



Presentación general	05	El análisis SROI	27
Introducción.....	07	Introducción.....	28
Carta del presidente de Crein.....	08	El caso de Crein.....	28
Carta del analista.....	10	Cadena de creación del impacto.....	29
Principales indicadores y resultados.....	12	Cómo entender el método SROI.....	30
Principales conclusiones.....	14	Fases del estudio y resultados por fases.....	32
El valor para las personas.....	15	<ul style="list-style-type: none"> • Fase 1: Planteamiento del proyecto..... 32 <ul style="list-style-type: none"> • Establecer el alcance del proyecto e identificar los Grupos de Interés... 32 • Cómo involucrar a los GIs..... 33 • Fases 2-5: Diseño del mapa de cambios en los sistemas sociales..... 33 <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Peris y Valero 20..... 34 • Análisis de Pío XI..... 39 • Análisis de Alfafar 115..... 44 • Análisis de Torrente 30..... 50 • Análisis de Torrente 90..... 58 	
Sobre Crein	17	Conclusiones	64
Introducción.....	18	Recomendaciones	66
Las 5 claves del modelo de negocio.....	18	Anexos	69
El reto de la sostenibilidad.....	20	Modelo encuesta inquilinos.....	70
Desempeño económico de Crein.....	21	Modelo encuesta instituciones públicas-ayuntamientos.....	71
La VPP en alquiler que promueve y gestiona Crein.....	22	Modelo encuesta instituciones públicas-autonómicas.....	71
Principales promociones de Crein que avalan la experiencia del grupo.....	24		



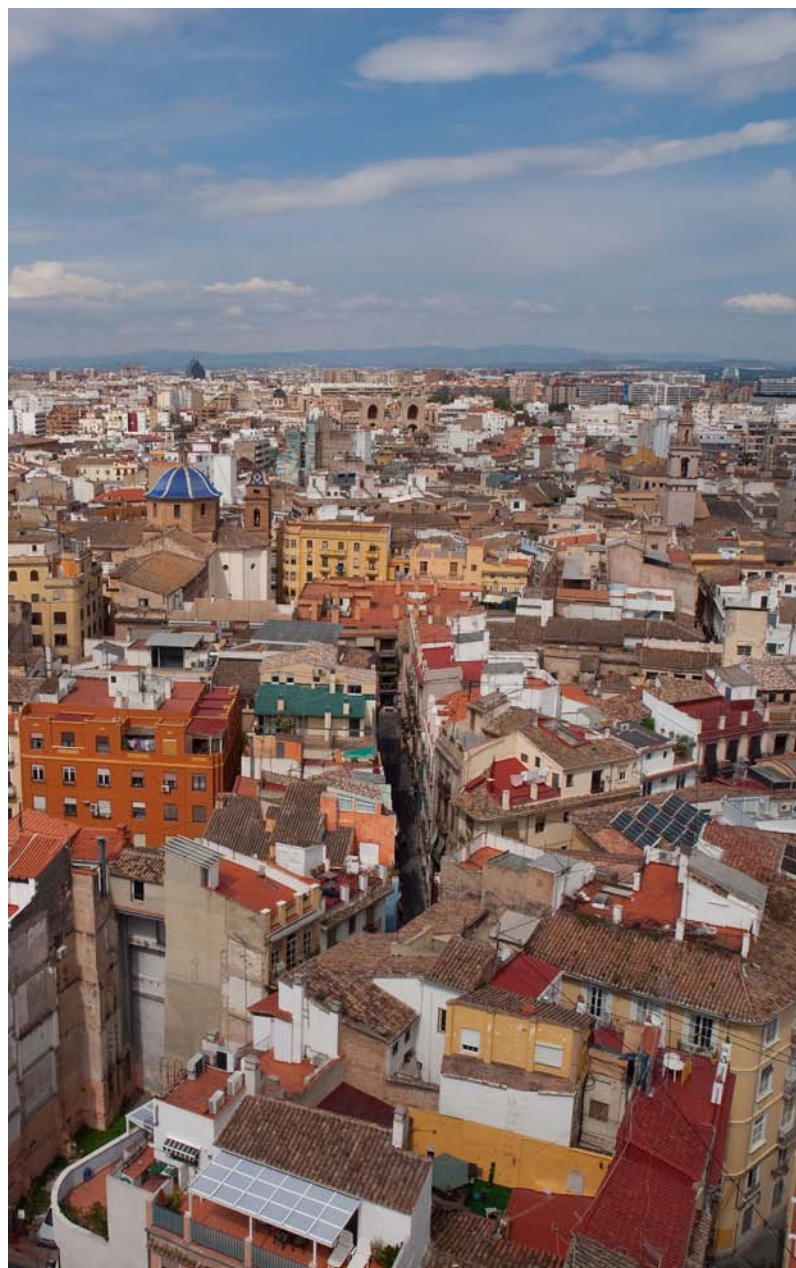
PRESENTACIÓN GENERAL

Introducción

El interés por medir el impacto global que generan las empresas ha aumentado en los últimos años. En especial el valor de los cambios reales que se producen en la sociedad y en el medioambiente como consecuencia de la actividad empresarial, que no son capturados por los estados financieros y quedan excluidos del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias. El análisis SROI (Social Return on Investment), o Retorno Social de la Inversión, es un novedoso método que permite medir el valor de los beneficios sociales generados por las empresas con relación a los costes incurridos persiguiendo, más allá de la obtención de un número, describir el proceso, entender los impactos que genera cada actividad y gestionar el cambio.

Crein, grupo empresarial pionero en España en la gestión de viviendas protegidas en régimen de alquiler y de espacios para servicios asistenciales, es también pionera en implementar este método para conocer cómo se genera el impacto social que crea en el desarrollo de su actividad. Así, el modelo de negocio de Crein pone de manifiesto que rentabilidad y beneficio social son compatibles. La actividad que desarrolla facilita el acceso a una vivienda a importantes colectivos, por lo que la vivienda protegida en alquiler se perfila como una solución idónea para jóvenes, inmigrantes y mayores de 65 años, entre otros. Además, como modelo de negocio, aglutina dos de las premisas recogidas en la Ley de Economía Sostenible, como son favorecer la vivienda protegida e impulsar el mercado de alquiler, pudiendo considerarse como una alternativa inmobiliaria sostenible para dar salida al exceso de viviendas en España.

Este documento analiza en profundidad el modelo de negocio de Crein evaluando y valorando, en especial, el impacto social que genera derivado de la aplicación del método SROI.



Carta del presidente de Crein

¿Cómo compatibilizar la actividad empresarial en el sector inmobiliario con el beneficio social?

Cuando en el año 2000, tan solo dos años después de la creación de Crein, tomamos la difícil decisión de dedicarnos, única y exclusivamente, a promover y gestionar viviendas protegidas en régimen de alquiler a precios asequibles, lo hicimos siendo plenamente conscientes de que éramos pioneros en nuestro país. Por ello, debíamos aplicarnos con todas nuestras fuerzas e ilusión, en defender una actividad empresarial basada en beneficios reducidos a corto plazo pero recurrentes en el tiempo. Una idea que contravenía la tendencia que entonces imperaba en el sector, el beneficio rápido.

Lo que nos motivó a tomar esta decisión fue intentar dar respuesta a una necesidad real existente en nuestro país: contribuir a que personas sin acceso a una vivienda en propiedad porque sus sueldos no se lo permitían, pudieran hacerlo.

Mientras, se iniciaba el ascenso vertiginoso de lo que nos llevaría al boom inmobiliario experimentado en España en la última década. Entonces, muy pocos pensábamos que la debacle del modelo de construcción y promoción español sería tan acentuada como ha quedado de manifiesto. Sin embargo, teníamos referentes donde comprobar los efectos del estallido de una burbuja creada artificialmente. Me refiero al producido en el año 2000 con las denominadas empresas “puntocom”, estallido que cambió el concepto sobre el negocio en Internet y sus expectativas. Es cierto que los paralelismos con el sector inmobiliario son escasos, pero podría haberse tomado como un aviso a navegantes para lo que se avecinaba. El negocio online derivó en un “todo vale” que se truncó cuando el capital riesgo decidió cerrar el grifo de la financiación. Burbujas diferentes pero con algo en común, sobrepuestos fijados a expensas de valoraciones reales y posteriores restricciones del crédito.

Poco más de una década después, en un entorno de escaso crecimiento económico, con una elevada tasa de desempleo, una disminución de la renta per cápita y, sobre todo, un estrangulamiento del acceso al crédito bancario, las posibilidades de acceder a una vivienda en propiedad se han complicado. A pesar de ello, la demanda de viviendas en España no ha desaparecido y creemos que la opción del alquiler a precios asequibles es hoy, más que nunca, una alternativa válida para muchos colectivos.

Fuimos precursores hace más de 10 años en este tipo de viviendas y pese a que renunciamos a grandes beneficios a corto plazo, el tiempo nos ha dado la razón. Hoy Crein es un grupo empresarial solvente y con capacidad de gestión. Estamos sorteando la crisis actual mejor que otras compañías del sector y los usuarios de nuestras viviendas se ven beneficiados de alquileres asequibles, lo cual creemos que contribuye a que cuenten con una mayor renta disponible para hacer frente a otros gastos.

En este sentido, desde que en Crein empezamos a alquilar las primeras viviendas, observamos que los inquilinos obtenían estos beneficios. Además de poder disfrutar de una vivienda nueva a un precio de alquiler por debajo de mercado, se acentuaba la posibilidad de que ahorraran más y de que su calidad de vida pudiera ser mejor. En aquel momento no sabíamos, en realidad ni siquiera nos cuestionábamos, si estas ventajas se podían evaluar de algún modo. Solamente lo llamábamos beneficio emocional y lo definíamos como el beneficio que se obtiene cuando renuncias a parte de los beneficios económicos empresariales para realizar una actividad encaminada a mejorar la sociedad.

Fue casual cómo llegamos a conocer un método que permite analizar y valorar el impacto social que genera nuestra actividad inmobiliaria. En este sentido, el método SROI (Social Return on Investment) o Retorno Social Sobre la Inversión nos ha permitido cuantificar el beneficio social que Crein “produce”. Y los resultados son muy positivos, algo de lo que nos sentimos muy orgullosos.

El análisis ha sido realizado por un experto independiente, D. Hugo Narrillos Roux, coordinador de The SROI Network en España, a quien agradecemos el excelente trabajo realizado. Su labor se ha centrado en conocer, analizar y evaluar el beneficio social de Crein para elaborar el informe SROI del grupo que presido. Informe que ahora tiene en sus manos.

Con su publicación, cumplimos una vez más con el carácter pionero inherente a Crein. Del mismo modo que fuimos la primera compañía privada del sector en España en construir un edificio de viviendas de protección pública destinado exclusivamente al alquiler para jóvenes a precios asequibles, ahora damos un paso al frente para mostrar las conclusiones derivadas de este informe. Para nosotros, es un orgullo poder decir que por cada euro que invertimos, devolvemos a la sociedad 1,07 euros.



Tomando como punto de partida el beneficio social que nuestra actividad es capaz de generar, y considerando que éste es plenamente compatible con la rentabilidad económica, en nuestro afán por intentar contribuir a mejorar el futuro, son varias las preguntas que nos surgen. Si los datos estimados del stock de viviendas en España se sitúan entre 700.000 y un millón de unidades y es plenamente compartido que esta oferta tardará más de una década en poder absorberse, ¿hasta qué punto sería posible que parte de estas viviendas pudieran ser puestas en alquiler a precios asequibles? ¿Podría existir interés político en impulsar medidas que permitieran “reconvertir” estos inmuebles para su explotación como VPP en alquiler agilizándose el cumplimiento de algunos planteamientos incluidos en la Ley de Economía Sostenible? ¿Qué haría falta para que colectivos como jóvenes o personas jubiladas tuvieran acceso a una vivienda al tiempo que reducimos o “ponemos a trabajar” el stock existente en España? Si fuera posible, ¿Qué beneficio se reportaría a la sociedad? ¿Qué beneficio obtendrían las empresas? ¿Qué beneficio obtendrían los bancos?

Hoy podemos demostrar con números lo que siempre hemos defendido con palabras desde que Crein existe, que es perfectamente compatible la actividad empresarial, dentro del sector inmobiliario, con la función social.

En Crein lo hacemos posible.

Juan José Galiano

Presidente de Crein

Carta del analista

El método SROI o cómo medir el beneficio social que genera una empresa

Tradicionalmente, las empresas han centrado sus esfuerzos en que la gestión de su actividad tuviera fiel reflejo en sus Estados Financieros. El valor económico de empresas, organismos e instituciones ganaba protagonismo si bien, en los últimos años, el concepto de “valor empresarial” se ha ampliado, dando cabida también al impacto social y medioambiental que se genera. Sin duda, estamos de acuerdo con Scholten y Nicholls (2006) al afirmar que conocer y gestionar estos –hasta ahora- “intangibles” podría contribuir a impulsar cambios reales en la sociedad.

Desde esta perspectiva, el Social Return on Investment, o Retorno Social Sobre la Inversión (SROI, en sus siglas en inglés) es uno de los métodos que permite analizar, contextualizar y cuantificar el impacto que la actividad de una empresa tiene en la sociedad, si bien su éxito y diferenciación radica en que permite medir tanto aspectos cuantitativos como cualitativos, arrojando resultados prometedores que hasta ahora eran desconocidos. En este sentido, el SROI es un proceso de comprensión, medición y comunicación de los valores social, medioambiental y económico creados por una organización. El método, basado en el análisis coste-beneficio, se distingue de este modelo tradicional no sólo porque es usado por agentes externos al proyecto que quieren saber si una determinada inversión es viable o no, sino también porque el SROI es una herramienta para que tanto gestores como inversores adopten sus decisiones con la perspectiva que ofrecen otras alternativas como la optimización de los impactos sociales y medioambientales del proyecto.

El resultado final obtenido al aplicar el método es un número, pero su análisis va un paso más allá: ofrece una visión detallada y contextualizada del proyecto gracias a la información reunida durante todo el proceso, que permite al público interesado obtener una correcta interpretación del resultado conseguido.

En definitiva, el SROI es una forma de comunicar la creación de valor en el que conocer el punto de partida de los Grupos de Interés -potenciales beneficiarios de la actividad social de la empresa-, encontrar indicadores para describir cómo varía su situación inicial y, en la medida de lo posible, utilizar valores monetarios que faciliten su cuantificación, son factores determinantes.

