

2

TEMAS DE ACTUALIDAD**DESARROLLO LOCAL Y ECONOMIA SOCIAL****DESARROLLO LOCAL Y ECONOMIA SOCIAL**

Juan A. Tomás Carpi
Universidad de Valencia y CIDEA

El proceso de transformación económica que ha afectado al mundo occidental en los últimos veinte años, el proceso de globalización que está experimentando la economía, la degradación de los centros urbanos de las grandes ciudades, la crisis en que se han visto insertas muchas áreas de antigua industrialización, el creciente fenómeno de exclusión social que el paro masivo y de larga duración conlleva, así como preocupación medioambiental, han hecho del desarrollo local un objeto de creciente interés social y político. Para algunos movimientos sociales y pensadores constituye el cauce de solución de muchos de los problemas que afectan hoy a las comunidades. Entre los rasgos distintivos de la estrategia de desarrollo local resaltan: a) el énfasis puesto en el desarrollo endógeno, mediante la movilización del potencial de recursos humanos y físicos y las capacidades empresariales e institucionales locales en orden a crear nuevas oportunidades de empleo y actividades económicas con origen en el territorio, y b) el enfoque “bottom-up”, según el cual corresponde a los actores locales el protagonismo del desarrollo territorial.

Los objetivos y mecanismos que informan las estrategias de desarrollo local le confieren unas particularidades orgánicas que lo contraponen al modelo tradicional y canónico de desarrollo económico. El hombre y el desarrollo de sus capacidades, así como la elevación de la capacidad de autogobierno de las comunidades, constituye su fin primordial. Es la creación de puestos de trabajo de calidad para la población local, y no la simple creación de empleo, lo que guía la activación del sistema económico. La consecución de una economía estable, la creación de una base económica amplia, diversa y endógenamente controlada, así como la mejora de la calidad de vida, completan el sistema de objetivos.

La estrategia de desarrollo local informada por los anteriores rasgos y objetivos plantea una serie de cuestiones de sumo interés para la economía social. En primer lugar, constituye una estrategia que reclama la movilización de todos los actores locales, así como un alto grado de implicación de la población, y en la que dichos actores son los beneficiarios. En segundo lugar, la plena utilización de los recursos obliga a considerar la movilización de aquellos no reconocidos como tales o subutilizados por las fuerzas económicas guiadas por el principio de valorización del capital. En tercer lugar, no es la inversión per se la que guía la promoción de la actividad económica, sino la creación de puestos de trabajo compatibles con las cualificaciones y aspiraciones de la población local. Por último, aunque no menos importante, el enfoque del desarrollo local asume la democratización de la vida social como un valor fundamental, tanto preconizando una práctica participativa y la implicación ciudadana en el desarrollo de su colectividad, como acercándolo a los centros de decisión económicos.

Las propiedades de la economía social, como forma de producción, hacen de ella un instrumento fundamental de una estrategia de desarrollo local como la que se acaba de perfilar. La condición de entidades privadas de las figuras de la economía social, su constitución democrática, la priorización de las metas sociales sobre los beneficios, el predominio de la componente humana de los factores de producción, su orientación a la satisfacción de necesidades (primacía del valor de uso sobre el valor de cambio) y el hecho de que la interacción entre los miembros descansa, en principio, en la racionalidad comunicativa (sustentada en la relación personal y la confianza), permiten a tales formas institucionales responder a las exigencias organizativas y de aprendizaje que la implementación de tal estrategia de desarrollo requiere. Al conferir al ciudadano calidad de miembro de la organización productiva, tales formas organizativas introducen una nueva vía de influencia en el proceso económico, la implicación. Por otra parte, su cercanía al ciudadano hace de la economía social una realidad con gran potencial de conexión estratégica con la sociedad civil y, por tanto, con la vida de la gente en su más amplio sentido. De ahí su potencial socializador y de activación social, como ponen de relieve muchas experiencias, tanto en el Tercer Mundo como en el mundo desarrollado.

La contribución de la economía social al desarrollo local y comunitario puede discurrir por dos vías distintas aunque no indisociadas. Por un lado participando en la materialización de los objetivos de creación de empleo, estabilidad social, desarrollo de las capacidades empresariales y del potencial endógeno en general de un territorio. Por otro lado mediante la definición de un marco de relaciones y prácticas susceptibles de conformar un aprendizaje favorable a la participación, el diálogo abierto y la cooperación, condición básica de éxito de la estrategia de desarrollo local. Bien entendido que la aportación de la economía social al desarrollo local no es independiente de la actitud que respecto a ella adopte el grupo que lidere el proceso de desarrollo, y en particular el compromiso asumido por los movimientos sociales de base en su dinamización. Lo que viene a indicar que la relación entre estrategia de desarrollo local y economía social crea las condiciones para la emergencia de un proceso de nuevo cuño en la historia de ésta última realidad social.

Distintas experiencias relativamente recientes confirman la capacidad movilizadora y de autodesarrollo de la sociedad civil en el marco del desarrollo local y comunitario.

El movimiento asociativo ha sido capaz de ejercer eficazmente la implicación ciudadana y la lealtad para conseguir movilizar las capacidades organizativas, productivas y creativas de colectivos desfavorecidos y áreas en crisis y desindustrialización, con el objetivo de satisfacer sus necesidades económicas y sociales utilizando formas cooperativas, asociativas y de autoayuda. Las corporaciones de desarrollo comunitario en Estados Unidos, aparecidas en los años sesenta para afrontar los problemas de degradación (física y socio-económica) de los centros de las grandes ciudades y reactivadas, sobre nuevas bases, en reacción a la política de Regan, constituyen experiencias de indudable importancia en el mundo occidental. También Québec se ha convertido, en los años ochenta, en otro importante campo de experimentación de respuestas asociativas ante la desindustrialización de áreas industriales maduras, utilizándose como mecanismos las corporaciones de desarrollo económico comunitario y los fondos de solidaridad obrera. También en Europa han proliferado estrategias de desarrollo local y de regeneración social de barrios marginales utilizando formas de economía social. En el Tercer Mundo existe ya una relativamente larga tradición de desarrollo comunitario impulsado por ONGs y grupos de autoayuda, resaltando también las estrategias de desarrollo agropolitano y la extensión de la economía popular, que tienen en las organizaciones productivas de carácter comunitario y cooperativo un instrumento económico fundamental.

Con independencia de las ventajas que para la materialización de los objetivos económicos del desarrollo local tienen las instituciones de la economía social, su contribución a la integración social, aprendizaje democrático y autoorganización colectiva supone una aportación fundamental al desarrollo del capital social y la capacidad de autogobierno de los territorios. Desde el punto de vista económico resalta su capacidad para adaptar la creación de puestos de trabajo a las necesidades de la población, así como la estabilidad que confiere la adscripción territorial de tales organizaciones. Desde el punto de vista socio-político, el principio de organización democrático de estas figuras económicas permite llevar el aprendizaje de las prácticas de participación y gestión democrática al ámbito de la producción, espacio privilegiado de la vida cotidiana en las sociedades actuales. Es precisamente por ello que su aportación al desarrollo de una cultura democrática y a la participación ciudadana en la gestión socio-política puede ser decisiva. Hecho que no debe pasar desapercibido a los movimientos sociales que abogan por una sociedad más humana, democrática y sostenible.

