

LA VIVIENDA DIGNA DE ALQUILER EN BALEARES.

MODELO DE ALIANZA MULTISECTORIAL DE ACCIÓN SOCIAL ESTRATÉGICA.

Autora: Cristina Ballester Parets, Santa Eugènia 2020.

Tutor: Eduardo Sánchez Jacob.

Breve resumen: En un momento de incertidumbre y crisis globalizada a causa del Covid 19 y en un contexto de emergencia habitacional respecto al acceso a una vivienda digna de alquiler, latente especialmente en destinos turísticos como Islas Baleares, el objetivo planteado es conocer la situación real del mercado en ese territorio, investigar los sectores más relacionados con la problemática e investigar los casos prácticos existentes en fórmula de alianza. El resultado será una nueva propuesta de hoja de ruta para una alianza estratégica multisectoriales que incluirá ejemplos de programas enfocado desde las premisas de la acción social estratégica e innovación colaborativa, buscando la maximización del beneficio social a favor de esta causa mejorando a la vez la competitividad de las organizaciones implicadas y su posición en sus mercados respectivos. Las principales conclusiones son que la literatura existente y la evolución de los datos así como la legislación vigente avalan que esta causa sea objeto de alianzas estratégicas, que es necesaria una innovación colaborativa por la escasez de casos reales encontrados y por último, que faltan datos estadísticos reales sobre la oferta de vivienda de alquiler. Se recomendará una validación práctica de la propuesta de innovación, una investigación más exhaustiva de resultados obtenidos en detalle en los casos prácticos existentes en la actualidad y una revisión del impacto y efectos del Covid 19 que justo acaba de ocurrir en este tiempo.

Palabras clave: vivienda digna, accesibilidad, emergencia habitacional, acción social estratégica, alianza estratégica.

Cristina Ballester Parets

COMPORTAMIENTO ÉTICO

Yo, Cristina Ballester Parets, con DNI 43161429C con respecto a la realización del Trabajo de Final de Máster en Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa impartido conjuntamente por la Universidad Nacional de Educación a Distancia y la Universidad Jaume I de Castellón que estoy cursando, declaro que:

1. Reconozco la ilegitimidad del plagio, consintiendo éste en usar el trabajo de otra persona con la pretensión de considerarlo como propio.
2. Cada contribución y cita de este Trabajo Final de Máster ha sido convenientemente citada y referenciada.
3. Este Trabajo Final de Máster es fruto de mi propio trabajo.
4. No he permitido a nadie, ni permitiré, copiar este Trabajo Final de Máster con la intención de hacerlo pasar como suyo propio.

Y para que así conste, firmo la presente declaración.

En Santa Eugènia, a 30 de mayo de 2020.



ÍNDICE

BREVE RESUMEN.....	1
COMPORTAMIENTO ÉTICO.....	2
1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. REVISIÓN DE CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS.....	5
2.1. Dimensiones del concepto vivienda y su accesibilidad.....	5
2.2. La emergencia habitacional y ámbito territorial.....	7
2.3. Concepto de Acción Social Estratégica y alianza estratégica.....	8
3. METODOLOGÍA Y ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	9
4. PROYECTO DE CONSULTORÍA E INNOVACIÓN.....	10
4.1. Exposición y diagnóstico de la emergencia. Revisión de la literatura y datos estadísticos.....	10
4.1.1. La emergencia habitacional en España relativa al acceso a la vivienda de alquiler. Antecedentes.....	10
4.1.2. Principales causas de la emergencia y sus efectos.....	14
4.1.3. Situación actual en Islas Baleares: datos descriptivos y evolutivos.....	16
4.1.4. Identificación de sectores empresariales privados relacionados.....	19
4.1.5. Marco legislativo vigente: principales alianzas público privadas propuestas.....	19
4.2. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación.....	21
4.2.1. Diseño y análisis de resultados de cuestionarios de opinión.....	21
4.2.2. Identificación y análisis de casos prácticos de alianzas de iniciativa privada en Islas Baleares.....	23
4.3. Propuesta ejemplificada de alianza multisectorial estratégica.....	23
4.3.1. Fase identificativa.....	24
4.3.2. Fase estratégica.....	25
4.3.3. Fase operativa.....	29
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	32
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	34

1. INTRODUCCIÓN

El acceso a una vivienda digna es un derecho fundamental reconocido a tanto a nivel nacional (Constitución Española, 1978, art. 47) como internacional (Declaración Universal de Derechos Humanos de Naciones Unidas, 1948, art. 25.1). Sin embargo, la legislación vigente en materia de vivienda en nuestro país apunta a una emergencia habitacional que requiere de una actuación inmediata por parte tanto del sector público como privado puesto que además de no dar cumplimiento a ese derecho, supone una pérdida de competitividad para los territorios dónde esa situación tiene más impacto como por ejemplo, las Islas Baleares. (Ley 5/2018, 2018)

En este documento abordaremos los conceptos de vivienda digna y su accesibilidad, profundizando sobre las causas y efectos de esta situación de emergencia, centrándonos en el territorio insular de Baleares y en el mercado de la vivienda de alquiler, puesto que incluye el factor rotación y sobre todo porque es el que se ha visto más regularizado por el sector público en los últimos años. Identificaremos los sectores más directamente relacionados y revisaremos las propuestas de alianzas público privadas recogidas en la legislación vigente.

A la vez profundizaremos sobre el concepto de acción social estratégica y alianza estratégica para dar cumplimiento al objetivo principal de este desarrollo: descubrir qué prácticas y alianzas existen en la actualidad dirigidas a mitigar esta situación, cómo se llevan a cabo dando como resultado principal una hoja de ruta de alianza multisectorial estratégica que se fundamente en la cooperación entre organizaciones y maximice tanto el valor añadido social respecto a esta causa como los beneficios económicos y la mejora del entorno competitivo de las empresas privadas que la integren. Esta propuesta *win win* incluirá objetivos, actividades, flujos de relación y sistemas de medición con indicadores concretos para analizar los resultados.

Para terminar, se plantearán algunas conclusiones y recomendaciones que se recogerán en el último apartado previo a las referencias bibliográficas consultadas.

2. REVISIÓN DE CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS

2.1. Dimensiones del concepto vivienda y su accesibilidad

El concepto de vivienda, más allá de un “lugar cerrado y cubierto construido para ser habitado por personas” (Real Academia de la Lengua Española, 2020) es un concepto de dimensiones e impactos muy diferentes, tanto a nivel social, jurídico, económico como medioambiental.

En primer lugar, jurídicamente el acceso a la vivienda digna es un derecho básico de la ciudadanía tanto a nivel nacional como internacional. Según la Constitución Española, (1978): “Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada.” (art.47) y también la Declaración Universal de Derechos Humanos de Naciones Unidas (1948) afirma sobre la vivienda: “es un derecho fundamental tan elemental como el alimento o la asistencia médica” (art. 25.1).

Esta vivienda digna se puede definir como un espacio para habitar con una estructura resistente, espacio según el número de personas, con un equipamiento básico de luz, ventilación, calefacción y camas y con acceso a los suministros básicos de agua, alcantarillado y energía eléctrica. También requiere de un entorno seguro, con niveles de contaminación bajos o nulos, vías de acceso y equipamientos públicos como escuelas, ayuntamiento, centro de salud... (Laudiero. 2011. p.22)

La accesibilidad a la misma se interpreta como la posibilidad de disfrutar de un hogar aun las características especiales de las personas, como movilidad reducida, discapacidad auditiva o visual... En nuestro caso el término se relaciona con la posibilidad de habitar en una vivienda digna aún contar con ingresos bajos o tener problemas a la hora de moverse o desplazarse, como es el caso de la población más envejecida en muchas ocasiones.

En segundo lugar, también es considerado en la economía aplicada cómo un bien preferente, que Musgrave (1959) lo define como uno esencial para el bienestar de una sociedad que si se deja en manos privadas, su producción y distribución pueden no ser óptimas y, entre otras características, sus externalidades positivas justifican la producción pública. Un claro ejemplo es la obligación de permanecer en casa por el Covid 19, ya que supone un menor riesgo de contagio y por ende un beneficio para la salud individual y colectiva.

Cristina Ballester Parets

Cabe destacar que por el hecho que la vivienda sea objeto de políticas públicas, Laudiero (2011) afirma que “se valoriza la idea de la vivienda no como producto –casa- sino como el proceso de habitar (...)” (p.20)

Otro factor muy importante es la relación que guarda el rol de la vivienda con factores sociales y psicológicos, ya que trasciende el cubrimiento de necesidades básicas al tener que ver con factores emocionales como la identidad, la privacidad o incluso la belleza. (Laudiero, 2011, p.19)

Estas premisas explicarían que indudablemente relacionemos el concepto directamente con tres Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas (2015):

- a. La meta 17.17 del ODS 17 consiste en “Fomentar y promover la constitución de alianzas eficaces en las esferas pública, público-privada y de la sociedad civil, aprovechando la experiencia y las estrategias de obtención de recursos de las alianzas.” La relación es directa ya que se trata de un bien ofrecido tanto desde el Estado como desde el sector privado.
- b. ODS 11: “Ciudades y Comunidades Sostenibles” se extrae la meta 11.1 “De aquí a 2030, asegurar el acceso de todas las personas a viviendas y servicios básicos adecuados, seguros y asequibles y mejorar los barrios marginales”.
- c. ODS 3 “Salud y Bienestar”. Concretamente con las metas 3.3.: “Para 2030, poner fin a las epidemias [...] y otras enfermedades transmisibles” porque el hecho de salvaguardarse en un hogar acondicionado puede prevenir esas enfermedades y la 3.4.: “Para 2030, reducir en un tercio la mortalidad prematura por enfermedades no transmisibles mediante la prevención y el tratamiento y promover la salud mental y el bienestar”.

La tercera dimensión es la consideración de la vivienda como un activo tanto en el mercado de compraventa, como de alquiler como en el financiero. De Diego, (2013) afirmaba ya que “la riqueza en vivienda de nuestra población suponía el 60-70% en relación con otros activos y sobre la riqueza total [...] algo menos del 45%. (p.9) También el gasto en vivienda tiene aún hoy efectos redistributivos sobre todo en relación a las deducciones fiscales por inversión en el IRPF. Si bien en 2013 se eliminó la deducción fiscal por compra, todavía hoy propietarios y arrendadores se benefician de estas medidas. (Inmonews 2019). Este factor hace que durante mucho tiempo autores como

Cristina Ballester Parets

Rosen (1985, citado por Coma, 2011) denunciaran la regresividad de estas medidas por el trato privilegiado a la persona propietaria frente a las personas arrendatarias. (Coma, 2011)

De esta última afirmación deriva que la vivienda se integra en las políticas públicas, factor para determinar antecedentes de esta emergencia que sufrimos mucho en particular en Islas Baleares, tanto en su papel de promotor, constructor o en relación a la política fiscal.