El SROI mide el valor de los beneficios sociales con relación a los costes en los que se ha incurrido para la obtención de estos beneficios, que se traduce en un ratio establecido como cociente entre los beneficios sociales y la inversión requerida para generar dichos beneficios.

Aunque el método SROI inició su actividad en países anglosajones, donde el concepto de retorno social está mucho más implantado y desarrollado que en otros mercados como los latinos, se ha visto reforzado en los últimos años con una progresiva penetración en nuevos países gracias al creciente interés de las empresas por conocer el impacto social de su actividad.

En nuestro país, probablemente Crein sea la primera empresa española que ha analizado, evaluado y presentado públicamente el valor social creado por sus diferentes promociones inmobiliarias con unos resultados concluyentes: por cada euro invertido en la promoción y gestión de viviendas protegidas en régimen de alquiler de Crein, además del beneficio económico obtenido por la empresa, se crea un valor social promedio en el entorno de 1,07 euros. No obstante, este valor social se incrementa hasta aproximadamente 1,12 euros y 1,32 euros por euro invertido al compararse con las alternativas de viviendas en alquiler libres y con las letras mensuales de una hipoteca, respectivamente. Por lo tanto, la contribución del Estado y su papel en fomentar las viviendas protegidas en régimen de alquiler genera valor social “añadido”. Su aportación se articula a través de las Comunidades Autónomas y permite sufragar parte de las inversiones necesarias para la promoción de esta tipología de viviendas vía subvenciones y créditos cualificados.

En un entorno económico complicado y operando en un sector de actividad marcado por las dificultades, resulta cuanto menos “esperanzador” reconocer el esfuerzo realizado por Crein para conocer, evaluar, definir y establecer una estrategia clara de futuro de su aportación a la sociedad.

El caso de Crein ha sido estudiado desde la perspectiva de los Grupos de Interés (GIs) que interactúan con la compañía. Cada uno de ellos (GIs) ha dispuesto de un “altavoz” desde el que exponer cómo y en qué medida ha variado su situación tras entrar en contacto con el grupo. Los cambios producidos han sido medidos, valorados y registrados en un Mapa de Impactos.

Crein, un grupo español representativo de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, es pionero en España en utilizar el método SROI para conocer cómo se genera el impacto social que crea en el desarrollo de su actividad empresarial: la promoción de viviendas protegidas en régimen de alquiler.

Por su parte, Crein ha obtenido una herramienta eficaz para describir, entender y saber valorar el impacto social de su actividad. Este estudio, además, ayudará a los responsables de la compañía a identificar las acciones y actividades que crean o que destruyen valor y, en función de esto, gestionar adecuadamente ese ángulo social difícilmente cuantificable en términos financieros. Si así lo desean, disponen de una completa información para potenciarlo con el desarrollo de nuevas iniciativas que refuercen el compromiso social del grupo.

Esperamos que sean muchas, ya sean PYMES o grandes corporaciones, las empresas que en un futuro sigan los pasos de Crein y se aventuren a conocer y cuantificar cuál es el impacto social y/o medioambiental que generan, ya sea como herramienta de planificación estratégica, para comunicar la creación de valor social, atraer inversión o tomar decisiones de inversión.

Hugo Narrillos Roux

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.
Coordinador en España de "The SROI Network" – SROI España
Autor del informe SROI para Crein



Principales indicadores y resultados



Activos gestionados

400 viviendas en alquiler en Valencia

97%
de tasa de
ocupación media

Superficie en propiedad

Más de 45.000 m²

Valoración de activos superior a
83 millones
de euros a valor VPP

Rentabilidad Económica

TIR de la inversión a 25 años superior al 25%

Alto potencial de
revalorización a
30 años
cuando los inmuebles pierden
su protección

Rentabilidad Social

Valor social promedio de 1,07 euros por euro invertido

Principales conclusiones

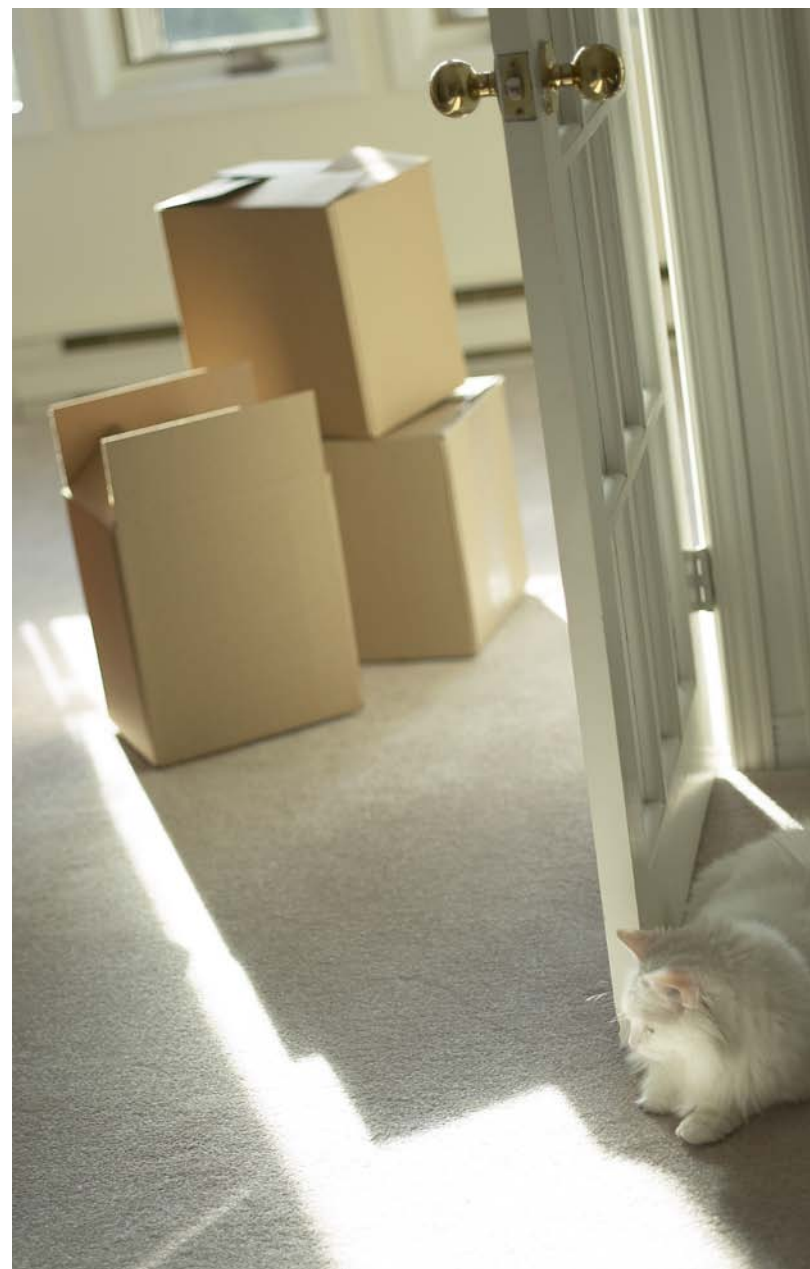
1. Media aritmética resultante del análisis SROI individualizado realizado a las 5 promociones principales del grupo, representativas de aproximadamente el 90% de las viviendas protegidas ofertadas por Crein en régimen de alquiler.

La actividad empresarial, además de generar valor económico, influye en la sociedad afectando directa e indirectamente a personas y colectivos.

- SROI (Social Return on Investment) o Retorno Social de la Inversión es un proceso de comprensión, medición y comunicación del valor social, medioambiental y económico que crea una organización.
- Los resultados de un análisis SROI se reflejan en un ratio que se establece como cociente entre los Beneficios Sociales y la inversión requerida para generar dichos beneficios.
- El análisis SROI de Crein estima que por cada 1€ invertido en los proyectos del grupo se crea un valor social promedio aproximado de 1,07€¹.

Los proyectos inmobiliarios “devuelven” a la sociedad 1,07 euros por cada euro que se invierte en los mismos.

- El modelo de negocio de Crein pone de manifiesto que rentabilidad y beneficio social son compatibles
- El valor del cambio social que el análisis SROI explora y cuantifica incluye, entre otros, los siguientes aspectos:
 - En términos generales, la mayoría de los colectivos tienen acceso a viviendas en régimen de alquiler, incluyendo garaje y trastero, a precios por debajo de la media de cada zona.
 - El precio de los alquileres (vivienda + garaje + trastero) ofertados por Crein oscila, en función de la superficie útil, entre 270€ y 400€ al mes, lo cual posibilita la emancipación de jóvenes.
 - Las viviendas arrendadas a los colectivos de discapacitados intelectuales posibilitan que vivan en comunidad, contribuyendo a mejorar su autonomía personal, calidad de vida, relaciones interpersonales y aptitudes profesionales.
 - Como resultado de poder optar a una vivienda de protección pública de alquiler asequible, mejoran las condiciones de salubridad de algunos colectivos e incrementa su autoestima.



El valor social aumenta hasta 1,12 euros por euro invertido con la intervención conjunta de Crein y el Estado.

- El impacto social que genera Crein es compartido con el Estado. La intervención conjunta incrementa el valor social hasta 1,12€ de retorno por cada 1€ invertido.
- La intervención estatal se desarrolla a nivel autonómico mediante la concesión de subvenciones para la promoción y construcción de viviendas de protección pública en alquiler (VPP), que permiten amortiguar la inversión inicial requerida y poder establecer unos precios de alquiler de inmuebles inferiores a los de mercado.
- El valor social generado por el Estado, que se articula a través de las autonomías, se deriva de la diferencia de valor entre la alternativa de alquiler de una vivienda libre convencional y el de una vivienda protegida (ambas a 25 años).
- Si la comparación se realiza entre el alquiler VPP y el pago de una letra de una hipoteca para una vivienda de similares características, el valor social medio se incrementaría hasta 1,32€ de retorno por cada 1€ invertido.
- La promoción y gestión de viviendas protegidas en alquiler proporciona beneficios adicionales, no cuantificados, para las administraciones municipales y autonómicas:
 - Mejora de las zonas y barrios en los que se promueven las viviendas, incrementando su atractivo para otros grupos de interés: comercios, servicios, etc.
 - Mejora de la capacidad de ahorro y gasto de las familias, que podría suponer un incremento de la recaudación vía impuestos y del consumo.
 - Aumento de la autoestima y de la calidad de vida que experimentan los inquilinos, traduciéndose en potenciales ahorros para el Sistema Nacional de Salud, ya que en numerosos casos se constata una reducción en el número y frecuencia de las visitas a los centros hospitalarios y de los desplazamientos tanto médicos como servicios sociales a los domicilios.
 - Incremento de los ingresos para las arcas públicas asociado al cobro de impuestos directos vinculados a cada vivienda.

El valor para las personas

El método SROI mide los cambios sociales con conceptos que son relevantes para las personas u organizaciones que contribuyen al mismo: los grupos de interés. Son ellos quienes se ven beneficiados directamente de las viviendas protegidas promovidas, construidas y alquiladas por Crein y ellos quienes mejor expresan lo que representa:

“Vimos varias viviendas en zonas peores que eran más caras, más pequeñas y no tenían ni garaje ni trastero”.

Juan, inquilino de un piso en la promoción Peris y Valero 20.

“A la gente que vivía aquí se les ha hecho un gran favor. Ahora viven dignamente. Antes de la reforma (realizada por Crein) no me habría metido en una vivienda de éstas ni regalada”.

Paco, inquilino de un piso en la promoción de Pío XI.

“La antigua casera me dijo – mi hija se casa, necesito que te vayas-. Ya no hay posibilidad de que vuelva a ocurrir eso”.

Pedro, inquilino de un piso en la promoción Alfafar 115.

“Es difícil encontrar un piso por 400 euros con trastero y garaje”.

Alberto, inquilino de una vivienda en la promoción de Torrente 30.

“Hoy en día, el alquiler en estas condiciones no lo encuentras en ningún sitio”.

Ginés, inquilino de una vivienda en la promoción Torrente 90.



SOBRE CREIN

Introducción

Crein es un grupo empresarial pionero en España en la promoción, construcción y gestión de viviendas protegidas en régimen de alquiler y espacios para servicios asistenciales. De hecho, fue la primera compañía privada del sector en construir un edificio destinado íntegramente al alquiler protegido a 25 años para jóvenes.

Creada en 1998, Crein basa su modelo de negocio, de integración vertical, en abordar el proceso inmobiliario completo, incluyendo la adquisición de suelo, diseño, promoción, construcción o rehabilitación y gestión integral de los inmuebles. Actualmente, el grupo gestiona aproximadamente 400 viviendas distribuidas por toda la provincia de Valencia, todas ellas habitadas por jóvenes, mayores de 65 años, personas con algún tipo de discapacidad, y otros colectivos.



Las 5 claves del modelo de negocio



Integración vertical

Crein está estructurado en cuatro grandes áreas de actividad (Arquitectura y Urbanismo, Promoción, Construcción y Gestión) que le confieren un carácter integral. Su modelo de negocio abarca el proceso inmobiliario al completo.



Financiación Estatal Autonómica

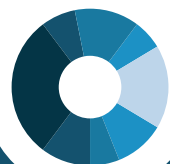
La promoción y gestión de viviendas protegidas en régimen de alquiler (VPP) de Crein es un exponente de modelo de colaboración público-privada. La participación del Estado en las inversiones iniciales vía subvenciones públicas y la optimización tanto de los recursos como de la gestión de alquileres por parte del grupo, permiten mantener los precios de arrendamiento muy por debajo de los que se ofertan en el mercado.



Rentabilidad y gestión

Crein articula la rentabilidad del negocio en torno a la gestión desde 2 puntos de vista:

- La gestión eficiente de las subvenciones y ayudas públicas, que permite promover viviendas de calidad optimizando los recursos iniciales necesarios controlando los costes.
- El control total del arrendamiento asegura una eficiente gestión de cobros, teniendo en cuenta sus necesidades o situaciones coyunturales. Crein cuenta con unos bajos índices de morosidad de cobros (por debajo del 3%) y mantiene unos altos niveles de ocupación (por encima del 97%).



Creación de valor para la sociedad

Los precios de los alquileres de las viviendas protegidas, muy por debajo de los de las libres, facilita el acceso a la vivienda a importantes colectivos:

Posibilita la emancipación y oportunidad de ahorro para acceder a una vivienda en propiedad a los jóvenes.

