolitano, atendiendo al reequilibrio necesario del transporte ferroviario frente a nuevas ampliaciones por carretera y al control de emisiones de CO₂ por los buques teniendo en cuenta los usos próximos a las zonas residenciales y el tráfico de camiones sobre la infraestructura de carreteras. Este debe ser el marco de concertación más adecuado para alcanzar los acuerdos debidamente planificados.

En la mesa temática sobre infraestructuras, movilidad y energía del PATEVAL, la Autoridad Portuaria de Valencia señaló la fragilidad existente entre los accesos al puerto y la necesidad de ampliación del espacio de infraestructuras como la carretera V30 o el puente de acceso de camiones destinada a absorber la ampliación futura del puerto, sin contemplar la opción ferroviaria y sin cuantificar las emisiones derivadas del tráfico por V30 que afectan al conjunto de la ciudad, subrayando la relación directa entre la ampliación estimada del puerto y la ampliación de infraestructuras que necesitarán.

En febrero de 2020 se presentó un informe realizado por el Instituto de Transporte y Territorio de la Universitat Politècnica de València entre cuyas conclusiones se señalaba la nece-

sidad de acometer infraestructuras viarias como el acceso norte al puerto, o el aumento de la capacidad de infraestructuras viarias existentes, como las carreteras V-30, V-21, V-31 y by-pass, así como, la realización de inversiones en el ferrocarril en distintos tramos existentes y nuevos.

Como resultado de los diversos trabajos que están siendo llevados en cuanto al puerto y sus conexiones, referidos anteriormente, se observan divergencias en cuanto a las actuaciones que deben ser realizadas para el correcto funcionamiento entre el puerto y el área metropolitana.

En el ámbito medioambiental la Autoridad Portuaria de Valencia pone de relieve a nivel interno los beneficios que genera por la reducción en emisiones de CO₂, consumo energético, así como el uso de energías limpias. No obstante, no internaliza los efectos medioambientales externos, excusando que, al encontrarse ejecutados los diques de abrigo el impacto sobre las playas del sur ya está hecho, y por lo tanto las actuaciones de los muelles no incrementarán dichos impactos. Si bien sea cierto que los impactos que el puerto genera y sus ampliaciones no se vean incrementados por la ejecución de los muelles interiores, no es menos cierto que los impactos que vienen produciéndose, al menos desde la ejecución de la ampliación sur no están siendo internalizados, generándose impactos sobre las playas situadas al norte del puerto, por un incremento significativo en el depósito de finos, dando lugar a playas de enorme envergadura. De igual modo, en las playas del sur, además de la desaparición de la playa de Nazaret, los aportes se han visto reducidos produciéndose un retroceso en la línea de las playas afectando a usos privados. Esta situación hizo que se llevará a cabo en las playas del sur una retirada estratégica de usos que se veían afectados, construyéndose dunas que permitieran amortiguar los efectos de la regresión, con el objeto de equilibrar el sistema dinámico de la costa, tal y como puede observarse en las imágenes siguientes.

Actualmente el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico tiene previsto ejecutar un Proyecto de regeneración de las playas del Saler y Garrofera, situadas al sur del puerto, con una inversión de algo más de 28 millones de euros, a lo largo de 7 km de costa, y casi 3 millones de m³ de aportes. Estas inversiones terminan sufragándolas el Estado subsidiariamente, cuando parte de las causas que han generado estos efectos, tanto de regresión en las playas del sur como del incremento de depósitos en las playas del norte, tienen su origen en las sucesivas ampliaciones que el puerto ha ido desarrollando.

Desafiaments del sistema tributari valencià: una Agència Tributària pròpia i un Observatori Fiscal

Sonia Díaz Español, directora de l'Agència Tributària Valenciana i directora tècnica de l'Observatori Fiscal de la Comunitat Valenciana.

Per què és necessària una agència tributària pròpia?

El punt de partida del perquè de la necessitat d'una agència tributària és l'existència del sistema fiscal. El sistema fiscal és el conjunt de tributs (impostos, taxes). El Parlament, les Corts, en representació dels ciutadans, aproven les lleis amb les quals es construeix l'estructura tributària.

El govern, el Consell i l'Administració Tributària són els responsables de regular els procediments jurídics i establir els instruments tecnològics que permeten fer complir aquestes lleis i, al mateix temps, gestionar d'una forma transparent, responsable i eficient els ingressos que es recapten.