Para finalizar, la vivienda entendida como un bien de consumo habitual en su vertiente de variable influyente en la sostenibilidad medioambiental. En un contexto de cambio climático a consecuencia de la acción humana, tanto Europa como España se han visto obligadas a tomar medidas. Y es que, según datos oficiales, un 40% del consumo total de energía corresponde al sector de la edificación en el conjunto de la UE. Además, el parque edificado de nuestro país anterior al 1980 es de un 55%; más de la mitad no cuentan con criterios mínimos de eficiencia energética. (Ministerio de Transición Ecológica, 2020) La directiva europea 2010/31/UE y la trasposición en España establecen la premisa de edificios de consumo energético casi nulo. También la directiva europea 2012/27/UE en su artículo 4 establece una estrategia a largo plazo para la rehabilitación energética. Por ello indirectamente está relacionado con el ODS 13 “Acción por el Clima”.

2.2. La emergencia habitacional y ámbito territorial

Utilizamos la expresión de emergencia habitacional refiriéndonos a una situación de urgente intervención desde el momento en que en nuestro ámbito de estudio, el territorio de Islas Baleares, el acceso a una vivienda digna y por lo tanto, a un derecho fundamental, no está garantizado. La habitabilidad básica, que A. Laudiero (2011) define como “la que satisface las necesidades vitales de cobijo y asentamiento que tenemos todas las personas [...], también las que conciernen a espacios públicos, [...] sin hipotecar las posibilidades de transformación progresiva de sus estructuras físicas básicas hacia otras con mayor calidad residencial” (p.25) tampoco es una realidad para toda la ciudadanía.

Sobre todo carecen padecen esta situación las personas con especial vulnerabilidad, que son las que no poseen titularidad de algún derecho de uso de vivienda estable y en condiciones y no disponen de ingresos efectivos suficientes para

Cristina Ballester Parets

pagar el precio de mercado. (Ley 5/2018 Islas Baleares, 2018) Cuando nos referimos a colectivos vulnerables de protección preferente incluimos las personas con un grado de discapacidad superior al 33%, en situación de dependencia o enfermedad que les impide una vida laboral activa, víctimas de violencia de género, familias con menores a cargo o aquellas que han sufrido un desahucio y también a las personas jubiladas en general. (Ley 5/2018, Islas Baleares)

Cabe destacar que estos colectivos son preferentes a la hora de optar a una vivienda de protección pública (VPP) que es aquella está promovida por las Administraciones y se ofrece a precios sociales, es decir, por debajo de precios de mercado adaptados a rentas más bajas.

2.3. Concepto de Acción Social Estratégica y alianza estratégica

Para Porter y Kramer (2003) el *corporate community investment* o Acción Social Estratégica debe ser un elemento útil para incidir en el contexto competitivo y por ende para fortalecer la competitividad a la vez que el bienestar comunitario de un territorio.

Debe ser en todo caso una estrategia integrada en la programación global de la empresa. Respecto al contexto competitivo debemos concretar: condiciones de los factores, de la demanda, el propio contexto de la estrategia y la competencia e identificar los sectores relacionados y complementarios. Por último, generar un óptimo beneficio social y económico dependerá de la fijación de objetivos estratégicos, la canalización de recursos específicos y un buen conocimiento del mercado. (Urriolagoitia y Vernis, 2008).

Basándonos en la teoría del capital moral (Godfrey, 2005) un plan ASE debe contemplar dos principios, generar valor económico y social, y cinco premisas: crear valor para los stakeholders, velar por el compromiso con el valor intrínseco de los intereses de los grupos de interés más allá de la variación en beneficios generada, establecer un ranking de responsabilidades y cumplir con ellas previo establecer un plan ASE y tener consistencia tanto interna (respecto a las acciones de la empresa en otras dimensiones) como externa (alineado con las preferencias de los stakeholders así como con sus valores).

Nuestro objetivo incluye planes llevados a cabo por más de una organización, a lo que nos referimos como alianzas estratégicas que entendemos como colaboraciones y caracterizadas por el riesgo que asumen las partes en sus competencias clave para la consecución de los objetivos compartidos. (Prandi y Cano, 2015) Además cuando

Cristina Ballester Parets

hablamos de alianza público privada entendemos que estas colaboraciones que se producen entre entidades del sector privado sea cual sea su naturaleza jurídica y las del sector público, ya sea orgánico o perteneciente al sector público instrumental como un organismo autónomo. (Véase el Instituto Balear de la Vivienda). La forma jurídica de cooperación más común son los convenios.

3. METODOLOGÍA Y ANALISIS DEL ENTORNO

La metodología utilizada puede diferenciarse según cada fase. Una primera consistirá en una revisión de la bibliografía existente sobre los antecedentes de la emergencia habitacional relativos al acceso a la vivienda en general, y el régimen de alquiler en particular, identificando las causas y sus efectos directos e indirectos. Se concretarán cifras y estadísticas en el territorio Balear. Para ello se utilizarán recursos como la biblioteca de la UNED y su herramienta Linceo+ y Dialnet generando una estrategia para el uso de palabras clave. También se recurrirá a fuentes de datos como Eurostat, Excelltur, INE o IBESTAT y a noticias de diferentes medios de comunicación publicadas en la red. Un punto incluido en esta fase será la identificación de los sectores empresariales más vinculados con las causas y consecuencias de la emergencia para los que se llevará a cabo un análisis desde el punto de vista de Porter y Kramer (2003) que vincula la mejora social con una relación directa con los negocios de las empresas. Como última parte de esta fase, se revisarán las propuestas de alianzas público privadas expuestas el marco legislativo vigente en esta materia en la Comunidad Autónoma que nos ocupa.

En una segunda fase del trabajo se expondrán el análisis y la interpretación de los resultados de una investigación empírica. Por un lado se utilizará un cuestionario de elaboración propia para conocer la opinión y visión de las asociaciones o personas relevantes de los sectores identificados y un breve análisis de los resultados obtenidos. A continuación se expondrán algunos ejemplos de casos prácticos existentes en materia de acción social por la vivienda desde alianzas varias, utilizando parte de la información obtenida así como buscadores online como Google y a partir de la información obtenida en las respuestas a los cuestionarios.

Cristina Ballester Parets

La tercera fase será ya el desarrollo del modelo de alianza multisectorial entre organizaciones identificando las características principales, su fase estratégica de planificación y su fase operativa. Para ello se tendrán en cuenta:

- El modelo planteado por la Dra. C. Valor y J.A. Moreno (2018) y las consideraciones previas que plantea este último (Moreno, 2010).
- Los resultados y conclusiones de Urriolagoitia y Vernis, (2008).
- Los aspectos fundamentales para la colaboración en la innovación recogidos por Prandi y Cano (2015).
- Las propuestas para el diagnóstico del entorno y guía de actuación de Seres (2011).
- El modelo de contribución de Deloitte y la Fundación Seres (2015).

En todas las fases se incluirán tablas y gráficos elaborados por terceros así como de elaboración propia para una más clara exposición de datos u otra información como flujos de colaboración.

Para la última parte de referencia se hará uso del programa Refworks y una exhaustiva aplicación de las normas APA.

4. PROYECTO DE CONSULTORÍA E INNOVACIÓN

4.1. Exposición y diagnóstico de la emergencia. Revisión de la literatura y datos estadísticos

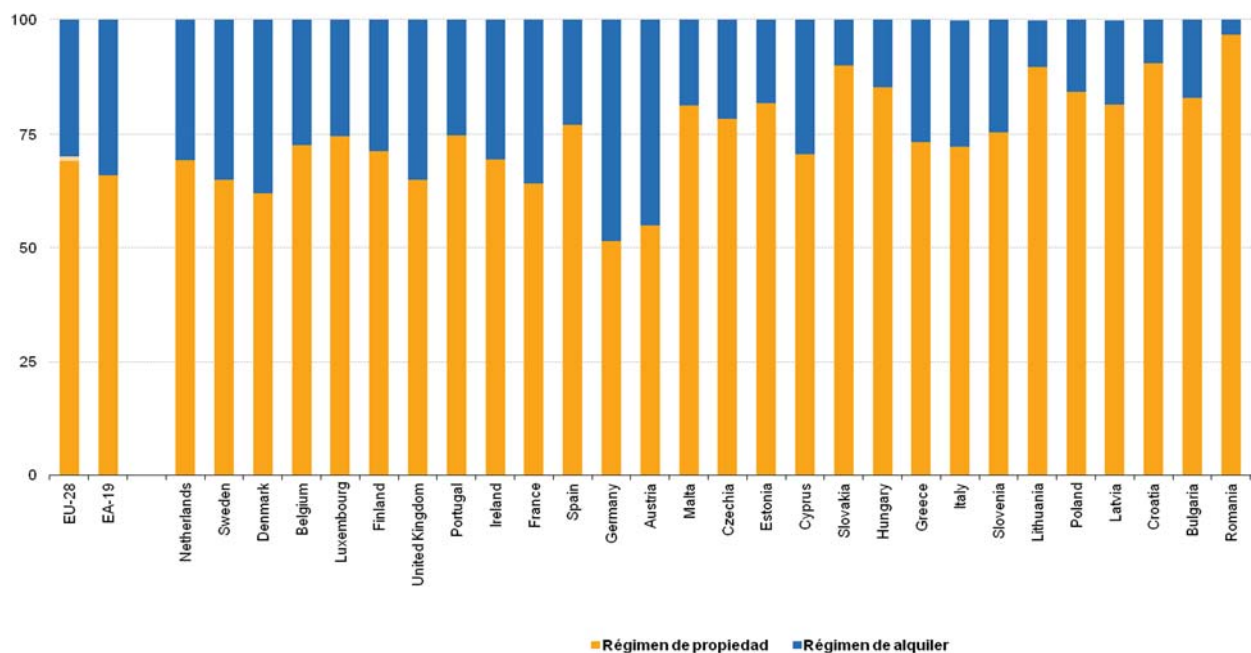
4.1.1. La emergencia habitacional en España relativa al acceso a la vivienda de alquiler. Antecedentes.