1. *Louis Favreau es sociólogo y profesor en la Universidad de Quebec (Hull), titular de la cátedra de investigación sobre desarrollo comunitario de esta universidad y redactor de la revista Economies et Solidarite (anteriormente llamada Cooperatives et Developpement).*

ECONOMIA SOCIAL Y DESARROLLO LOCAL EN AMÉRICA DEL NORTE: EL ENFOQUE DE DESARROLLO ECONOMICO COMUNITARIO

Louis Favreau¹

Desde hace más de treinta años en los medios urbanos de Estados Unidos y más de diez en los de Quebec (y en Canadá), el movimiento asociativo ha experimentado una renovación importante de su papel en la economía y en la sociedad a partir de lo que se ha acordado en llamar, en esta parte del Atlántico (DEC), el desarrollo económico comunitario. Las iniciativas de los residentes de los barrios pobres han dado lugar a la

aparición de organismos de coordinación, de concertación y de solidaridad que estimulan la reactivación y actúan como plataformas de una actividad estructurante a nivel económico y social en los "neighborhoods" (barrios). La intervención de las Community Development Corporations (CDC) en los Estados Unidos y de las corporaciones de desarrollo económico comunitario (CDEC) en Quebec son ejemplos claros de esta tendencia. La mayoría de las veces, las iniciativas de desarrollo local reciben su impulso de "organizaciones comunitarias" (asociaciones de barrio) que buscan conciliar objetivos económicos y sociales simultáneamente. Actualmente, hay más de 2000 CDC americanas. Estas CDC, que disponen tanto de fondos de funcionamiento como de fondos de inversión, llevan a cabo la compra, renovación y gestión de viviendas locales; el mantenimiento y desarrollo de empresas locales, de tipo mayoritariamente cooperativo o asociativo; la compra, renovación y gestión de espacios comerciales así como el establecimiento de servicios de proximidad, particularmente en el sector de la sanidad y de los servicios sociales. Desconocida, o mejor dicho ignorada, durante demasiado tiempo, esta experiencia de DEC realizada en ciudades como Nueva York, Boston, Chicago, San Francisco, Saint Paul o Montreal merece ser estudiada para poder entender la originalidad de su contribución al ámbito asociativo de los años 90.

El movimiento asociativo en América del Norte (Quebec, Canadá y Estados Unidos) ha experimentado recientemente un resurgimiento importante. Este elemento de un "tercer sector inscrito entre la economía capitalista y la economía pública" (Defourny y Monzón Campos, 1992) se orienta actualmente hacia un compromiso creciente en la producción de servicios, la creación de empleo y la revitalización económica y social en barrios populares de grandes centros urbanos. Para ser más preciso, el componente asociativo de este "tercer sector" se ha visto comprometido no sólo en la transferencia de la riqueza a grupos de la sociedad que disponen en menor grado de ella, sino también en la producción de riqueza con, por y para dichos grupos y comunidades. La intervención de las Community Development Corporations (CDC) en los Estados Unidos desde hace más de tres décadas es un ejemplo claro de esta tendencia.

I. El desarrollo económico comunitario en los Estados Unidos

Desde los años 40 hasta los años 60, el movimiento asociativo americano (así denominado en América del Norte, Quebec incluido) ha dejado su impronta más visible en el posicionamiento conflictivo adoptado en el seno de los barrios desfavorecidos de los grandes centros urbanos: lucha contra los propietarios de los inmuebles que ellos mismos dejaban deteriorarse, campañas para denunciar a los bancos que, en esos barrios, canalizaban el ahorro local hacia el exterior y que se negaban a conceder préstamos a los residentes argumentando que eran préstamos demasiado arriesgados, etc.

Pero a partir de los años 70, asistimos a un cambio parcial de dirección de la dinámica asociativa que se orienta hacia la creación de servicios y el desarrollo de una capacidad de propuesta, hacia una voluntad de asumir el conjunto de la economía local de las "comunidades"². En América del Norte, el desarrollo económico comunitario (DEC) adquiere este enfoque estratégico global de revitalización económica y social de

2. La noción de "community" se aplica a la "convivencia física" en un territorio. En algunos casos, esta noción anglosajona supone una concepción de la democracia que concede mayor importancia al entorno local y regional y a su relativa autonomía que a las grandes cuestiones políticas nacionales, lo que permite la introducción de la noción de desarrollo económico comunitario dentro de la economía social, noción más latina.

territorios en vías de exclusión. Una parte del movimiento asociativo realiza su "transformación económica" mediante estructuras de trabajo centradas más en la revitalización de los barrios por sus mismos habitantes que en la reivindicación de lo mismo frente a los poderes públicos.

En concreto, este enfoque estimulará la creación de corporaciones de desarrollo comunitario o Community Development Corporations (CDC). Hoy en día existen más de 2000 que están llevando a cabo proyectos de carácter tanto económico como social en cuestiones como la vivienda, la formación profesional de los residentes, la educación de los jóvenes, la inserción social mediante la económica de grupos desfavorecidos de ciudades como Nueva York, Boston, Miami, Chicago, Pittsburgh, Atlanta, Cleveland, Detroit, San Francisco, St. Paul...

1. Las Community Development Corporations (CDC): evolución de 1965 a 1995.

Para los trabajadores sociales comunitarios americanos, ésta práctica de DEC puede definirse de la siguiente manera: se trata de iniciativas locales de desarrollo que buscan conciliar objetivos tanto económicos como sociales. Estas iniciativas de los residentes de los barrios pobres, apoyadas la mayoría de las veces por profesionales de la organización comunitaria (financiados por las Iglesias locales), dan lugar al establecimiento de organismos de coordinación, de concertación y de solidaridad, una serie de organismos que estimulan la reactivación y actúan como plataformas de una actividad estructurante a nivel económico y social en su entorno. Estas CDC, que disponen tanto de fondos de funcionamiento como de fondos de inversión, llevan a cabo la compra, renovación y gestión de viviendas locales; el mantenimiento y desarrollo de empresas locales (normalmente se trata de microempresas), de tipo mayoritariamente cooperativo o asociativo; la compra, renovación y gestión de espacios comerciales así como el establecimiento de servicios de proximidad, particularmente en el sector de la sanidad y de los servicios sociales. Esta intervención permite atraer capital a dichas comunidades y ejercer alguna influencia sobre su orientación. También aumenta las posibilidades de empleo para o por los miembros de esas comunidades y fomenta que las empresas locales ofrezcan mejores servicios a las mismas.

2. Tres generaciones de CDC

Las primeras CDC se crearon en los años 60 aprovechando el auge del movimiento en pro de los derechos del ciudadano por una parte, y por otra el compromiso de los poderes públicos centrales (el Estado federal) en la "guerra a la pobreza" a raíz de las revueltas que se produjeron en las principales ciudades norteamericanas. La presión de las comunidades locales en esa dirección, el respaldo de fundaciones como la Fundación Ford y el apoyo político de los demócratas favorecieron la introducción de una enmienda en el programa existente de lucha contra la pobreza (el Economic Opportunity Act o EOA)³. Todos estos condicionantes dieron pie a la primera generación de CDC que a principios de los años 70, ya sumaban más de cincuenta.