Soluciona los problemas de vivienda para personas mayores (viudas con hijos con discapacidad a su cargo y pensiones mínimas, por ejemplo).

Facilita el acceso a discapacitados, poniendo las viviendas a disposición de fundaciones para su tutela.



Sostenibilidad

La promoción y gestión de viviendas de protección pública en arrendamiento (VPP) podría contribuir a paliar los efectos negativos del stock de viviendas, cumpliendo además con dos de las premisas de la Ley de Economía Sostenible: Favorecer la vivienda protegida e impulsar el mercado de alquiler.



El reto de la sostenibilidad

La actividad empresarial que desarrolla Crein desde hace más de 10 años contribuye a la renovación del modelo productivo de la economía española, en línea con las propuestas que recoge el Proyecto de Ley de Economía Sostenible.

Concretamente, contribuye a la normalización del sector de la vivienda, promoviendo la cooperación público-privada y cumpliendo con los criterios de sostenibilidad:

Sostenibilidad implica retorno económico y rentabilidad:

La explotación de viviendas protegidas en régimen de alquiler (VPP) a 25 años y de otros espacios para servicios asistenciales, permite generar ingresos recurrentes, estables y predecibles, gracias al largo periodo de vida de los activos en explotación y a una cartera de clientes con bajas tasas de rotación y de morosidad. Ambos factores permiten generar valor de manera sostenible en el tiempo, siendo un negocio óptimo en el que invertir como protección contra el ciclo económico, que cuenta con un bajo perfil de riesgo.

Se trata, por tanto, de un negocio intensivo en capital con una rentabilidad significativamente superior a la de los bonos y obligaciones del Estado.

Sostenibilidad implica responsabilidad social:

La actividad que desarrolla Crein genera valor añadido. Permite satisfacer las necesidades de acceso a diferentes colectivos, jóvenes, mayores de 65 años y personas con algún tipo de discapacidad, entre otros. Además, promueve la creación y adaptación de espacios para alquiler especialmente dirigidos a la puesta en marcha de servicios asistenciales.

El impacto social que genera Crein es compartido con el Estado. La intervención estatal, que se desarrolla a nivel autonómico mediante la concesión de subvenciones para la promoción y construcción de viviendas de protección pública en alquiler (VPP), permite amortiguar la inversión inicial requerida y poder establecer unos precios de alquiler de inmuebles inferiores a los de mercado. Esta disminución favorece la emancipación de los colectivos más desfavorecidos, como son los jóvenes, mayores, etc., favoreciendo la integración social.



Desempeño económico de Crein: un modelo de desarrollo inmobiliario económicamente rentable

La explotación de viviendas protegidas en régimen de alquiler (VPP) a 25 años minimiza la histórica sensibilidad de los alquileres al ciclo económico y disminuye el perfil de riesgo de la inversión.

El atractivo del negocio de alquiler de viviendas protegidas en régimen de arrendamiento (VPP) en España se explica fundamentalmente por la estabilidad e importante descuento con respecto a los alquileres libres de mercado. Esto es posible por la participación del Estado en las inversiones iniciales vía subvenciones públicas.

En un entorno de escaso crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) del país, disminución del empleo y de la renta per cápita, este tipo de viviendas mantienen un alto nivel de ocupación y un bajo nivel de mora por las ventajas que reportan a los principales colectivos que tienen acceso a ellas¹ (jóvenes, mayores de 65 años, discapacitados y personas con rentas inferiores a 33.000€ brutos/año). Además, estas ventajas se incrementan todavía más en ciclos económicos de bonanza. A mayores incrementos de los precios de los alquileres de mercado, muy sensibles al ciclo, mayor diferencial de precios con respecto al alquiler de viviendas protegidas (VPP) y mayor beneficio y ahorro para los arrendatarios.

Los precios de los alquileres de la VPP son fijados como un porcentaje del “Precio Máximo de Venta” en función del módulo establecido por cada Comunidad Autónoma. Se obtiene así una “Renta Máxima Inicial Anual” a pagar por el arrendatario que es actualizada anualmente conforme al IPC.



Un negocio intensivo en capital con una rentabilidad superior a la de la deuda pública.

Las rentabilidades medias de los proyectos de inversión en viviendas de VPP para su explotación en régimen de alquiler obtenidas por Crein se sitúan en torno al 20%-25%, según proyecto. Las rentabilidades obtenidas incluyen que las rentas de los contratos de arrendamiento con los inquilinos se actualizan anualmente con el IPC de manera automática.

Una vez transcurridos 25 años, la vivienda puede ser vendida como protegida y transcurridos 30 años puede ser vendida como libre.

El largo período de vida de los activos en explotación (25-30 años) faculta la creación de valor de manera sostenida en el tiempo. El potencial de revalorización que poseen sus activos inmuebles permite añadir plusvalías adicionales a los ingresos por renta generados.

Crein cuenta con una cartera de activos de primer nivel, situados en emplazamientos de alto potencial, alquilados a diferentes colectivos como son jóvenes, mayores de 65 años y colectivos con rentas mínimas para quienes el mantenimiento de un “hogar” resulta prioritario. Además, los contratos de arrendamiento son a medio y largo plazo, lo que le permite mantener unos altos niveles de ocupación: superiores al 97%.

La tasa interna de retorno (TIR) de la inversión a 25 años se sitúa en torno al 20%-25%, muy por encima del 4,84% (TIR) de las obligaciones del Estado a 30 años en 2010 o del 5,89% (TIR) reportado en marzo de 2011.

También están por encima de las rentabilidades de la Bolsa Española en los últimos 30 años². Según el Servicio de Estudios de BME, entre enero de 1980 y junio de 2010 la tasa de rendimiento de la renta variable española se habría situado en el 16% anual. Por su parte, el mismo estudio indica que un bono de deuda a 10 años habría obtenido un rendimiento anual del 11,2%.

1. Están sujetas a una Renta Máxima Anual por parte del arrendatario. Concretamente, que los ingresos familiares no excedan de 4,5 veces/ el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), índice de referencia en España para el cálculo del umbral de ingresos a muchos efectos (ayudas para vivienda, becas, subsidios por desempleo, asistencia jurídica gratuita...). Fue introducido el 1 de julio de 2004 en sustitución del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) cuya utilización se restringió al ámbito laboral.

2. Una inversión de 100€ en el Índice Total de la Bolsa española se habría convertido en 9.254€ entre enero de 1980 y junio de 2010, lo que equivale a un rendimiento anual del 16%, según el informe publicado en mayo de 2011 por el Servicio de Estudios de BME, que analiza el rendimiento de las acciones cotizadas en la Bolsa española durante los últimos 30 años. Por su parte, el mismo informe indica cómo un bono de deuda a 10 años con valor de 100€ en enero de 1980 se habría convertido en 2.576€ en junio de 2010. Esto equivale a un rendimiento anual del 11,2%. En ambos casos, el largo plazo es beneficioso para las inversiones.

La VPP en alquiler que promueve y gestiona Crein

La propuesta de Crein: una gestión inmobiliaria sostenible para “dar salida” al exceso de viviendas

El último informe de Standard&Poors augura un prolongado periodo de estancamiento en el mercado español de la vivienda antes de que la oferta y la demanda se equilibren. Los activos inmobiliarios, principalmente pisos, promociones inacabadas y solares en manos de las principales entidades financieras a través de sus inmobiliarias, ascendían a más de 70.000 millones de euros a finales de 2010, que representa un peso aproximado del 2% sobre el total de sus activos consolidados.

La depreciación sufrida por estos inmuebles en los últimos años se ha traducido, en conjunto, en pérdidas contables de más de 1.500 millones de euros en 2010 y en unas fuertes dotaciones para cubrir su deterioro que, cercanas a los 17.000 millones de euros en concepto de provisiones, lastran los estados contables de las entidades financieras. Además, hay que sumar el importante capital consumido y su impacto sobre las rentabilidades.

El sector asume que podría superarse la década para la venta de algunos activos y la coyuntura actual de subida de tipos de interés y estrangulamiento del crédito hipotecario, no son proclives para dar salida al exceso de oferta acumulada en nuestro país en los próximos años.

El stock oficial de viviendas que hay actualmente en España varía entre las 700.000 y un millón de unidades. Ante esta situación, el alquiler de viviendas en régimen de VPP se confirma como una alternativa posible, rentable, sostenible y responsable.



Desde un punto de vista social facilita el acceso a la vivienda a los colectivos más débiles y permite paliar los efectos negativos del stock de viviendas, cumpliendo además con dos de las premisas de la Ley de Economía Sostenible:

- **Favorecer la vivienda protegida:** articulado principalmente mediante el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación (PEVR) 2009-2012, las líneas ICO-VPP e ICO – Cobertura para la financiación de VPP y las actuaciones encaminadas a promover suelo para VPP (actuaciones estratégicas del SEPE y de otros Ministerios para la movilización del suelo). Hasta la fecha se ha financiado la promoción de más de 41.000 viviendas protegidas de nueva construcción dentro del PEVR 2009-2012.
- **Impulso al mercado de alquiler:** que incluye acciones de fomento, tanto de la oferta (se han ofrecido más de 28.000 viviendas de promotores a través de la Sociedad Pública de Alquiler como forma de gestión del stock), como de la demanda (200.000 jóvenes beneficiarios de la Renta Básica de Emancipación).

Crein ha sido una de las compañías pioneras en liderar iniciativas en la Comunidad Valenciana que aúnan los conceptos de promoción y alquiler.

Viviendas en régimen de alquiler en Valencia

Crein concentra su área de actividad en la Comunidad Valenciana. Actualmente dispone de aproximadamente 400 viviendas repartidas en distintos emplazamientos de la provincia de Valencia.

Características generales de las Viviendas de Protección Pública para Arrendamiento:

- La superficie máxima, con carácter general, es de 90m² útiles.
- La renta que deben pagar los inquilinos en concepto de arrendamiento no puede superar un máximo establecido por cada Comunidad Autónoma (“Precio Máximo de Renta”).
- La primera renta a pagar por el inquilino (“Renta Máxima Inicial Anual”) se calcula como un porcentaje del “Precio Máximo de Venta” que establece cada Comunidad Autónoma. Una vez establecido, esta renta se actualiza anualmente conforme a la evolución del IPC que publica el Instituto Nacional de Estadística.

Características de las VPP de Crein:

- Crein promueve Viviendas de Protección Pública para Arrendamiento (VPP) acogiendo a las ayudas previstas en el Plan Estatal y Autonómico de la Vivienda.
- En función de lo anterior, la duración del régimen legal de protección pública para las viviendas de Crein es de 25 años a contar desde la fecha de obtención de la Calificación Definitiva.
- El plazo de amortización de los préstamos convenidos elegido por Crein es 25 años, lo cual repercute directamente sobre la cuota de préstamo a pagar, sensiblemente inferior a la cuota resultante en los préstamos bajo la modalidad de arrendamiento a 10 años.
- La “Renta Máxima Anual” que deberá abonar el inquilino, será siempre inferior a la que se pagaría si la modalidad fuese el arrendamiento a 10 años.
- La “Renta Máxima Inicial Anual” se calcula como un porcentaje del “Precio Máximo de Venta” establecido por cada Comunidad Autónoma. En el caso de la Comunidad Valenciana, y concretamente para las viviendas de Crein, es decir, modalidad de arrendamiento a 25 años, el porcentaje a aplicar al “Precio Máximo de Venta”, dependiendo del Plan de Vivienda, es entre el 3,5% y el 4%.
- El precio de los alquileres (vivienda + garaje + trastero) ofertados por Crein oscila, en función de la superficie útil, entre 270€ y 400€ al mes. Esta cantidad se sitúa por debajo de los alquileres libres, que superan los 700€ mensuales (sin garaje ni trastero) y, en muchos casos, son inferiores a los máximos legalmente establecidos para la VPP (“Renta Máxima Anual”).
- Los contratos iniciales de arrendamiento se establecen por un plazo de 5 años. Posteriormente, a partir de ese plazo, las prórrogas serán conforme a la Ley de Arrendamientos Urbanos.
- Las viviendas que promueve, construye y gestiona Crein tienen entre 35m² y 70m² de superficie útil. Disponen de 2 ó 3 dormitorios, salón-comedor, cocina, 1 ó 2 baños, garaje y trastero.

Crein adapta las viviendas a las necesidades específicas de cada colectivo a los que dirige sus promociones. Es el caso, por ejemplo, de las viviendas tuteladas que gestiona una Fundación para personas con discapacidad intelectual

Requisitos generales para acceder al alquiler de una vivienda protegida (VPP)

Entre los requisitos que debe cumplir la persona interesada en acceder a una vivienda en régimen de VPP en alquiler figuran:

- Que los ingresos familiares no excedan de 4,5 veces el Indicador Público de Efectos Múltiples (IPREM) para viviendas de renta.
- No ser titular del pleno dominio o de un derecho real de uso de otra vivienda sujeta a régimen de protección en todo el territorio nacional.
- No ser titular de una vivienda libre.
- Que se destine a domicilio habitual y permanente de sus ocupantes legales.



Principales promociones de Crein que avalan la experiencia del grupo

Crein concentra su área de actividad en la Comunidad Valenciana. Actualmente dispone de aproximadamente 400 viviendas (VPP), todas repartidas en distintos emplazamientos de la provincia de Valencia

Principales promociones de Crein:

- Promoción Peris y Valero (Valencia):** 20 viviendas
 Primer edificio de VPP en España concebido y construido desde la iniciativa privada, destinado al alquiler protegido a 25 años para jóvenes. Consta de 20 viviendas ubicadas en una de las zonas más céntricas de Valencia. En los bajos se ubica una clínica dental.

- Promoción Pío XI (Valencia):** 64 viviendas
 Consta de 4 edificios de 16 viviendas (64 viviendas). Más del 90% están arrendadas a mayores de 65 años con rentas mínimas. El edificio data del año 1945 y fue rehabilitado en su totalidad por fases, reubicando durante todo el proceso a los inquilinos para su posterior explotación como VPP, manteniendo las condiciones contractuales existentes.

Los locales, situados en la planta baja de los edificios, albergan una clínica de rehabilitación neuronal. Crein adaptó específicamente el espacio a sus necesidades arquitectónicas.