- **Régimen de tenencia:** el fomento de la propiedad privada ya surge durante el régimen franquista después de la Guerra Civil. El primer ministro de vivienda, Jose Luis de Arrese (1959), expuso: “proclamada la propiedad privada del hogar como una de las más legítimas aspiraciones del hombre, el Estado fomentará la construcción de las viviendas [...]” Según datos del Instituto Nacional de Estadística, en 1950 el porcentaje de viviendas en propiedad era de un 49% mostrando una tendencia al alza de una variación media decenal de un 7,25% llegando en 2001 a

Cristina Ballester Parets

ser de un 82,2% (Ministerio de Fomento, 2019). Sólo entonces la tendencia empezó a disminuir lentamente llegando a un 77,1% en 2017 y siendo un 8% menor que la media europea (UE-28).

Tabla 1. Distribución de la población según el régimen de vivienda, 2017. (% de la población total)



Nota. Adaptado de “Estadísticas sobre vivienda” de Eurostat, junio de 2019. Adaptado de: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_statistics/es#Tipo_de_vivienda

- **Precio de alquiler:** Respecto a la asequibilidad, el 26,3% de la población corrió con unos costes de vivienda que superaban el 40% de su renta disponible. Eurostat (2019) En España, 4/10 ciudadanos españoles gastaron de media un 42'1% en 2017. Estos datos indican el alto esfuerzo de las unidades familiares en relación a los gastos relativos a la vivienda. Los datos del Ministerio de Fomento (2019) indican que si bien el precio de alquiler (datos según oferta) tuvo una tendencia a la baja entre el periodo 2007 a 2014, pasando de 9,65€/m² a 6,77€/m² a partir de entonces volvió a subir notoriamente con una variación media anual del 6% hasta 2018, año en que el precio mensual por metro cuadrado se situó en 8,30€. Este incremento supuso un incremento de la rentabilidad del alquiler hasta 2017. (p.14-15)
- **Parque público de vivienda protegida:** Además, si bien desde 1939 (año de creación de la Vivienda de Protección Oficial) existen viviendas a precios inferiores a los del mercado, según se afirma desde el Defensor del Pueblo (2019) “hace 15

Cristina Ballester Parets

años se construían 10 veces más VPO que hoy”. (p.7) Además, gran parte de ellas se construían para su venta quedando desprotegidas a futuro. Si bien hoy comunidades autónomas como Baleares apuestan por la VPO de alquiler y han prohibido por ley el cambio de calificación, todavía en 2018 teníamos tan sólo un 1,5% de stock de VPO en España. (Martín, 2018)

- **Crisis por la burbuja inmobiliaria:** el estallido de esta crisis supuso una reducción de las personas propietarias de inmuebles de primeras residencias desde noviembre de 2007 y de segundas desde diciembre de 2008, si bien la tendencia a la baja de la demanda de compra o construcción se observa desde 1999. (Bagaza, 2015, p.116/127) La crisis supuso un impacto negativo para las entidades financieras: muchas ejecuciones hipotecarias por la drástica reducción de las rentas y la falta de pago de los préstamos. Además muchas las personas perdieron sus empleos, llegando a tasas de paro muy altas y desencadenando en trabajos precarios.

Tabla 2. Evolución de la tasa de paro en España [2007-2018]



Nota. Recuperado de “La tasa de paro en España baja del 14% por primera vez desde 2008”. Idealista. 24 de octubre de 2019. Recuperado de:

<https://www.idealista.com/news/finanzas/laboral/2019/10/24/778098-imagen-del-dia-la-tasa-de-paro-en-espana-baja-del-14-por-primera-vez-desde-2008>

- **Incentivos fiscales y ayudas estatales:** además de las deducciones por compra hasta 2013, momento en el que la adquisición dejó de ser tan atractiva, actualmente continúan las deducciones por alquiler de vivienda habitual en contratos celebrados

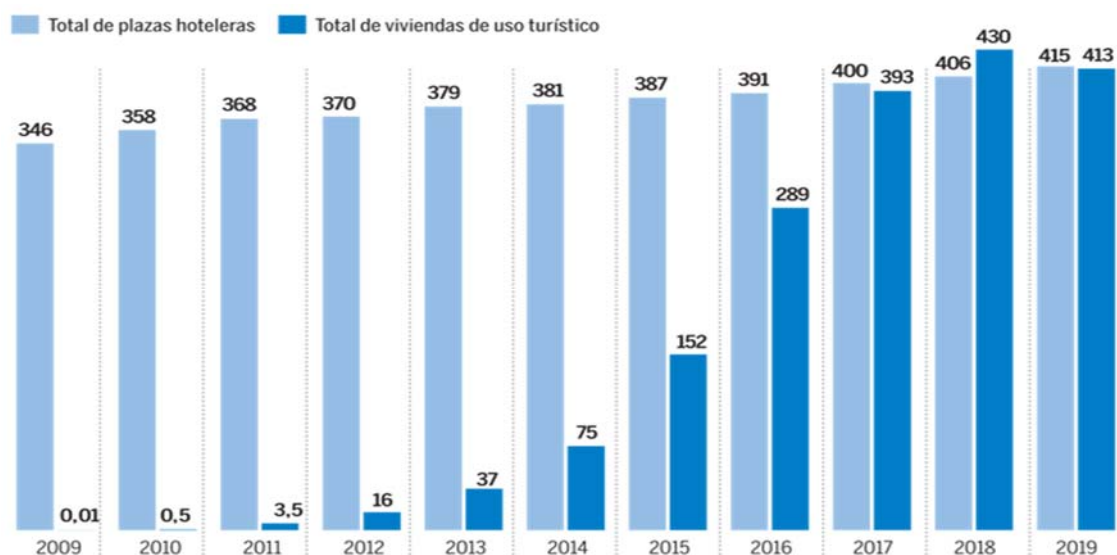
Cristina Ballester Parets

antes del 1 de enero de 2015. Igualmente, la rentabilidad bruta del alquiler ha incrementado entre 2007 y 2018 pasando de ser un 4% a un 5,3%. (Observatorio de Vivienda y Suelo, 2019).

En relación a las ayudas directas a inquilinos, que vieron la luz en 2013 reguladas por el RD 233/2013 y han ido en aumento con el tiempo, debemos considerar que sólo van destinadas a sectores con vulnerabilidad económica (ingresos iguales o inferiores a tres veces el IPREM) y establecen un máximo en el precio del alquiler (600€ mensuales). (RD 106/2018, art.11.2.d.)

- **Alquiler vacacional:** tras la aparición de plataformas online para la comercialización y tal y como demuestran los datos de la tabla 3, ya a partir del 2015 empieza un aumento considerable de la oferta llegando a su máxima expresión en 2018 con 430 millones, superando el número de plazas hoteleras. Aún la leve caída en 2019, la tendencia se atribuye al endurecimiento de normativa. (Expansión, 2020)

Tabla 3. La proliferación de los pisos turísticos. Crecimiento de plazas en hoteles versus viviendas de uso turístico en plataformas online en las 22 ciudades españolas más importantes. En miles de plazas.



Nota. Recuperado de “La oferta de pisos turísticos cae en 2019 por primera vez en España”. Expansión. 16 de enero de 2020. Recuperado de:

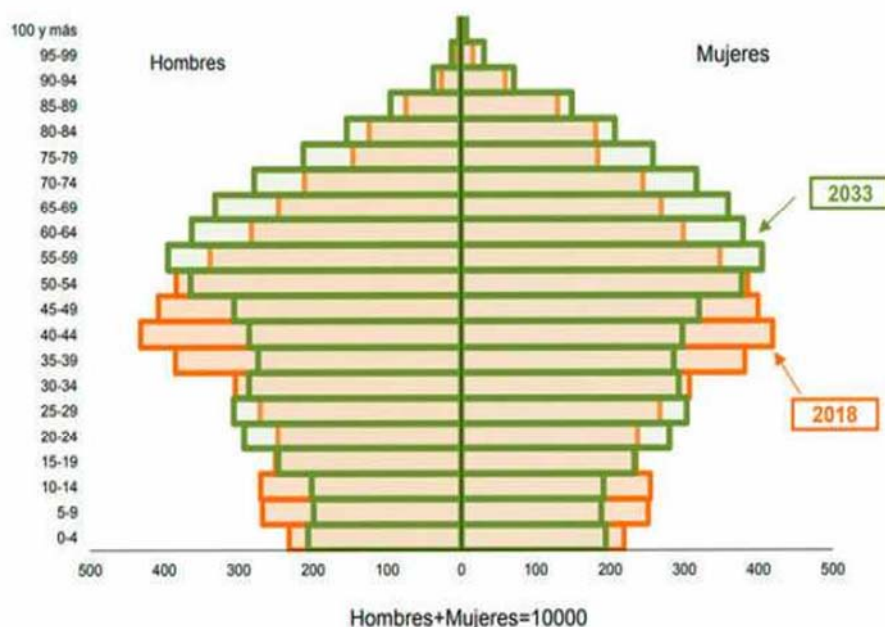
<https://www.expansion.com/economia/2020/01/16/5e1f824be5fdeae13a8b461d.html>

- **Demografía española:** España es un país que proyecta un crecimiento vegetativo negativo siendo las previsiones, tal y como muestra la tabla 4, que en el año 2033 la ciudadanía mayor de 65 años suponga el 25,2% del total. (Instituto Nacional de

Cristina Ballester Parets

Estadística, 2018) Esto significa que más personas están en riesgo de movilidad reducida y necesitar viviendas adaptadas.

Tabla 4. Pirámides de población de España (años 2018 y 2033)



Nota. Recuperado de “Proyecciones de la Población 2018”, INE, 10 de octubre 2018, p. 8. Recuperado de: https://www.ine.es/prensa/pp_2018_2068.pdf

4.1.2. Principales causas de la emergencia y sus efectos

A partir de la literatura identificada sobre los antecedentes que explican las causas de la situación actual desde las diferentes perspectivas, se ha elaborado una tabla relacionándolas con los efectos más directos y su impacto en relación al aumento o disminución de la demanda de vivienda de alquiler respectivamente.

