

Sánchez Oriol, José. Banca comunal. Una propuesta de desarrollo para la zona norte de Alicante. *GeoGraphos*. [En línea]. Alicante: Grupo Interdisciplinario de Estudios Críticos y de América Latina (GIECRYAL) de la Universidad de Alicante, 21 de marzo de 2013, vol. 4, nº 49, p. 411-439. [ISSN: 2173-1276] [DL: A 371-2013] [DOI: 10.14198/GEOGRA2013.4.49].



<http://web.ua.es/revista-geographos-giecryal>

Vol. 4. Nº 49

Año 2013

BANCA COMUNAL. UNA PROPUESTA DE DESARROLLO PARA LA ZONA NORTE DE ALICANTE

José Sánchez Oriol
Master en Desarrollo Local e Innovación Territorial
Universidad de Alicante (Alicante, España)
Correo electrónico: josesoberano80@hotmail.com

Recibido: 20 de enero de 2013. Aceptado: 21 de marzo de 2013.

RESUMEN

La Zona Norte es, en términos globales, el área más desfavorecida de la ciudad de Alicante. Altos cupos de inmigración, desempleo y marginalidad la destacan del resto de un municipio ya de por sí lastrado por la crisis. Con un desempleo antidiluviano entre la población española –incluso con estudios universitarios– resulta difícil concebir un futuro halagüeño para la población inmigrante local, sobre todo teniendo en cuenta la quiebra del tradicional binomio autoempleo-financiación. Este trabajo pretende observar una alternativa de financiación fundamentada en la solidaridad y la participación cuyo objetivo primordial es el fomento del emprendedurismo: la banca comunal.

Palabras clave: Inmigración, microcrédito, solidaridad, confianza, empresa.

COMMUNITY BANKS. A PROPOSAL FOR DEVELOPEMENT OF NORTHERN ZONE OF ALICANTE

ABSTRACT

The North Zone is, in global terms, the most deprived area in the city of Alicante. High immigration levels, unemployment and marginalization are pointing this area among the rest of the town, already severely affected by the economical crisis. Having a huge unemployment among Spanish population (including those with university degree) it becomes difficult to expect a positive future for local immigrant population, especially given the failure of the traditional link between self employment – self financing. This project aims to observe a financial alternative based on solidarity and participation whose primary objective is the promotion of company undertaking: community banking.

Key words: Immigration, microcredit, solidarity, trust, company.

BANCA COMUNITÁRIA. UMA PROPOSTA PARA O DESENVOLVIMENTO DO ZONA NORTE DE ALICANTE

RESUMO

A Zona Norte é, em termos globais, a área mais carente da cidade de Alicante. Alta quotas de imigração, desemprego e marginalização do resto do município já sobrecarregado pela crise. Com o desemprego acima da média espanhola é difícil conceber uma solução para a população local de imigrantes, especialmente dado o fracasso do binômio tradicional empresário-financiamento. Este trabalho tem como objetivo observar uma alternativa de financiamento com base na solidariedade e participação, cujo principal objectivo é a promoção do empresa: a banca comunitária.

Palavras chave: Imigração, microcrédito, solidariedade, confiança, empresa.

INTRODUCCIÓN

Cuando nuestros descendientes estudien Historia en sus centros privados de educación primaria encontrarán muy sencillo el comprender cómo se salió de esta crisis. No hará falta que los manuales se extiendan demasiado, porque la perspectiva histórica atravesará la maraña de detalles, datos y noticias tendenciosas que pretenden ocultarnos el bosque tras los árboles. Posiblemente en dos o tres frases, enmarcadas en un *Recuerda*, se atestiguará de alguna u otra manera que los contribuyentes tuvieron que pagar el rescate de la banca española. Será tan sencillo de entender, que a la vez no se comprenderá como se pudo consentir.

Y eso que los detractores del mal llamado “Papá Estado”, agazapados durante décadas por miedo a la mala prensa, últimamente se han sacudido los complejos y salen en oleadas de sus cuarteles de invierno. Intentan presentar como fallido un modelo de Estado que se suponía sostenible hasta hace bien poco. Lo hacen con tanta habilidad que pueden llegar a conseguir, no sólo que les creamos, sino incluso que nos llegemos a

sentir culpables. Culpables de exigirle al Estado que dé buen destino a lo que nos retiene en cada nómina; a lo que nos reclama en cada declaración de la renta o a lo que recauda por vías indirectas como el consumo -penalizando tanto al comprador como al empresario- mientras por otro lado le abre las puertas de par en par a los productos extranjeros, merced al vasallaje a los *lobbies* liberales, encabezados por la OMC.

De lo que no es responsable el contribuyente es de los desmanes en la gestión de la Administración, el gasto injustificado y el despilfarro de las subvenciones -las europeas y las propias- en la tontería de turno. Tampoco lo es del gasto en asesores, coches oficiales, salarios acumulados (buena parte de ellos percibidos en régimen de dieta exenta), y así un largo etcétera en el que huelga mencionar los casos de corrupción. Todo ello adorna un panorama cierto de déficit público agravado por la pérdida de ingresos, también entre los entes locales, toda vez que el suelo no resulta ya la panacea acostumbrada. Y ello retrata de nuevo la gestión negligente de las distintas administraciones -no del concepto de Estado Social en sí mismo- puesto que no han sido capaces de diseñar un modelo productivo eficaz más allá del resultante de la perversión del patrimonio (porque eso es el suelo, patrimonio). Una perversión construida sobre la frágil falacia que decía que el metro cuadrado edificable siempre se revalorizaba.

Pero la principal mochila del Estado no la constituye ni el gasto que supone mantener una administración mastodóntica (aunque por debajo de la media europea), ni los desdichados frutos de la perversión política del mismo. Es más bien, saber hipotecados sus ingresos en el sostenimiento de la banca. Para que este fenómeno nos quede claro (al menos, hasta que el próximo economista neoliberal ultraconvencido decida llevarnos al son de la flauta más allá del puente) es recomendable bajar al pasto y hacernos preguntas que hasta los legos podamos entender, para verlo todo sencillo y claro. ¿Quién va a cobrar y quién va a pagar? (en realidad, hace tiempo que lo estamos pagando) ¿Qué responsabilidad le corresponde a la banca en el desmoronamiento del Estado? ¿Cuál es el peso y la significación de la banca dentro de un territorio? ¿Por qué rescatar empresas privadas aún a costa de servicios públicos, precisamente a manos de los principales detractores del intervencionismo? Pero sobre todo cabría preguntarse si todo esto es justo.

En tanto nos vamos enterando de cómo se le devuelve a Bruselas los casi cuarenta mil millones de euros recientemente entregados para rescatar a las entidades nacionalizadas (Bankia, Novagalicia, CatalunyaCaixa y Banco de Valencia) y para capitalizar el “Banco Malo”, así como el impacto de esta última figura en el bolsillo del ciudadano, hay que mencionar, además, que en el año 2008 el ejecutivo -de común acuerdo con la oposición- aprobó la creación de un fondo de 30.000 millones de euros ampliable a 50.000 para la compra de activos financieros con cargo al Tesoro. El mismo año aprueba un decreto ley por el que se compromete a emitir avales por un valor de hasta 100.000 millones de euros para operaciones de financiación de bancos españoles¹. Una banca que se ha convertido en nuestro principal comprador de deuda, de manera que flagrantemente ha pasado de deudora a acreedora sin que en ningún momento haya devuelto la ayuda en forma de crédito para los particulares y las empresas, que es de lo

¹ Según el *IV Informe Anual sobre la Materia de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC)* en el año 2010 las ayudas públicas concedidas por el Estado a la banca ascendieron a un total de 87.145,47 millones de euros, cantidad a la que cada español contribuyó en una media de 1.846,67 euros per capita. (Fuente: *El País*)

que se trata. Según datos de la Dirección General del Tesoro y Política Financiera, el volumen de deuda registrada del Tesoro en manos de la banca en el mes de octubre de 2012 llegó a los 197.185 millones de euros, lo que supone más de un tercio de la deuda total del Tesoro. Y mientras, en España, cinco años después de notar los primeros síntomas de la crisis, se destruyen empresas y empleo a un ritmo vertiginoso. Baste mencionar en este sentido que los cierres de empresas en Alicante en el mes de septiembre de 2012 -que ascienden a 60- crecieron un 36% con respecto al mismo mes del año pasado.

La postura de la banca, más bien ha ido en otro sentido. Según cifras del Consejo General del Poder Judicial, desde el inicio de la crisis en 2007 hasta el primer semestre de 2012 se han llevado a cabo alrededor de 400.000 ejecuciones hipotecarias. Tirando de la madeja encontramos en el fuerte desempleo -25,8 % en el mes de septiembre de 2012- la causa principal de esas ejecuciones (la causa del impago de las deudas garantizadas con hipoteca, mejor dicho). Pues bien, a su vez, sin contar la destrucción de empleo derivada de la reducción de la inversión pública desde que empezó la crisis, ni aquella otra, fruto de las empresas quebradas por impagos de la Administración, sólo decir que en éste último año se han destruido 228.900 puestos de trabajo públicos (*El país*, 2012). Y todo esto mientras el Banco Central Europeo le presta a los bancos españoles al 1 % mientras a su vez estos le prestan a las corporaciones locales a una tasa de interés que en ocasiones puede llegar a alcanzar el 7%. En pocas palabras, el ciudadano paga al Estado - el Estado paga al banco - el banco, no sólo no financia al ciudadano, sino que lo lleva por la calle de la usura. Aunque también se podría decir de este otro modo: El ciudadano sostiene al Estado - el Estado sostiene a la banca - el ciudadano se hunde y no recibe ayuda por parte de nadie.

Porque por el camino ya se sabe, subidas de impuestos; reformas laborales que han incrementado la precariedad laboral, facilitado el despido y ampliado los períodos de cotización mínima para la jubilación (reduciendo así la base de cotización) así como la edad de jubilación misma; congelación de salarios públicos; reducción de servicios, y así un largo etcétera que llega hasta el punto de contar con varias comunidades autónomas solicitando -o a la espera de hacerlo- ayuda al Estado para afrontar sus deudas (es decir, quebradas o al borde de la quiebra). Evidentemente, el Gobierno está ahorrando y recaudando para pagar o avalar el rescate en los términos en que nos apriete la Troika.