De mediados de los 70 a mediados de los 80, surgirán varios centenares de CDC gracias al respaldo de los poderes públicos, especialmente en lo concerniente a la

3. *El EOA corresponde en el plan social y económico al Civil Rights Act (1964) y al Voting Rights Act (1965) a nivel político.*

vivienda en el marco del Housing and Community Development Act (1974), que crea el programa CDBG (el Community Development Block Grant Program) al que la administración Carter intentará impulsar de manera definitiva.

Con la llegada de la administración Reagan—Bush, las CDC se ven obligadas a buscar ayuda en otros ámbitos diferentes del gobierno central. Paradójicamente, las CDC se multiplican durante este difícil período de manera que hay más de 2000 a inicios de los años 90. Los Estados locales, las municipalidades y las fundaciones privadas se convierten en las fuentes de recursos externos más buscadas por las CDC.

Nacidas en los barrios pobres de población negra en los años 60, las CDC se propagaron por los barrios pobres de blancos o multiétnicos en los años 70 y 80, implantándose en las principales ciudades, especialmente en el Noreste y en el Middle West americano en donde el declive económico y demográfico fue más acentuado.

Con experiencia en el modelo de presión sobre las autoridades locales utilizado en los años 60, las CDC han evolucionado progresivamente hacia el desarrollo de proyectos económicos, sobre todo en lo referente a la vivienda y a los servicios relacionados con ella (sanidad, servicios sociales, educación de jóvenes, consumo y ahorro). Actualmente, los ámbitos de intervención son más amplios (empresas y comercios, formación, alojamiento y servicios comunitarios), los socios más variados (sector comunitario, sector privado, sector público) y la voluntad de desarrollar una "plataforma empresarial" local más explícita.

3. La CDC tipo: actividades, financiación, composición, modo operativo, estatuto.

Las Community Development Corporations (CDC) son organizaciones sin ánimo de lucro, reguladas por principios democráticos. constituidas de forma que se garantice la participación de los residentes de un barrio en el desarrollo económico y social de su comunidad. Pueden acceder a la condición de socios los residentes y representantes de los diferentes componentes de la misma, ya sean los organismos comunitarios, las empresas locales o los profesionales. Se asemejan a consejos de barrio que agrupan a los elementos activos del mismo y que buscan activar el desarrollo en su dimensión económica y social. Suelen intervenir en territorios en los que la población sea relativamente densa (oscilando entre 50.000 y 100.000 personas).

II. La experiencia de desarrollo económico comunitario de Quebec y Canadá

A principios de los 80, el panorama mostraba un sindicalismo en crisis, superado por la nueva situación (dualización de la sociedad, incapacidad de defender mas que a los trabajadores ya inscritos en el movimiento...) y un movimiento asociativo agotado, con un núcleo ideológico desgastado y unos recursos económicos insuficientes. Desde hace más de diez años, la emergencia de nuevas figuras de acción asociativa y sindical, principalmente en lo que atañe al desarrollo económico comunitario (DEC) ha sido la pauta habitual (Favreau y Levesque, 1996) según varias investigaciones realizadas.

Para muchos dirigentes sindicales y asociativos, la práctica de DEC realizada en el Quebec y en Canadá es muy similar a las CDC americanas en las que teóricamente se ha inspirado (Perry, 1987). En la primavera de 1984, en Pointe St—Charles, viejo barrio popular de Montreal⁴, una decena de organizaciones populares y comunitarias del barrio presionan a los poderes públicos y obtienen una subvención financiera para poner en marcha una corporación de desarrollo económico comunitario (CDEC). Acaba de nacer la primera CDEC de Montreal. Diez años más tarde, esta primera CDEC cubre un área tres veces más grande e interviene en otros diez barrios de la gran región metropolitana.

¿Qué hace una CDEC en su versión canadiense? Para empezar, favorece el empleo para la población residente en los barrios desfavorecidos, respalda el desarrollo de las pequeñas empresas cooperativas y comunitarias, negocia la contratación de mano de obra local en la medianas y grandes empresas que quieren implantarse en el sector, determina las prioridades de desarrollo de su territorio mediante la contribución de su población. En resumen, en torno al tema del empleo principalmente, intenta introducir un mínimo de democracia económica y social mediante el control local de la reactivación en su territorio. El Chic Resto—pop, empresa de inserción social de jóvenes sin empleo, constituye un ejemplo modélico de realización de esta economía asociativa en Montreal. Se sirven miles de comidas a más de 150 personas por comida de lunes a viernes, con 24 empleados, tres equipos de trabajo, una gestión colectiva, el 80% de los platos preparados a partir de alimentos recuperados, una facturación de más de un cuarto de millón de dólares EEUU, aquí tenemos en unas pocas pinceladas lo esencial de la experiencia de esta empresa llamada "empresa comunitaria".

En Canadá y aún más en Quebec, el desarrollo económico comunitario (DEC) iniciado en los años 80 ha ampliado su esfera de influencia y se ha diversificado: estas iniciativas se han desarrollado en sectores como el de la vivienda y el aprovechamiento del territorio (cooperativas de vivienda), en el de la sanidad y los servicios sociales (empresas y servicios comunitarios de asistencia a domicilio, servicios de guarderías, etc.), en el del consumo (cooperativas de alimentación, comedores colectivos), en el de la recuperación y el reciclaje, en el de la formación profesional, etc. Más recientemente, también se han ocupado de la gestión y mantenimiento de edificios de organismos locales utilizados como puntos de reunión de asociaciones y microempresas locales.

III. La dinámica social subyacente en el enfoque del desarrollo económico comunitario (DEC) del Quebec y de Canadá

Históricamente, la economía social canadiense (y de Quebec) se ha definido sobre todo a partir de uno de sus elementos, las cooperativas (Fairbairn, 1991). Pero, tal como hemos visto, actualmente muchas iniciativas diferentes de las cooperativas intentan hacer converger los imperativos sociales y los económicos.

En respuesta a la larga recesión iniciada en los 80 y a la mínima intervención del Estado en el problema del empleo, asistimos a una removilización de la "sociedad civil" caracterizada por experimentos económicos y sociales territorializados (escasamente respaldados por los poderes públicos), por la recuperación de fábricas, por innovaciones

4. En 1984, la mitad de la población del barrio de Pointe Saint—Charles se encontraba en paro o dependiente de la asistencia social. Montreal es el corazón del Quebec urbano con más de un millón de habitantes, de los que un tercio se encuentran en una posición de vulnerabilidad.

sociales en lo concerniente a la organización del trabajo en un determinado número de empresas, y por una orientación sindical hacia la "cooperación conflictiva" en un marco de colaboración. Estos son algunos resultados tangibles de esta removilización: el nacimiento de CDEC como estructuras de apoyo al desarrollo local y de fondos de inversión de capital de riesgo para la reactivación de barrios.