Per a gestionar uns serveis públics de qualitat i un estat del benestar sòlid, solvent i d'accés universal, és necessari comptar amb un sistema fiscal just, progressiu i que garantisca que pague més qui més té, en això consisteix la solidaritat tributària.

La Comunitat Valenciana ha de comptar amb un sistema fiscal proporcional i redistributiu que garantisca la justícia fiscal i la impossibilitat d'escapar del compliment de les obligacions tributàries mitjançant l'evasió o l'elusió fiscal.

Res és segur, excepte la mort i els impostos. Aquesta màxima, que se li atribueix a Benjamin Franklin, sol ser a vegades objecte de qüestió, almenys a Espanya. I no precisament perquè algú haja descobert el beuratge de l'eterna joventut, ni de bon tros, sinó perquè, cada vegada més, el frau fiscal s'ha instaurat en la nostra societat i ja constitueix un greu problema estructural i una de les majors preocupacions dels ciutadans espanyols.

Pràcticament diàriament ens alcem amb nous casos de suposats delictes fiscals que ens escandalitzen, especialment a tots els que tenen una nòmina o paguen religiosament la seua quota mensual i que, al més mínim retard en el seu abonament, estan rebent una notificació per part d'Hisenda o de la Seguretat Social. No obstant això, en algunes ocasions, els conceptes no s'utilitzen del tot bé; aquest és el cas d'elusió i evasió fiscal, termes que aparentment semblen el mateix, però que tenen un significat i unes connotacions molt diferents.

L'elusió fiscal té com a objectiu pagar la menor quantitat d'impostos dins dels límits que estableix la Llei, en algunes ocasions aprofitant les llacunes legals de la legislació dels països. Dins d'aquesta pràctica, podríem esmentar des de l'aprofitament de les deduccions per a pagar menys impostos fins a alguns mètodes complexos que els serveixen a les empreses per a pagar menys tributs. Però també es poden citar algunes tècniques que aprofiten els tractats de doble imposició o la lliure circulació de capitals per a eliminar alguns gravàmens.

Aquest és el cas, per exemple, d'algunes empreses que domicilien la seua seu social en països on l'impost de societats és més baix, en un entorn de lliure circulació de capitals com és la Unió Europea, i transfereixen allí els beneficis obtinguts en altres països.

L'evasió fiscal, per part seua, consisteix a evitar el pagament de la major part o la totalitat dels impostos a través de pràctiques il·legals. Aquesta pràctica implica generalment la falsificació i l'encobriment de la vertadera naturalesa del negoci amb l'objectiu de reduir o modificar la seua responsabilitat fiscal. Exemples d'evasió fiscal són el registre d'empreses en països considerats com a paradisos fiscals o l'ús de testaferros, és a dir, una persona que actua com a presumpte propietari d'una companyia.

És a dir, la diferència fonamental d'una i una altra pràctica radica en la legalitat de l'un i l'altre. Ara bé, *cap d'elles sol ser ètica*, encara que l'elusió fiscal no tinga conseqüències penals.

A més, mentre en l'elusió fiscal es busca l'assessorament d'experts fiscals, l'evasió fiscal està normalment relacionada amb casos de corrupció o activitats delictives.

El repte que té al davant l'Agència Tributària Valenciana i com no, jo mateixa, com la seua directora és aconseguir l'eficiència i l'eficàcia.

Segons la Reial Acadèmia de la Llengua Espanyola, eficàcia es refereix a la «capacitat d'aconseguir l'efecte que es desitja o s'espera», mentre que eficiència és definida per aquest organisme com la «capacitat de disposar d'algú o d'alguna cosa per a aconseguir un efecte determinat».

Davant aquesta diferència entre eficàcia i eficiència, cal plantejar-se què ha de prevaldre l'organització: ¿complir els terminis o utilitzar menys recursos?

En aquest sentit, la clau està a trobar l'equilibri entre tots dos paràmetres, la qual cosa es tradueix en un tercer concepte, l'efectivitat, entesa com una solució ponderada entre aconseguir els objectius marcats amb una despesa adequada.

Ho aconseguirem de la següent forma:

- Primer, adoptant mesures per a identificar els comportaments insolidaris.
- Segon, aconseguint que els ciutadans tinguen consciència fiscal, convèncer-los que no existeix tolerància cap als defraudadors i que es fa un bon ús, en termes de serveis i prestacions socials, dels diners recaptats a través dels impostos.