Como veremos en la tabla 5, los motivos que provocan la actual situación de emergencia con impacto en la demanda representan el 70% frente al 30% que provocan la disminución de la oferta. Por ello es lógico pensar que el resultado sea un incremento importante en los precios del alquiler, idea que coincide con la evolución en el periodo 2017-2017: un 21% al alza. (Ministerio de Fomento, 2019, p.10)

Cristina Ballester Parets

Tabla 5. Principales causas y efectos de la emergencia habitacional e impacto sobre la oferta y demanda del mercado privado de vivienda de alquiler residencial.

Causas	Efectos	Disminución de la oferta	Aumento de la demanda
Crisis burbuja inmobiliaria	Desahucios por ejecuciones hipotecarias: Desahucios por impago de cuotas de alquiler:	o	o
Escasez de parque público vivienda protegida	Búsqueda de alternativa en el mercado privado:		o
Supresión de incentivos fiscales compra Sistema de ayudas estatales para inquilinos	Incentivo al cambio de regimen de tenencia de compra a alquiler:		o
Población tendencia envejecimiento	Más personas con movilidad reducida:		o
Boom plataformas de alquiler vacacional online	Menos viviendas en alquiler residencial habitual:	o	
Aumento de plazas hoteleras	Mobilidad personal laboral estacional:		o

Nota. Elaboración propia

Este dato también coincide con los precios oficiales medios de oferta en alquiler, que pasan de 6.9€ el metro cuadrado en 2014 a 8,30€ en 2018. (Ministerio de Fomento, 2019, p.14) y con la afirmación de la exposición de motivos del Real Decreto-ley 7/2019, (2019): “el precio de los alquileres se ha incrementado en los últimos tres años en más de un 15% y, en algunas localizaciones, el incremento duplica el registrado en el conjunto de España”.

No obstante, me parece imprescindible hacer dos apuntes al respecto de estos datos. En primer lugar los datos del Ministerio se basan en precios de oferta; las fuentes citadas son plataformas de alquiler online (Fotocasa e Idealista). En segundo lugar, se estima que en España la economía sumergida representa entre el 18,5% y el 24,5% del PIB (Expansión, 2018). Ambos factores hacen suponer que en la realidad, los precios reales no son tan elevados y que el esfuerzo de las unidades de convivencia es algo menor.

Respecto a las deficiencias en relación a la accesibilidad de personas con movilidad reducida mencionar que no sólo afecta a la población de más edad sino a aquellos ciudadanos que padecen discapacidad y pertenecen a colectivos vulnerables. Un ejemplo es una pareja que compra un piso durante su soltería y poco después tienen

Cristina Ballester Parets

una hija con discapacidad. Esa vivienda deja de ser útil en su caso y necesitan una casa adaptada a un precio asequible.

Un último apunte esencial es el fuerte impacto de todos estos factores en Islas Baleares, al ser un territorio donde la actividad turística tiene un peso muy relevante y ve reducida su oferta a causa de aquellos profesionales foráneos que se trasladan en temporada a las islas. En Ibiza concretamente, la problemática se traslada con la movilidad de otros profesionales como sanitarios o de educación.

En conclusión, esta emergencia ya no sólo afecta a aquellos sectores más vulnerables económicamente sino también a las unidades de convivencia de rentas medias puesto que el problema también es falta de oferta.

4.1.3. Situación actual en Islas Baleares: datos descriptivos y evolutivos

A continuación se exponen datos y cifras según los elementos más importantes que explican la situación de emergencia extraídos de las siguientes fuentes oficiales: Ministerio de Fomento (2019), del Instituto Balear de la Vivienda (2020) y del Instituto Balear de Estadística.

○ **Régimen de tenencia:**

- Porcentaje hogares en alquiler en 2018: 28,3%
- Porcentaje hogares en alquiler precio de mercado: 24%
- Variación régimen de tenencia período 2004-2018: aumento del 20.5% frente a un 26% en el conjunto de España.

Islas Baleares es una de las comunidades con mayor porcentaje de hogares en alquiler, 4,4 puntos más que el resto del país (aunque el crecimiento sea inferior) y es la segunda CA con más arrendamientos a precio de mercado.

○ **Parque edificatorio residencial en arrendamiento:**

- Parque total: 96.451 viviendas
- Parque público VPO: 1711 viviendas

Baleares tiene sólo el 1.7% de VPO, si bien es 0,2 puntos superior al resto de España, sigue siendo muy bajo en comparación con otros países de Europa como Alemania.

Cristina Ballester Parets

○ **Precios vivienda de alquiler residencial:**

- Precio medio de oferta de alquiler en 2018: 11,1€/m²
- Cuantía media de arrendamiento: 687€/mes
- Renta media según depósitos de fianzas en 2018: 7,9€/m², tercera CA más cara del país después de Madrid y Cataluña.
- Variación renta media 2017-2018: 14,9%, segunda Comunidad Autónoma con mayor porcentaje sólo después de Madrid.

○ **Condiciones de vida:**

- Nivel renta media neta (2018): 13.240€/año por persona y 19.554€/año por unidad de consumo
- Hogares con dificultad para pasar el mes (2018): 58,3%
- Gasto porcentual en vivienda y suministros asociados (2018): 32%
- Evolución hogares con problemas en su vivienda (2018): 33,9%

Si bien no se diferencia por régimen de tenencia, se muestra que el esfuerzo en Baleares es superior al porcentaje de la regla 50/30/20, que indica el 30% como máximo a dedicar a estos costes. (Warren y Warren, 2006) Partiendo de la renta neta por unidad de consumo, el precio máximo debiera ser 448,85€ frente a los 687€ de media actualmente.

○ **Demografía:**

- Total población empadronada (2019): 1.149.460 personas

Tabla 6. Total población según padrón por rango de edad y sexo en 2019.

	Total	0-14	0-4 %	15-29	15-29 %	30-44	30-44 %	45-64	45-64 %	65 o más	65 o más %
ILLES BALEARS	1.149.460	173.497	15,09%	191.099	16,63%	286.894	24,96%	319.326	27,78%	178.644	15,54%
MALLORCA	896.038	137.226	15,31%	150.044	16,75%	216.741	24,19%	248.820	27,77%	143.207	15,98%
MENORCA	93.397	13.553	14,51%	15.402	16,49%	21.558	23,08%	27.369	29,30%	15.515	16,61%
EIVISSA	147.914	21.195	14,33%	23.634	15,98%	44.766	30,26%	39.860	26,95%	18.459	12,48%
FORMENTERA	12.111	1.523	12,58%	2.019	16,67%	3.829	31,62%	3.277	27,06%	1.463	12,08%

Nota. Adaptado de "Padrón (cifras de población)", IBESTAT, 3 de marzo de 2020.

Adaptado de: <https://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/poblacio/padro/2acef6cf-175a-4826-b71e-8302b13c1262>

- Indicador de Presión Humana en 2019: mínimo 1.156.274 (mes diciembre) y máximo 2.063.263 (mes agosto)

Cristina Ballester Parets

- Variación relativa de la población empadronada 2018-2019: 1,82

Baleares tiene un 15,54% de personas mayores de 65 años, potenciales usuarios de vivienda adaptada, el 16,63% son jóvenes, los que más demandan alquiler. (Ministerio de Fomento, 2019, p.42) y la población flotante es muy alta en verano. La Comisión de Construcción de CAEB, Confederación de Asociaciones Empresariales de Baleares, (2019) afirma que “para los siguientes 12 años se espera un incremento de 213.000 habitantes” y que “faltan unas 16.000 viviendas”. (p.72)

o **Oferta turística (2018):**

- Porcentaje turismo Islas Baleares del total nacional: 22,3%
- Total establecimientos turísticos: 3.650

Tabla 7. Alojamientos turísticos totales y apartamentos turísticos por isla.

	Total		(AP) Apartamentos turísticos		Porcentaje AP/Total	
	Número de establecimientos	Número de plazas	Número de establecimientos	Número de plazas	Número de establecimientos	Número de plazas
ILLES BALEARS	2847	440752	803	77606	28,2%	17,6%
Mallorca	1789	301000	299	33855	16,7%	11,2%
Menorca	389	52205	204	20032	52,4%	38,4%
Eivissa	550	80135	226	20927	41,1%	26,1%
Formentera	119	7412	74	2792	62,2%	37,7%

Nota. Adaptado de “Alojamientos turísticos”, IBESTAT, 3 de marzo de 2020. Adaptado de: <https://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/economia/turisme/allotjaments-turisticos/06f4cf63-e3a8-4d01-bf9a-32dd529b96b9>

El alquiler vacacional representa un porcentaje importante visto desde la perspectiva de número de establecimientos (28.2%) pero no tanto desde el punto de vista de plazas (17,6%). Si bien hay que destacar que sólo aparecen datos de los alquileres vacacionales legalizados. También influye como hemos dicho el peso que tiene Baleares en el conjunto de España en cuanto al turismo, un 22,3% del total.

Cristina Ballester Parets

4.1.4. Identificación de sectores empresariales privados relacionados

“Cuenta más relación con el negocio de una empresa tiene una mejora social, más conduce también a generar beneficios económicos.” (Porter y Kramer, 2003, p.9)

A partir de esta afirmación, seguramente los **sectores** más directamente implicados son los de la **construcción**, (que representa un 12.99% de las empresas de Baleares), **promoción y suministros básicos como electricidad, gas o agua**. Sus propias actividades pueden mitigar la falta de oferta y contribuir a evitar un mayor empobrecimiento de la sociedad balear y es innegable su vínculo con la crisis inmobiliaria de 2008. Además el sector de la construcción en particular cuenta con un perfil de persona trabajadora que coincide en una parte con el de demandante con dificultades: extranjeros (Ministerio de Fomento, 2019, p.47) con salarios no muy altos que sufre en un 38,5% dificultades para alquilar (Bagaza, 2015, p.163)

Por otro lado, el **sector de la hostelería**, por su importante peso en la economía del archipiélago (20,55% del total de empresas), si bien quizás en términos relacionales sólo influyen los trabajadores foráneos que necesitan vivienda en temporada turística. El **sector de empresas online de alquiler vacacional** también guarda una relación directa al provocar una externalidad negativa evidente sobre la vivienda de alquiler residencial.

Los **servicios financieros**, en especial las entidades bancarias, fueron parte protagonista de la crisis inmobiliaria que, como hemos visto, tuvo un impacto importante tanto en el aumento de demanda cómo en la disminución de oferta de vivienda de alquiler residencial. Además actualmente son grandes tenedores de vivienda.

Por último y no menos importante son **los agentes inmobiliarios**, que surgen protagonistas en la propia base de su actividad y puede influir directamente en las perspectivas, las negociaciones y la información transparente.