- **Promoción Alfafar 115 (Valencia):** 115 viviendas

115 viviendas sobre suelo libre construidas en el municipio de Alfafar, situado a 5 kilómetros de Valencia, con el fin de ser explotadas en régimen de VPP para jóvenes, promoviendo y facilitando su emancipación. La promoción de estas viviendas ha supuesto un importante revulsivo para la zona, contribuyendo a la remodelación de un barrio, dotándolo de zonas verdes.



- **Promoción Torrente 30 (Valencia):** 30 viviendas

Edificio de 30 viviendas situado a 8 kilómetros de Valencia. 9 de ellas han sido adaptadas a las necesidades de una Fundación cuya finalidad es la tutela de personas con discapacidad intelectual. Concretamente, forma parte de su programa de vivienda tutelada, con lo que estas personas pueden disfrutar de una vivienda digna que facilite la consecución de un nivel de autonomía personal y social que les permita llevar y desarrollar una vida lo más independiente posible. Las 21 viviendas restantes están alquiladas a colectivos específicos con rentas mínimas.



- **Promoción Torrente 90 (Valencia):** 90 viviendas

Edificio de 90 viviendas situado a 8 kilómetros de Valencia, arrendado a colectivos específicos con rentas mínimas.

Además, Crein dispone de **diversos pisos e inmuebles libres en Valencia** que también explota en régimen de alquiler a precios de VPP.





EL ANÁLISIS SROI

Introducción

El SROI, o Retorno Social de la Inversión, es un proceso de comprensión, medición y comunicación del valor social, medioambiental y económico creado por una organización.

El método se basa en el análisis Coste-Beneficio, si bien se distingue de éste en que no sólo es utilizado por agentes externos al proyecto para saber si una determinada inversión es viable o no, sino que se conforma como una herramienta para que gestores e inversores en un proyecto tomen decisiones basadas en la optimización de los impactos sociales y medioambientales que éste genere.

Mide el valor de los Beneficios Sociales con relación a los costes incurridos para obtener dichos beneficios o impactos, siendo un ratio que se establece como cociente entre el Valor Actual Neto de los Beneficios Sociales (VAN) y el VAN de la Inversión. En definitiva, es una forma de comunicar la creación de Valor.

Esquemáticamente, para hacer un análisis SROI, deberemos conocer la situación de partida de los Grupos de Interés (GIs), encontrar indicadores para describir cómo ha cambiado su situación inicial y, en la medida de lo posible, utilizar valores monetarios para esos indicadores.



El caso de Crein

Crein es la compañía matriz de un grupo que integra las actividades de arquitectura, promoción, construcción y gestión de viviendas protegidas en régimen de arrendamiento. Tiene su sede social en Valencia y, hasta la fecha, ha desarrollado todos sus proyectos en esta provincia.

Después de promover dos proyectos de Viviendas de Protección Oficial en venta y varios más en venta libre, en 2002 realiza su primera promoción de Vivienda Pública Protegida en alquiler a 25 años: un edificio situado en Peris y Valero 20, pionero en España al estar destinado a jóvenes. A éste, le siguieron cuatro más: Pío XI, Alfafar 115, Torrente 30 y Torrente 90.

Acogiéndose a las distintos Planes Estatales de Vivienda y en pleno boom inmobiliario, Crein fue una de las empresas pioneras en el desarrollo de este tipo de proyectos en España. Entonces, el grupo renunciaba a ganancias sustanciales para acogerse a esta modalidad de promoción que se adaptaba perfectamente a sus principios: búsqueda de beneficio económico-financiero y social.

En este tipo de promoción de vivienda pública en alquiler, el promotor percibe subvenciones y subsidiaciones de tipo de interés que le ayudan a llevar a cabo su proyecto. Como contraprestación, cada promoción tiene una vida financiera de 25 años.

Antes del parón de la actividad inmobiliaria en España, Crein propuso a la Administración varios proyectos con una fuerte orientación social (residencias para mayores y discapacitados, residencias exclusivas para mujeres viudas) que, por razones ajenas al objeto de este estudio, no se realizaron.

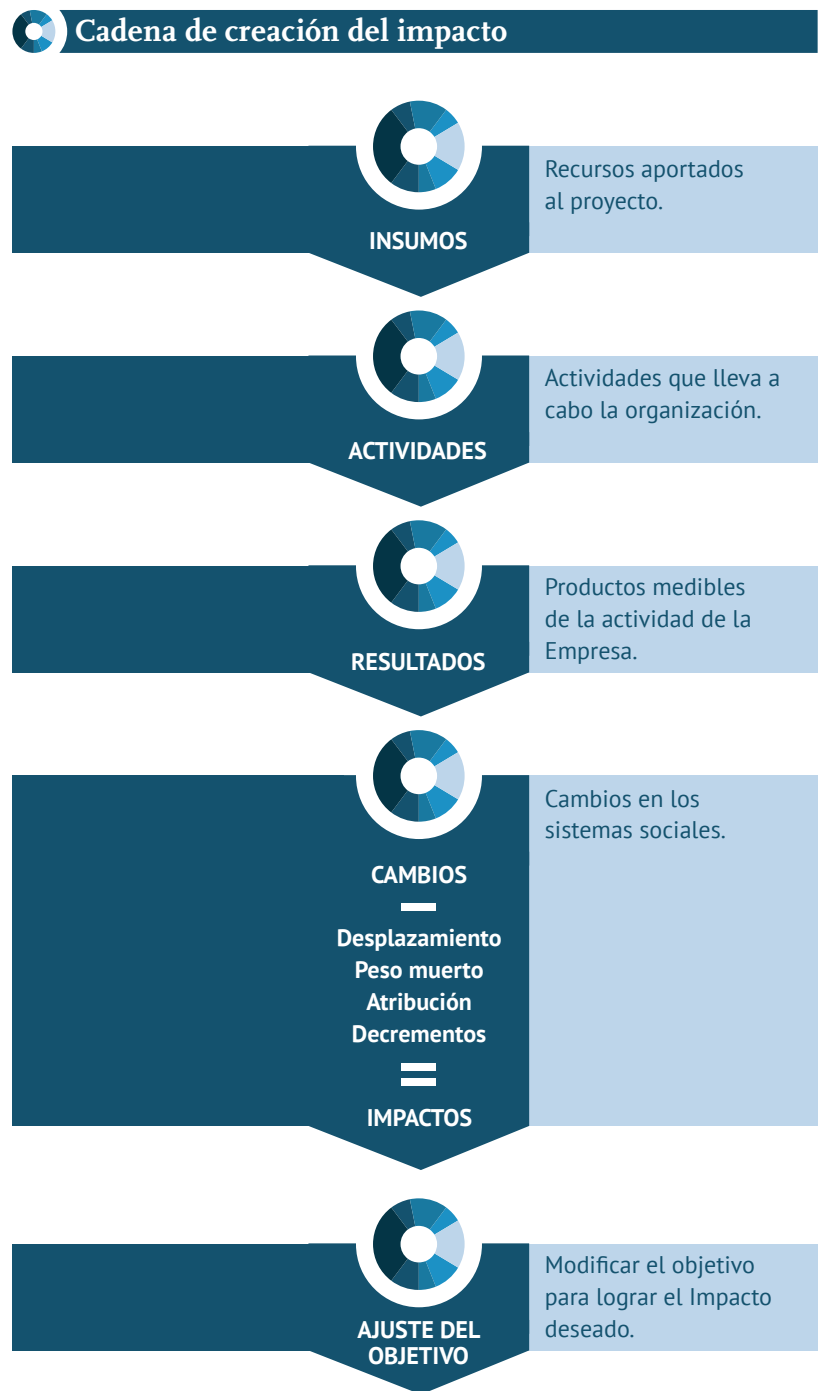
El objetivo que busca Crein en sus proyectos es, por tanto, doble:

- Optimizar la rentabilidad económica-financiera relativa a cada proyecto inmobiliario que desarrolla el grupo. En este sentido, la TIR de los proyectos de Crein se sitúa, de media, en aproximadamente un 25% anual.
- Obtener una rentabilidad social, esto es, dar un sentido social a sus actividades. Objetivo en el que se centrará el siguiente estudio.

Cada día nuestras acciones y actividades crean y destruyen valor, cambian el mundo en el que vivimos. Aunque el valor que podamos crear vaya más allá de lo que puede capturarse en términos financieros, éste último es el único que se registra y contabiliza. Por tanto, hay parte del valor creado que no se considera. El método SROI permite acercarnos a la medición y contabilización de este concepto más amplio de valor. Crein, al realizar este análisis SROI, desea conocer y entender el impacto social de su actividad para, a posteriori, describirlo y gestionarlo.

Las actividades de Crein, por tanto, generan cambios en los GIs que interactúan con la empresa. Estos cambios han sido estudiados desde su perspectiva para, a continuación, medirlos, valorarlos y registrarlos en un Mapa de Impactos. No obstante, si en la valoración se consideran las alternativas de alquiler libre o compra de una vivienda promovida por Crein, una parte del valor social sería atribuible al Estado.

Los GIs son, por tanto, la clave del método SROI. En este Mapa de Impactos, o Cadena de Creación del Impacto, estarán reflejados cada uno de los impactos y cómo se han creado. Con esta relación, podremos calcular el ratio SROI, cuyo numerador estará compuesto por la suma de los Impactos o beneficios sociales y en el denominador figurará la suma de los recursos necesarios para desarrollar el proyecto. Así, el Mapa de Impactos se estructura de la siguiente manera:



• Cómo entender el método SROI

Glosario de términos

Insumos:	Son los recursos necesarios para poder llevar a cabo la actividad. Son las aportaciones dinerarias, el personal, los locales y el equipo.
Actividades:	Son las actividades que lleva a cabo la organización. En el caso de Crein, sus proyectos buscan dar vivienda digna a un colectivo, sin descuidar el objetivo de obtener una rentabilidad económico-financiera.
Resultados:	Son los productos de la actividad de la empresa que son medibles. Por ejemplo, el número de personas que viven en una determinada promoción de viviendas.
Cambios producidos en los sistemas sociales:	Es aquello que ocurre como consecuencia de nuestro proyecto. Por ejemplo, número de personas que experimentan una mejora de su salud como consecuencia de poder disponer de un ascensor.
Impactos:	Son los resultados atribuibles directamente a la organización. Para llegar a ese concepto, tenemos que depurar los Cambios, restando aquello que no ha sido producido por nuestra compañía. Es decir, al llevar a cabo un análisis SROI, la organización sólo puede reivindicar como Impacto aquello que haya creado ella misma.
Desplazamiento:	Consiste en el estudio de qué porcentaje del Cambio ha desplazado otros Cambios. Es decir, si existe la posibilidad de que la mejora de la calidad de vivienda de un colectivo se haya conseguido a costa del empeoramiento de otro.
Peso Muerto:	Refleja si los Cambios se hubiesen podido conseguir si la organización no hubiera llevado a cabo su actividad. En el caso de Crein, es una medida de la cantidad de Cambio que se hubiera podido producir si sus promociones no hubieran existido en la zona.
Atribución:	Es el porcentaje de Cambios que no es atribuible a la gestión de la organización.
Decrementos:	Es el deterioro de un cambio con el paso del tiempo.
Ajuste del objetivo:	Consiste en ajustar o modificar nuestros objetivos para lograr el Impacto deseado.

De modo resumido, puesto que las principales promociones desarrolladas por Crein serán analizadas detalladamente en las diferentes fases de este estudio, el valor del cambio social explorado en este informe incluye:

- Los inquilinos de Peris y Valero 20 han podido emanciparse de sus familias, al optar a una vivienda de protección pública de alquiler, con garaje y trastero y a un precio asequible en el centro de Valencia.
- Al disponer de una vivienda totalmente reformada y con ascensor, los inquilinos de Pío XI pueden disfrutar más de sus familias y vivir una vida más saludable.
- Las personas que viven en Alfafar 115 disfrutan de un alquiler por debajo de la media, en comparación con viviendas de la zona, de calidad y antigüedad similares.
- El colectivo de discapacitados intelectuales de Torrente 30, al poder vivir en comunidad y en una vivienda adaptada, mejoran su autonomía personal, calidad de vida, relaciones interpersonales y aptitudes profesionales.
- Los inquilinos de Torrente 90, al poder optar a una vivienda de protección pública de alquiler asequible, disfrutan de una vivienda más salubre y experimentan un aumento de su autoestima.

Por tanto, este análisis estima que por cada euro invertido en los proyectos de Crein, se crea un valor social promedio aproximado de 1,07 euros.

Para Crein el objetivo de este análisis es triple:

- Conocer el proceso por el que se llega a la creación del beneficio social
- Valorar cuál es el impacto social de sus actividades
- Partiendo de los dos aspectos anteriores, dar a conocer tanto al público como a la Administración su faceta social (mejora de las zonas donde promueven, mejora de la capacidad de ahorro y gasto de las familias, de la calidad de vida de los inquilinos, etc.)

No obstante, la empresa siempre ha sido consciente de que su beneficio estaba formado por dos componentes: económico y social (éste último denominado internamente como emocional). Con el presente análisis, trataremos de medir este beneficio emocional.



Fases del estudio y resultados

El método SROI se desarrolla en torno a 6 fases que se complementan con un primer apartado introductorio sobre el interés de la compañía en la aplicación de este análisis y con un bloque final dedicado a conclusiones del estudio.

De este modo, las 6 fases del estudio se podrían clasificar de la siguiente manera, en función de los objetivos y datos a conseguir y de su desarrollo:

Fase	Objetivo	Desarrollo
Fase 1	Establecimiento del alcance del proyecto e identificación de Grupos de Interés (GIs)	Establecer el alcance del proyecto Identificación de los GIs Decidir cómo involucrar a los GIs Encuestas/entrevistas con los GIs
Fase 2	Diseño del mapa de cambios en los sistemas sociales	Identificación de los insumos o inputs Valoración de los insumos o inputs Descripción de los cambios en los sistemas sociales
Fase 3	Valoración de los cambios en los sistemas sociales	Desarrollo de indicadores de cambios Recogida de datos sobre cambios Determinar cuánto duran los cambios Valorar los cambios
Fase 4	Determinar los impactos	Peso muerto y desplazamiento Atribución Decrementos Cálculo del impacto
Fase 5	Cálculo del SROI	Cálculo del valor presente Cálculo del ratio SROI Análisis de sensibilidad Período de retorno de la inversión o payback
Fase 6	Elaboración del informe final, conclusiones y comunicación interna a los responsables de Crein	

Como paso previo a la realización del informe, y para garantizar el éxito en el desarrollo de los diferentes pasos del proyecto, ha sido necesaria la constitución de un grupo de trabajo. Los principales integrantes de este equipo han sido: el director general de Crein, David Beneyto, el director financiero de la compañía, Juan Amadeo Vallés, y el consultor encargado de la realización del informe SROI, Hugo Narrillos.