Seguramente, se plantean debates sobre el tipo de empresa que se debe reactivar, sobre el tipo de empleos que se deben fomentar y sobre las relaciones que se deben mantener con el Estado. Se han impuesto dos estrategias en concreto: una de ellas es la sindical, basada en el uso de cajas de pensiones o de ahorro— pensiones en general, apostando por la PME y las colectividades regionales; la otra estrategia es más asociativa y local, basada en el uso de fondos públicos, semipúblicos, privados y cooperativos y que cuenta con la microempresa (TPE) y las comunidades locales. Estas dos subestrategias recogen en parte dos corrientes socioeconómicas diferentes en las que una apuesta por la cohabitación activa con el empresariado (de la PME), mientras que la otra se proyecta en los colectivos autogestionados de trabajadores.

En concreto, en Quebec, el movimiento asociativo de las comunidades locales en donde viven mayor número de parados es el que reacciona con mayor rapidez. Es verdad que estas iniciativas aun se encuentran en el nivel experimental pero representan una tendencia de futuro. La reducción de los servicios públicos no impedirá que las comunidades locales puedan producir y consumir más servicios colectivos de proximidad (guarderías, asistencia a domicilio de personas mayores, etc.).

Las CDEC juegan un papel irremplazable porque continúan con la dinámica asociativa existente, porque pueden fomentar la reinversión del ahorro en las comunidades, porque conceden importancia a la participación de los barrios en su propio desarrollo económico y en el control democrático. Una economía de ese tipo se encuentra en el centro de varios movimientos sociales (sindical y asociativo, feminista, ecológico y de juventud): el empleo y la crisis de los barrios es una preocupación clave de todos estos movimientos así como la ampliación de los espacios de libertad democrática a todos los ámbitos posibles.

La orientación económica copiada de las DEC de América del Norte es un enfoque de solidaridad económica y social basado en la búsqueda de integración de lo "social" y de lo "económico" así como sobre la base de un espacio geográfico dado que obtiene su pertinencia social a partir del sentimiento de pertenencia de su población residente, por la adhesión a determinados valores como la vecindad, la proximidad de las relaciones sociales, la democracia directa y/o el acercamiento de la política.

Bibliografía

- DEFOURNY, J y José L. MONZON CAMPOS, (1992), Economía social, entre economía capitalista y economía pública, CIRIEC, De Boeck Université, Bruselas.
- FAVREAU L. y B. LEVESQUE, (1996), Desarrollo económico comunitario, economía social e intervención, Université du Québec, Sainte—Foy, Quebec, Canadá.

- FAIRBAIRN, B (dir.) (1991), Cooperativas y desarrollo comunitario, Centro de Investigación Cooperativa, University of Saskatchewan, Saskatoon, Canadá.
- PERRY, Stewart E. (1987), Comunidades en marcha (reconstrucción de la economía local en los Estados Unidos y en Canadá). State University of New York Press, Albany.

ACTORES SOCIALES Y DESARROLLO RURAL

Eduardo Moyano y María del Mar Giménez Guerrero
Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA) de Andalucía. Córdoba

Desde mediados de los años ochenta, a raíz sobre todo del Informe sobre el Mundo Rural, elaborado por la Comisión Europea, han proliferado programas y estrategias de desarrollo de las zonas rurales que buscan diversificar las actividades económicas y aprovechar los recursos endógenos, ya estén infrautilizados u ociosos. Lo común a todas esas políticas, es el énfasis que ponen en la necesidad de que sea la propia sociedad rural la que actúe como protagonista de su propio desarrollo, al tiempo que se le asigna al poder público un papel subsidiario para promover el desarrollo en aquellas zonas en donde la iniciativa privada no sea capaz de asumir el liderazgo necesario.

Parece, en definitiva, abrirse paso la tesis de que una estrategia de desarrollo rural sólo será sostenible si la población afectada se implica directamente en ella. Por ello, la mayoría de las iniciativas procedentes de los poderes públicos en materia de desarrollo rural dedica una línea específica a la dinamización de la población rural y a la promoción de grupos de desarrollo capaces de canalizar las distintas iniciativas y asumir el correspondiente liderazgo.

El caso de los programas LEADER, creados a iniciativa de la propia Comisión Europea y que están ahora en su segunda fase, es paradigmático de lo que acabamos de señalar, constituyendo una política en la que el protagonismo se les concede a los denominados "grupos de acción local" de cada zona, grupos a los que dichos programas les asignan la capacidad de elaborar los proyectos de desarrollo y de ejecutarlos una vez aprobada su financiación por los organismos públicos correspondientes. Asimismo, en el Plan de Desarrollo Rural de Andalucía, aprobado en 1994 y en fase actual de ejecución por el gobierno andaluz, también se le da un protagonismo fundamental a los que llama "grupos de desarrollo rural", existiendo una línea específica de apoyo y fomento a la creación de los mismos.

Es importante destacar que, en la filosofía de estas políticas, el grupo de desarrollo rural es concebido como el lugar en donde deben confluir las iniciativas tanto públicas como privadas para abordar las distintas estrategias tendentes a la diversificación de las actividades económicas. Esta idea de la diversificación y del aprovechamiento de todos los recursos endógenos -agrícolas y no agrícolas- es también un rasgo característico de las nuevas políticas de desarrollo de las zonas rurales, una vez que se acepta como un

hecho incuestionable que la agricultura ya no puede por sí sola generar el empleo necesario para mantener una sociedad rural viva y dinámica.

1.- La importancia de los actores sociales

Paralelamente a la proliferación de iniciativas de desarrollo en las zonas rurales españolas, se han llevado a cabo estudios e investigaciones tendentes a evaluar los resultados de tales experiencias destacando los factores que más influyen en el éxito o fracaso de las mismas. Estos análisis empíricos han permitido constatar la función esencial que los actores sociales desempeñan tanto en la movilización de la sociedad civil, como en la intermediación y aplicación de las políticas de desarrollo rural. A la luz de tales investigaciones, puede señalarse que la puesta en marcha de un proceso de desarrollo local que aspire a ser duradero y sostenible ha de correr paralelo a un proceso de articulación social.

Bien es cierto, que ésta es una estrategia más lenta, pero no es menos cierto que da lugar a formas más estables y duraderas de desarrollo. Es, además, un proceso que se retroalimenta, porque cuanto más articulada se presente la sociedad local, mayor es su capacidad de acción, reforzándose su posibilidad de inserción en niveles societales más amplios. Se sabe, por ejemplo, que cuando los productores se presentan ante el mercado con una oferta organizada, les resulta más fácil mantener una posición económica estable y ejercer mayor control sobre su propia actividad, estableciendo así lazos de menor dependencia respecto a otros agentes económicos. Eso mismo puede decirse de la sociedad local en su conjunto: cuanto más organizada y articulada esté, mayor capacidad de acción tendrá en la movilización de sus propios recursos y mayor capacidad de presión y negociación podrá ejercer en la defensa de un territorio que ha de competir con muchos otros en la captación de aquellos recursos externos que necesita para su desarrollo.

En el IESA de Andalucía hemos realizado, en el marco de un proyecto de investigación, un estudio comparativo sobre cuatro comarcas españolas, cuyas principales conclusiones se presentan a continuación. Estas cuatro comarcas son las siguientes: Pallars Jussa, en el prepirineo leridano; Montaña Palentina, en el norte de la provincia de Palencia lindando con Santander; La Vera, en la provincia de Cáceres, y el Valle de los Pedroches, en la provincia de Córdoba .