Además, todos los sectores cuentan a priori con recursos y capacidades para incidir en la causa generando beneficio social.

4.1.5. Marco legislativo vigente: principales alianzas público privadas propuestas

El marco legislativo estatal puede resumirse en:

Cristina Ballester Parets

- **RDL 106/2018, de 9 de marzo**, incluye las ayudas a inquilinos, ayudas a personas en situación de desahucio de su vivienda habitual, programa de fomento de parque de vivienda en alquiler (cap. III-V) entre otros.
- **RDL 7/2019, de 1 de marzo**, expone medidas en relación a la regulación de contratos de arrendamiento, del procedimiento de desahucio y medidas económicas y fiscales como permitir precisamente que las comunidades autónomas, competentes en materia de vivienda, movilicen suelo público para la promoción de vivienda en alquiler social y asequible con fórmulas público-privadas. (DA primera)

Sin embargo, centraremos la atención en la normativa autonómica y las principales propuestas de alianzas público privadas

- **Ley 5/2019, de Islas Baleares:**
 1. Convenios con grandes tenedores para ofrecer alternativas de vivienda a las personas vulnerables que hayan sufrido una ejecución hipotecaria así como otras colaboraciones dirigidas al aumento de oferta a precio social (art. 26 y 30).
 2. Cesión de propiedades privadas al gobierno para su alquiler asequible (art. 28)
 3. Convenios con colegios profesionales y otras entidades para llevar a cabo el servicio de acompañamiento en esta materia, voluntario y gratuito (art. 34)
 4. Convenios con compañías suministradoras de agua, electricidad y gas para evitar el corte de suministros o aplicación de descuentos. (art. 47)
 5. Impulso de cooperativas en cesión de uso, que supone la cesión temporal de suelo público a estas organizaciones para la construcción de vivienda y alquiler a un precio asequible. (DA 8, 9 y 10)
 6. Concesiones de uso de suelo público hasta 50 años a promotores privados.
- **DL 3/2020, de Islas Baleares** define actuaciones como:
 1. Derecho de superficie a favor de personas físicas o jurídicas para la construcción y gestión de viviendas protegidas en régimen de alquiler con fijación de precios máximos y construcción de viviendas dotacionales. (DA 2)

Cabe destacar que se excluyen de esta exposición las obligaciones establecidas para con la administración pública puesto que interpreto que es un deber y no una alianza.

4.2. Análisis e interpretación de los resultados de la investigación

4.2.1. Diseño y análisis de resultados de cuestionarios de opinión

El diseño se basa en un cuestionario de nueve preguntas cortas y tres subapartados, casi todas clasificables entre 1: muy poco/nada de acuerdo y 5: mucho/muy de acuerdo siendo 0: Ns/Nc y con un espacio limitado para argumentar brevemente las respuestas.

Fueron enviados a ocho representantes de los sectores identificados, de los que respondieron seis: Marta Vall-Llosera, decana del Colegio de Arquitectos de Baleares (COAIB), Pedro Ballester ex director regional del Banco de Sabadell (BS), Mateu Oliver presidente de la Asociación de Fabricantes y Empresas auxiliares de la Construcción de Baleares (AFACO), Luís Martín presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Baleares (PROINBA), Sandra Verger gerente de la Asociación de Constructores de Baleares (Constructores) y Gabriel Llobera presidente de Cadenas Hoteleras de Baleares (Cadenas Hoteleras).

Resumen de las respuestas:

- 1) “El acceso a la vivienda del mercado privado de alquiler en Baleares es muy difícil”:** cuatro sectores están muy de acuerdo y dos bastante. Se motiva en base a poca VPO, parque envejecido, precios de alquiler altos, aumento de población, incidencia del alquiler turístico, déficit de oferta y población extranjera residiendo.
- 2) Opinión del incremento de la demanda de vivienda de alquiler en las islas, en los últimos 10 años:** el 100% cree que ha aumentado mucho por la dificultad de acceso a compra de la clase media y baja, dificultad de financiación, el incremento de población, precariedad laboral, falta de stock de vivienda nueva e inseguridad jurídica del arrendador.
- 3) Impacto del alquiler turístico de vivienda en el precio del alquiler residencial:** un 67% cree que tiene mucho o bastante impacto relacionándolo con la reducción de oferta residencial. Sin embargo, Cadenas Hoteleras y PROINBA piensan que éstas no estaban en el mercado de vivienda habitual y ha incidido normal o poco.
- 4) Motivación del aumento de los desahucios vinculados a contratos de alquiler:** se relaciona con los impagos causados por contratos laborales precarios

Cristina Ballester Parets

y la consecuente pérdida de poder adquisitivo, el incremento de los precios y el vencimiento de contratos antiguos con precios más reducidos.

- 5) **Valoración: "Las personas con movilidad reducida se ven más afectados por esta problemática":** la mayoría es del parecer que existe menos oferta adecuada para este colectivo. Sólo Cadenas Hoteleras se muestra indiferente.
- 6) **Valoración: "El aumento de vivienda social ayudaría a disminuir la problemática":** todos están muy o bastante de acuerdo y creen necesario el aumento de parque público. Constructores apunta que faltan incentivos al mercado privado para colectivos no vulnerables y PROINBA destaca la necesidad de evitar guetos de exclusión social y regulación de precios abogando por la no gratuidad.
- 7) **Afectación a las empresas de su sector:** solo AFACO considera que las empresas de su sector no se ven afectadas puesto que su perfil de trabajadores recibe un salario por encima de la media, no tienen estacionalidad ni tampoco incide en sus clientes. El resto responde afirmativamente.
 - 7.1) **Afectación a personas trabajadoras:** personas de fuera del territorio con dificultades para encontrar alquiler, bien sea temporal o estable.
 - 7.2) **Afectación a clientes:** cadenas Hoteleras cree que sus clientes encuentran menos calidad en sus servicios por falta de personal cualificado foráneo que no encuentra residencia temporal en las islas. También BS considera que sus clientes con menos recursos económicos y personas jubiladas con prestaciones bajas sufren esta problemática.
 - 7.3) **Otros impactos en el sector:** PROINBA y COIAB apuntan a una colaboración público privada en relación a la obtención de suelo a precio asequible. Los Constructores piensan que pueden actuar por la responsabilidad social con el territorio donde operan.
- 8) **Contribución de su sector a combatir esta problemática. Ejemplos reales si conoce:** PROINBA explica que empresas promotoras han iniciado programas de alquiler social. BS cree que podrían financiar la construcción de vivienda social a promotores. Cadenas Hoteleras cree que si invierte en formación para residentes disminuiría el número de personas contratadas de fuera. Pone ejemplos como Mar

Cristina Ballester Parets

Hotels y Garden Hotels con formación profesional y HOTECEMA como escuela de referencia para la formación de su sector.

9) Propuestas de alianzas con el sector público u otros grupos de interés: Se reiteran las respuestas del punto 7.3 y 8.

4.2.2. Identificación y análisis de casos prácticos de alianzas de iniciativa privada en Islas Baleares

Aunque según Eleconomista.es (2007): "entre el 40% y el 60% está dispuesto a pagar más por la vivienda a las empresas más responsables", se han encontrado pocas iniciativas en el marco de la acción social estratégica en Baleares en relación al acceso a la vivienda de alquiler, si bien ciertamente existen programas y actividades similares a algunas que se incluirán en la propuesta como el programa de formación que comentaba el presidente de Cadenas Hoteleras en su respuesta al cuestionario. La mayoría de resultados se dan en la Comunidad de Madrid aunque también son escasos.

No se ha encontrado información acerca de alianzas estratégicas directamente constituidas para abordar esta causa en las que se vean implicados más de una sola empresa y una sola entidad pública o social a nivel balear y muy pocas a nivel nacional.

Los resultados se centran en los programas de las entidades financieras. Dos tipologías:

- Cesión de viviendas a un precio muy asequible a ayuntamientos y Comunidades Autónomas, entre ellas Baleares, llevado a cabo por Sareb.
- Programas de alquiler social asequible por parte de entidades como Obra Social La Caixa, Banco Sabadell, Banco Santander entre otros.

4.3. Propuesta ejemplificada de alianza multisectorial estratégica

Esta guía pretende proponer una estrategia de acción social que incluya características y parámetros necesarios para todas las empresas participantes así como las características internas óptimas para que el plan resulte efectivo.

Cristina Ballester Parets

Por lo tanto, la innovación recae en la inclusión de una red de organizaciones que incluye alianzas público privadas a más de dos bandas para dinamizar el mercado de la vivienda de alquiler residencial maximizando el beneficio social a la vez que contemplará la definición de programas y actividades destacando el potencial beneficio económico.

4.3.1. Fase identificativa

o Nombre comercial

“ALIANZA POR UNA VIVIENDA DIGNA DE ALQUILER EN BALEARES” (AVIDIBA)

o Visión y Misión

La visión es ser un referente en el apoyo a la mejora de la accesibilidad a la vivienda de alquiler en las Islas Baleares bajo la premisa de la cooperación y la fuerza de la unión generosa, valiente e involucrada.

Nuestra misión es la dignificación de nuestra sociedad, crear y ejecutar una serie de programas de acción social con empresas comprometidas con el derecho a una vivienda digna a la vez que mejorando su contexto competitivo.

o Fórmula de Innovación Social Colaborativa

Sobre la motivación de la colaboración diremos que las alianzas intersectoriales constituyen un instrumento clave, que cuando consiguen establecer relaciones integradas son un verdadero éxito, puesto que se consigue más legitimidad, apoyo y resultados por la especialización y competitividad en sus respectivas áreas.

Respecto a la tipología de innovación planteamos una nueva forma de organizarse para contribuir de una manera más eficiente a esta causa social a la vez que intentaremos generar otras externalidades sociales positivas. Entendemos que el proceso debe ser incremental, es decir, mejorar productos y servicios, sin necesidades de alterar procesos tecnológicos o los propios modelos de negocio; las empresas implicadas deben focalizarse en la fijación de objetivos basados en su propia actividad.

Podemos definir nuestra propuesta como novedosa ya que implementa una forma nueva de contribución social integrando otros beneficios para la sociedad y es planteada para hacer frente a una necesidad demostrada que espera ser más efectiva que las

Cristina Ballester Parets

soluciones propuestas hasta ahora y que además incrementa la capacidad de actuar de los propios beneficiarios.