Fase 1: Planteamiento del proyecto

Establecer el alcance del proyecto e identificar los Grupos de Interés

El presente informe SROI de Crein está basado en el estudio de las 5 promociones principales realizadas por la compañía. El grupo de trabajo decidió partir de esta base para intentar cuantificar con detalle el Impacto Social de la actividad de Crein y poder describir el proceso de creación de valor social con mayor precisión. Una alternativa hubiera sido realizar el estudio de una promoción en concreto y extrapolar la información obtenida, pero dado que se podría acceder con facilidad a los distintos GIs, se optó por analizar cada promoción de modo independiente.

Del mismo modo, y para evitar una posible pérdida de objetividad, se propuso hacer un análisis retrospectivo del año 2010, aunque los proyectos de Crein tengan una duración de 25 años. Así, las cifras serían manejables y actuales y no sería necesario trabajar con estimaciones de impactos a tan largo plazo. El SROI en su forma prospectiva (a futuro) estima los impactos a un plazo de 5 años, descontándolos con el tipo de interés libre de riesgo. No obstante, esta modalidad suele utilizarse en proyectos que están en fase embrionaria o apenas iniciados.

Otro de los pasos iniciales y fundamentales para la realización de un informe SROI, es elaborar el listado de GIs que interactúan con el proyecto a analizar. En el caso de Crein, el grupo de trabajo lo definió en esta primera fase, aunque se concibió como algo dinámico: podría ampliarse o reducirse conforme avanzara el proyecto y se confirmara la relevancia, o no, de alguno de los GIs seleccionados previamente.

Así, la lista de GIs correspondiente a cada promoción ha sido la siguiente:



Promoción	Grupo de Interés
Peris y Valero 20	Ayuntamiento de Valencia Ministerio de Fomento (Secretaría General de Vivienda) Generalitat Valenciana (Consellería de Territorio y Vivienda) Inquilinos (jóvenes) Colaborador inmobiliario Crein
Pío XI	Ayuntamiento de Valencia Ministerio de Fomento (Secretaría General de Vivienda) Generalitat Valenciana (Consellería de Territorio y Vivienda) Inquilinos que vivían antes de la remodelación Inquilinos renta antigua Otros inquilinos Familiares de los inquilinos Gerente de la clínica de rehabilitación neuronal Colaborador inmobiliario Crein
Alfajar 115	Generalitat Valenciana (Consellería de Territorio y Vivienda) Ministerio de Fomento (Secretaría General de Vivienda) Ayuntamiento de Alfajar (Concejalía de Territorio y Vivienda) Ayuntamiento de Alfajar (Concejalía de Bienestar Social) Inquilinos jóvenes Colaborador inmobiliario Crein
Torrente 30	Generalitat Valenciana (Consellería de Territorio y Vivienda) Ministerio de Fomento (Secretaría General de Vivienda) Ayuntamiento de Torrent (Concejalía de Territorio y Vivienda) Ayuntamiento de Torrent (Concejalía de Bienestar Social) Ayuntamiento de Torrent (Gerencia del Plan Urban) Empresa pública Nous Espais Inquilinos mayores (pensionistas) Inquilinos discapacitados Tutor de la Fundación de discapacitados intelectuales Colaborador inmobiliario Crein
Torrente 90	Generalitat Valenciana (Consellería de Territorio y Vivienda) Ministerio de Fomento (Secretaría General de Vivienda) Ayuntamiento de Torrent (Concejalía de Territorio y Vivienda) Ayuntamiento de Torrent (Concejalía de Bienestar Social) Ayuntamiento de Torrent (Gerencia del Plan Urban) Empresa pública Nous Espais Inquilinos Colaborador inmobiliario Crein



Cómo involucrar a los GIs

Una vez definidos los GIs, el siguiente paso era involucrarlos en la realización del informe SROI de Crein. Dado que cada uno de ellos era fácilmente aislable y accesible y que, además, se encontraban en Valencia o en su área metropolitana, la opción elegida para la recogida de datos fue la encuesta personal o familiar, en detrimento de otras modalidades como las reuniones de grupo.

Dependiendo del colectivo a encuestar, se elaboró un modelo de cuestionario específico (ver anexo de este informe), compuesto por entre 10 y 15 preguntas y válido para el resto de GIs que tuvieran un perfil similar. Así, en el caso de las promociones a analizar, se definió para cada una de ellas un Grupo de Control al que realizar la entrevista. Los datos obtenidos se extrapolaron al resto de inquilinos del edificio. En el caso de las entrevistas a políticos, y con el fin de recopilar la máxima información posible, las encuestas se realizaron antes del inicio del proceso de precampaña de las Elecciones Municipales y Autonómicas celebradas el pasado 6 de mayo de 2011.

Todas las encuestas se han realizado en el domicilio particular o en el lugar de trabajo del entrevistado. En todo momento se ha respetado y garantizado la confidencialidad y el anonimato tanto de los encuestados como de sus respuestas. Además, sólo en un caso, se anticipó el cuestionario por correo electrónico y en otros dos se remitió información previa al encuestado sobre el método SROI.

Fases 2-5: Diseño del mapa de cambios en sistema sociales

Para facilitar la comprensión del estudio, se han desarrollado cada una de las fases de modo independiente para cada promoción analizada. Con los datos obtenidos en cada proyecto, se obtendrá un valor promedio que nos permitirá obtener el ratio SROI de Crein.

PERIS Y VALERO 20

1. Para proteger la confidencialidad de los GIs que han colaborado en el informe, los nombres de los autores de los comentarios que incluimos son ficticios.

“Vimos varias viviendas en zonas peores que eran más caras, más pequeñas y no tenían ni garaje ni trastero”.

Juan¹, vecino de Peris y Valero 20”

La promoción Peris y Valero 20 es un edificio de 20 viviendas protegidas, pionero en España, destinado al alquiler a 25 años para jóvenes (entre 18 y 35 años). Enclavada en una de las principales avenidas de Valencia, concretamente en la Avda. Peris y Valero, número 87 de Valencia. Los inquilinos pagaban originalmente 250€ por vivienda, garaje y trastero. Ahora pagan 400€ de media. Los primeros inquilinos entraron en el mes de abril de 2004.

Peris y Valero 20 FASE 2: EL MAPA DE CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

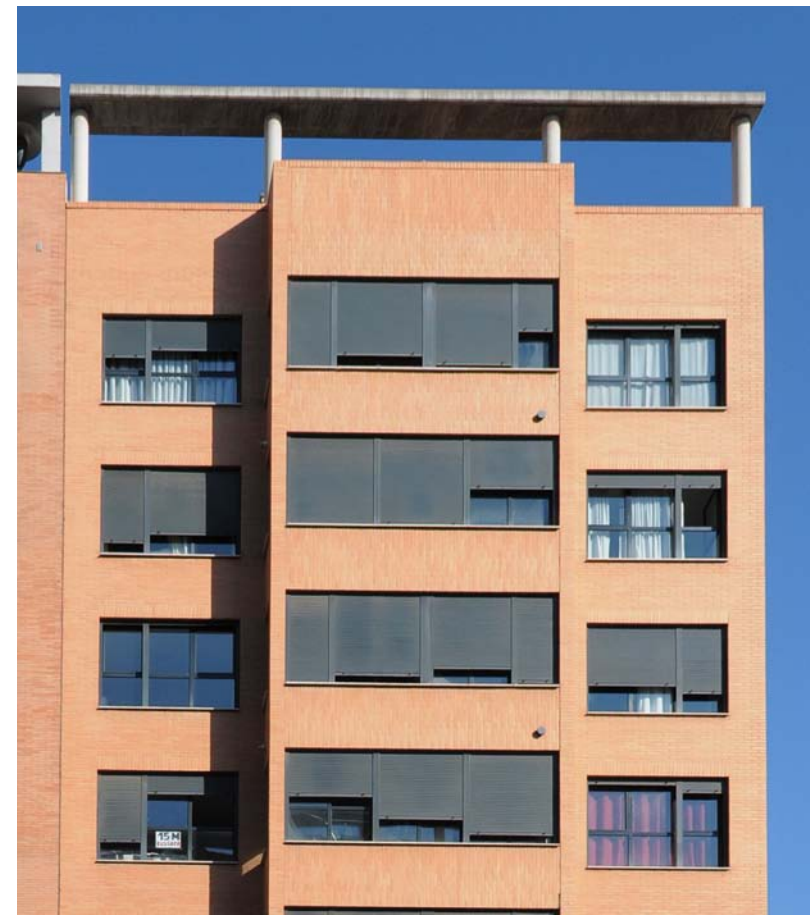
Identificación de los insumos, valoración de los insumos y descripción de los Cambios en los sistemas sociales.

En la tabla adjunta reflejamos estos tres puntos, donde:

Los Insumos son las aportaciones al proyecto. Vemos que los Inquilinos aportan el alquiler mensual. Por otra parte, en la partida de Insumos aportados por Crein se incluyen de nuevo tres conceptos: las cuotas del préstamo pagadas durante el año 2010 (formadas por capital e intereses), la parte alícuota de la subvención obtenida al principio del proyecto (otorgadas por el Ministerio de Vivienda y la Generalitat Valenciana), y la subsidiación de Intereses (facilitada por el Ministerio de Vivienda).

Los Cambios es aquello que se produce como consecuencia del proyecto de Crein. Al igual que en las promociones anteriores, el alquiler mensual está por debajo del alquiler fijado en el módulo de VPP. En la columna de la derecha (del siguiente cuadro Fase 3, “columna valor”) vemos que los inquilinos disponen de más renta mensual. También los inquilinos dicen que disfrutaban de una vivienda nueva que les ha permitido emanciparse, vivir en el centro de la ciudad, estar cerca de los medios de transporte y no perder tiempo y dinero en aparcar el vehículo.

Además, como consecuencia del proyecto, el Ayuntamiento de Valencia recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.



Grupos de Interés	Cambios intencionados / No intencionados	Insumos		Resultados	Cambios
		Descripción	Valor en €		Descripción
¿Sobre quién tenemos impacto? / ¿Quién tiene impacto en nosotros?	¿Qué piensas que cambiará para ellos?	¿Qué invierten?		Resumen de la actividad en cifras	¿Cómo describirías el Cambio?
Inquilinos jóvenes	Obtener una vivienda a precio asequible	Alquiler	119.171,00€	20 viviendas	Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto al ARVPP estandar). Poder disfrutar de una Vivienda Nueva. Disponer de su propia vivienda. Poder estar cerca de la ciudad. Cercanía a los medios alternativos de transporte. No perder el tiempo en aparcar. Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto a la hipoteca estándar).
Ayuntamiento de Valencia	Al convertir un solar en edificación, el Ayto. cobra al IBI a los inquilinos			20 Viviendas	El incremento de impuestos aumenta el Ppto. Municipal, disponiéndose de más recursos.
Crein	Llevar a cabo su proyecto	Subvención + Subsidación + Intereses	86.411,61€		
TOTAL			205.582,61 €		



Peris y Valero 20 FASE 3: VALORACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Desarrollo de indicadores de Cambios, recogida de datos sobre Cambios, determinación de la duración de los mismos y valoración de dichos Cambios.

A continuación mostramos una tabla con los Cambios y su valoración.



Cambios	Cambios: qué cambia en la Organización						
Descripción	Indicador	Fuente	Cantidad	Duración	Proxy Financiero	Valor	Fuente
¿Cómo describirías el cambio?	¿Cómo medirías el cambio?	¿Dónde obtuviste la información?	¿Cuánto cambio había?	¿Cuanto tiempo duraba?	¿Qué proxy usarías para valorar el cambio?	¿Cuál es el valor del cambio?	¿Dónde obtuviste la información?
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto al ARVPP estándar	Crein	20	1 año	Diferencia entre el Módulo VPP y el Alquiler Real pagado	309,22€	Crein
Poder disfrutar de una vivienda nueva	Poder disfrutar de una vivienda con ascensor	Encuesta del consultor	40	1 año	Coste del envío a domicilio de Mercadona	432,60€	Web de Mercadona
Disponer de su propia vivienda	Aumento de la autoestima, sensación de independencia	Encuesta del consultor	40	1 año	Coste básico de amueblar un piso	3.000,00€	Web de Ikea
Poder estar cerca de la ciudad	Ahorro en el coste de desplazarse desde Massamagrell	Encuesta del consultor	40	1 año	Coste de desplazarse todos los días desde Massamagrell a Valencia	2.080,00€	Encuesta del Consultor
Cercanía a los medios alternativos de transporte	Uso del autobús (pasa por la puerta)	Encuesta del consultor	40	1 año	Abono Anual de autobús	356,40€	Web de EMTSA
	Uso de la bicicleta para desplazarse	Encuesta del consultor	40	1 año	Abono Anual de Valenbisi	18,00€	Web de Valenbisi
No perder el tiempo en aparcar	Disponer de una plaza de garaje en el centro de la ciudad	Encuesta del consultor	20	1 año	Alquiler plaza de garaje	1.200,00€	Web de mundoanuncio
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto a la HIPOTECA estándar	Crein	20	1 año	Diferencia entre el módulo VPP y la cuota de una HIPOTECA DE MERCADO	3.857,71€	Crein
El incremento de impuestos aumenta el ppto. municipal, disponiéndose de más recursos	Importe medio de IBI que pagan los inquilinos	Encuesta del consultor	20	1 año	IBI medio por vivienda en PyV.	191,42€	Crein



Tal y como podemos apreciar en el cuadro, los Cambios que hemos detectado y su valoración son:

- Los inquilinos experimentan un ahorro con respecto al módulo de VPP. Hemos valorado este cambio como la diferencia entre el módulo de VPP y el alquiler pagado por el inquilino (25,77€ al mes).
- Disponen de un ascensor. Valoramos este factor como el coste de un envío de la compra del supermercado Mercadona (7,21€ semanales).
- Afirman tener sensación de independencia, al haberse emancipado de los padres y disponer de una vivienda propia. La comodidad de una vivienda nueva la hemos valorado con la inversión que, de media, estimamos se suele hacer en estos pisos (3.000€).
- Vivir en el centro de la ciudad con un coste asequible es muy apreciado por los inquilinos. Afirman que para poder disponer de una vivienda de calidades semejantes y mismo coste se habrían tenido que ir a vivir a los municipios del área metropolitana de Valencia. Estimamos este factor como el ahorro del coste que les supondría el desplazamiento diario en coche desde uno de estos municipios (el gasto en combustible de un coche para este desplazamiento es aproximadamente de 40€ a la semana).
- De la misma forma, aprecian mucho tener medios de transporte a escasos metros del portal, poder disponer del sistema municipal de alquiler de bicicletas y tener un garaje en pleno centro de la ciudad. Todos estos cambios los valoramos con el coste que suponen los alquileres anuales de los mismos (18€ al año y 100€ al mes respectivamente).
- Además, como consecuencia del proyecto, el Ayuntamiento de Valencia recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (191,42€).