Aunque lógicamente existen aspectos diferentes en cada una de ellas, todas estas comarcas presentan una serie de rasgos en común, a saber: ser zonas rurales que han permanecido durante mucho tiempo bastante aisladas y con medios de comunicación deficientes; ser zonas con una baja densidad de población; y ser zonas que han sufrido el éxodo rural, con un envejecimiento paulatino y pérdida de sus efectivos más jóvenes y cualificados.

El estudio realizado muestra que, a pesar de sus semejanzas, la evolución seguida por cada una de estas comarcas en los últimos veinte años ha sido muy distinta, derivando tales diferencias no tanto de la mayor o menor disponibilidad inicial de riqueza o recursos, como de las estrategias seguidas por los diferentes actores. En

definitiva, el estudio pone de manifiesto la importancia de la articulación social en el éxito de las estrategias desarrolladas.

En las comarcas analizadas se han podido identificar actores tradicionales más o menos pasivos, y nuevos actores de emergencia reciente en el campo del desarrollo local, destacando entre ellos los actores públicos locales ayuntamientos y mancomunidades que han contribuido, sobre todo, a mejorar la calidad de vida de estas comarcas mediante distintos tipos de políticas. Se han detectado también en las cuatro comarcas actores emprendedores y de gran capacidad de innovación, si bien se han observado importantes diferencias entre ellas. La principal diferencia radica en que, en algunos casos, estos actores emprendedores han quedado aislados en sus iniciativas, ocurriendo entonces que sus acciones no han pasado de ser puntuales, sin que hayan dado lugar a un proceso de desarrollo general para la comarca. En otros casos, por el contrario, dichos actores han sabido articular sus iniciativas incorporando a otros actores en el proceso de desarrollo, dando lugar a resultados mucho más positivos y duraderos al generarse una dinámica capaz de permitir la entrada en una espiral ascendente y producir efectos en cadena en el conjunto de la comunidad local.

Una de las conclusiones más interesantes del estudio realizado es que el desarrollo local no depende sólo de la existencia previa de factores y recursos materiales o humanos en una determinada comarca, sino también, y sobre todo, de una decidida voluntad de acción por parte de los actores sociales, y de la red que se establece entre ellos. Por ejemplo, en todas las comarcas analizadas existen cooperativas, formas éstas que pueden considerarse como las más emblemáticas de la acción colectiva en el ámbito de la economía, lo que en principio constituye un factor favorable para el éxito de las estrategias de desarrollo. Sin embargo, sólo en algunos casos las cooperativas han sido un elemento coadyuvante en el éxito de tales estrategias, habiendo contribuido en otros precisamente a lo contrario, es decir, a desincentivar las posibles iniciativas debido al fracaso de experiencias previas en el campo del cooperativismo.

En nuestra opinión, no basta con la simple existencia de formas colectivas de acción social, sino que lo que realmente marca las diferencias entre los distintos casos es el tipo de articulación de los actores y la red social que componen. En los casos de éxito, se ha observado una fuerte cohesión entre los distintos actores sociales de la comarca y un predominio de los factores de identificación sobre los de diferenciación entre ellos, destacando el sentimiento de pertenencia a un mismo territorio y la conciencia de un historia compartida por encima de los posibles elementos desintegradores heredados de antiguas divisiones sociales. Puede decirse, por tanto, que, en los casos analizados, existe un alto grado de correlación entre la identificación de los actores con su proyecto de desarrollo y el éxito del mismo.

En líneas generales, se aprecia en el estudio realizado que un proceso de desarrollo es, en gran medida, una construcción social, y que esta dimensión social constituye el motor de arranque de cualquier estrategia que aspire a tener éxito. Tener presente esta dimensión social del desarrollo puede ser útil cuando se formulan políticas destinadas a desarrollar las comunidades locales. Por ejemplo, en zonas atrasadas donde la presencia de empresarios es limitada o los que existen son poco proclives a la innovación, y donde predomina la desconfianza y el individualismo, quizá no baste con ofrecer servicios a

las empresas o programas de formación, sino que habrá que pensar en intervenciones más complejas. Habrá que empezar por un proceso de animación sociocultural, de concienciación y dinamización, que permita la emergencia de actores capaces de servir de estímulo al resto de la comunidad local. De ahí, por ejemplo, que el efecto demostrativo sea tan crucial en las fases iniciales de una estrategia de desarrollo.

2.- La red social en las estrategias de desarrollo local

¿Qué actores sociales intervienen en un proceso de desarrollo económico local?. De acuerdo con nuestras observaciones, todos los actores son importantes: los propios empresarios, la administración pública local -que puede contribuir generando un entorno favorable para la creación de actividad económica-, los diferentes agentes colectivos como asociaciones de empresarios, organizaciones profesionales agrarias..., pero también las instituciones de nivel superior al local como la administración regional y/o nacional, los centros de investigación, la universidad.... No podemos olvidar que, por lo general, las estrategias de desarrollo local se plantean en zonas atrasadas con graves carencias y en donde queda mucho por hacer en materia de formación, de transferencia de tecnología e innovación, por lo que es importante que alguna institución, ya sea pública o privada, asuma tales funciones.

En nuestro estudio hemos observado, por ejemplo, que en el Valle de los Pedroches ha sido la cooperativa COVAP la que ha asumido importantes funciones de dinamización e innovación productiva, redundando en la consolidación de un tejido de explotaciones lecheras modernas y competitivas. En el caso de la Vera, ha sido el Servicio Nacional del Tabaco, de carácter público, el que ha desarrollado una tarea similar favoreciendo que los tabaqueros produzcan en condiciones adecuadas respondiendo a las exigencias del mercado. En ambos casos, estas instituciones han sido el eje principal del desarrollo de sus respectivas comarcas.

En la sociedad rural, creemos que es aún más decisiva que en ningún otro entorno la sinergia de todas las fuerzas sociales para compensar la pobreza de medios técnicos que muchos de estos espacios tienen. Es necesaria la presencia de todos los actores sociales, integrados en una red amplia y densa, capaz de permitir un alto nivel de movilización de todos los recursos.

La aplicación de los programas LEADER está dando muestras de esta dimensión social del desarrollo y de la importancia que tiene la implicación de todos los agentes - públicos y privados- en las distintas estrategias. Por ejemplo, la participación de las instituciones financieras está permitiendo que los potenciales promotores de un proyecto tengan acceso a un crédito preferencial e incluso que éste les sea concedido sin problemas, ya que la aprobación del proyecto como subvencionable por el programa LEADER es aval suficiente. Con ello se resuelve el problema de financiación inicial, uno de los más frecuentes con los que se enfrenta todo emprendedor.

En otros casos, la presencia de asociaciones empresariales ha permitido que las acciones en materia de formación hayan estado más acordes con las necesidades de los propios empresarios y que éstos hayan participado más activamente en ellas animados por los propios técnicos de la correspondiente asociación. Se observa, así, que cuanto

más amplias y densas sean las redes sociales, más se favorecen las relaciones de partenariado que redundan en una mayor eficacia de los programas de desarrollo.