○ **Elección de la causa**

Si bien normalmente se expondría en una fase posterior a la definición de objetivos, en este caso partimos de la premisa de la misma causa para nuestra propuesta de innovación estratégica. Nuestra causa responde a un interés y demanda social importante, una preocupación generalizada entre la ciudadanía y entre todo tipo de organizaciones incluido el sector público y los datos reflejan que efectivamente se trata de una situación excepcional que requiere intervención y representa una necesidad real de la comunidad. El público objetivo será múltiple, abarcando comunidades locales de sectores de población vulnerables, empleados, proveedores e incluso clientes.

○ **Fórmula de forma de distribución**

Si bien también suele elegirse después de determinar los objetivos, en nuestro caso la fórmula de distribución va intrínseca a la propuesta. La identificamos como fórmula mixta porque parte de los proyectos se realizarán mediante terceros expertos y parte directamente por las empresas integrantes de la red.

4.3.2. Fase estratégica

○ **Análisis externo: contexto competitivo sectorial**

Existen varias organizaciones sin ánimo de lucro que trabajan para nuestra causa (Plataforma Antidesahucios por ejemplo) y hemos visto que la Administración Pública incide con sus políticas en el tema. Por lo tanto en general el contexto externo es favorable; las necesidades de la sociedad son evidentes.

Sin embargo, puesto que la política ASE sabemos que puede tener efectos negativos si no se alinea con la política general y valores de la empresa (es recomendable que se cumpla con otras responsabilidades antes) y en definitiva, no debe servir para “lavar la imagen”, partiremos del modelo de Garralda (2011) que puntúa los vectores sectoriales según tres posibles niveles para descubrir si el contexto competitivo en relación a la RSC es favorable (p.13-14).

Cristina Ballester Parets

Tabla 8. Puntuación de los sectores relevantes identificados según vectores estructurales.

Vectores	Sectores empresariales													
	Constructores		Promotores		Suministros básicos		Entidades Financieras		Actividades Inmobiliarias		Cadenas Hoteleras		Empresas alquiler vacacional	
	Nivel	Pt.	Nivel	Pt.	Nivel	Pt.	Nivel	Pt.	Nivel	Pt.	Nivel	Pt.	Nivel	Pt.
A. Nivel de regulación del sector	Alto	3	Alto	3	Alto	3	Alto	3	Bajo	1	Medio	2	Bajo	1
B. Características de las relaciones con los clientes	Relativamente emocionales	2	Relativamente emocionales	2	Relativamente emocionales	2	Relativamente emocionales	2	Relativamente emocionales	2	Fácilmente emocionales	3	Fácilmente emocionales	3
C. Aportaciones de valor a los empleados	Calidad	2	Calidad	2	Calidad	2	Innovación	3	Calidad	2	Calidad	2	Innovación	3
D. Las cotas de riesgo de los proveedores	Medio	2	Bajo	1	Bajo	1	Bajo	1	Bajo	1	Medio	2	Bajo	1
E. Dimensiones de la rivalidad competitiva	Alto	3	Alto	3	Alto	3	Alto	3	Alto	3	Alto	3	Alto	3
TOTAL		12		11		11		12		9		12		11

A. Alto, 3 pt. Elevado impacto sobre entorno/ características producto o servicio percibido bien público.

A. Medio, 2pt. Existe regulación para paliar impactos medios sobre entorno social y medioambiental

A. Bajo, 1 pt. Regulación para asegurar competencia, requisitos mínimos seguridad y sanidad.

B. Fácilmente emocionales, 3 pt.: Cliente sensible a la notoriedad, con alternativas de adquisición sin costes apreciables

B. Relativamente emocionales, 2 pt.: Cliente adquiere por conveniencia y/o relativos costes de cambio de proveedor

C. Innovación, 3 pt. Parte importante de empleados condiciona éxito competitivo y no se puede determinar a priori

C. Calidad, 2 pt. Alcanzar nivel de calidad en un puesto de trabajo requiere tiempo y recursos e impacta en los resultados.

D. Medio, 2 pt. Existen suministros de países en vías de desarrollo sin peso relevante sobre el total.

D. Bajo, 1 pt. Son proveedores locales o nacionales

E. Alto, 3 pt. Características de productos o servicios muy similares, poco margen de diferenciación

Nota. Elaboración propia.

Concluimos entonces que los sectores empresariales identificados corresponden a un contexto de *business case*, con puntuaciones entre 9-12, que significa que tienen la opción de beneficiarse de resultados económicos positivos con acciones de RSC.

○ **Análisis interno: características de la cultura interna de las empresas**

Las empresas vinculadas a la alianza deben tener de antemano una cultura corporativa alineada y deben contar con una reputación recomendable a través políticas de RSC. Estas premisas serán imprescindibles para recoger los mejores frutos.

Se recomienda que sean organizaciones con un liderazgo consolidado, favorable al desarrollo y evolución y dispuesta a adquirir nuevos recursos y crear nuevos retos. Una cultura conocida como de tipo adhocracia. (Fundación Seres, 2011)

Cristina Ballester Parets

Por último, deben ser empresas con sede en Baleares con suficientes recursos para participar en los programas propuestos, tanto de capital como humanos.

○ **Determinación de objetivos económicos**

Estos objetivos dependerían de cada empresa implicada y de cada programa en el que participen. Sin embargo, en términos generales podemos identificar según:

- a) **El entorno competitivo:** mejora del posicionamiento en el sector, generación de nuevas oportunidades de negocio y mayor visibilidad de la marca.
 - b) **Los clientes:** aumento de número de clientes, de las ventas y del grado de satisfacción.
 - c) **Los proveedores:** mejora de las condiciones contractuales y de las relaciones profesionales.
 - d) **Los empleados:** mejorar de la calidad, del entorno laboral y de la productividad, aumento de capacidades, habilidades y conocimientos adquiridos, incremento del número de puestos de trabajo, mejora de factores psicosociales de los trabajadores, aumentar la identificación con la cultura interna, aumento y mejora de canales de comunicación interna e incremento de la participación e implicación de la plantilla.
 - e) **La opinión pública:** mejora del reconocimiento externo y de la reputación de la marca y aumento de la visibilidad en RRSS.
 - f) **Los inversores:** aumento del grado de confianza y la voluntad de contribución.
- **Identificación de organizaciones y criterios de selección**
- a) **Sectores empresariales privados comprometidos:** construcción, promoción, suministros de energía y agua, hostelería, alquiler vacacional, actividad inmobiliaria y entidades financieras cuya cultura interna coincida con lo expuesto en el punto 2.1.2.

Cristina Ballester Parets

b) **Socios estratégicos:** todos ellos deben contar con destacada reputación o son reconocidos, localizarse en las islas y mostrar compatibilidad por sus valores y finalidades. Para nuestro ejemplo escogeríamos:

- **Sector público:** Instituto Balear de la Vivienda (IBAVI) perteneciente a la Consejería de Vivienda y Movilidad.
- **Organizaciones sin ánimo de lucro con finalidad social:** ASPROM, asociación balear de personas con movilidad reducida, una empresa de inserción laboral para personas con riesgo de exclusión (ejemplo Caritas o Proyecto Hombre)
- **Organizaciones sin ánimo de lucro de apoyo:** CAEB para la coordinación y seguimiento de la alianza, creando una comisión específica para ello y Fundación Impulsa para la monitorización de resultados y propuesta de nuevos indicadores

o **Equipo responsable de la elaboración de la estrategia y su ejecución**

A nivel alianza, se formaría un grupo con representantes de todas las organizaciones involucradas al que llamaríamos, por ejemplo, Comisión AVIDIBA.

En cada una de las organizaciones, se recomienda crear un grupo líder multidisciplinar (trabajadores de distintos niveles y departamentos y representantes de los grupos de interés implicados). Para ello es vital que también sean personas con valores que puedan contribuir a la misión y visión de la alianza e imprescindible, que sean personas con un equilibrio emocional y personal estable.

Será necesario reportar al departamento de Gestión de Personas en caso de asociación de recursos humanos y al de marketing en caso de programas de intercambios de este tipo. La alta dirección deberá implicarse al máximo.

o **Determinación del compromiso**

Cada empresa se comprometerá con la alianza en sí misma implicándose activamente en al menos un programa. Los activos que se donarán dependerán de la empresa y el programa como se expondrá a continuación.

Cristina Ballester Parets

○ **Áreas de beneficio mutuo**

Brevemente, se puede mejorar la credibilidad y la reputación de las empresas, mejorar la eficiencia operacional aprendiendo nuevas fórmulas de comunicación, reduciendo algunos costes, muy en especial desarrollo de capital humano y en general, fomentar una sociedad estable y cohesionada.

4.3.3. Fase operativa

○ **Comunicación**

Interna: cada una de las organizaciones publicará la información relativa a los programas y a la propia alianza en sus canales de comunicación de forma transparente y clara, los recursos puestos a disposición y la forma de ejecución de cada actividad.

También es esencial publicar los objetivos sociales y, muy recomendable, aquellos económicos y sus resultados. Se garantizará que los *stakeholders* tengan acceso a los detalles y forma de contacto directa.

Externa: se propone la creación y desarrollo de una web con información transparente y relevante para los grupos de interés de esta alianza. Por ejemplo, www.avidiba.com, actualmente disponible para la adquisición.

En ella debe haber información sobre cada organización implicada, sobre la alianza en sí (visión, misión, valores y objetivos) y sus principales objetivos, datos y exposición de la causa, información detallada de cada programa y formulario de contacto y link a todas las organizaciones integrantes.

Esencial será crear una imagen corporativa, una marca y un logo para su mejor reconocimiento y promoción.