Peris y Valero 20 FASE 4: DETERMINAR LOS IMPACTOS

Peso muerto y desplazamiento, atribución, decrementos y cálculo del impacto.

Peris y Valero 20 es, como el resto de promociones de Crein, un proyecto único. Ni en la zona donde está situada, ni en los alrededores, existen proyectos similares. Por tanto, y a tenor de los datos recogidos tras encuestar a los GIs, determinamos que su Peso Muerto es cero.

Tampoco consideramos que exista Desplazamiento debido a la cuasi-exclusividad del mismo.

De la misma forma, no hemos identificado cambios que no sean atribuibles al proyecto. Por tanto, podemos decir que no hay Atribución.

Tampoco hemos detectado que existan Decrementos en esta promoción.

Peris y Valero 20 FASE 5: CÁLCULO DEL SROI

Cálculo del valor presente, cálculo del ratio SROI, análisis de sensibilidad y período de retorno de la inversión o payback.

Hay dos tipos de Análisis SROI:

- **Retrospectivo:** se lleva a cabo con datos históricos y resultados que ya han sido obtenidos. Suele utilizarse por empresas que llevan funcionando varios años. Sirve para evaluar el impacto de proyectos ya ejecutados o en vigor.
- **Prospectivo:** predice qué valor se creará en el futuro si las actividades de la organización producen los resultados deseados. Este tipo suele usarse por empresas en proyecto o de reciente creación. Sirve para predecir el valor social de las actividades que se generarán.

Al igual que en el resto de las promociones, y dado que Peris y Valero 20 está operativa, hemos llevado a cabo un Análisis Retrospectivo, y por tanto, no hemos recurrido al cálculo del valor presente de los impactos como debe hacerse en los análisis prospectivos.

- La suma de los Impactos en 2010 es: **269.492,98€**
- La suma de los Insumos es 2010 es: **205.582,61€**
- Por tanto, el ratio SROI en 2010 es, 1: **1,31**

Esto quiere decir, que por cada 1€ invertido en el proyecto, se crea 1,31€ de valor social. Visto desde otro punto de vista, el proyecto devuelve a la sociedad 1,31€ por cada 1€ que se invierte en él.

A continuación incluimos una tabla donde reflejamos:

- El ratio SROI del proyecto
- Análisis de sensibilidad
- Período de retorno de la inversión

Radio SROI obtenido	1,31	
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD		
¿Cómo varía el ratio SROI al modificar las siguientes variables?		
Variables	Modificación	
Proxies	Coste amueblar de 3000 a 1000	0,92
	Coste amueblar de 3000 a 5000	1,70
	Coste de gasolina de 40 a 70	1,61
	Solo 10 valoran garaje	1,25
PERIODO DE RETORNO O PAYBACK		
¿Cuántos meses tiene que durar el beneficio para recuperar la inversión?		
Periodo de retorno	9,15	

Por tanto, a tenor del Análisis de Sensibilidad de Peris y Valero 20, vemos que el ratio SROI es aproximadamente 1,30. Además, con este ratio, el Beneficio o Impacto Social tendría que durar 9 meses para recuperar la inversión que los GIs han hecho en el proyecto.

PÍO XI

“A la gente que vivía aquí se les ha hecho un gran favor: ahora viven dignamente. Antes de la reforma, no me habría metido en una vivienda así ni regalada”

Paco, vecino de Pío XI.

“¡Menudo alivio tener ascensor!”

Inés, vecina de Pío XI.

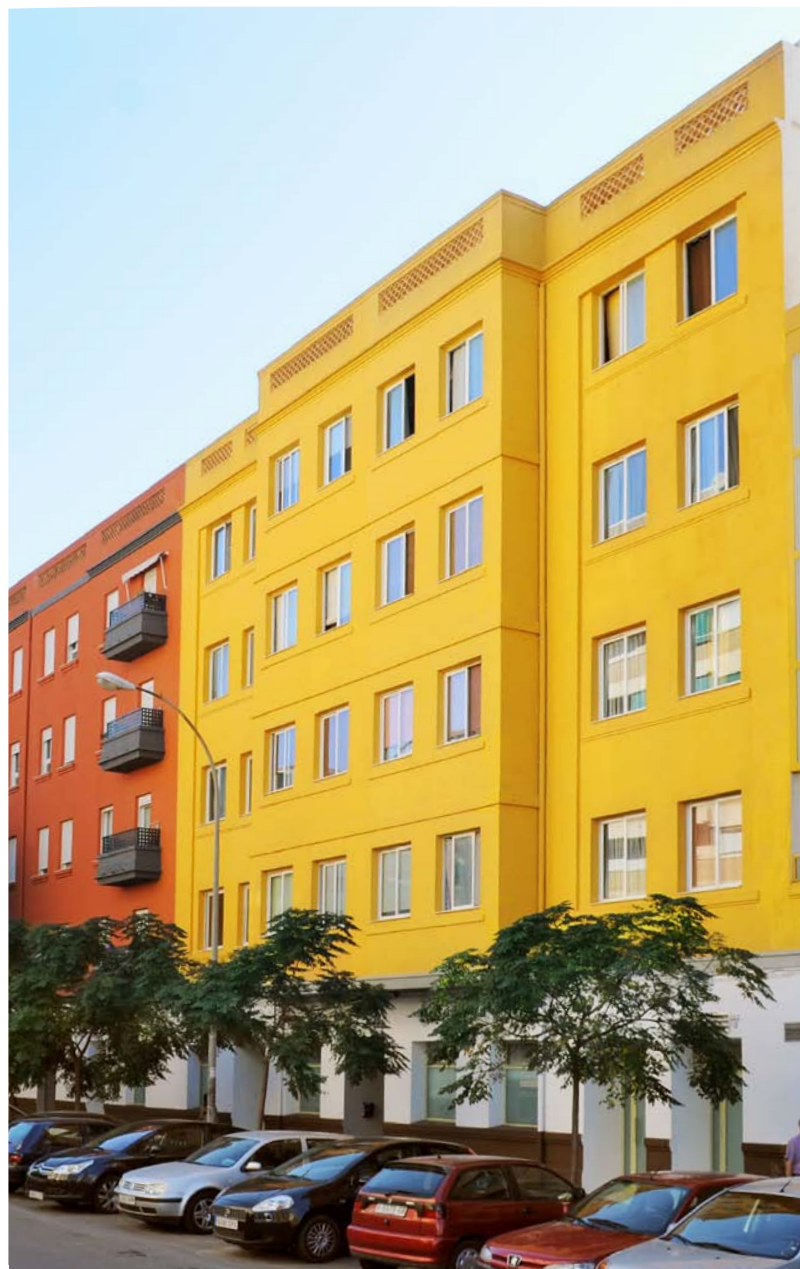
En los años 40, en la actual planta baja del edificio, se ubicaban los hornos de una fábrica de vidrio, cuyas naves y resto de dependencias se extendían a lo largo y ancho de la manzana actual, ocupando varios miles de metros cuadrados. Por el mero hecho de ser empleado de la fábrica, los trabajadores de la empresa podían disfrutar de una vivienda humilde, por un precio módico y que apenas se modificó con el paso de los años, considerándola como “Renta Antigua”. No disponían de agua caliente ni de ascensor, y tenían instalaciones y aislamientos que, como decimos, databan de los años 40.

En el año 2003, Crein adquiere los edificios e inicia una rehabilitación integral de los mismos, manteniendo la estructura de 4 portales de 16 viviendas cada uno (64 viviendas en total). La compañía adquiere un doble compromiso con los inquilinos existentes: respetarles las condiciones contractuales a aquellos que las tuvieran y a realojarles en viviendas de la misma promoción mientras durara la rehabilitación del bloque en el que se ubicaba su casa.

Crein decide volver a acogerse al modelo de VPP en alquiler a 25 años y, al igual que en Torrente 30, orienta la promoción a gente con pocos recursos, en su mayoría pensionistas. Los primeros inquilinos empiezan a ocupar el portal número 25 en diciembre de 2005, el portal 23 en noviembre de 2007, y los portales 19 y 21 en diciembre de 2009.

Todas las viviendas fueron totalmente rehabilitadas y acondicionadas para que las personas mayores, en su mayoría jubilados, pudieran vivir más cómodamente y las condiciones contractuales existentes fueron respetadas (hay vecinos que pagan entre 18 y 80€ al mes). Los alquileres vuelven a estar, una vez más, por debajo del módulo de VPP.

En los bajos donde, en los años 40, se ubicaban los hornos ahora hay una clínica de recuperación de personas con daño cerebral. Este centro es único en su género, pues dispone de una piscina adaptada para Hidroterapias, muy eficaces en los tratamientos de enfermos afectados por daño cerebral.



Pío XI FASE 2: EL MAPA DE CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Identificación de los insumos, valoración de los insumos y descripción de los Cambios en los sistemas sociales

En la tabla adjunta reflejamos estos puntos:



Grupos de Interés	Cambios intencionados / No intencionados	Insumos		Resultados	Cambios
		Descripción	Valor en €		Descripción
¿Sobre quién tenemos impacto? / ¿Quién tiene impacto en nosotros?	¿Qué piensas que cambiará para ellos?	¿Qué invierten?		Resumen de la actividad en cifras	¿Cómo describirías el Cambio?
Inquilinos familias	Obtener una vivienda nueva a precio asequible	Alquiler	187.905,20€	64 viviendas	Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto al ARVPP estándar). Poder disfrutar de una vivienda más cómoda gracias al ascensor. Vivir en una vivienda salubre. Poder disfrutar de vivienda propia, ser independiente. Vivir en una zona que antes estaba totalmente degradada. Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto a la hipoteca estándar).
Ayuntamiento de Valencia	Al convertir un solar en edificación, el Ayto. cobra al IBI a los inquilinos			64 Viviendas	El incremento de impuestos aumenta el Ppto. Municipal, disponiéndose de más recursos.
Crein	Llevar a cabo su proyecto	Subvención + Subsidiación + Intereses	299.870€		
TOTAL			487.776,06 €		

Los Insumos son las aportaciones al proyecto. Vemos que los inquilinos pensionistas aportan el alquiler mensual. Por otra parte, en la partida de Insumos aportados por Crein se incluyen, de nuevo, tres conceptos: las cuotas del préstamo pagadas durante el año 2010 (formadas por capital e intereses), la parte alícuota de la subvención obtenida al principio del proyecto (otorgadas por el Ministerio de Vivienda y la Generalitat Valenciana), y la subsidiación de Intereses (facilitada por el Ministerio de Vivienda).

Los Cambios es aquello que se produce como consecuencia del proyecto de Crein. Al igual que en las promociones anteriores, el alquiler mensual está por debajo del alquiler que marca el Módulo de VPP. En la columna de la derecha (del siguiente cuadro "columna valor") vemos que los inquilinos disponen de más renta mensual. Los inquilinos también aseguran que disfrutaron de una vivienda nueva, más cómoda gracias al ascensor, de una vivienda salubre, de tener independencia, y de vivir en una zona que, antes de la reforma, estaba totalmente degradada.

Además, como consecuencia del proyecto, el Ayuntamiento de Valencia recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

Pío XI FASE 3: VALORACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Desarrollo de indicadores de Cambios, recogida de datos sobre Cambios, determinación de la duración de los mismos y valoración de dichos Cambios.

A continuación mostramos una tabla con los Cambios y su valoración.

Cambios	Cambios: qué cambia en la Organización						
Descripción	Indicador	Fuente	Cantidad	Duración	Proxy Financiero	Valor	Fuente
¿Cómo describirías el cambio?	¿Cómo medirías el cambio?	¿Dónde obtuviste la información?	¿Cuánto cambio había?	¿Cuanto tiempo duraba?	¿Qué proxy usarías para valorar el cambio?	¿Cuál es el valor del cambio?	¿Dónde obtuviste la información?
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto al ARVPP estándar	Crein	64	1 año	Diferencia entre el Módulo VPP y el Alquiler Real pagado	1.452,80€	Crein
Poder disfrutar de una vivienda más cómoda gracias al ascensor	Poder disfrutar de una vivienda con ascensor	Encuesta del consultor	128	1 año	Coste del envío a domicilio de Mercadona	432,60€	Web de Mercadona
	Poder desplazarse a hacer la compra	Encuesta del consultor	128		Coste de un carro para hacer la compra	35,90€	Web del Corte Inglés
	Ahorro del Estado en visitas a domicilio	Encuesta del consultor	128		Diferencia entre el coste de la visita médica a domicilio y ambulatoria	1.344,00€	Web del Diario de Navarra
	Las personas mayores están más activas, y por tanto, socializan más y están más optimistas	Encuesta del consultor	128		Coste de una visita ambulatoria al Centro de Salud cada 2 meses	504,00€	Web del Diario de Navarra
	Poder disfrutar de la familia	Encuesta del consultor	128		Coste desplazamiento Valencia-Montserrat	416,00€	Web de la Guía Repsol
Vivir en una vivienda salubre	Ahorro en aislamiento	Encuesta del consultor	128	6 meses	Gasto extra anual en electricidad	240,00€	Encuesta del consultor
Poder disfrutar de vivienda propia, ser independiente	Dejar de percibir 300€ al mes en alquileres para poder llegar a fin de mes (compra de libertad)	Encuesta del consultor	1	1 año	Coste extra de un inquilino	3.600,00€	Encuesta del Consultor
Vivir en una zona que antes estaba totalmente degradada	Tras la actuación de Crein, la zona gana en habitabilidad	Encuesta del consultor	64	1 año	Diferencia entre el precio de venta de una vivienda antes y después de la reforma (prorrateado por 10 años)	5.250,00€	Facilitado por Crein
			20	1 año	Igual que el anterior pero para el local donde se ubica IN	5.250,00€	Facilitado por Crein
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto a la HIPOTECA estándar	Crein	64	1 año	Diferencia entre el módulo VPP y la cuota de una HIPOTECA DE MERCADO	834,93€	IDEALISTA
El incremento de impuestos aumenta el ppto. municipal, disponiéndose de más recursos	Importe medio de ibi que pagan los inquilinos	Encuesta del consultor	64	1 año	IBI medio por vivienda en Pío XI	50,39€	Crein