3.- El modelo de articulación entre los actores del desarrollo

Cuando se habla de desarrollo local/rural, suele ser objeto de debate el modelo más adecuado para facilitar la integración y articulación de todos los actores sociales en las estrategias de desarrollo. En nuestro estudio hemos tenido en cuenta este aspecto, concluyéndose que lo más adecuado parece ser una fórmula mixta (pública privada) que sea, además, lo más amplia y abierta posible.

Por ejemplo, en el caso del Pallars Jussà, el programa LEADER fue gestionado únicamente por actores públicos, revelándose como un modelo incompleto que no pudo o supo actuar acorde con las necesidades de la zona e ignorando los verdaderos problemas y las posibilidades de acción. Una de las actuaciones más criticadas fue la construcción de un gran centro telemático que permitía la conexión con las grandes autopistas de la información, pero de escasa utilidad para los empresarios de la zona con escasos conocimientos informáticos, al tiempo que quedaron al margen de toda ayuda las iniciativas de grupos de jóvenes de la comarca que querían iniciarse en actividades de turismo rural.

Montaña Palentina es el caso contrario, puesto que en el grupo promotor del programa LEADER de esta comarca sólo contaba con agentes privados. Ciertamente han alcanzado importantes logros, creando una red de turismo rural que más tarde ha derivado en un consorcio, pero la ausencia de actores públicos ha dificultado las relaciones con la Administración regional, así como una escasa motivación de la población local, que desconfiaba del grupo promotor, grupo carente a sus ojos de legitimidad para administrar y gestionar medidas de desarrollo. Consciente de esta dificultad real, el grupo promotor amplió su composición incorporando a los actores políticos locales en la nueva fase de LEADER II.

En los casos de La Vera y el Valle de los Pedroches se ha optado por una fórmula mixta y amplia con participación pública y privada aunque no exenta de problemas. En La Vera, por ejemplo, se puso en marcha un proyecto de desarrollo, que intentaba diversificar la estructura productiva dependiente casi exclusivamente del producto del tabaco. Dicho proyecto pretendía impulsar el desarrollo del sector turístico basado en la explotación del rico patrimonio histórico cultural y natural, promovido por la Mancomunidad de municipios y el grupo de empresarios del sector, pero se quedó truncado ante la falta de consenso de los diferentes agentes. En el Valle de los Pedroches es donde se ha dado un mayor proceso de articulación social, proceso que al final ha culminado en la creación de la sociedad anónima Proyectos Pedroches S.A. para la gestión del programa LEADER II.

Alcanzar la articulación social necesaria no es tarea fácil. En nuestro estudio hemos detectado la existencia de muchos inconvenientes y trabas para lograrla, lo que se traduce en la presencia de importantes disfunciones a la hora de poner en marcha el correspondiente programa de desarrollo, llegando incluso a producirse situaciones de

bloqueo: débil conciencia comarcal, rivalidades entre pueblos, diferencias de signo político, conflictos de intereses...

Todos estos inconvenientes pueden conducir a situaciones diversas. En unos casos, a situaciones de bloqueo y estancamiento -como ocurrió en el caso de La Vera-, o bien a generar duplicidades innecesarias como ocurrió en el Pallars donde se construyeron dos museos etnográficos en pueblos separados por una decena de kilómetros. En otros casos, puede significar que la política de desarrollo se convierta en una mera política distributiva. No faltan los casos de conflicto entre grupos emergentes y un poder político que, en ocasiones, se autoconsidera como el único con derecho a actuar como ocurrió en el caso del Pallars donde, como ya hemos comentado, la sola presencia del sector público impidió la puesta en marcha de iniciativas que podían haber contribuido al desarrollo comarcal. También se pueden dar situaciones de conflictos de intereses entre grupos que quieren mantener el status quo y otros que desean emprender actividades nuevas al amparo de una nueva oportunidad. Por ejemplo, el caso de la declaración de un parque natural que cuenta con la oposición de los agricultores para quienes representa un impedimento en sus prácticas culturales habituales mientras que otros aprecian en el parque natural una nueva oportunidad como un reclamo importante para el desarrollo de actividades turísticas y de servicios...

4.- En busca del consenso

Ciertamente, las dificultades para alcanzar la articulación y participación de los actores sociales en un proceso de desarrollo, que es, en la práctica, un proceso de cambio social y económico, son muchas, pero tampoco se debe dramatizar cuando se plantean. Es irreal pensar que el consenso es una condición previa para el éxito de las estrategias de desarrollo local. Más bien es el conflicto -latente o manifiesto- lo que caracteriza la realidad social, siendo el consenso una resolución afortunada del mismo. El consenso se construye socialmente y es preciso trabajarlo día a día.

A este respecto es ilustrativo el caso de Proyectos Pedroches S.A., que ha logrado constituirse como una plataforma de desarrollo en la que están integrados los actores públicos, los empresarios, las cooperativas, las entidades financieras y las diferentes asociaciones profesionales y sectoriales del Valle de Los Pedroches, así como otras de naturaleza cultural.

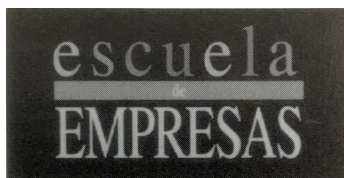
Quizá precisamente porque el conflicto está presente en todos los ámbitos de la vida social, y porque son muchas sus fuentes potenciales, es preciso establecer y reforzar las instituciones que permitan el arbitraje y la comunicación. Instituciones en las que se pueda trabajar por lograr ese consenso, en las que estén presentes todos los grupos de intereses de la zona y en las que se potencie activamente la participación no excluyente de todos los que deseen implicarse en el desarrollo de la comarca. De esta forma se puede alcanzar además un triple objetivo:

- 1) equilibrar unos intereses con otros evitando monopolios de poder;
- 2) favorecer que los actores aporten la información necesaria y contribuyan a la búsqueda de consenso entre los sectores a los que representan; y

- 3) crear una plataforma con capacidad de acción, capacidad que se despliega, a su vez, en tres vertientes: capacidad de captar información y recursos, capacidad de organizar estrategias y construir una red de comunicación con los agentes ejecutores de las mismas, y capacidad de intervención y formación del consenso necesario.

El proceso de dinamización y articulación de los actores sociales se convierte, así, en un elemento clave cuya ausencia puede poner en peligro todo el programa de desarrollo, siendo además algo que debe estar presente continuamente porque el proceso de desarrollo es un proceso dinámico que está en constante evolución.

Creemos que las políticas públicas plasmadas en los programas de desarrollo e inspiradas en esta forma de pensar, han acertado al enfatizar la importancia de esta componente social del desarrollo. De hecho, los programas comunitarios de la UE diseñados y orientados en esta línea están actuando de incentivo para la movilización, bien consolidando dinámicas previas o bien provocándolas donde no existían. En definitiva, el desarrollo local/rural no es una tarea fácil, pero no parece que haya otras alternativas para ofrecer proyectos de futuro a las zonas rurales españolas.