○ **Acuerdo entre las organizaciones contraparte**

Se firmaría un protocolo de compromiso de adhesión a la alianza, que coordinaría y lideraría por ejemplo, CAEB, constituyendo una Comisión específica para ello. También sería posible que el liderazgo y coordinación se llevara a cabo por la administración pública (IBAVI, por ejemplo). Todas las líneas unidas en negro se materializarían con convenios de colaboración formales, incluyendo causas y recursos cedidos por cada

Cristina Ballester Parets

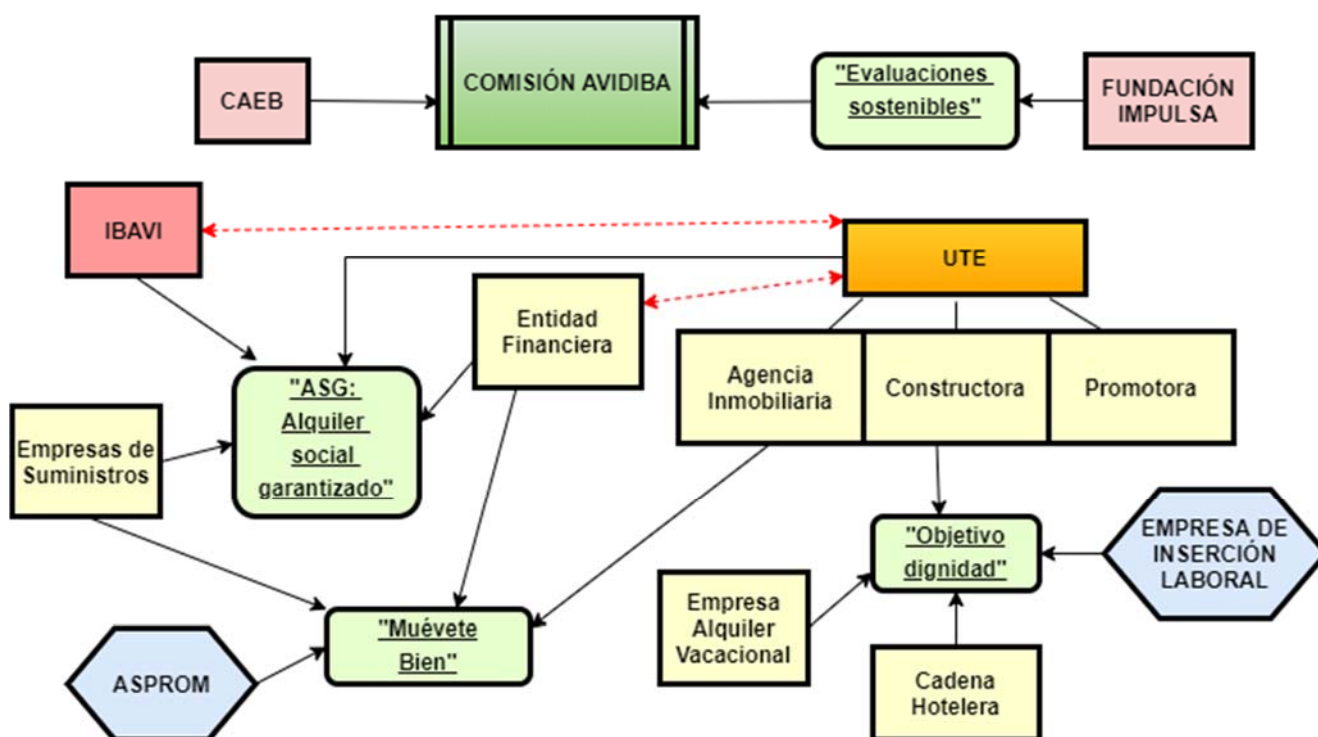
parte. Las líneas en rojo son contratos públicos o privados según el caso. Por último la UTE se conformaría según lo legalmente establecido.

En todos los acuerdos se incluirá también la información relativa al cumplimiento de objetivos y metodología de evaluación de impactos.

o **Programas de acción social y activos aportados**

En este apartado ejemplificaremos algunos programas que podrían incluirse en la alianza.

Tabla 9. Diagrama de flujo entre organizaciones integrantes de la alianza y los programas propuestos.



Nota. Elaboración propia

a) Programa “Alquiler Social Garantizado”

A partir de un contrato público, IBAVI cedería suelo de titularidad pública durante unos años para alquiler social y podría además colaborar cediendo datos de su registro de demandantes. Los concursos públicos incluirían cláusulas sociales y medioambientales previstas en la LCSP (2017) en relación al objeto del contrato así como cláusulas

Cristina Ballester Parets

especiales de ejecución. El papel de la administración también sería el seguimiento de la ejecución una vez adjudicado.

Una UTE (unión temporal de empresas) formada por una promotora, una constructora y una agencia inmobiliaria ganarían y construirían viviendas con la financiación de una entidad bancaria. Ésta, además, ofrecería servicios como seguros o descuentos en comisiones adaptados a los arrendatarios a cambio de ser sus clientes. Todos aceptarían un precio menor al mercado y por tanto donarían activos no tangibles.

A este programa se unirían empresas de suministros que ofrecerían mejores condiciones y garantías a los inquilinos.

Para todas las empresas sería un caso de marketing con causa, en la que todas podrían promocionar su imagen y sus productos o servicios. Le darán un enfoque externo que permita la diferenciación con los competidores.

En una segunda derivada, este programa también podría especificarse para un determinado colectivo especial vulnerable en cuyo caso la entidad encargada de gestionar los alquileres sería una asociación sin ánimo de lucro con finalidad social dirigida a ese colectivo.

b) Programa “Objetivo Dignidad”

Se trataría de una asociación de recursos humanos (intercambio operativo). Empleados de la cadena hotelera y la constructora serían voluntarios de cursos de capacitación y formación de personas con riesgo de exclusión social. Para ello, colaborarían con una empresa de inserción social. Las empresas conseguirían más recursos humanos para sus empresas y reducirían el número de trabajadores foráneos fuente de aumento de demanda de alquiler, además de implicar a sus propios trabajadores aumentando su capacidad de liderazgo y trabajo en equipo, entre otras.

La diferencia con los programas existentes similar es que se uniría una estrategia de marketing social corporativo por parte de una empresa de alquiler vacacional. Esta ofrecería a sus clientes que menor rentabilidad sacan a sus viviendas, arrendarles la casa por tres años y las ofrecería a un precio más bajo y asequible a aquellos participantes de los cursos que consiguieran trabajo después de los cursos.

Cristina Ballester Parets

Otra opción sería reservar un porcentaje de viviendas resultantes del programa anterior para estas personas, siempre que las condiciones contractuales de cesión del suelo público lo permitieran.

c) Programa “Muévete Bien”

En este caso se trataría de un voluntariado de empleados: la agencia inmobiliaria, la entidad financiera y las empresas de suministros ofrecerán asesoramiento gratuito a los asociados de ASPROM en materia de vivienda en general, desde condiciones de financiación para construirse una casa hasta como buscar en páginas web de alquiler.

Se trata de un intercambio operativo, un voluntariado profesional en el que los empleados se trasladarán en periodos breves en horario laboral y cocrearán programas de *mentoring* para apoyar de manera personalizada a los asociados.

d) Programa “evaluaciones sostenibles”

Fundación Impulsa, de carácter público privado y cuya principal misión vela por la competitividad de las Islas Baleares en su conjunto, ofrecería a la Comisión AVIDIBA de manera gratuita una evaluación de resultados, propuesta de mejora de indicadores y a cada empresa un análisis de su competitividad de manera anual.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se extraen principalmente cuatro conclusiones importantes.

En primer lugar, la literatura existente y la evolución de los datos avalan que la emergencia habitacional en las Islas Baleares es un hecho real que no solo afecta a un derecho material de la ciudadanía sino que incluye factores psicosociales como un sentimiento de identidad, de dignidad, de cobijo, y de protección y seguridad. Durante la revisión de literatura y datos estadísticos se ha puesto de manifiesto la escasez de datos e investigaciones sobre el mercado de alquiler. Por ejemplo, las fuentes oficiales utilizan precios de oferta para sus publicaciones siendo más desconocido los precios reales de mercado.

En segundo lugar, dado que los antecedentes sitúan la problemática sobre todo desde la crisis inmobiliaria de 2008 y queda demostrado que la situación no ha mejorado en

Cristina Ballester Parets

estos doce años y dado que los casos prácticos investigados no incluyen más de dos actores en relación a las colaboraciones y por lo tanto no incluyen un efecto multiplicador multisectorial, concluimos que se hace necesaria una innovación colaborativa que incluya también alianzas público privadas. De hecho, tanto las opiniones extraídas de los cuestionarios como las propias propuestas de la legislación vigente ponen de manifiesto esta necesidad.

Además, la legislación vigente no solo corrobora la situación de emergencia sino que es una circunstancia que justifica más que el acceso a la vivienda sea objeto de estrategias de acción social por su interés público y afectación a la sociedad como conjunto.

De las encuestas y casos prácticos se concluye también que hay una buena predisposición por parte de los sectores privados identificados como los más relacionados con la causa.

En cuanto a las recomendaciones, la más importante sería completar el modelo propuesto con un desarrollo exhaustivo en la fase operativa sobre la medición de los impactos económicos y sociales identificando los indicadores más importantes en cada programa y según las empresas implicadas, que por la extensión no se han podido incluir. Además una validación práctica sobre el modelo propuesto para su posterior desarrollo de sistema de mejora continua.

También se recomienda una profundización en la investigación del formato de cesión de suelo público para alquiler social privado y propuestas de mejora concretas en este sentido, ya que es una iniciativa muy nueva y no muy extendida en el territorio español.

Se recomienda a la vez una mayor indagación sobre los resultados en términos de mejora del contexto competitivo e impacto social de los casos prácticos comentados así como una inclusión de ejemplos a nivel nacional e internacional que no se han descrito por limitación de espacio.

Por último, dada la reciente aparición del Covid 19 y la consiguiente crisis, todavía en su fase inicial y envuelta de mucha incertidumbre, se recomienda una revisión de los datos e impacto causado en materia de disponibilidad de vivienda de alquiler, precios y demás factores influyentes.