Retomando aquellas “preguntas para legos” ¿Merece este sector una nueva muestra de confianza incondicional? Dice el Gobernador del Banco de España, Luis María Linde, que el problema de los desahucios no es un problema hipotecario sino de tratamiento humanitario y de acción social. Quizá tiene razón. Las garantías están para garantizar, como indica su nombre, y constituyen la base de un sistema tan arquitrabado y pluscuamperfecto que no se entiende cómo ha necesitado de tantas ayudas públicas para sobrevivir. Nosotros entendemos que por encima de las garantías deben primar valores como la confianza.

En este artículo vamos a presentar un modelo de financiación alternativo al tradicional. Un modelo apegado al territorio que pone en manos del ciudadano la política crediticia del mismo mientras actúa sobre la estrategia empresarial, poniendo en valor intangibles poco valorados por las agencias de calificación. Se instrumenta a través de la democracia, pero para nosotros su principal argumento a favor es que se fundamenta en

la justicia social y no en la beneficencia, como se desprende de las desafortunadas palabras de Linde.

Hablamos de la banca comunal. Una herramienta que no descubrimos ahora, pero sí la planteamos porque el momento la hace oportuna. Nunca mejor que ahora, y difícilmente en mejor lugar que la Zona Norte de Alicante, más tarde explicaremos por qué. De momento baste con indicar que hablaremos de un modelo adaptado que intenta conjugar las experiencias previas, la economía social como paradigma de lo justo en un modelo liberal y un territorio necesitado y dispuesto donde confluyen una serie de condicionantes que le confieren más posibilidades para llevar a buen puerto la experiencia que en otras zonas del entorno, y siempre bajo la consigna de la sostenibilidad económica.

ECONOMÍA SOCIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Que una experiencia de banca comunal es una expresión de justicia social, es una afirmación que descansa sobre dos patas. La primera viene dada y adornada por el impagable ejemplo (por malo) dado por la mayoría de los bancos españoles y el sometimiento de los sucesivos ejecutivos a sus intereses por encima de los del ciudadano, de lo cual ya hemos hablado. Sin necesidad de entrar en asuntos que se dirimen actualmente en los tribunales -como es el caso de la presunta estafa de algunas entidades financieras por la venta a sus clientes de acciones preferentes-, que la coyuntura que han tenido que digerir los españoles con respecto a la banca desde que empezó la crisis es injusta resulta un hecho que entendemos irrefutable y que, por negación, redundaría en beneficio de cualquier alternativa. En román paladino, que no hará falta hilar muy fino para encontrar un modelo más justo.

Por otro lado, hay que decir que en la actualidad, los países desarrollados se hallan inmersos en innumerables procesos de deslocalización para abaratar costes. El resultado más directo para el territorio es el desempleo y la bajada del consumo, lo que genera un efecto arrastre para con el resto del tejido empresarial local. Desarrollar instrumentos que aplaquen el impacto de dichas maniobras debería ser, en un contexto liberal como el nuestro, tarea de obligado cumplimiento. Máxime cuando las políticas del gobierno parecen ir más orientadas a facilitar el despido que a generar empleo (toda vez que se ha comprobado que lo primero no es por sí solo precursor de lo segundo).

Abundando en este sentido, el diario digital *El Economista* publicó ya en 2006 un artículo en el cual se hablaba de un estudio realizado por la escuela de negocios IESE y la Duke University, en el cual se afirmaba que el 50% de las grandes empresas españolas habían externalizado sus servicios a países en vías de desarrollo. También refleja el mencionado estudio que, en contraste con las economías emergentes, que centran su estrategia comercial en la búsqueda de talento, los directivos españoles todavía centran sus estrategias en la reducción de costes y la lucha por el mercado. Cuando a este fenómeno -lógico en un mercado relativamente desregularizado como el nuestro- se le une la flexibilización del despido, el efecto embudo derivado hace imperioso fomentar las políticas activas de empleo, sobre todo cuando dicho embotellamiento encuentra en el Gobierno a uno de sus principales artífices (si no el principal) bien por la acción o bien por esa omisión tan propia de los gobiernos liberales.

Es decir, estamos hablando de responsabilidad por partida triple. Por una lado, responsabilidad entendida como autoría, ya que es consecuencia de sus actos. Por otro, responsabilidad en el sentido de competencia, ya que un mercado desregularizado no entiende ni de dramas sociales ni de cuentas del Estado. El mercado no tiene país ni nacionales, y es el ejecutivo quien debe proveer para paliar las consecuencias laborales de su política económica. Estas dos primeras acepciones adornan la segunda pata del argumento de la justicia.

Pero aún podemos seguir hablando de responsabilidad dejando a un lado la justicia, desde el puro pragmatismo, en una tercera acepción: la de prudencia y buen manejo de la empresa que es un Estado, que necesita de la población activa para generar ingresos y riqueza. Y si hablamos de pragmatismo en una economía liberal, en algún punto del camino tendremos que abordar el asunto de la conocida como economía social.

¿Qué debemos entender por economía social?

La Ley 5/2011, de 29 de Marzo, de Economía Social la define como *“el conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4², persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”*.

Nos encontramos ante un fenómeno en auge, que cada vez cobra un mayor protagonismo en el peso de la economía nacional. Posiblemente debido a una premeditada dejación de funciones por parte del Estado sobre los hombros de este tipo de instituciones que vienen a recoger el testigo de lo que fue el Estado social y democrático de derecho. Para ilustrarlo echemos un vistazo al Estudio sobre el impacto Socioeconómico de las Entidades de Economía Social de 2011, elaborado por la Confederación Empresarial de la Economía Social (CEPES). En él se hace una observación interesante con respecto a los beneficios indirectos a la cohesión social evaluados durante dicho año. En concreto, y siempre según dicho informe *“el gasto que no se ha realizado gracias al comportamiento diferencial de las empresas de economía social, se cifra en 560 millones de euros anuales. Esta cifra se corresponde básicamente con el ahorro en prestaciones asociadas a situaciones de desempleo, tanto contributivas como asistenciales y recae principalmente en el sector público”*.

² Art. 4 de la Ley 5/2011, de 29 de Marzo, de Economía Social. *“Las entidades de la economía social actúan en base a los siguientes principios orientadores: a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social. b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad. c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad. d) Independencia respecto a los poderes públicos”*.

Abundando en este argumento, y ya entrando en la materia que nos ocupa, Begoña Gutiérrez³ analiza la idoneidad del microcrédito como herramienta de creación de empleo (autoempleo), confrontando el gasto total -directo e indirecto- que le supone a la Administración costear un subsidio por desempleo con el que soporta la institución que concede dicho microcrédito por beneficiario (en este caso Acción Solidaria contra el Paro). Así, en el año 2001 -por citar sólo el último y más cercano referenciado en el análisis- la media de gastos totales por microcrédito arrojaba una cifra de 3179,42 euros soportados por la mencionada institución, mientras que el gasto público total por prestación por desempleo ascendía a la cifra de 14.971,47 euros durante el mismo año. Cuando estamos hablando de un gasto público previsto para el año próximo de 26.993 millones de euros, sólo en prestaciones por desempleo, por el bien de todos tal vez resulte interesante estudiar políticas alternativas.

No obstante, según se observa en el magnífico artículo, más allá del coste habrá que estar al éxito de la empresa creada, puesto que si fracasa habrá que añadir a los gastos soportados por la institución, el consiguiente gasto público asociado a la renovada situación de desempleo del emprendedor. Es por ello que un buen programa de microcrédito deberá llevar aparejado asesoramiento empresarial con el fin de optimizar las posibilidades de rentabilizar la empresa y el microcrédito. Estamos hablando en definitiva de agentes que van a recoger una función social que es responsabilidad del Estado y la van a gestionar de manera menos onerosa y a la vez más efectiva, puesto que irá de la mano de la flexibilidad y la capacitación. Pero no nos referimos a empresas privadas. Hablamos de entidades sin ánimo de lucro que se van a servir tanto de ese Estado que delega sus funciones como de esas empresas que en la vorágine del mercado abandonan su responsabilidad para con el territorio -si la tuvieren- deslocalizando su producción.

La responsabilidad de las empresas

Nosotros debemos entender que sí existe esa responsabilidad de las empresas para con el territorio. Es un debate que invita a hablar de responsabilidad social corporativa. Según una comunicación de 2011 de la Comisión Europea ésta se define como “la responsabilidad de las empresas sobre sus impactos en la sociedad.” Así de sencillo. Esto es lo que viene a significar más allá de mayores discusiones doctrinales. Abundando en lo que a nosotros interesa, añadir que, según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa⁴, en adelante RSC, la misma queda informada por una serie de principios, de los que queremos destacar dos: 1) “*La RSC se manifiesta en los impactos que genera la actividad empresarial en el ámbito social, medioambiental y económico*”, y 2) “*La RSC se orienta a la satisfacción e información de las expectativas y necesidades de los grupos de interés*”.

³ GUTIÉRREZ, B. (2008): “Coste del Microcrédito us Coste del Desempleo”, *Revista de Economía Mundial*, n.º 19, Huelva, Universidad de Huelva, pp. 63-82.

⁴ El Observatorio de RSC es una red de cooperación mediante la cual, distintas organizaciones (Intermon Oxfam, Cruz Roja Española, CCOO, Cáritas Española, etc...) elaboran una plataforma de puesta en común de buenas prácticas en materia de RSC.

Estos impactos no sólo se circunscriben a la acción. También al abandono. No hay por qué ceñirse al aspecto medioambiental (emisiones, vertidos, etc...) que parece el campo de batalla habitual de la RSC. Cuando una empresa, en virtud de su éxito, consolida en un mismo territorio una plantilla relativamente numerosa no parece justo que, por defender un margen de beneficios que se ve atacado por los rigores del mercado, traslade la plantilla a otro país donde los salarios sean más bajos sin que el territorio tenga nada que decir. Y está claro que el empresario se juega el capital, pero es un capital edificado con las plusvalías generadas por el trabajo de una plantilla en su conjunto. ¿Qué mayor grupo de interés que el de la población desempleada, que en Alicante está ya por encima del 25 %?