PROGRAMA ESCUELA DE EMPRESAS

Las escuelas de empresas es una nueva experiencia de desarrollo local y creación de empleo iniciativa de la Junta de Andalucía, desarrollada a través de la Dirección General de Cooperativas y financiada por la Comunidad Europea con Fondos Sociales dentro del Programa ADAPT, con el objetivo de crear empleo juvenil y fomentar la política empresarial dentro del marco de la Economía Social. También se cuenta con la colaboración de las Corporaciones Locales en las que se ubican las Escuelas.

1. El origen del programa

El importante y creciente número de jóvenes andaluces que se han incorporado en los últimos años al mercado laboral así como la calidad del trabajo que demandan como consecuencia de su cada vez mayor grado de formación y cualificación profesional, hacen que los indicadores de desempleo de este colectivo vengán presentando unas cifras demasiado altas para el contexto de desarrollo económico que Andalucía viene experimentando

Por ello, si la política dirigida a la creación de empleo viene siendo una de las prioridades del Gobierno de la Junta de Andalucía, el empleo juvenil se ha convertido en la primera de ellas y en un factor estratégico para el futuro de la Comunidad andaluza.

Políticas intensas de formación profesional, de incentivos a la contratación y de apoyo al autoempleo, tanto individual como colectivo, a través de empresas de economía social, han venido conformando las actuaciones dirigidas a facilitar la inserción laboral de los jóvenes.

Desde la Dirección General de Cooperativas se ha participado en esta política de empleo juvenil dando apoyo a colectivos de jóvenes que, asociados en cooperativas o sociedades anónimas laborales, han desarrollado proyectos empresariales que han dado soporte a sus propios puestos de trabajo.

Del análisis que desde la Dirección General de Cooperativas se ha venido efectuando sobre la puesta en marcha de proyectos de empresas juveniles, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. - Los jóvenes andaluces que deciden acometer proyectos empresariales parten con una formación y capacidad suficientes para el desarrollo de la actividad profesional de su empresa.
2. - La generalidad de los proyectos de empresas que abordan los jóvenes suelen estar adecuadamente estudiados.
3. - Los jóvenes que abordan proyectos empresariales suelen conformar grupos con un alto grado de cohesión y de identificación con su iniciativa.
4. - Los distintos instrumentos de apoyo al empleo juvenil, permiten que los proyectos empresariales de jóvenes asociados en cooperativas o sociedades anónimas laborales, partan con una adecuada estructura financiera.
5. - Los jóvenes presentan importantes limitaciones en términos de gestión empresarial. Las carencias en gestión de ventas, gestión de costes y gestión financiera son los aspectos más determinantes que dificultan las posibilidades de desarrollo de un proyecto empresarial.

Partiendo del análisis de esta situación, desde la Dirección General de Cooperativas se puso en marcha un proyecto que tenía un objetivo claro: si se quería fomentar la actividad empresarial y el autoempleo colectivo entre jóvenes, había que desarrollar métodos o sistemas que permitiesen capacitar y formar a los jóvenes en el conjunto de técnicas empresariales de gestión. Y además, en el marco de unas políticas activas de fomento del empleo juvenil, sus métodos o sistemas de formación tenían que estar muy específicamente ajustados a las características y capacidades del colectivo al que van dirigidos.

El resultado de este proyecto fue el diseño y puesta en marcha del PROGRAMA ESCUELA DE EMPRESAS

2. El Programa ESCUELA DE EMPRESAS

El programa Escuela de Empresas se enmarca dentro de las políticas generales del Gobierno de la Junta de Andalucía en materias de formación y empleo.

Tiene por objeto fomentar la actividad empresarial y el autoempleo colectivo entre jóvenes asociados en cooperativas y sociedades anónimas laborales y excepcionalmente

trabajadores autónomos, fundamentalmente en el ámbito rural y en la explotación de recursos de carácter local.

La finalidad del Programa Escuela de Empresas es complementar, mediante una formación y preparación práctica en el conjunto de técnicas de gestión empresarial, la capacidad de los jóvenes para integrarse en el mercado de trabajo por cuenta propia, a través de un proyecto empresarial de economía social.

Con el apoyo de un conjunto de infraestructuras productivas y técnicas, el Programa Escuela de Empresas estructura una metodología para la formación empresarial de jóvenes asociados en cooperativas o sociedades anónimas laborales, todo ello en alternancia con la puesta en marcha y desarrollo en el mercado de su propio proyecto de empresa.

3. La ESCUELA DE EMPRESAS

Una Escuela de Empresas se configura físicamente por los siguientes elementos:

Un Edificio, formado por un conjunto de naves industriales y centros de trabajo, en el que se integra un Centro de Gestión dotado de sus correspondientes instalaciones y equipos (ordenadores, fotocopidora, teléfono, fax, centro de conexiones a redes y bases de datos, biblioteca, sala de reuniones, etc...)

Un Director Técnico de la Escuela de Empresas, con un perfil profesional fundamentalmente enmarcado en las áreas de la gestión empresarial y la formación.

Una Empresa de Apoyo, especializada en consultoría de empresas y formación empresarial.

El Director Técnico y la Empresa de Apoyo conforman un equipo técnico encargado de asesorar, apoyar y formar a las empresas juveniles ubicadas en las Escuelas.

4. El método de implantación

El Desarrollo de una empresa juvenil de economía social en la Escuela de Empresas aplica el siguiente modelo:

1. - Un grupo de jóvenes decide, en base a sus capacidades profesionales, emprender un Proyecto empresarial.
2. - Presentan la idea del proyecto de empresa al Director Técnico de la Escuela de Empresas.
3. - Si la idea es factible, se profundiza en el análisis y estudio del proyecto con la participación del Director Técnico y la Empresa de Apoyo
4. - Sólo en el caso de que sea viable en todos sus aspectos, se diseñará y conformará el definitivo Proyecto de Empresa.
5. - Los jóvenes constituirán jurídicamente su empresa: sociedad cooperativa o sociedad anónima laboral, se darán de alta en la Seguridad Social, Licencia

Fiscal, IAE etc., y efectuarán las inversiones en activo fijo y circulante necesarias para iniciar la actividad económica.

6. - Previa solicitud, el Ente Promotor cederá a la Cooperativa o Sociedad Anónima Laboral el uso de una de las naves perteneciente a la Escuela, donde se ubicará la empresa juvenil.
7. - Ésta iniciará la producción del bien o servicio objeto de su actividad económica, en un mercado de competencia con el resto de las empresas.
8. - Durante el período que la empresa permanezca en la Escuela, por parte del Director Técnico y la Empresa de Apoyo se prestará:
 - . *Apoyo y asistencia técnica en el día a día para el desarrollo de la empresa en los campos: comercial, técnico/productivo, de costes, financiero, fiscal, laboral, etc.*
 - . *Formación teórico/práctica sobre el conjunto de técnicas empresariales de dirección, administración y gestión, sobre el propio modelo de empresas que se está desarrollando.*

5. El programa formativo

Partiendo de las tres siguientes premisas básicas:

1. - El Programa no se limita a la cesión de un centro de trabajo que reduzca artificialmente los costes de la empresa instalada.
2. - El Programa no tiene como objetivo prioritario la rentabilidad de la empresa durante el período de permanencia en la Escuela.
3. - Al final del período de estancia en la Escuela, los jóvenes empresarios deberán haber obtenido suficiente preparación y cualificación profesional para dirigir con éxito su propia empresa.