Por esta misma razón, también se recomienda una revisión continua en nuevas alianzas y nuevos actores relevantes como la muy reciente primera asociación de propietarios

Cristina Ballester Parets

de viviendas de alquiler. Durante el transcurso del desarrollo de este trabajo surgía la noticia en el Expansión, Benedito (2020) donde podemos leer la siguiente afirmación: "No tiene sentido que una parte importante de la oferta de vivienda no tuviera representatividad". Para mí, una muestra más de creación novedosa para equilibrar intereses y demandas de todas las partes implicadas, con garantías y con acción común. Esta asociación debería sin duda participar en la alianza propuesta. De hecho en otra reciente noticia, Salvador (2020), se plantea un plan de vivienda social de colaboración público-privada por parte del sector inmobiliario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bagaza, I. (2015). Opinión pública y política de vivienda: las actitudes de los españoles sobre la política de vivienda (tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
- Banco Santander. (2020). Fondo Social de Viviendas. Recuperado de: <https://www.fondosocialdeviviendas.es/viviendas/>
- Banco Sabadell. (2020). Fondo Social de Viviendas. Recuperado de: https://www.grupbancsabadell.com/es/RSC/FONDO_SOCIAL_DE_VIVIENDAS/index.html
- Benedito, I. (28 de marzo de 2020). Nace la primera asociación de propietarios de alquiler en España. Madrid. Expansión. Recuperado de: <https://www.expansion.com/economia/2020/03/27/5e7d1f32e5fdea14388b45e7.html>
- Coma M. R. (2011) Incidencia distributiva de la política de gasto en vivienda. Madrid. Instituto de Estudios Fiscales. Recuperado de: [file:///C:/Users/Cristina/Downloads/Dialnet-IncidenciaDistributivaDeLaPoliticaDeGastoEnViviend-3630906%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Cristina/Downloads/Dialnet-IncidenciaDistributivaDeLaPoliticaDeGastoEnViviend-3630906%20(1).pdf)
- Comisión de Construcción de CAEB. (1 de mayo de 2019). Libro blanco del urbanismo, edificación e infraestructuras de les Illes Balears. Palma de Mallorca. Recuperado de: <http://www.libroblancoconstruccion.org/wp-content/uploads/2019/05/Libro-Blanco-CAEB-Com-Construccion-1.pdf>

- Constitución Española. (1978). Boletín Oficial del Estado núm. 311, Madrid, 29 de diciembre de 1978.
- De Arrese, J.L. (1959). Política de Vivienda: textos y discursos. Ministerio de la Vivienda. Madrid.
- Declaración Universal de los Derechos Humanos. (1948). Resolución 217 A (III) de la Organización de las Naciones Unidas, París, Francia.
- Decreto-ley 3/2020, de 28 de febrero, de medidas urgentes en materia de vivienda. Boletín Oficial del Estado, núm. 135, de 14 de mayo de 2020, páginas 32929 a 32971
- De Diego, P. (2013). La vivienda como bien preferente. Recuperado de <https://docplayer.es/4179804-La-vivienda-como-bien-preferente-1.html>
- Defensor del Pueblo. (2019). La vivienda protegida y el alquiler social en España. Recuperado de https://www.defensordelpueblo.es/wp-content/uploads/2019/07/Separata_vivienda_protegida.pdf
- Deloitte & Fundación SERES. (2015). SERES, valor social 2015. II Informe del impacto social de las empresas. Madrid. CIBS. Recuperado de: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/acerca-de-deloitte/Deloitte_ES_AboutDeloitte_II-Informe-Seres.pdf
- Eleconomista.es. (29 de mayo de 2007). RSC.- Casi la mitad de los consumidores pagaría más por su vivienda a las empresas más responsables, según ECODES. Madrid. Recuperado de: <https://www.eleconomista.es/mercados-cotizaciones/noticias/220425/05/07/RSC-Casi-la-mitad-de-los-consumidores-pagaria-mas-por-su-vivienda-a-las-empresas-mas-responsables-segun-ECODES.html>
- Eurostat. (2019). Estadísticas sobre vivienda. Recuperado de: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_statistics/es#Tipo_de_vivienda

Cristina Ballester Parets

- Eurostat. (Junio de 2019). Estadísticas sobre vivienda. Adaptado de:
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_statistics/es#Tipo_de_vivienda
- Expansión. (16 de enero de 2020). La oferta de pisos turísticos cae en 2019 por primera vez en España. Recuperado de:
<https://www.expansion.com/economia/2020/01/16/5e1f824be5fdeae13a8b461d.html>
- Expansión. (21 de junio de 2018). La economía sumergida resta un 23% a la recaudación en España. Madrid. Recuperado de:
<https://www.expansion.com/economia/2018/06/21/5b2bb045e2704e9a5e8b4673.html>
- Garralda, J. (2011). Diagnóstico para un voluntariado eficaz. Manual práctico. Fundación SERES. Recuperado de:
<https://www.fundacionseres.org/DropOffLibrary/Diagn%C3%B3stico%20para%20un%20voluntariado%20eficaz.pdf>
- Godfrey, P. (2005). The Relationship Between Corporate Philanthropy and Shareholder Wealth: A Risk Management Perspective. Academy of Management Review. 30. 777-798. 10.5465/AMR.2005.18378878.
- Idealista. (24 de octubre de 2019). La tasa de paro en España baja del 14% por primera vez desde 2008”. Recuperado de:
<https://www.idealista.com/news/finanzas/laboral/2019/10/24/778098-imagen-del-dia-la-tasa-de-paro-en-espana-baja-del-14-por-primera-vez-desde-2008>
- Inmonews. (12 de abril de 2019). Deducción por vivienda habitual RENTA 2019. (Editorial). Recuperado de <https://www.inmonews.es/deduccion-por-vivienda-habitual-renta-2019/>
- Instituto Balear de Estadística. (3 de marzo de 2020). Alojamientos turísticos. Adaptado de:
<https://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/economia/turisme/allotjaments-turisticos/06f4cf63-e3a8-4d01-bf9a-32dd529b96b9>

Cristina Ballester Parets

- Instituto Balear de Estadística. (3 de marzo de 2020). Padrón (cifras de población). Adaptado de: <https://ibestat.caib.es/ibestat/estadistiques/poblacio/padro/2acef6cf-175a-4826-b71e-8302b13c1262>
- Instituto Balear de Estadística. (3 de marzo de 2020). Sección Economía. Govern de les Illes Balears. Islas Baleares. Recuperado de: <https://ibestat.caib.es/ibestat/inici>
- Instituto Balear de la Vivienda. (3 de marzo de 2020). Comunicación electrónica privada con Gerencia. Govern de les Illes Balears. Islas Baleares. Recuperado de: <http://www.caib.es/govern/organigrama/area.do?lang=ca&coduo=1364>
- Instituto Nacional de Estadística. (10 de octubre de 2018). Proyecciones de la Población 2018. Recuperado de: https://www.ine.es/prensa/pp_2018_2068.pdf
- Laudiero, A. (2011). Habitabilidad básica: indicador estratégico para superar la pobreza. Cuadernos de investigación urbanística Ciur 76. 19-25. Recuperado de <http://polired.upm.es/index.php/ciur/article/view/807>
- Ley 5/2018, de 19 de junio, de la vivienda de las Illes Balears. Boletín Oficial del Estado, núm. 169, de 13 de julio de 2018, páginas 70582 a 70629
- Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014. Boletín Oficial del Estado, núm. 272, de 9 de noviembre de 2017, páginas 107714 a 108007
- Martín, M. (30 de abril de 2018). España necesita 1,5 millones de viviendas públicas para alquiler social, según la Fundación Alternativas. eldiario.es. Recuperado de: https://www.eldiario.es/economia/vivienda_protegida-Fundacion-Alternativas-hogares-desequilibrio_0_766423429.html
- Ministerio de Fomento. (2019). Observatorio de vivienda y suelo. Alquiler Residencial 2019. Recuperado de <https://apps.fomento.gob.es/CVP/handlers/pdfhandler.ashx?idpub=BAW064>
- Ministerio para la transición ecológica y el reto demográfico. (2020). Políticas y medidas de mitigación del cambio climático. Recuperado de

Cristina Ballester Parets

<https://www.miteco.gob.es/es/cambio-climatico/temas/mitigacion-politicas-y-medidas/edificacion.aspx>

- Musgrave, R.A. (1959). "The Theory of Public Finance". New York, USA. Palgrave Macmillan.
- Naciones Unidas. (2015). Objetivos de Desarrollo Sostenible. Recuperado de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Obra Social La Caixa. (2020). Programa de vivienda asequible. Recuperado de: <https://obrasocial-lacaixa.com/>
- Porter M.E. & Kramer M.R. (2003). La filantropía empresarial como ventaja competitiva. Harvard Deusto business review, ISSN 0210-900X, Nº 112, págs. 6-21
- Prandi M. & Cano J. A. (2015). Coinnovación social. Claves para innovar desde la colaboración. Barcelona. ESADE y Fundación Abertis. Recuperado de: <http://www.gestionsocial.org/archivos/00000938/esadecoinnovacionsocial.pdf>
- Real Academia de la lengua Española. (27 de febrero de 2020). Concepto vivienda. Recuperado de: <https://dle.rae.es/vivienda>
- Real Decreto 106/2018, de 9 de marzo, por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021. Boletín Oficial del Estado, núm. 61, de 10 de marzo de 2018, páginas 28868 a 28916
- Real Decreto 233/2013, de 5 de abril, por el que se regula el Plan Estatal de fomento del alquiler de viviendas, la rehabilitación edificatoria, y la regeneración y renovación urbanas, 2013-2016. Boletín Oficial del Estado, núm. 86, de 10 de abril de 2013, páginas 26623 a 26684
- Real Decreto-ley 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler. Boletín Oficial del Estado, núm. 55, de 5 de marzo de 2019, páginas 21007 a 21024
- Rodríguez López, J. (2018). El derecho a una vivienda digna. Madrid. Universidad de Alcalá y Defensor del Pueblo.

Cristina Ballester Parets

- Salvador, R. (13 de abril de 2020). Las inmobiliarias fichan a Joan Clos para lanzar un plan de vivienda social. Barcelona. La Vanguardia. Recuperado de:
<https://www.lavanguardia.com/economia/20200413/48450516249/inmobiliarias-fichan-joan-clos-vivienda-social.html>

- Sanz, E. (3 de junio de 2019). El problema de acceso a la vivienda deriva en crisis: el foco, en los salarios. El Confidencial. Recuperado de
https://www.elconfidencial.com/vivienda/2019-07-03/vivienda-precio-esfuerzo-financiero-burbuja-salarios-empleo_2103911/

- Sareb. (2020). Sareb, comprometida con la sociedad. 2020. Recuperado de:
https://www.sareb.es/es_ES/responsabilidad-social

- Urraolagoitia L. & Vernis A. (2008). Nuevas tendencias de la acción social corporativa. ESADE. Recuperado de:
https://www.esade.edu/itemsweb/biblioteca/archivo/Nuevas_tendencias_accion_social_corporativa.pdf

- Valor C. & Moreno J.A. (2018) Relaciones con la Sociedad. Acción Social de la Empresa y Partenariado. Bloque III. Gestión Estratégica y Operativa de la ASE. Tema 4. Modelo de Planificación y Gestión de la ASE. UNED.

- Warren A. & Warren E. (2006) All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan. Massachusetts. Free Press.