En febrero de 2005, una Subcomisión Parlamentaria dirigida por Ramón Jáuregui redacta lo que se ha dado en llamar el Libro Blanco de la Responsabilidad Social de las Empresas. Es un informe fruto de una serie de 59 comparecencias de especialistas de todo tipo con la RSC de trasfondo, mediante el cual se dibuja un marco conceptual bastante concreto para la misma. No obstante estamos hablando de recomendaciones, no de obligaciones. Es por ello que abundamos en el argumento de la justicia. En cambio, en la eficiencia encontraremos otro argumento de más valía, si cabe, para defender un proyecto de banca comunal. A un Estado se le puede exigir dar cumplimiento a lo legislado. Se puede también esperar que legisle en modo distinto. Pero a una empresa, por muy apegada al territorio que esté y por muy responsable de sus actos que se sienta, se la debe convencer por la cartera. Y si bien este modelo no augura beneficios, sí pretende perfilar una pauta de contribución empresarial al territorio donde los gastos se compensen en la mayor medida posible.

Aunque más adelante pormenorizaremos el funcionamiento y composición de un banco comunal, a modo introductorio diremos que, básicamente, se trata de una agrupación de personas con poca o ninguna capacidad de endeudamiento, que consiguen acceder al crédito en base a la responsabilidad solidaria que les une. Este tipo de agrupaciones funcionan administrando microcréditos entre sus miembros a partir de un gran crédito otorgado, principalmente, por una intermediaria financiera. La tarea del presente artículo es presentar la posibilidad de aplicar esta metodología en la zona objeto de estudio a partir de la creación de una Fundación (cosa que tampoco es novedosa) creada ex profeso para conseguir financiación para un proyecto de banca comunal en dicha zona.

Es precisamente por ello que comenzábamos hablando de economía social y RSC. Entendemos que, en una dinámica liberalizadora como la que vivimos en la actualidad, preocupaciones como la ocupación -y seguro que no sólo esa- si nadie lo remedia acabarán siendo asumidas por las empresas de economía social, que si bien han de ser incentivadas por la Administración correspondiente, seguramente liberarán al Estado de un gasto superior que, dicho sea de paso, entendemos le compete asumir. Es necesario advertir que no estamos abogando por dicha liberalización, sino anticipándonos y adaptándonos ante una dinámica que el Gobierno parece empeñado en pautar.

LA FUNDACIÓN COMO NEXO INSTRUMENTAL

Pudiera pensarse que, a la hora de escoger una forma jurídica para nuestro Banco Comunal, la cooperativa de crédito -y no la Fundación- podría ser la más adecuada. No

obstante, los requisitos necesarios para constituir una son muy restrictivos, puesto que, por ejemplo, sólo para el caso de una cooperativa de crédito instituida en Alicante y cuyo ámbito de actuación no superaría el rango autonómico estaríamos hablando de un capital social mínimo exigido por ley de tres millones de euros. Siendo realistas habría que abordar formas jurídicas más imaginativas y adaptar el modelo a las prerrogativas exigidas por la ley.

¿Por qué una Fundación? El artículo 9.2 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades dice que estarán parcialmente exentas del impuesto, en los términos previstos en el título II de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo, las entidades e instituciones sin ánimo de lucro a las que sea de aplicación dicho título. Este es el caso de las fundaciones, como se desprende de la letra a) del artículo 2 del capítulo I del mencionado título de la ley. Por otro lado, el artículo 20 de la ley 49 establece una deducción para las empresas que decidan hacer aportaciones a una entidad sin ánimo de lucro en los siguientes términos:

“1. Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra, minorada en las deducciones y bonificaciones previstas en los capítulos II, III y IV del Título VI de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, el 35 por 100 de la base de la deducción determinada según lo dispuesto en el artículo 18. Las cantidades correspondientes al período impositivo no deducidas podrán aplicarse en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 10 años inmediatos y sucesivos.

2. La base de esta deducción no podrá exceder del 10 por 100 de la base imponible del período impositivo. Las cantidades que excedan de este límite se podrán aplicar en los períodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos”.

Con todo esto, no sólo nos encontramos una coyuntura favorable a la creación de una entidad sin ánimo de lucro como pueda ser una Fundación, sino que parece que puede resultar interesante para una empresa hacer una donación a una entidad de este tipo, puesto que a la hora de tributar en el Impuesto de Sociedades podría deducirse una parte importante de la cuota. Por un lado, al sacar del patrimonio de la empresa ese capital la base se reduce; mientras que por otro, la deducción aplicada a esa donación puede llegar a minorar el monto total a pagar hasta el punto llegar a ser menor que lo que hubiera pagado a la Agencia Tributaria de no mediar dicha donación.

¿Es este beneficio moralmente lícito? La empresa sólo está recogiendo parte de esa responsabilidad del Estado en la gestión de un servicio público que ya hemos mencionado. El incentivo es el gancho lógico para unir las dos realidades (la social y la empresarial). Así se deduce de la Exposición de Motivos de la Ley 49/2002, según la cual ésta *“tiene una finalidad eminentemente incentivadora de la colaboración particular en la consecución de fines de interés general, en atención y reconocimiento a la cada vez mayor presencia del sector privado en la tarea de proteger y promover actuaciones caracterizadas por la ausencia de ánimo de lucro, cuya única finalidad es de naturaleza general y pública”.*

Entonces, la labor de captación, además de la obtención de ayudas públicas, giraría en torno a buscar empresas del territorio que no solamente se sintieran comprometidas con

el proyecto, sino que además entendieran que pueden beneficiarse de dicha participación. Esas empresas donantes pueden o no estar integradas en el Patronato. En realidad a nosotros eso no nos ocupa.

De hecho, esa Fundación no sería distinta a las otras muchas que hay por ahí por lo que respecta a creación, estructura, régimen legal y de gobierno, etc. Por ello, nos remitimos a la legislación que le es de aplicación (Ley 9/2008, de 3 de julio, de modificación de la Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones de la Comunitat Valenciana y Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, como régimen supletorio estatal, así como los reglamentos que las desarrollan) y abordaremos tan sólo sus aspectos más singulares. Como por ejemplo sus fines. Estos, como en todas las Fundaciones, habrán de constar en los estatutos, y serán los mismos que habrá de tener el banco comunal. A saber:

- a) La autogestión financiera del territorio.
- b) Presentar una alternativa a la banca tradicional.
- c) Reforzamiento del tejido social de la zona objeto de estudio.
- d) Fomento del autoempleo. Es necesario indicar que no se habla de crear empresas gracias a la microfinanciación. La experiencia ha demostrado que, a efectos de conseguir rendimientos inmediatos un banco comunal resulta más operativo si financia empresas de reciente creación -de cuatro a seis meses-, lo que igualmente repercute en el autoempleo, porque constituye un efecto llamada que motiva a emprender una actividad empresarial.
- e) Por último, premiar la formación como primer medio básico para la supervivencia. Este último objetivo está muy vinculado a la realidad de la Zona Norte de Alicante. Aunque más adelante ahondaremos en el asunto, hay que avanzar que el Banco Comunal premiará la formación recibida por los miembros que aspiren a un microcrédito, así como la de las personas a su cargo, especialmente los hijos. El objetivo es claro. La Zona Norte resulta la de mayor índice de abandono escolar de la ciudad. Y la de mayor número de analfabetos y personas sin educación secundaria. Y así en todas las categorías obtenidas de la explotación estadística de los datos ofrecidos por el Ayuntamiento. Vinculando la financiación de sus negocios a la asistencia y rendimiento académico, ya sea el propio o el de los hijos a su cargo, no sólo contribuiremos aún más al reforzamiento del tejido social, sino que se le estarán dando a un único núcleo familiar al menos dos herramientas para sustentarse, hoy y el día de mañana. Por no hablar de otros beneficios inherentes a la formación de población de zonas en riesgo de exclusión social, como puedan ser contribuir al alejamiento de la delincuencia como opción.

Por lo que respecta al régimen económico debemos hacer una serie de consideraciones:

- A) En primer lugar, la Fundación canalizará hacia el banco los recursos obtenidos. Esto se puede llevar a cabo de diferentes maneras, bien avalando bien prestando directamente a partir de sus propios recursos. En el primer caso la Fundación avalaría, con cargo a su dotación o parte de ella, un préstamo concedido por otra intermediaria financiera. La ventaja de esta modalidad es que en ese aval se pueden

incluir bienes inmuebles que podrían seguir siendo utilizados por los donantes, eso sí, afectos a los fines de la Fundación en virtud de su pignoración. Cobra especial interés esta cuestión si planteamos la participación de una entidad financiera, ya sea en el patronato o bien, tan sólo a modo de donante. Porque es necesario recordar la ingente cantidad de bienes inmuebles en manos de la banca a los que ésta no consigue dar salida. Ese inmueble donado, no sólo podría acrecer la dotación de la Fundación, sino que podría utilizarse como local y base de operaciones. Y el banco, además de la deducción, contaría con un beneficio añadido. Un Banco Comunal necesita de una cuenta en una sucursal bancaria ordinaria. En ella se ingresan puntualmente, no sólo las cuotas amortizadas del microcrédito de cada miembro, sino que, además, estos tienen que ir aportando una cantidad en concepto de ahorro de manera regular (que les será devuelta una vez amortizado el microcrédito). Esto le confiere a la Fundación un cierto peso negociador con las entidades bancarias, que podrán beneficiarse en última instancia de su donación si consiguen adjudicarse una cuenta que puede llegar a dar cabida hasta a cuarenta emprendedores.

B) Ya que hablamos de entes locales, otro pormenor que afecta al régimen económico, lo constituye la oportunidad de obtener recursos gracias al desarrollo del Plan de Actuación que se lleva a cabo en la Zona Norte desde el año 2007. Gracias al mismo, además de la labor de captación normal de este tipo de empresas de economía social (ayudas públicas y aportaciones privadas) podremos concursar por la obtención de alguna de las ayudas que cada año se reparten entre entidades que quieran colaborar en el desarrollo del Plan.