El Programa de Escuela de Empresas tiene un alto contenido pedagógico que incluye la impartición de conocimientos y la ejecución de prácticas con un contenido formativo específicamente adaptado al tipo de proyecto que cada empresa trate de establecer.

6. Los resultados del programa

Los resultados obtenidos por el conjunto de las Escuelas de Empresas, con una media de dos años de funcionamiento, son las siguientes:

- Nº de ideas de empresas evaluadas:	213
- Nº de empresas con actividad:	167
- Nº de puestos de trabajo creados:	884
- Inversiones privadas:	2.400 M
- Facturación anual:	1.500 M

Las previsiones de cada etapa trianual, cuando la totalidad de las Escuelas de Empresas se encuentren en pleno rendimiento, son las siguientes:

	200
- Nº de empresas consolidadas:	1.300
- Nº de puestos de trabajo consolidados:	4.100 M
- Inversiones privadas:	

EL DESARROLLO LOCAL, UN RETO BENEFICIOSO PARA LA MAYORIA

Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FVECTA)

En ocasiones la rápida evolución de los acontecimientos, la progresiva globalización de los procesos económicos, culturales y políticos y las exigencias generales del mercado nos empujan hacia una carrera de obstáculos que parece tener como única meta la internacionalización de nuestras empresas, la consecución de mayores beneficios o el crecimiento empresarial a fuerza de crear superestructuras que desvirtúan el verdadero sentido cooperativo. Ante este vertiginoso proceso de resultados, a veces dudosos, la Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FVECTA) propone el reto del desarrollo local como solución a problemas como el desempleo, la satisfacción de necesidades sociales no cubiertas, el desarraigo de amplios colectivos de personas que quedan excluidas de la sociedad y la pérdida del factor humano como centro de las actividades productivas frente al capital.

Esta apuesta decidida por cómo la incidencia en el ámbito local puede repercutir en la riqueza del conjunto del entorno, así como de sus habitantes se concreta en la creación de la Asociación Profesional para la Promoción Económica y el Desarrollo Local y el apoyo y asesoramiento a la totalidad de sus miembros, Agentes de Desarrollo Local (ADL) de toda la Comunidad Valenciana que desempeñan su actividad en Ayuntamientos, Centros de Información Juvenil y otras entidades públicas o privadas que realicen actividades de desarrollo local. A través de esta asociación, constituida en marzo de 1994, la FVECTA desea estrechar los lazos de unión con un colectivo de profesionales que tiene una importante capacidad para el fomento de empresas cooperativas en el medio local en el que operan y del que forman parte, contribuyendo así a paliar el desempleo desde los ámbitos que mejor conocen por estar más próximos a cada uno de ellos.

Sin embargo, esta capacidad a la que hemos hecho referencia se quedaría en una mera potencialidad, si no nos propusiéramos entre todos preparar y dotar a los miembros de la asociación de una buena base para el asesoramiento, el apoyo y el acompañamiento de todas las acciones que la constitución de una empresa cooperativa requiere. De esta manera, FVECTA ha puesto a disposición de los miembros de la Asociación de ADLs todo un conjunto de servicios de información y asesoramiento, materiales de apoyo, cursos de formación y otras herramientas, precisamente, para que las acciones que lleven a cabo puedan asegurar el éxito de los proyectos empresariales cooperativos de los grupos de emprendedores que entran en contacto con ellos. Además de contemplar la posibilidad de reforzar la acción de los ADLs bien formándoles directamente bien atendiendo a través de ellos a los grupos de emprendedores y

ofreciéndoles, así, todo el conjunto de servicios que se ofrece a diario en la Federación: análisis de viabilidad y seguimiento del proyecto empresarial, asesoramiento jurídico y tramitación legal de todo lo relacionado con la constitución, ayudas y subvenciones.

La oferta formativa es también importante, ya que uno de los fines de la Asociación es prestar formación profesional a sus socios. Así, además de una serie de cursos básicos sobre cooperativismo a los que pueden acceder, la FVECTA en el marco de su Proyecto europeo Clea de la iniciativa HORIZON, ha permitido a un buen número de ADLs acceder de manera gratuita a un curso de especialización, impartido conjuntamente con la UNED, sobre el fomento de empleo entre colectivos desfavorecidos. El curso de 400 horas de duración permitirá, entre otras cosas, el intercambio de experiencias con el resto de profesionales que lo integran así como aumentar los conocimientos teóricos y las habilidades prácticas de los alumnos en este campo de conocimiento.

Asimismo, se está creando una red de apoyo técnico (RED CLEA) formada por un amplio número de Agentes de Desarrollo Local, entidades especializadas y cooperativas que compartirán información, formación y asesoramiento sobre el desarrollo de empresas con fines sociales. Esta experiencia permitirá, sin duda, un contraste continuo de experiencias, lo que hará posible incrementar el nivel de empleo en general y de los colectivos desfavorecidos en particular a través de la mayor eficacia del fomento y desarrollo de empresas de inserción.

Y todo, tomando como campo de acción el medio local. También la Comisión Europea localiza los ámbitos principales de empleo, precisamente, en aquéllos sectores de actividad más próximos a cada uno de nosotros: la vida cotidiana, la mejora del entorno de vida, el ocio y tiempo libre y la protección del medio ambiente. Con esta misma intención orientativa, FVECTA ha presentado recientemente el libro “Sectores clave para el desarrollo y crecimiento cooperativo” donde se analizan las ventajas e inconvenientes que pueden encontrar las cooperativas de la Comunidad Valenciana en 6 de los 17 sectores de creación de empleo. A lo largo del libro, se expone de forma detallada el grado de desarrollo en el que se encuentran dichos sectores en las tres zonas geográficas a las que pertenecen las organizaciones socias del proyecto europeo Haviva (Suecia, Finlandia y Comunidad Valenciana) para, así, dotar a las empresas cooperativas y a los agentes que trabajan en su fomento y asesoramiento de una referencia útil a la hora de llevar a cabo inversiones o diversificar sus productos o servicios en sectores de actividad como los servicios a domicilio, la atención a la infancia, la mejora de la vivienda, el aprovechamiento de los espacios públicos urbanos y el turismo y el desarrollo de la cultura local, todo lo cual revertirá en un más y mejor desarrollo del conjunto.

En definitiva, la FVECTA cree firmemente que las cooperativas, dentro del entorno económico no lucrativo, por su carácter de empresa que prima el trabajo sobre el capital, su capacidad para generar empleo neto estable y su vinculación al medio que les rodea pueden dar un importante impulso al desarrollo local y cubrir todas aquellas necesidades que hoy por hoy no están siendo satisfechas y que se perfilan como futuros yacimientos de empleo. En consecuencia, no podía dejar de lado a uno de los instrumentos más interesantes en el fomento del cooperativismo como son los ADLs.

Así pues, con estos planteamientos dedica y continuará dedicando a través de la Asociación Profesional para la Promoción Económica y el Desarrollo Local todos los esfuerzos que puedan conducir a una eficiente consecución de un mayor fomento de fórmulas empresariales cooperativas en el ámbito municipal.