El temps present requereix una agència tributària moderna, eficaç i eficient, amb vocació de servei a la ciutadania i amb capacitat de subministrar els serveis tributaris que requereix la Comunitat Valenciana.

La creació d'una Agència Tributària pròpia és una de les actuacions previstes en l'«Acord del Botànic».

En aquest sentit, la intenció declarada és l'impuls i millora de l'administració tributària de la Generalitat amb la posada en marxa de l'Institut Valencià d'Administració Tributària, que ha sigut el punt de partida de l'Agència Tributària Valenciana.

El primer pas cap a aquesta nova organització es va donar amb la reforma de l'Estatut d'Autonomia de la Comunitat Valenciana per la Llei orgànica 1/2006, de 10 d'abril, de Reforma de la Llei orgànica 5/1982, d'1 de juliol. En aquest sentit, els tres primers apartats de l'article 69 del citat Estatut d'Autonomia perfilen els aspectes substancials de l'organització administrativa responsable, en nom i per compte de la Generalitat, de l'aplicació efectiva de tots els recursos tributaris de la Generalitat (siguen tributs propis o ceditos).

Aquesta organització, l'Administració Tributària Valenciana, exerceix les competències relatives a l'aplicació dels tributs i l'exercici de la potestat sancionadora en matèria tributària en l'àmbit de la Generalitat. L'Institut Valencià d'Administració Tributària va ser creat per la Llei d'acompanyament per al 2015 (Llei 7/2014, de 22 de desembre, de mesures fiscals, de gestió administrativa i financera, i d'organització de la Generalitat); el seu estatut va ser aprovar pel Decret 84/2015, de 29 de maig, del Consell (modificat pel Decret 167/2016, d'11 de novembre), i la seua posada en funcionament s'ha produït per l'Ordre 4/2015, de 28 de desembre, de la Conselleria d'Hisenda i Model Econòmic, iniciant-se les activitats de l'Institut l'1 de gener de 2016.

La Llei d'acompanyament per al 2019 (Llei 27/2018, de 27 de desembre, de mesures fiscals, de gestió administrativa i financera i d'organització de la Generalitat, en el seu article 100 ha modificat la denominació de l'IVAT per a ser denominat Agència Tributària Valenciana.

El Decret 3/2019, de 18 de gener, del Consell aprova l'Estatut de l'Agència Tributària Valenciana

En aquest estadi, en l'organització de l'Administració tributària de la Generalitat, el primer objectiu ha de ser la seua modernització i professionalització. Una vegada reeixit i consolidat el primer objectiu, l'Administració tributària de la Generalitat té notables parcel·les en les quals millorar i exercir la seua funció, tals com realitzar amb mitjans propis les funcions inherents a

l'execució forçosa per impagaments dels ingressos de dret públic (actualment en conveni amb l'Agència Estatal d'Administració Tributària) o la col·laboració i cooperació interadministrativa amb altres administracions tributàries, especialment amb les d'índole local en la Comunitat Valenciana.

L'Agència Tributària dota a l'Administració de la Generalitat d'una organització que es regeix amb criteris tècnics dins d'un règim jurídic que s'adapta a les singularitats de l'activitat tributària en relació amb l'activitat administrativa en general, la qual cosa comporta un canvi en les necessitats de personal al servei de l'Administració tributària de la Generalitat, tant en la seua composició (grups de classificació professional) com en la seua organització funcional o territorial. En aquest sentit, es requereix d'una plantilla especialitzada en matèria tributària en cada grup de classificació professional, superant l'organització existent des de 1997, en la qual l'únic grup de professionals especialitzat eren els pertanyents al Cos Superior Tècnic d'Inspectors de Tributs.

Des de la llunyana creació del Cos d'Inspector de Tributs, l'especialització i professionalització de la plantilla ha continuat amb la creació del Cos Superior de Gestió de Tributs de l'Administració de la Generalitat. Aquesta especialització i professionalització ha de continuar amb la creació de cossos específics en els grups de classificació professional C1 i C2.

La materialització en el curt termini de l'Agència de Tributs Valenciana, com es va acordar en el punt cinqué del Pacte del Botànic, permetrà a aquesta administració gestionar els tributs i lluitar contra el frau fiscal amb eficàcia i eficiència. Aquest principi és la nostra responsabilitat amb el ciutadà i amb els serveis públics, fent valdre l'article 103 de la Constitució Espanyola.