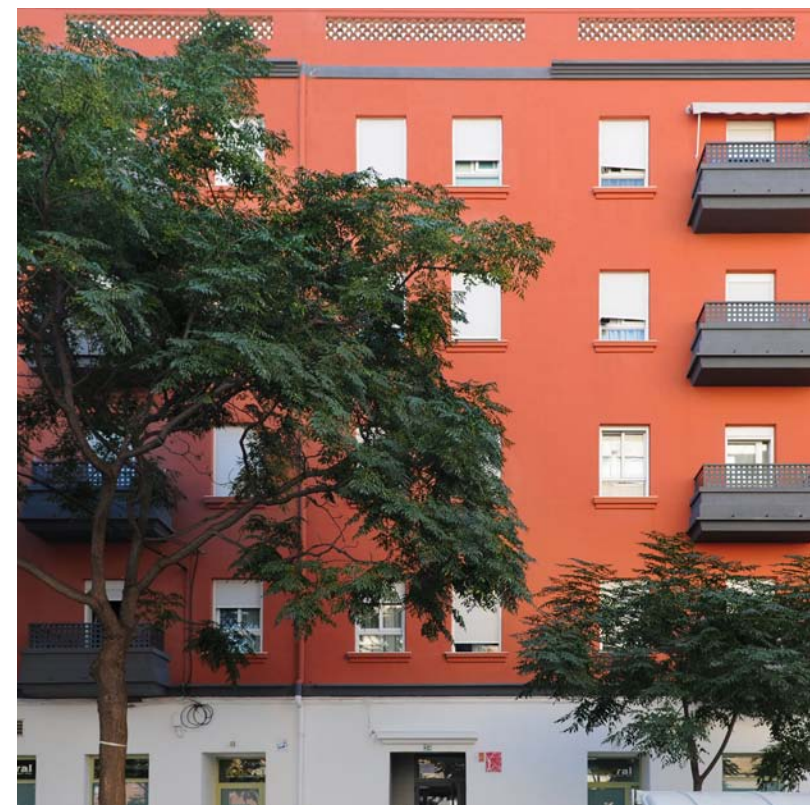
2. <http://www.diariodenavarra.es/20100619/navarra/cada-visita-al-...2215999&dia=20100619&seccion=navarra&seccion2=sociedad&chnl=10>.

Consultada 30/05/2011.

Los Cambios que hemos detectado y su valoración son:

- Los inquilinos experimentan un ahorro con respecto al módulo de VPP. Hemos valorado este cambio como la diferencia entre el módulo de VPP y el alquiler pagado por el inquilino (121,07€ al mes).
- En esta promoción, los inquilinos dan la máxima valoración posible al ascensor (recordemos que en las viviendas originales no había). Valoramos los Cambios gracias al ascensor con cinco proxies o aproximaciones financieras:
 - En primer lugar, permite ahorrarse a los inquilinos el coste de un envío semanal a domicilio del supermercado Mercadona (7,21€ semanales).
 - Tener un ascensor, también permite a los inquilinos hacer la compra y disponer de un carrito para hacerla (35,60€).
 - Ahorra al Estado la diferencia entre el coste de una visita a domicilio (140€) y una visita ambulatoria (80€), 2 veces al mes en un año. Hemos obtenido estos datos del estudio del Servicio Navarro de Salud².
 - Al estar más activos, los inquilinos se ahorran una visita al médico cada 2 meses (lo valoramos con los mismos parámetros que el punto anterior).
 - El ascensor permite sacar a los inquilinos mayores del aislamiento y, entre otras cosas, poder disfrutar de la familia. Antes de disponer de ascensor, determinados inquilinos no habían salido de sus casas en varios años... Hemos valorado este cambio como el coste de un viaje semanal en automóvil a uno de los pueblos cercanos a Valencia (por ejemplo, Montserrat) donde los valencianos suelen tener una parcela o casa para el esparcimiento (8€ semanales).
- La mejora en el aislamiento de la vivienda supone un ahorro en la factura eléctrica para los inquilinos (40€ al mes durante 6 meses).
- Uno de los inquilinos nos comentó que vivir en esta casa le suponía haber “comprado su libertad”, puesto que en la vivienda donde vivía antes, tenía que subarrendar habitaciones para poder pagar el alquiler. En esta, al tener un alquiler más bajo, tiene la “libertad” de vivir solo (300€ al mes).

- Los encuestados también han valorado la importante mejora en habitabilidad experimentada por la zona, tras la actuación de Crein. Al parecer, después del cierre de la fábrica de vidrio, tanto las viviendas como los bajos estaban en un estado deplorable con verdadero riesgo para los inquilinos y los vecinos. La reforma del edificio (incluidos los bajos), supone una clara mejora para la zona y posibilita la edificación de nuevas viviendas y comercios. Este Cambio tan importante lo valoramos como la diferencia de precio por metro cuadrado antes y después de la reforma, diluido en un período de 10 años, período en el que estimamos que la zona se beneficia de la reforma (700€ por metro cuadrado, con una superficie construida de 75 m²). También lo aplicamos al local que tiene 1.500 m².
- Además, como consecuencia del proyecto, el Ayuntamiento de Valencia recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (50,39€ anuales).



Pío XI FASE 4: DETERMINAR LOS IMPACTOS

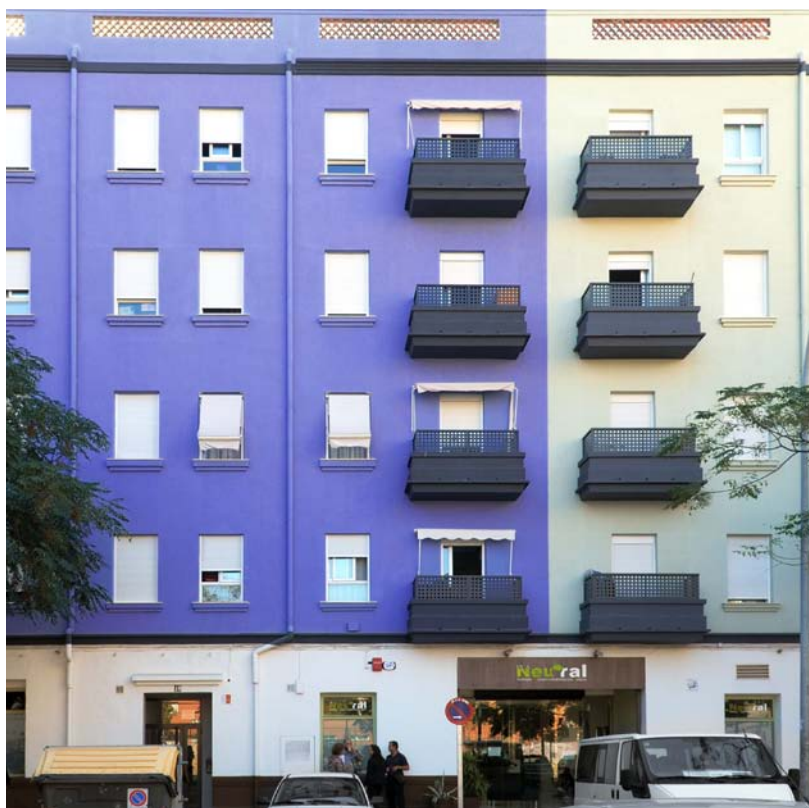
Peso muerto y desplazamiento, atribución, decrementos y cálculo del impacto.

Pío XI es, como el resto de promociones de Crein, única, puesto que ni en la zona donde está ubicada, ni en los alrededores, hay proyectos similares. Por tanto, y a tenor de los datos recogidos tras encuestar a los GIs, determinamos que su Peso Muerto es cero.

Tampoco consideramos que exista Desplazamiento debido a la cuasi-exclusividad del mismo.

De la misma forma, no hemos identificado cambios que no sean atribuibles al proyecto. Por tanto, podemos decir que no hay Atribución.

Tampoco hemos detectado que existan Decrementos en esta promoción.



Pío XI FASE 5: CÁLCULO DEL SROI

Cálculo del valor presente, cálculo del ratio SROI, análisis de sensibilidad y período de retorno de la inversión o **payback**.

Al igual que en el resto de las promociones, y dado que Pío XI está en funcionamiento, hemos llevado a cabo un Análisis Retrospectivo. Por tanto, no hemos recurrido al cálculo del valor presente de los impactos como debe hacerse en los análisis prospectivos.

- La suma de los Impactos en 2010 es: **921.284,24€**
- La suma de los Insumos en 2010 es: **487.776,06€**
- Por tanto, el ratio SROI en 2010 es, 1: **1,89**

Esto quiere decir, que por cada 1€ invertido en el proyecto se crea 1,89€ de valor social. Visto desde otro punto de vista, el proyecto devuelve a la sociedad 1,89€ por cada 1€ que se invierte en él.

A continuación incluimos una tabla donde reflejamos:

- El ratio SROI del proyecto
- Análisis de sensibilidad
- Período de retorno de la inversión

Radio SROI obtenido	1,89	
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD		
¿Cómo varía el ratio SROI al modificar las siguientes variables?		
Variables	Modificación	
Proxies	Mejora zona de 10 a 15 años	1,59
	Mejora zona de 10 a 5 años	2,79
	Sólo se benefician la mitad de los inquilinos del ascensor (visitas ambulatorias vs a domicilio)	1,71
PERIODO DE RETORNO O PAYBACK		
¿Cuántos meses tiene que durar el beneficio para recuperar la inversión?		
Período de retorno	6,35	

Por tanto, a tenor del Análisis de Sensibilidad de Pío XI, vemos que el ratio SROI es aproximadamente 1,90. Además, con este ratio, el Beneficio o Impacto Social tendría que durar 6 meses para recuperar la inversión que los GIs han hecho en el proyecto.

ALFAFAR 115

“La antigua casera me dijo: mi hija se casa, necesito que te vayas. ¡Ya no hay posibilidad de que ocurra eso!”

Pedro, vecino de Alfafar 115

La promoción Alfafar 115 está situada a la entrada del municipio valenciano de Alfafar. Fue la primera promoción que hubo en el municipio de VPP en arrendamiento destinada a jóvenes. El proyecto consta de 115 viviendas.

Los primeros inquilinos entraron en abril de 2007. El acto de inauguración estuvo presidido por la entonces Ministra de Vivienda, María Antonia Trujillo.



Alfafar 115 FASE 2: EL MAPA DE CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Identificación de los insumos, valoración de los insumos y descripción de los Cambios en los sistemas sociales.

En la tabla adjunta reflejamos estos tres puntos, donde:

Los Insumos son las aportaciones al proyecto. Vemos que los inquilinos aportan el alquiler mensual. Por otra parte, en la partida de Insumos aportados por Crein se incluyen de nuevo tres conceptos: las cuotas del préstamo pagadas durante el año 2010 (formadas por capital e intereses), la parte alícuota de la subvención obtenida al principio del proyecto (otorgadas por el Ministerio de Vivienda y la Generalitat Valenciana), y la subsidiación de Intereses (facilitada por el Ministerio de Vivienda).

Los Cambios es aquello que se produce como consecuencia del proyecto de Crein. Al igual que en Torrente 30 y Torrente 90, el alquiler mensual está por debajo del alquiler que marca el módulo de VPP. En la columna de la derecha (del cuadro de la siguiente fase 3 “columna valor”) vemos que los inquilinos disponen de más renta mensual. Además, todos dicen tener una vivienda más cómoda que la anterior (para ellos es importante que sea de nueva construcción), más salubre, tienen una autoestima mayor y viven en una zona más segura. Además, afirman disponer de una cierta flexibilidad (casos puntuales) a la hora de pagar los alquileres.

El Ayuntamiento de Alfafar, como consecuencia del proyecto Alfafar 115, recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.



Grupos de Interés	Cambios intencionados / No intencionados	Insumos		Resultados	Cambios
		Descripción	Valor en €		Descripción
¿Sobre quién tenemos impacto? / ¿Quién tiene impacto en nosotros?	¿Qué piensas que cambiará para ellos?	¿Qué invierten?		Resumen de la actividad en cifras	¿Cómo describirías el Cambio?
Inquilinos jóvenes	Obtener una vivienda nueva a precio asequible	Alquiler	476.400,00€	115 viviendas	Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto a la ARVPP estándar). Poder disfrutar de una vivienda nueva. Vivir en una vivienda salubre. Poder vivir en una zona segura. Poder disfrutar de cierta flexibilidad en el abono de alquileres. Disponer de tu propia vivienda. Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto a la hipoteca estándar).
Ayuntamiento de Alfafar	Al convertir un solar en edificación, el Ayto. cobra al IBI a los inquilinos			115 Viviendas	El incremento de impuestos aumenta el Ppto. Municipal, disponiéndose de más recursos.
Crein	Llevar a cabo su proyecto	Subvención + Subsidiación + Intereses	555.570,96€		
TOTAL			1.031.970,96 €		



Alfajar 115 FASE 3: VALORACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Desarrollo de indicadores de Cambios, recogida de datos sobre Cambios, determinación de la duración de los mismos y valoración de dichos Cambios.