C) El artículo 20.2 de la Ley valenciana puede resultar controvertido cuando alude a que se podrán obtener ingresos *“mediante el cobro de precios a sus beneficiarios, que no podrán exceder, en su conjunto, del coste del servicio que les preste, el cual nunca será mayor del precio de mercado, debiéndose ponderar la capacidad económica individual de los beneficiarios para la determinación de sus cuantías”*. Esto nos lleva a plantear el tema del interés. Nosotros abogamos por subvencionar el interés del microcrédito, de manera que sea la Fundación quien asuma ese sobrecoste. Es decir, la Fundación, con cargo a la dotación, solicita o avala un préstamo a una entidad financiera a un tipo de interés de mercado. Más tarde lo disgregará en tantos microcréditos como miembros tenga el banco comunal, pero estos concurrirán a dicho microcrédito una vez deducida la tasa de interés prorrateada, que será asumida por la institución. La Fundación puede asumir el impacto gracias a las aportaciones y las ayudas, cuidando de no comprometer la totalidad del patrimonio, pero esto sin duda condiciona su margen de maniobrabilidad, puesto que limita la cobertura total que pueda absorber la Fundación.

No obstante, también existe la posibilidad de trasladar ese interés a cada microcrédito, puesto que, aún no siendo lo más deseable, todavía se estaría dando un servicio inaccesible en otro modo para el beneficiario, dado que accede a un crédito confeccionado en orden a la peculiar capacidad de endeudamiento de una institución más solvente que el particular, que de no mediar dicha intervención habría de acceder al crédito en términos de usura.

Y aún cabría la posibilidad de aplicar un sobreinterés (es decir, vender el dinero más caro de lo que lo compramos) siempre que, aún así, nos moviéramos en márgenes inferiores a los habitualmente aplicados en el mercado de la microfinanciación. A

este respecto mencionamos un estudio que analiza los factores de éxito de un programa de microcréditos, elaborado por Róger Araica y Carlos Torres⁵, de la Universidad Americana de Managua, donde se destaca que uno de estos factores consiste en mantener una tasa de interés más alta que la tasa de inflación “*La tasa interés cobrada por los préstamos debe cubrir la inflación esperada y los costos de operación de la institución, a la vez que hace posible crear suficientes reservas contra pérdida por falta de pago*”⁶.

Esto podría resultar contradictorio, puesto que, como hemos dicho, estaríamos cobrando un precio por el servicio, aparentemente superior al coste que nos supone. No obstante debemos entender que el legislador cuando habla de coste del servicio “*en su conjunto*” entiende que, además del servicio en sí mismo, existen una serie de costes a asumir por la institución -tales como personal, gastos de luz, agua, local, etc.- que pueden ser incluidos en dicho precio, una vez prorrateado. Es por ello que habrá que calcular con celo dicho margen, puesto que, posiblemente podríamos, si no contravenir, sí llegar a pervertir el espíritu de la Ley.

A pesar de lo dicho cabe recordar que estamos hablando de un sector de la población con una capacidad para generar recursos limitada, con lo cual –y a pesar de que el objetivo del programa es incrementar dicha capacidad a través del emprendedurismo- cuanto más nos alejemos del interés subvencionado posiblemente más comprometeremos el éxito del proyecto, puesto que, no sólo se incrementará el número de morosos, sino que es posible que dicho interés sirva para desincentivar la participación, como se extrae de alguno de los sondeos realizados durante la elaboración de este artículo.

D) Otra peculiaridad de nuestra Fundación sería la implicación con el Banco Comunal. El BC sería el beneficiario de la Fundación, y cada uno de los dos tendrían una estructura diferenciada. No obstante, la metodología de los bancos comunales, como se explicará, integra a los beneficiarios de tal modo que son ellos los que implementan casi toda la operatoria, por lo que el gasto de personal será mínimo. Eso sí, en este modelo se intenta conjugar el valor democracia -fundamental y sin el cual no se entiende un proyecto de banca comunal- con el de intervención. A pesar de contar con una serie de resortes contra el impago, es deseable no abusar en el uso de los mismos. También es necesario recalcar el eventual (pero posible) escaso nivel formativo y empresarial de los beneficiarios que tendrían cabida en nuestro banco. Integrar en la toma de decisiones a la Fundación, representada -como mínimo- por el Director de la misma, así como el asesor, entendemos que redundaría tanto en la optimización del proyecto y sus resultados como en la propia supervivencia del mismo.

⁵ ARAICA, R. y TORRES, C. (1999): *Evolución de los Bancos Comunales hacia Formas Asociativas de Derecho*, Managua, Universidad Americana de Managua, pp. 25-31.

⁶ Los otros factores citados en la mencionada monografía son: a) Optimizar la capacidad de prestar (protegiendo las carteras de la inflación, recuperando vigorosamente los préstamos, movilizandolos recursos locales agresivamente, imponiendo costos de transacciones bajos a sus clientes); b) Movilización de los ahorros, poniendo especial énfasis en la protección de los ahorros más que en el alegre desembolso de los fondos; c) Ofrecer un servicio de calidad; d) Especialización del programa en la gestión financiera (a diferencia de otros proyectos que ofrecen servicios más transversales, que, en su opinión, merman la operatividad y minimizan las posibilidades de éxito del proyecto); e) Diversificación de la cartera, a fin de no concentrar todos los recursos en microempresas, cuya capacidad de respuesta ante una eventualidad es tan reducida que puede acabar con la misma, y con ella, nuestras esperanzas de obtener retornos.

Y a la vez -aunque no sea lo más políticamente correcto- de nuevo debemos incidir en la necesidad de que el proyecto resulte económicamente rentable, no sólo para el propio banco y sus beneficiarios, sino también las empresas que decidan participar, que si bien no podrán obtener beneficios de su participación si habrán de percibir a la Fundación, no como un pozo sin fondo al que haya que estar suplementando de manera constante a fin de compensar eventuales operaciones fallidas, sino que más bien, el objetivo es que la Fundación sirva de apoyo durante los primeros años, hasta que el banco pueda operar con sus propios recursos, momento en que será deseable que ambos se independicen como si de una lanzadera se tratara.

Pero en tanto llega ese momento (que puede incluso no suceder nunca) el banco debe regirse por criterios racionales. Una de las principales causas de fracaso en la banca comunal viene dada por las desconfianzas surgidas en cuanto un miembro, buen pagador, debe costear en la parte que le corresponde el impago de otro que no ha podido o no ha querido devolver su microcrédito (que también los hay). No debemos olvidar que el contexto en el que nos moveremos será de lo más desfavorable, con lo cual, siempre debemos tener presente el posible fracaso de la empresa del beneficiario de turno, y con él, la no devolución de su préstamo. El banco está preparado *per se* para resistir ese tipo de operaciones fallidas, pero no podrá resistir demasiadas renovaciones de la masa beneficiaria. Es decir, debemos anticipar la posibilidad de que no pocos miembros, desalentados ante la asunción de las deudas de otros no cumplidores, acaben por abandonar el proyecto. Como ya explicaremos, la base de un banco comunal radica en la confianza entre sus miembros. Encontrar relaciones de tal confianza que conlleve asumir una corresponsabilidad en el pago no será tarea fácil (aunque éste es uno de los puntos fuertes que justifican la implantación del banco en esta zona y no en otra, ya veremos por qué). Por ello, haber de buscar miembros nuevos que suplan una baja siempre será complicado, por lo cual debemos poner todo nuestro empeño en consolidar una estructura que vele por el cuidado de la cartera de antemano, con unos filtros de seguridad previos a las garantías, que eviten que haya que recurrir a ellas, renunciar a buenos pagadores y, en última instancia, pedirle a la Fundación que cubra pérdidas. Porque todo ello repercutirá en la inevitable pérdida de participación privada, y con ello la paulatina pérdida de capacidad de impacto del proyecto y, finalmente, su desaparición.

EL BANCO COMUNAL

Como en la mayoría de artículos que abordan el tema de la banca comunal, para introducirla y, a modo de antecedentes, hemos de mencionar al Grameen Bank y la metodología de los grupos solidarios.

El origen de la banca comunal lo encontramos en el Grameen Bank, entidad financiera ideada por el economista de Bangladesh Muhammad Yunus -a la sazón Premio Nobel de la Paz- en los años setenta con el objetivo de combatir la pobreza. Este banco giraba en torno a un tipo de crédito especial, basado en la confianza y destinado exclusivamente a personas pobres, y más concretamente, mujeres (con mayor riesgo que el hombre de caer en la pobreza) y que a la postre se mostraban como unas excelentes ahorradoras -más fiables en la praxis que los hombres- una vez ponían en práctica sus

pequeños negocios. Ésta y otras experiencias de microcrédito grupal han demostrado ser solventes, logrando índices de reembolso superiores al 95%.

Se instrumenta a través del préstamo de pequeñas cantidades a titulares de micropymes como inversión capaz de exponencializar la capacidad de ingresos y -por ende- ahorros de los prestatarios. Los pagos, en vez de realizarse mensualmente, se efectúan con una periodicidad menor, una vez comprobado que resulta mucho más fácil desprenderse de una pequeña cantidad diaria o semanalmente que hacerlo de golpe al final del mes. Otra de las características de su manera de proceder es la capacitación de las prestatarias, que se terminan por integrar en la estructura del banco, no sólo como receptoras de créditos, sino también como parte ejecutiva en el proceso decisorio que lleva a aprobar o denegar un crédito.

Además, resulta imprescindible el apoyarse en un grupo de prestatarias en condiciones similares: *“Cuando nos dimos cuenta de lo cruciales que resultaban los grupos de apoyo para el éxito de nuestras actividades, convertimos en requisito obligatorio que toda persona solicitante se uniera a un grupo de otras personas de ideas afines que vivieran en condiciones económicas y sociales similares a las suyas. (...) La pertenencia a un grupo no sólo genera apoyo y protección, sino que también atenúa los posibles patrones erráticos de conducta de sus miembros, logrando con ello que cada prestatario sea más fiable. La presión de sus iguales -sutil a veces y no tan sutil otras- mantiene a cada miembro del grupo en sintonía con los objetivos generales del programa de créditos. Al mismo tiempo, la adquisición de una cierta sensación de competencia intergrupal e intragrupal anima también a los miembros a desarrollar más a fondo su potencial. Cuando se desplaza hacia el grupo la tarea de supervisión inicial, no sólo se reduce el trabajo del banco, sino que aumenta la independencia de los prestatarios individuales. Al ser entonces el grupo el que aprueba las solicitudes de préstamo de cada miembro, es también el grupo el que asume la responsabilidad moral del empréstito”*. (Yunus, 2006).