D'altra banda, el finançament autonòmic està estretament relacionada amb la política de tributs i suposa un punt clau a tractar amb l'Estat, amb la finalitat d'accedir a un finançament equilibrat amb les competències que tenim assignades i garantir així una autonomia real en el desenvolupament de les polítiques d'ingressos i despeses que permeta donar major estabilitat a l'Estat del Benestar de tots els valencians i valencianes.

L'objectiu és incentivar el compliment voluntari de les obligacions tributàries i perseguir a tots aquells que de manera intencionada tracten d'evadir les seues obligacions fiscals, ja que això perjudica a tota la societat.

Per què es crea l'Observatori Fiscal de la Comunitat Valenciana?

La necessitat que l'Administració tributària de la Generalitat dispose d'un marc organitzatiu que permeta millorar la prestació del servei i la qualitat en l'atenció i assistència al contribuent; potencie la col·laboració i cooperació interadministrativa, i afronte adequadament la labor de control i lluita contra la defraudació fiscal en l'àmbit dels tributs gestionats per la Generalitat; com també que coadjuve a aconseguir un grau satisfactori de suficiència financera i incremente l'eficàcia per a reunir els recursos necessaris per al sosteniment de les despeses públiques, posa de manifest la conveniència de crear un espai multilateral de transparència de l'actuació de l'Administració tributària de la Generalitat i de posada en comú d'informació i coneixements, a fi que hi haja una major cooperació entre els interlocutors socials en matèria tributària i la mateixa administració.

El Decret 56/2016, del Consell, de 6 de maig, pel qual s'aprova el Codi de Bon Govern de la Generalitat, estableix, en l'article 38, que s'haurà d'impulsar una Administració relacional i dialogant que implique i consulte la ciutadania, prevalga el principi de cooperació i reforce la interacció amb la resta d'administracions públiques, els agents econòmics, socials i culturals, i la resta de la societat civil.

D'altra banda, de conformitat amb el que es disposa en l'article 2.2f del Decret 3/2019, de 18 de gener, del Consell, d'aprovació de l'Estatut de l'Agència Tributària Valenciana, correspon a l'Agència Tributària Valenciana el desenvolupament de la col·laboració social en l'aplicació dels tributs de competència de l'Agència.

Per a garantir les finalitats perseguides per l'Agència Tributària Valenciana, s'estableixen i reforcen les accions de coordinació i col·laboració mitjançant una mesura de caràcter orgànic introduïda com a objectiu del Seminari d'Estiu 2019 a Montanejos. En aquest sentit, s'adopta un ambiciós protocol d'avaluació de la seua eficàcia, eficiència i efectivitat mitjançant la constitució de l'Observatori Fiscal de la Comunitat Valenciana, que integrarà tots els agents socials i administratius amb participació en el sistema tributari valencià.

L'Observatori Fiscal de la Comunitat Valenciana inclou un grup de ciutadans i ciutadanes que conjuntament són font de gran credibilitat derivada de la seua honestedat, capacitat tècnica i suport al posicionament de la nostra comunitat per a escometre els objectius següents:

- Facilitar polítiques tributàries que prioritzen el desenvolupament humà sostenible en un marc de sostenibilitat fiscal i mediambiental.
- Promoure l'educació ciutadana sobre les actuacions tributàries, la consciència fiscal.
- Aprofundir en el coneixement mutu entre l'Agència Tributària Valenciana i els professionals representats en aquest, en un marc de cooperació, transparència, rigor tècnic, objectivitat, proporcionalitat i receptivitat.
- Augmentar la seguretat jurídica en les relacions dels contribuents i els professionals tributaris amb l'Agència Tributària Valenciana.
- Contribuir a la millora de l'aplicació del sistema tributari.
- Contribuir a la prevenció del frau fiscal.
- Monitorar i avaluar la gestió i transparència de les finances públiques en funció d'aquestes polítiques, emetre recomanacions públiques i traslladar-les a la societat civil.

Aquesta mesura redunda en l'interés general, ja que es potenciaren els instruments necessaris per a garantir la participació ciutadana en el disseny i l'avaluació de les polítiques públiques, i per a això s'utilitzaran tots els mitjans accessibles, inclosos els telemàtics, per a aprofundir en el desenvolupament de la democràcia participativa.