El Grameen Bank, es a día de hoy en un 90 % propiedad de los prestatarios del banco y en un 10 % estatal, aunque estos no participan en la gestión del banco. Da cobertura a más de tres millones de prestatarios -de los cuáles, alrededor del 95 % son mujeres- y opera en más de la mitad de aldeas de Bangladesh (unas 43.000).

En segundo término debemos hablar de los Grupos Solidarios, que es la antesala a la Banca Comunal. Son formas crediticias basadas en el pago solidario de la deuda por parte de los miembros de un grupo. Se correlacionan necesariamente con una intermediaria financiera que les suministra el crédito. El grupo acuerda la cantidad a prestar a cada miembro, la IMF lo valida y los miembros responden solidariamente del pago. Esto quiere decir que ante el impago de cualquiera de ellos, cualquiera de los miembros se ve en la obligación de asumir su deuda.

Este recurso, que a priori pudiera parecer injusto, compensa la escasa o nula capacidad de endeudamiento que los miembros pudieran tener, ya que la IMF ve reforzada su expectativa de retorno. Pero para optimizar el funcionamiento del grupo es necesario que los miembros del mismo sean personas que manifiesten confiar las unas en las otras, siendo habitual que no formen parte del mismo los miembros de una misma familia. Una vez que se ha devuelto con éxito el crédito, el grupo puede acceder a un

nuevo crédito. Al igual que en el caso del Grameen Bank, los microcréditos están destinados a actividades generadoras de ingresos.

Y luego está la metodología de la banca comunal. A través de ella, un grupo de personas -generalmente entre 15 y 40- se organizan para recibir financiación de una IMF o institución sin ánimo de lucro. Igualmente se encuentran vinculados a través de la responsabilidad solidaria, pero la gestión de la institución está fuertemente democratizada. Además, el banco fomenta el ahorro de sus miembros, puesto que cada uno de ellos debe aportar una cantidad inicial en el momento de formalizar el microcrédito del 10%, cantidad que deberá acrecer de manera gradual hasta finalizar los pagos de sus cuotas. Igual que los instrumentos anteriores, la banca comunal persigue erradicar la pobreza del territorio en el que se ubica, fomentando el autoempleo.

El origen de este modelo se remonta a 1984, cuando el economista norteamericano John Hatch, funda la organización FINCA Internacional. Siguiendo este modelo dicha organización ha sido capaz de articular una red de 20 programas de Bancos Comunales en América, África y Asia. Se calcula que en total da asistencia a más de 170.000 personas, con cifras de reembolso superiores al 95%.

El modelo es relativamente flexible y ha ido evolucionando con el tiempo. En Venezuela, por ejemplo, la figura está institucionalizada a través de la Ley Orgánica de los Consejos Comunales de 2009 y existe bajo la forma de cooperativa. Los bancos comunales en este caso se integran dentro de dicho Consejo, cuya finalidad es más transversal que la del BC prototípico. Dicha ley los define como *“instancias de participación, articulación e integración entre las diversas organizaciones comunitarias, grupos sociales y los ciudadanos y ciudadanas, que permiten al pueblo organizado ejercer directamente la gestión de las políticas públicas y proyectos orientados a responder a las necesidades y aspiraciones de las comunidades en la construcción de una sociedad de equidad y justicia social.”* Tiene, además, un fuerte componente de promoción del cooperativismo en el país. Los miembros de los distintos órganos que lo componen son elegidos por la Asamblea de Ciudadanos y Ciudadanas, con lo que se logra articular un complejo entramado de gobierno de los recursos, actuado en última instancia por los ciudadanos.

El Banco Comunal es la unidad de gestión financiera del Consejo y desarrolla la política crediticia y de inversión, administrando fondos públicos, además de las donaciones y los fondos generados por el propio banco. Nos parece importante indicar que parte de estos fondos públicos provienen de tributos sobre los hidrocarburos⁷.

Además del banco comunal, el Consejo se compone de dos órganos más; el Órgano Ejecutivo, que gestiona los miembros en comités de trabajo; y la Unidad de Controlaría Social, entre cuyas funciones se encuentra la fiscalización del buen uso de los recursos económicos del BC, así como el cumplimiento de los programas presupuestados por el Gobierno.

⁷ Ver Ley de Asignaciones Económicas Especiales para los Estados y el Distrito Metropolitano de Caracas Derivadas de Minas e Hidrocarburos de la República Bolivariana de Venezuela.

Descripción del modelo

Generalmente, un banco comunal se compone de entre 20 y 40 personas. Digo generalmente, porque no necesariamente habría de ser nuestro caso. El número total de miembros estaría condicionado al capital al que pudiera tener acceso nuestra fundación, puesto que a mayores recursos mayor será la cabida. Lo lógico es pensar en un protobanco en el que se ajuste el número de beneficiarios, con la lógica expectativa de ir incrementando con el tiempo su capital y cabida. Eso sí, los miembros resultantes se organizarán en grupos con independencia del número total.

Cada grupo elige un coordinador, que representará al mismo en la mesa directiva del banco comunal. Posteriormente, de entre esos representantes, el común de los socios elige democráticamente a los responsables de los diferentes cargos, siendo lo más habitual elegir, como mínimo, un Presidente, un Tesorero, un Secretario, un Asesor (que no saldrá de los miembros del banco sino que será designado por el Director de la Fundación) y cuantos vocales considerásemos necesarios. Además, en la Mesa Directiva de nuestro banco estará también el Director de la Fundación.

Funciones

1. Presidente: Ostenta la representatividad del banco comunal y preside las reuniones.
2. Tesorero: Detenta la guarda y custodia del dinero del banco. Será el encargado de hacer los ingresos en la cuenta puesta a su disposición por la Fundación, así como hacer los pagos correspondientes.
3. El Secretario estará encargado de la tenencia y elaboración de las actas.
4. El Director de la Fundación, que intercede ante el Patronato, además de participar en la aprobación de los créditos, negociar y firmar acuerdos con bancos convencionales y, en definitiva, la coordinación de la gestión del BC.

Síntesis de funcionamiento

Como hemos dicho, la Fundación, una vez hecho acopio de donaciones y ayudas se constituye con una dotación inicial. Se establece un único beneficiario de la misma, que será el Banco Comunal, el cual se beneficiará de un gran préstamo avalado por la Fundación⁸ y que se desglosará en cuantos microcréditos se hayan aprobado.

El BC, a diferencia de la Fundación, será un organismo vivo con posibilidad de ir renovando sus miembros. Los requisitos exigibles para ser miembros, podrían ser:

- Ser residentes en cualquiera de los barrios que componen la zona objeto con una antigüedad no menor a un año.

⁸ Una entidad que podría resultar propicia para financiar nuestro proyecto -dada su especial idiosincrasia- es la banca ética Fiare, entidad financiera que opera en España como agente exclusiva de la cooperativa de crédito italiana Banca Popolare Ética. Entre las peculiaridades de su modelo crediticio para proyectos sociales destaca el doble examen de cada solicitud. Por un lado el examen de riesgo llevado a cabo por el personal de la entidad y por el otro la evaluación del carácter ético del destino del crédito por parte de las entidades territoriales adscritas a la red. Además, cuenta con experiencia a la hora de financiar bancos comunales.

- Tener entre dieciséis y sesenta y cinco años.
- Tener una empresa de no menos de cuatro meses de vida.
- Si se tiene hijos a su cargo acreditar que se encuentran escolarizados.
- Haber participado en las sesiones de capacitación.
- Acreditar ser una persona solvente.
- Comprometerse a responder solidariamente de la deuda de cualquiera de los miembros de su grupo solidario y, en segundo grado de cualquier miembro del banco comunal.
- Comprometerse a devolver el capital más los intereses (si los hubiere) y realizar aportaciones periódicas en concepto de ahorro.

Esos miembros, no serán meros perceptores de un microcrédito, sino también desarrollarán el grueso de la actividad del banco. Y ello, no sólo por criterios de racionalización del gasto, sino también por implicar al ciudadano en la problemática del territorio, a la vez que colectivizamos el hecho financiero. Por ejemplo, el beneficiario participa cuando se obliga solidariamente con los demás miembros de su grupo. También cuando elige al coordinador de su grupo o cuando vota la aprobación tanto del reglamento interno de su grupo como de los estatutos del banco. Vota la representación de los grupos en la Mesa Directiva. Vota la aprobación de un microcrédito, ya sea externo o interno. También la aplicación de sanciones así como cualquier otra incidencia que requiriera la aprobación del pleno.

La actividad del banco se desarrolla de reunión en reunión, cuya frecuencia queda pactada en los estatutos. Estas reuniones son de asistencia obligatoria y, generalmente, la incomparecencia suele acarrear algún tipo de sanción, pudiendo llegar a la expulsión. Y esto porque es en estas reuniones donde se efectúan los pagos de las cuotas. Siguiendo la línea marcada por el Grameen Bank, éstas, en vez de mensuales, suelen ser semanales o quincenales, al menos durante los primeros ciclos⁹. En los posteriores existe la posibilidad de flexibilizar la frecuencia de los pagos, así como las condiciones generales del préstamo, siempre que el miembro en cuestión se ganase tal derecho en virtud de su historial pagador.

En dichas reuniones, además de afrontar el orden del día y asumir los pagos de las cuotas, cada miembro como ya hemos indicado, tiene la obligación de hacer aportaciones en concepto de ahorro. Generalmente se parte de un ahorro inicial del diez por ciento del monto total del préstamo externo solicitado por cada socio antes de poder acceder al crédito. Para el final de cada ciclo lo deseable es haber conseguido reunir un ahorro que ronde el 30% de dicha cantidad. En ese momento, el depositante podrá retirar los ahorros acumulados, con la salvedad de que quiera acceder al siguiente ciclo del crédito, en cuyo caso deberá dejar depositada, de nuevo, el diez por ciento de la nueva cantidad solicitada en préstamo.

Esta obligación obedece a causas diversas. El principal argumento que se ha venido esgrimiendo en los proyectos de banca comunal consultados ha sido el inculcar en los beneficiarios una cultura de ahorro. Pero otro argumento, si cabe más importante sobre la importancia de acumular ahorros, es que, como cualquier banco, el nuestro necesita

⁹ Cuando hablamos de ciclos nos estamos refiriendo a préstamos. Es común en la banca comunal que un mismo miembro pueda acceder consecutivamente a varios préstamos, siempre que resultara ser un buen pagador y buen cumplidor de los estatutos.

de una base de capital para desarrollar sus productos financieros. En este caso servirán para la concesión (siempre que hubiere capital suficiente) de préstamos internos a los miembros, que serán gravados con una tasa de interés superior a la del préstamo externo (de tenerla).

Porque en la actividad de un BC debemos hablar de dos tipos de préstamo diferentes:

- El préstamo externo, que es aquél microcrédito que solicita el beneficiario al banco comunal con cargo al gran crédito común concedido por la IMF (con aval de la Fundación)
- El préstamo interno, es decir, prestado directamente por el banco a sus miembros, sirviéndose de los ahorros que aporta cada miembro de manera obligatoria. Estos microcréditos no podrán exceder del veinte por ciento del préstamo principal del solicitante, y habrán de devolverse antes de que finalice el ciclo del préstamo externo. Irán gravados -estos sí- con un interés, que bien se repartirá entre los miembros¹⁰, se destinará (al menos en parte) a bonificar el consumo o, sencillamente acrecerá el fondo del banco. La aspiración es que esos intereses puedan, en un futuro a largo plazo, no sólo costear los gastos de la Fundación, sino que, además, puedan servir de base para cubrir todos los servicios financieros prestados por el banco, puesto que nuestro objetivo último sería aspirar a la independencia de la Fundación.

La fuerza de este modelo reside en el pago solidario. Es la manera de materializar un intangible, utilizándolo como motor de explosión para la economía del grupo. Un grupo conformado por individuos, que sin la fuerza que les da esa unión no podrían acceder al crédito en términos distintos a la usura. Este recurso da respuesta al sinsentido de aquél trabajador que, aún teniendo su fuerza de trabajo intacta, no tiene con qué ganarse la vida en tanto un empresario le concede la gracia o le llueve del cielo una garantía.

No se garantiza el pago con el gravamen de un bien o propiedad, sino con la confianza:

- La que genera a la IMF saber que si el deudor directo no cumple, no sólo podrá ir contra su patrimonio, sino también contra el de los restantes miembros del grupo solidario. Y aún es más, podrá actuar contra el banco comunal, que responderá de manera subsidiaria (es decir, cada miembro respondería con su parte alícuota).
- Y aquella con la que cuenta la Fundación de que, ante el impago de cualquiera de sus miembros, antes que dar la operación por fallida y asumir la deuda, tiene el respaldo de los miembros del banco, que siempre estarían antes en la prelación del pago que ella misma.

La Fundación compromete un capital, y el beneficiario se compromete a, no sólo cumplir con los pagos, sino a velar por aportar el elemento de confianza al proyecto. Pese a que es importante que tanto los patronos como los asesores, si no que estén enraizados en la zona objeto, cultiven el contacto directo con la zona y sus beneficiarios,

¹⁰ Tradicionalmente, el rédito obtenido con los préstamos internos acrece a los beneficiarios. Ello completa una actividad financiera integral en la que los miembros compran y venden el dinero del mismo modo en que operan las entidades financieras tradicionales. No obstante esto podría interpretarse como un reparto de beneficios que, tal vez, chocaría con el carácter no lucrativo de la entidad. Por ello abrimos la posibilidad de bonificar el consumo de los productos o servicios ofrecidos por los beneficiarios en sus respectivas actividades productivas con cargo a este caudal acumulado, de manera que así reforzamos la estructura incentivando el consumo interno.

esto no surte efecto si el tejido del proyecto no se fundamenta en la confianza. Resulta CAPITAL que exista esa relación entre los miembros del grupo, que se incorporarán a él, precisamente, por ese vínculo. Si ese elemento fallara, sería el grupo quien fallaría y no la Fundación.

En definitiva, ese compromiso conjunto espolea al grupo para que nadie se relaje, pues nadie quiere perder su capital por el incumplimiento del otro. Todo esto configura un punto de partida para generar riqueza. No obstante, siempre se puede dar un impago (y, de hecho se dará). En la base, más allá de la confianza y las buenas intenciones, tiene que haber una actividad generadora de ingresos. Ingresos que tienen que, además de proporcionarle un sustento mínimo a la unidad familiar del solicitante del microcrédito, utilizarse en el pago de las cuotas. Si la empresa no funciona, todo se vendrá abajo.

¿Cómo conseguir que una empresa funcione en un contexto de crisis y con un sustrato de formación escaso? Pues, evidentemente, tendremos el viento en contra. No obstante, de la fuerza que da la unión se pueden sacar recursos de donde no hay nada. Sin querer aspirar a la pretensión utópica de asegurar los beneficios para una microempresa, la Fundación sí puede aportar su granito de arena para la maximización de sus posibilidades y recursos. En este sentido el asesor será la figura capital. Su tarea será fundamental y asistirá al proceso desde su inicio, llevando al grupo casi de la mano hasta la consecución del fin, que no es otro que el asistimiento y mejora de la empresa. Específicamente sus funciones serán:

- Intermediación entre el BC y la dirección de la Fundación.
- Promocionar el proyecto y colaborar en la configuración de los grupos solidarios siguiendo el consejo de los miembros (que podrán recomendar la inclusión en el proyecto de personas a las que les unan vínculos de confianza).
- Convenir entre los miembros formas de intercambio recíprocas -como descuentos o bonificaciones al consumo- que repercutan en un mayor consumo de sus productos o servicios. Como en un negocio de fidelización de clientes – Travel Club, Iberia Plus, Groupon, Lioness, etc.- se procurará que los miembros del banco tengan así garantizada (en la medida de lo posible) la salida de una parte de su producción entre los otros miembros. Ello no garantiza la rentabilidad de la empresa, pero sí que da un punto de partida al que asirse, que posibilita unos rendimientos mínimos y, sobre todo, refuerza el sentimiento de unidad.
- Ofrecer apoyo y capacitación empresarial a los emprendedores. Previamente a formalizar el crédito, el asesor concierta con los miembros las visitas que sean necesarias para evaluar la empresa. A tal efecto hará lo que considere oportuno, consultando la contabilidad de la misma, acompañando al emprendedor en su unidad productiva, etc. En el transcurso de dichas reuniones le apoyará para confeccionar un plan de empresa realista que optimice las posibilidades de obtener rentabilidad para su negocio¹¹. Posteriormente, evalúa el resultado y emite un dictamen no vinculante, pero de obligada lectura ante el pleno en la reunión de aprobación o denegación del crédito.

¹¹ No es tarea de este proyecto profundizar en los pormenores del plan de empresa. Para ello nos remitimos a la metodología aplicada en los Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI), que se puede consultar en la guía para la creación de empresas de la web del CEEI de Asturias.

Aprobación del crédito

A propósito del mismo, el proceso comienza cuando el grupo aprueba el compromiso de solidaridad. Más tarde se eleva al Comité de Crédito. Éste será una prolongación de la Mesa Directiva, que comparecerá en bloque, y donde cada grupo votará como uno sólo por delegación de su coordinador. No obstante, como hemos indicado con anterioridad, en este modelo será recomendable que conste una representación paritaria del banco y la Fundación, de manera que la mesa se verá acrecida con cuantos miembros sean necesarios para lograr dicha paridad. Eso sí, si no queremos perder el elemento democrático en aras de la intervención, entendemos recomendable que el Presidente del BC tenga un voto de calidad a fin de romper empates. El objetivo es perseguir un equilibrio deseable entre pragmatismo y democracia.

Es importante destacar que, previamente a la deliberación, el asesor, como ya hemos indicado, hace su propia valoración de la solicitud, contrastándola con la evaluación del proyecto empresarial del solicitante, elaborada por él mismo. Aunque no sea vinculante (de no ser así, incurriríamos de nuevo en la no deseada intervención) hay que recordar que, por la cuenta que les trae a los miembros, ese informe ha de tenerse muy en cuenta dado que, en última instancia, es el capital de cada uno el que está en juego.

Una vez escuchado el asesor, se somete a votación la aprobación del crédito -si el solicitante reúne y acredita todos los requisitos¹², junto con toda la documentación necesaria- se aprueba.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

Cuando hablemos de la Zona Norte de Alicante debemos entender sólo aquellos barrios comprendidos en el Plan de Actuación del Ayuntamiento. Estos son Virgen del Remedio, Juan XXIII 2º sector, Colonia Requena, Sidi-Ifni Nou Alacant, Cuatrocientas Viviendas y barrio Virgen del Carmen. Ocupan el espacio físico comprendido -de Sur a Norte- entre la Avenida de Novelda¹³ y la Calle Alonso Cano. Por el Este, el límite podríamos fijarlo a partir de la Gran Vía, con la salvedad del barrio de Sidi-Ifni, que llega a traspasar la citada arteria, llegando hasta las inmediaciones del Bulevar del Pla. Por el Oeste el límite lo marcaría Villafranqueza.

¹² Mediante acreditación personal, documentación del negocio, solicitud de crédito, CIRBE donde queda constancia de no tener deuda reclamable con ninguna otra entidad, empresa o particular, certificado de escolaridad que acredite la escolarización de los hijos, convenio del grupo solidario por el que se comprometen a responder solidariamente de sus impagos.

¹³ Delimitación vertida en el Proyecto Urban. La Avenida de Novelda se ofrece como límite orientativo, puesto que la Zona Norte nunca la transgrede. No obstante, existen zonas comprendidas entre la mencionada Avenida y la zona objeto, como por ejemplo Ciudad Jardín que nosotros no entenderemos comprendidas en nuestro campo de actuación.

Figura 1. Delimitación espacial de la zona de estudio



Fuente: Re-Hab. Rehabilitación y regeneración urbana.

Para analizar la zona objeto del proyecto partiremos del estudio de la misma que se ofrece en el cuerpo del Plan Integral llevado a cabo por el Ayuntamiento en la Zona Norte. Pero la información que nos aporta dicho plan es del año 2006, fecha que se puede considerar inicial en un proyecto que, aunque a diez años, tiene en el 2013 su verdadero punto crítico, debido al solapamiento del plan con el Proyecto Urban, de propósitos análogos, cuyo fin es aprovechar una ayuda que concede la Unión Europea hasta dicho límite temporal. Por lo tanto, aparte de aprovechar la valiosa información que dicho estudio nos ofrece, habremos de actualizarla, en la medida de lo posible, cuando así sea necesario.

El plan surge en 2004 a iniciativa de los propios vecinos, preocupados por el deterioro del vecindario. La principal preocupación era en materia de seguridad, pero tras la sistematización de todas las demandas vecinales, los técnicos de la administración comprenden que no se puede atacar dicho problema ignorando otras deficiencias de carácter transversal. Con estos antecedentes se vio la necesidad de realizar un diagnóstico exhaustivo de la zona, en el que se contemplaron variables demográficas, sociales, económicas, urbanísticas, etc. con el fin de detectar los principales problemas, carencias y necesidades de dichos barrios que provocan situaciones de vulnerabilidad, adecuando las actuaciones públicas a los problemas detectados.

El mero hecho de que un plan de actuación municipal sea incoado por una iniciativa vecinal nos puede servir para darnos una medida de la integración de los habitantes de la zona con el territorio. Nos encontramos ante una zona que, a pesar de sus problemas -que, como veremos ahora, no son pocos- mantiene una fuerte cohesión territorial.

Alguien que se sirva adentrarse en cualquiera de estos barrios, podrá observar la intensa vida social a pie de calle. Las relaciones vecinales son muy fuertes. Nos atrevemos a asegurar que más que en el resto de la ciudad, contemplada en su conjunto. Además, el alto porcentaje de población inmigrante contribuye a reforzar este aspecto, primero porque este tipo de vecino tiende a agruparse en función de la nacionalidad de origen. Segundo, porque suelen acrecer a las congregaciones religiosas locales, dado su mayor fervor religioso. Todo esto redundando en un mayor sentimiento de comunidad que robustece la idoneidad de la zona para implantar un proyecto de banca comunal, ya que,

como hemos venido indicando, por mor de la responsabilidad solidaria una iniciativa así requiere un tejido social fuerte, entrelado de relaciones vecinales basadas en la confianza.

Como ejemplo, decir que en el desarrollo del Plan de Actuación colaboran 54 asociaciones locales, lo que da la medida tanto del nivel de asociacionismo como de implicación con el territorio. De esas 54, 10 son asociaciones de vecinos; tres son asociaciones de comerciantes; 6 son agrupaciones de inmigrantes por su nacionalidad; 4 asociaciones juveniles; 9 tienen que ver con la integración de la inmigración; 4 asociaciones gitanas (5, incluyendo la Asociación de Gitanos Rumanos Hai Romale); 8 congregaciones religiosas o asociaciones con raíz religiosa, una de ellas islámica (algunas de ellas con un marcado componente social, como la Parroquia Nuestra Señora de los Desamparados); 7 asociaciones que asisten servicios sociales de carácter general, entre las que se encuentran ONG's de calado como Médicos del Mundo o Cruz Roja, lo que da la medida de la problemática local (también Cáritas, ya contabilizada en aquellas de índole religiosa). El resto abordan temáticas variadas. Es muy de destacar la existencia de una agrupación -cuyo nombre no tenemos permiso para incluir en este artículo- integrada por mujeres africanas (principalmente guineanas) que funcionan como un grupo de ahorro, en previsión de futuras eventualidades. No operan servicios financieros, dado que funcionan de manera completamente autónoma, sin ayudas públicas ni donaciones y su capacidad de ahorro es limitada. No obstante sí tienen establecidas esas relaciones de confianza tan interesantes para nuestro proyecto, lo que las convierte en un caldo de cultivo ideal para iniciar nuestro banco.

El segundo argumento a favor de implantar un proyecto de Banca Comunal en la Zona Norte y no en otro lado viene dado por la oportunidad de beneficiarnos de alguna de las ayudas concedidas por el Ayuntamiento con motivo del Plan de Actuación. Y el tercero lo marca la situación de necesidad de la zona -mayor si cabe que la sufrida por el resto del municipio- para cuya ilustración aportamos en adelante algunos datos estadísticos relevantes¹⁴.

Cuadro 1. Datos demográficos. Año 2011

Características	Zona Norte	Alicante ciudad
Población total	39.347 hab.	335.338 hab.
Densidad de población	20881, 49 hab./Km ²	1668,25 hab/Km ²
Porcentaje de población extranjera	29,41 %	15,02 %
Ratio de masculinidad ¹⁵	106, 72 %	94, 49 %

Fuente: *Padrón Municipal 2011*. Elaboración propia.

Observamos que, en comparación con Alicante, se trata de una zona densamente poblada, donde el factor determinante es el mayor porcentaje de población extranjera.

¹⁴ Datos referentes a 2011 extraídos del Padrón de habitantes

¹⁵ Resulta ser un indicador de inmigración por motivos económicos

Nada desdeñable este último dato, con casi el doble de inmigrantes extranjeros que en el resto de la ciudad. Estamos ante un polo atractor de inmigración por dos motivos:

- Por un lado, el precio de los alquileres, más bajos que en el resto de la ciudad.
- Por otro, el efecto llamada que supone tener parientes o amigos ya instalados en la zona. En no pocos inmuebles encontramos verdaderas situaciones de hacinamiento, no sólo entre inmigrantes, sino también entre españoles (principalmente de etnia gitana).

Cuadro 2. Distribución comparativa de la población inmigrante según su origen. Año 2011

Área	Españoles	Comunitarios	Resto de Europa	África	América	Asia
Zona Norte	27.773	2345,0	494	5.671	2.692	272
	70,58 %	5,96 %	1,25 %	14,41 %	6,84 %	0,69 %
Alicante ciudad	284.948	16.822	3.197	10.594	17.582	2.195
	84,97 %	5,01 %	0,95 %	3,16 %	5,24 %	0,65 %

Fuente: *Padrón Municipal 2011*. Elaboración propia.

Destaca sobre todo el importante porcentaje de africanos residentes en la zona objeto de estudio, donde residen la mitad de los africanos del municipio.

Por lo que refiere al mercado de trabajo no tenemos datos actualizados segregados por zonas. Sólo disponemos de aquellos volcados en la descripción del medio físico del Plan Integral que, como ya hemos dicho antes pertenecen al año 2006. Evidentemente sólo nos pueden servir de referencia, puesto que el grueso de la crisis todavía no se había desarrollado por aquellas fechas. Hemos incluidos los más significativos:

Cuadro 3. Indicadores de empleo. Año 2006

Características	Zona Norte	Alicante ciudad
Tasa de paro	20,01	13,6
Tasa de actividad	44,43	47,09
Tasa de paro femenina	24,01	16,32
Tasa de paro masculina	17,56	11,6
Tasa de actividad femenina	33,13	38,46
Tasa de actividad masculina	55,97	56,40
Tasa de paro inmigrante	23,68	18,91
Tasa de actividad inmigrante	64,46	59,29

Fuente: *Proyecto Urban*. Elaboración propia.

Observamos pues que el mercado de trabajo de la Zona Norte se encuentra netamente más estancado que el del resto de la ciudad. Las altas tasas de paro y los porcentajes de población extranjera nos dan un indicio de lo que, a día de hoy, es en muchos sentidos la Zona Norte: un foco de marginalidad.

Esto se ve rubricado con otra estadística preocupante, y es que el 17,46 % de los casos de personas con edades comprendidas entre 15 y 30 años que no tienen ningún tipo de estudios (ni siquiera los primarios) en la ciudad de Alicante pertenecen a la Zona Norte, cuando el mismo territorio sólo alberga el 8,47 % de los alicantinos que se encuentran en esa horquilla de edad. Según el estudio del Plan Integral, en 2006, la mitad de los casos de absentismo en educación primaria fueron en la Zona Norte.

Por cuanto respecta al tejido empresarial, existe un estudio llamado “Censo de Actividades Económicas en la Zona Norte de Alicante” realizado por una consultora privada para la Agencia Local en 2009 que a nosotros nos interesa bastante, por cuanto, si el objetivo del banco comunal (o el objetivo principal) es el fomento del emprendedurismo, es en el pequeño comercio donde encontraremos la salida más lógica, dado que el impacto que puede aportar un microcrédito es en cierto modo relativo. El estudio desglosa por barrios la actividad comercial de la Zona Norte. Al margen del resultado de ese desglose, el estudio asegura que *“el tejido económico de la zona encaja con la definición de micropyme, puesto que el tamaño medio de las actividades identificadas es de 1,7 personas.”* En este mismo sentido, destacar que en un reciente análisis elaborado por la patronal alicantina Coepa -basándose en los últimos datos de la creación de sociedades mercantiles del INE- éste es el perfil de empresa que más veces encontramos entre las creadas en el mes de septiembre de este mismo año (299 empresas con un capital inicial suscrito en su conjunto de 4,5 millones de euros). Si lo cotejamos con los datos del mismo mes del año pasado (313 empresas con una inversión total de 50,7 millones de euros) observamos que nos encontramos ante un perfil, otrora marginal, pero que se avecina como una generalidad en un futuro no muy lejano (Información, 2012). Esto, a efectos de nuestro proyecto, es importante, puesto que ése es el perfil de empresa que se apoya en un microcrédito como el que supone el sustrato principal de nuestro banco comunal. Esa microempresa que se apoya en nuestro banco, según estos datos, no se encontraría, sobre el papel, en desventaja con aquellas que se están creando actualmente (al menos por cuanto a capacidad se refiere).

El informe también destaca *“el declive comercial en cuanto a la actividad comercial y económica de la zona”* así como la inestabilidad económica y social.

Además, también en 2009, se publicó otro documento en el marco del Plan Integral llamado “Análisis técnico del mercado laboral y empresarial de la zona norte de la ciudad de Alicante”. El estudio arroja datos interesantes a efectos de nuestro proyecto:

- La actividad comercial de la zona experimenta un decremento del 26,9 % con respecto a 2001.
- Elevada infradotación empresarial:
 - El Índice de dotación comercial pasa de 8,1 comercios por cada mil habitantes en 2001 a 5,2 en 2009, siendo el del municipio de Alicante de 13,7.
 - El índice de superficie comercial es de 301,5 m² por cada mil habitantes, mientras que el de Alicante es de 1500.
- La antigüedad mínima de los establecimientos es de 19 años.

- La forma más común de las empresas de la zona es la de empresario individual, especialmente en comercio minorista.
- El número medio de trabajadores por empresa es de 1,9 (incluyendo propietarios y/o encargados).

SONDEO DE POBLACIÓN

Por último, aportamos el desglose de unos sondeos elaborados por nosotros, cuyo objeto era pulsar la opinión de la población de la zona sobre la situación actual de la misma, así como averiguar su predisposición a participar en el proyecto.

Cuadro 3. Desglose de los sondeos por sexo y procedencia. Año 2012

Procedencia	España Hombre	Sudamérica Mujer	África subsahariana	Magreb	Europa	Asia
Hombre	3	2	2	2		
Mujer	3	2	2	2	1	1

Fuente: Elaboración propia

Los sondeos se realizaron mediante entrevistas personales tanto a nivel domiciliario como a pie de calle, eligiendo ubicaciones nodales donde confluyeran vecinos de los distintos barrios de la zona objeto: Parque Lo Morant, Plaza de Argel, Avenida del Pintor Gastón Castelló y la Plaza de Orán. Es una muestra de veinte sondeos.

El 50% de las personas sondeadas opina que su barrio “apenas tiene actividad económica, si quiero trabajar tengo que hacerlo en otras zonas”, mientras que el 40 % aunque también piensa que apenas hay actividad económica, no obstante cree que “puede progresar” y un 10% considera a su barrio únicamente como una zona donde residir. Esta estadística nos sirve, por un lado para hacernos una composición de lugar. Nos encontramos ante una zona deprimida. No obstante una buena parte de los sondeados se declaran optimistas ante la posibilidad de mejorar. Resulta interesante comprobar como el 100% de los españoles sondeados respondieron la primera.

De las 20 personas sondeadas, un 65% (13) se mostraron proclives a participar en un proyecto de banco comunal. De entre los que no participarían, el 57,14% de ellos son hombres, a pesar de ser minoría por cuanto a congéneres encuestados se refiere (45%). Un 65% de los encuestados se encontraban en situación de desempleo, el 23% de los cuáles (sólo tres) no se muestran a favor de participar en un banco comunal. Esto implica que una amplia mayoría de los parados sondeados entiende que una herramienta de este tipo les podría proporcionar una salida económica. Además, un 70% de los encuestados valoró positivamente la posibilidad de crear una empresa, y sólo a uno de ellos no le convenció la idea de hacerlo a través de la metodología del banco comunal. En nuestra opinión, debemos entender estos resultados como consecuencia de la desesperación. Aunque no resulte políticamente correcto indicarlo, la peculiar situación de necesidad de la zona le otorga mayores posibilidades para “experimentar” opciones alternativas que den solución a los problemas locales.

Sólo dos personas de las sondeadas resultaron ser empresarios y ninguno de ellos se mostró favorable a participar en dicho mecanismo. Resulta interesante comprobar que el 100% de las españolas encuestadas se muestra favorable a participar, mientras que el 100% de los españoles varones se muestran reacios. Por procedencia, el 50% de los españoles encuestados se mostró reacio, mientras que en el caso de los extranjeros solo fue así en un 28, 57% de los casos.

Todos los encuestados manifiestan que, o bien han trabajado por un período de entre un año y cinco años o bien durante más de cinco años en una misma profesión. El objeto de esta pregunta es averiguar el grado de “saber hacer” que puede tener el encuestado, dado que (sobre todo en ausencia de formación) sólo con un conocimiento medio-alto de la profesión que se desea desempeñar de manera autónoma se puede aspirar al éxito en el desarrollo y sostenimiento de dicha actividad. No obstante, cabe precisar que en algunos de los casos los encuestados no querían precisar la profesión desempeñada, con lo cual no es descartable que su experiencia no estuviera en absoluto relacionada con sus expectativas.

Por nivel de formación, a pesar de lo variopinto del espectro de los que se muestran a favor, podríamos afirmar que el perfil medio del miembro del Banco Comunal Zona Norte oscila entre bachiller y estudios primarios, siendo en este grupo en el que encontramos un mayor grado de aceptación (un 80 % de los encuestados)

Cuadro 4. Nivel formativo. Año 2012

Sexo	Procedencia	Sin estudios	Primarios	Bachiller	FP	Universitarios	Postgrado
Hombres	Españoles			xx		x	
	Sudamerican			xx			
	Magrebíes		x	x			
	Subsahariano		xx				
Mujeres	Españolas		x	x			x
	Sudamerican			xx			
	Magrebíes	x	x				
	Subsahariana	x		x			
	Europeas				x		
	Asiáticas					x	

Fuente: Elaboración propia a partir de sondeos realizados.

En negrita, aquellos que no se muestran a favor de participar en un proyecto de banca comunal.

Por cuanto al tipo de negocio, resulta difícil sistematizar una respuesta. Baste decir que es de lo más variado. A saber: bar, restaurante, “todo a cien”, panadería, verdulería, negocio de exportación, cuadrilla de albañiles, empresa de limpieza, tienda de 24h., tienda de productos típicos latinos, empresa de cuidado de mayores, librería, papelería, mercería, tienda de ropa o confección, cuidado de niños, clínica de enfermería, pastelería o cafetería, catering o confitería online.

BIBLIOGRAFÍA

ARAICA, R. y TORRES, C. *Evolución de los Bancos Comunes hacia formas asociativas de derecho*. Managua: Universidad Americana de Managua, 1999.

FRAU, C. y SÁNCHEZ, A. *et al. Estudio de verificación de censo empresarial e instalaciones para el desarrollo empresarial en Alicante-Norte*. Alicante: Agencia Local y Ayuntamiento de Alicante, 2009.

GUTIÉRREZ, B. Coste del microcrédito vs coste del desempleo. *Revista de Economía Mundial*, nº 19, 2008, pp. 63-82.

MARTÍNEZ, M. I. *et al. El impacto socioeconómico de las entidades de la economía social. Identificación, medición y valoración de los efectos vinculados a los principios de actuación de las empresas de la economía social*. Alicante: CEPES, 2011.

MARTÍNEZ, D. y VERA, V. *et al. (2009): Análisis técnico del mercado laboral y empresarial de la Zona Norte de la ciudad de Alicante*. Alicante: Agencia Local y Ayuntamiento de Alicante.

MORENO, A. M. y FLORES, V. *et al. Bancos Comunes: su organización y funcionamiento*. Ciudad Obregón (México), 2009.

Servicio de Coordinación de Proyectos. *Plan Integral de Recuperación Barrios Zona Norte Alicante*. Alicante: Concejalía de Presidencia y Coordinación de Áreas, 2008.

YUNUS, M. *El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2006.

RECURSOS ELECTRÓNICOS

<http://www.alicante.es/>

<http://www.fundaciones.org/es/>

<http://www.observatoriosc.org/>

<http://www.guia.ceei.es/>

HEMEROTECA

“Las nuevas sociedades que se crean en Alicante son micropymes con una mínima inversión”. (2012, 17 de noviembre). *Información* [en línea]

<http://www.diarioinformacion.com/economia/2012/11/17/nuevas-sociedades-crean-alicante-son-micropymes-minima-inversion/1315839.html>

“La mitad de las grandes empresas españolas han externalizado sus servicios a países en desarrollo” (2006, 13 de diciembre). *La Vanguardia*. [en línea] <http://www.lavanguardia.com/economia/20061213/51296273732/la-mitad-de-las-grandes-empresas-espanolas-han-externalizado-sus-servicios-a-paises-en-desarrollo.html>

“La destrucción de empleo en el sector público se ceba con los temporales”. (2012, 2 de noviembre). *El país* [en línea]. http://economia.elpais.com/economia/2012/11/01/actualidad/1351799530_204875.html

LEGISLACIÓN

Bruselas. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones — Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas, de 25 de Octubre de 2011. COM (2011) 681 final.

España. Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. *Boletín Oficial del Estado*, 30 de marzo de 2011, núm. 76. pp. 33026-33027.

España. Aprobación por la Comisión de trabajo y asuntos sociales del informe de la subcomisión para potenciar y promover la responsabilidad social de las empresas. *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, 31 de julio de 2006, Serie D. Núm. 424. P.38

España. Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones. *Boletín Oficial del Estado*, 27 de diciembre de 2012, núm. 310.

España. Real Decreto 1611/2007, de 7 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Fundaciones de Competencia Estatal. *Boletín Oficial del Estado*, 19 de enero de 2008, núm. 17.

España. Real Decreto 1337/2005, de 11 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de Fundaciones de Competencia Estatal. *Boletín Oficial del Estado*, 22 de noviembre de 2005, núm 279.

España. Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos al Mecenazgo. *Boletín Oficial del Estado*, 24 de diciembre de 2002, núm. 307.

España. Real Decreto 1270/2003, de 10 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento para la Aplicación del Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de octubre de 2003, núm. 254.

España. Ley 9/2008, de 3 de julio, de modificación de la Ley 8/1998, de 9 de diciembre, de Fundaciones de la Comunitat Valenciana. *Boletín Oficial del Estado*, 9 de agosto, núm. 192, pp. 33986-33996.

DECRET 68/2011, de 27 de maig, del Consell, pel que s'aprova el Reglament de Fundacions de la Comunitat Valenciana. *Diario Oficial de la Comunitat Valenciana*, 2 de junio de 2011, núm. 6399, pp. 22333-22361

Venezuela. Ley Orgánica de los Consejos Comunales. *Gaceta Oficial n° 39335* del 28 de Diciembre de 2009, pp 373.839-373.846

Venezuela. Ley de Asignaciones Económicas Especiales para los Estados y el Distrito Metropolitano de Caracas Derivadas de Minas e Hidrocarburos. *Gaceta Oficial n° 37.086* del 27 de noviembre de 2000.

© Copyright José Sánchez Oriol, 2013.

© Copyright *GeoGraphos*, 2013.



GIECRYAL
GRUPO INTERDISCIPLINARIO DE
ESTUDIOS CRÍTICOS Y DE AMÉRICA LATINA