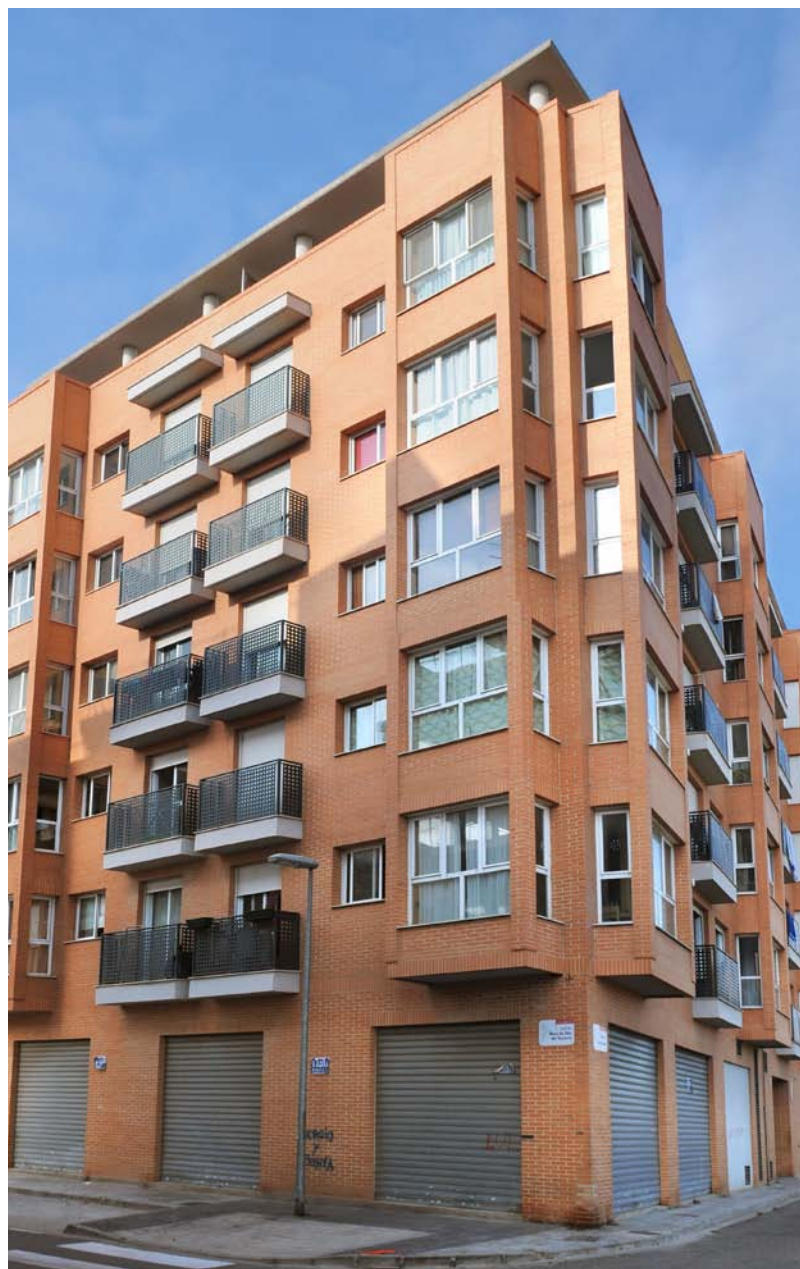
A continuación mostramos una tabla con los Cambios y su valoración:



Cambios	Cambios: qué cambia en la Organización						
Descripción	Indicador	Fuente	Cantidad	Duración	Proxy Financiero	Valor	Fuente
¿Cómo describirías el cambio?	¿Cómo medirías el cambio?	¿Dónde obtuviste la información?	¿Cuánto cambio había?	¿Cuanto tiempo duraba?	¿Qué proxy usarías para valorar el cambio?	¿Cuál es el valor del cambio?	¿Dónde obtuviste la información?
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto al ARVPP estándar	Crein	115	1 año	Diferencia entre el Módulo VPP y el Alquiler Real pagado	556,71€	Crein
Poder disfrutar de una vivienda nueva	Poder disfrutar de una Vivienda con ascensor	Encuesta del consultor	230	1 año	Coste del envío a domicilio de Mercadona	432,60€	Web de Mercadona
Vivir en una vivienda salubre	Ahorro en aislamiento	Encuesta del consultor	230	6 meses	Gasto extra anual en electricidad	240,00€	Encuesta al Consultor
Poder vivir en una zona segura	Ahorro en seguridad para la vivienda	Encuesta del consultor	120	1 año	Coste de una alarma Securitas Direct	420,00€	Web Securitas Direct
Poder disfrutar de cierta flexibilidad en el abono de alquileres	Ahorro de costes de financiación	Encuesta del consultor	115	3 meses	Financiación de 3 meses de alquiler	10,00€	Encuesta al Consultor
Disponer de tu propia vivienda	Aumento de la autoestima	Encuesta del consultor	230	1 año	Coste básico de amueblar un piso	3.000,00€	Web de Ikea
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto a la HIPOTECA estándar	Crein	115	1 año	Diferencia entre Módulo VPP y la cuota de una HIPOTECA DE MERCADO	1.744,20€	Crein
El incremento de impuestos aumenta el ppto. municipal, disponiéndose de más recursos	Importe medio de ibi que pagan los inquilinos	Encuesta del consultor	115	1 año	IBI medio por vivienda en Alfajar 115	162,89€	Crein

Tal y como podemos apreciar en el cuadro, los Cambios que hemos detectado y su valoración son:

- Los inquilinos experimentan un ahorro con respecto al módulo de VPP. Hemos valorado este cambio con la diferencia entre el módulo de VPP y el alquiler pagado por el inquilino (556,71€ al año).
- Al ser de nueva construcción, disfrutan de una vivienda más cómoda. La comodidad de una vivienda nueva la hemos valorado con la inversión que, de media, estimamos se suele hacer en estos pisos (3.000€).
- Disponen de un ascensor, con el que los entrevistados no contaban en su vivienda anterior. Valoramos este factor como el coste de un envío de la compra del supermercado Mercadona (7,21€ semanales).
- Por otra parte, los inquilinos nos comentan que las viviendas anteriores estaban mal aisladas y, por esta razón, su factura eléctrica era mayor en invierno. Este cambio lo valoramos como el ahorro de gasto de electricidad que experimentan las familias (40€ al mes durante 6 meses).
- De igual forma, Crein concede cierta flexibilidad en los pagos que valoramos como coste de financiación a 3 meses (10€ al año).
- Aproximadamente la mitad de los inquilinos nos comenta que antes de vivir en el edificio, vivían en zonas más inseguras. Valoramos este cambio como el ahorro que supondría el coste de pagar el alquiler mensual de una alarma (35€ al mes).
- Además, como consecuencia del proyecto Alfafar 115, el Ayuntamiento de Alfafar recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (162,89€ anuales).



Alfatar 115 FASE 4: DETERMINAR LOS IMPACTOS

Peso muerto y desplazamiento, atribución, decrementos y cálculo del impacto

Alfatar 115 es, como el resto de promociones de Crein, única. Ni en la zona donde está situada, ni en sus alrededores existen proyectos similares. Por tanto, y a tenor de los datos recogidos tras encuestar a los GIs, determinamos que su Peso Muerto es cero.

Tampoco consideramos que exista Desplazamiento debido a la casi-exclusividad del mismo.

De la misma forma, no hemos identificado cambios que no sean atribuibles al proyecto. Por tanto, podemos decir que no hay Atribución.

Tampoco hemos detectado que existan Decrementos en esta promoción.



Alfajar 115 FASE 5: CÁLCULO DEL SROI

Cálculo del valor presente, cálculo del ratio SROI, análisis de sensibilidad y período de retorno de la inversión o payback

Dado que Alfajar 115 está en funcionamiento, hemos llevado a cabo un Análisis Retrospectivo y, por tanto, no hemos recurrido al cálculo del valor presente de los impactos como debe hacerse en los análisis prospectivos.

- La suma de los Impactos en 2010 es: **979.002,22€**
- La suma de los Insumos en 2010 es: **1.031.970,96€**
- Por tanto, el ratio SROI en 2010 es, 1 : **0,95**

Esto quiere decir que por cada 1€ invertido en el proyecto, se crea 0,95€ de valor social. Visto desde otro punto de vista, el proyecto devuelve a la sociedad 0,95€ por cada 1€ que se invierte en él.

A continuación incluimos una tabla donde reflejamos:

- El ratio SROI del proyecto
- Análisis de sensibilidad
- Período de retorno de la inversión

Radio SROI obtenido	0,95
---------------------	------

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

¿Cómo varía el ratio SROI al modificar las siguientes variables?

Variables	Modificación	
Proxies	Coste amueblar de 3000 a 1000	0,50
	Coste amueblar de 3000 a 5000	1,40

PERIODO DE RETORNO O PAYBACK

¿Cuántos meses tiene que durar el beneficio para recuperar la inversión?

Periodo de retorno	12,65
--------------------	-------

Por tanto, a tenor del Análisis de Sensibilidad de Alfajar 115, vemos que el ratio SROI es aproximadamente 1,00. Además, con este ratio, el Beneficio o Impacto Social tendría que durar 13 meses para recuperar la inversión que los GIs han hecho en el proyecto.



TORRENTE 30

3. AZUA, P., ALBOR, J, Y VALLS R. (2008). "Estudio del sobreesfuerzo económico que la discapacidad intelectual ocasiona en la familia en España". Confederación Española de Asociaciones en favor de las Personas con Discapacidad Intelectual (FEAPS).

“Es difícil encontrar un piso por 400 euros con trastero y garaje” Alberto, vecino de T30.

“Si Crein me vendiera el piso, lo compraría sin dudarlo” Eulalia, vecina de T30.

Tanto este edificio como Torrente 90 están ubicados en una zona muy deprimida (Barrio del Xenillet) del municipio valenciano de Torrente. En los años 90, en el solar colindante, había un edificio, denominado por los vecinos como la “Finca Blanca”, que generaba un foco de marginalidad. Finalmente fue derribado por el Ayuntamiento. En el Barrio del Xenillet, el índice de desempleo se sitúa en torno al 70% de la población activa. Además, hay un índice muy alto de analfabetismo y, en su parte oeste, un pequeño núcleo de chabolismo. El elevado índice de inseguridad se refleja en dos detalles: no hay transporte público dentro del barrio y apenas hay comercios.

Para paliar esta situación de marginalidad, en 2007, el Ayuntamiento de Torrente consiguió una ayuda por valor de 17 millones de euros procedente de Fondos europeos Feder, destinada al desarrollo del Plan Urban. Con un plazo de ejecución de 6 años, el Plan Urban Xenillet está diseñado para proveer al barrio de infraestructuras y servicios básicos.

Torrente 30 es un edificio de 30 viviendas, dispuesto en 3 alturas y planta baja. Para mayor comodidad de los inquilinos, las viviendas están adaptadas: puertas anchas, pasillos distribuidor, sin bañeras, etc.

Los primeros inquilinos entraron en el mes de marzo de 2009. De las 30 viviendas, en 21 viven personas con pocos recursos (en su mayoría jubilados) y las otras 9 están ocupadas por discapacitados intelectuales (en adelante, PDIs). Originariamente, una parte de los inquilinos fueron referidos por la Concejalía de Bienestar Social del Ayuntamiento de Torrent, aunque Crein siempre se ha encargado de la gestión.

Una fundación para discapacitados intelectuales gestiona el colectivo de PDIs que si bien tienen un alto índice de autosuficiencia, siempre se encuentran bajo la supervisión de un tutor para garantizar su seguridad. Durante el día los PDIs trabajan o acuden a Centros Ocupacionales.

Torrente 30 FASE 2: EL MAPA DE CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Identificación de los insumos, valoración de los insumos y descripción de los Cambios en los sistemas sociales

En la tabla adjunta reflejamos estos tres puntos, donde:

Los Insumos son las aportaciones al proyecto. Vemos que los inquilinos pensionistas y los PDIs aportan el alquiler mensual. Por otra parte, en la partida de Insumos aportados por Crein se incluyen tres conceptos, que se repetirán en el resto de promociones: las cuotas del préstamo pagadas durante el año 2010 (formadas por capital e intereses), la parte alícuota de la subvención obtenida al principio del proyecto (otorgadas por el Ministerio de Vivienda y la Generalitat Valenciana) y la subsidiación de Intereses (facilitada por el Ministerio de Vivienda).

El coste de mantener a un PDI en Torrente 30 es aproximadamente de 2.000€ al mes. De este importe, la Generalitat aporta aproximadamente un 62,5 % y el resto la fundación que lo gestiona. Este dato ha sido obtenido de la misma Fundación y de un estudio de Feaps³ sobre costes de mantenimiento de los PDIs.



Grupos de Interés	Cambios intencionados / No intencionados	Insumos		Resultados	Cambios
		Descripción	Valor en €		Descripción
¿Sobre quién tenemos impacto? / ¿Quién tiene impacto en nosotros?	¿Qué piensas que cambiará para ellos?	¿Qué invierten?		Resumen de la actividad en cifras	¿Cómo describirías el Cambio?
Inquilinos mayores / pensionistas	Obtener una vivienda a precio asequible.	Alquiler	90.052,20€	21 viviendas	Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades. Disponen de una vivienda más barata que las comparables. Poder disfrutar de una Vivienda Nueva más cómoda. Poder disfrutar de una vivienda más cómoda gracias al Ascensor.
Inquilinos discapacitados	Compartir vivienda con compañeros con discapacidad similar / viviendas adaptadas.	Alquiler	38.593,80€	9 Viviendas	Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades. Disponen de una vivienda más barata que las comparables. Mejoran en Autonomía Personal. Mejoran sus aptitudes personales y profesionales. Ahorro de gastos para la familia-Conselleria del DI.
Fundación		Coste mantenimiento PDI	297.000,00€	33 PDI	
GVA	Orientar socialmente la construcción de vivienda y potenciar la VPP en alquiler.	Coste mantenimiento PDI	495.000,00€	33 PDI	
Ayuntamiento de Torrent	Al convertir un solar en edificación, el Ayto. cobra el IBI a los inquilinos.			30 Viviendas	El incremento de impuestos aumenta el Ppto. Municipal, disponiéndose de más recursos.
Crein	Llevar a cabo su proyecto.	Subvención + Subsidiación + Intereses	195.116,12€		
TOTAL			1.115.762,12 €		

Los Cambios es aquello que se produce como consecuencia del proyecto de Crein. Una de las características definitorias, común a todos sus proyectos, es que el alquiler mensual está por debajo del mercado en el Módulo de VPP. Las personas con pocos recursos, por tanto, disponen de más renta mensual, como vemos en la columna de la derecha. También obtienen mayores beneficios, en

comparación con los alquileres ofrecidos por la empresa municipal de vivienda de Torrente, Nous Espais. Pagan aproximadamente lo mismo, pero disfrutan de garaje y trastero. Además, todos dicen tener una vivienda más cómoda que la anterior (es importante para ellos que sea nueva), y otorgan mucho valor al hecho de disponer de un ascensor.

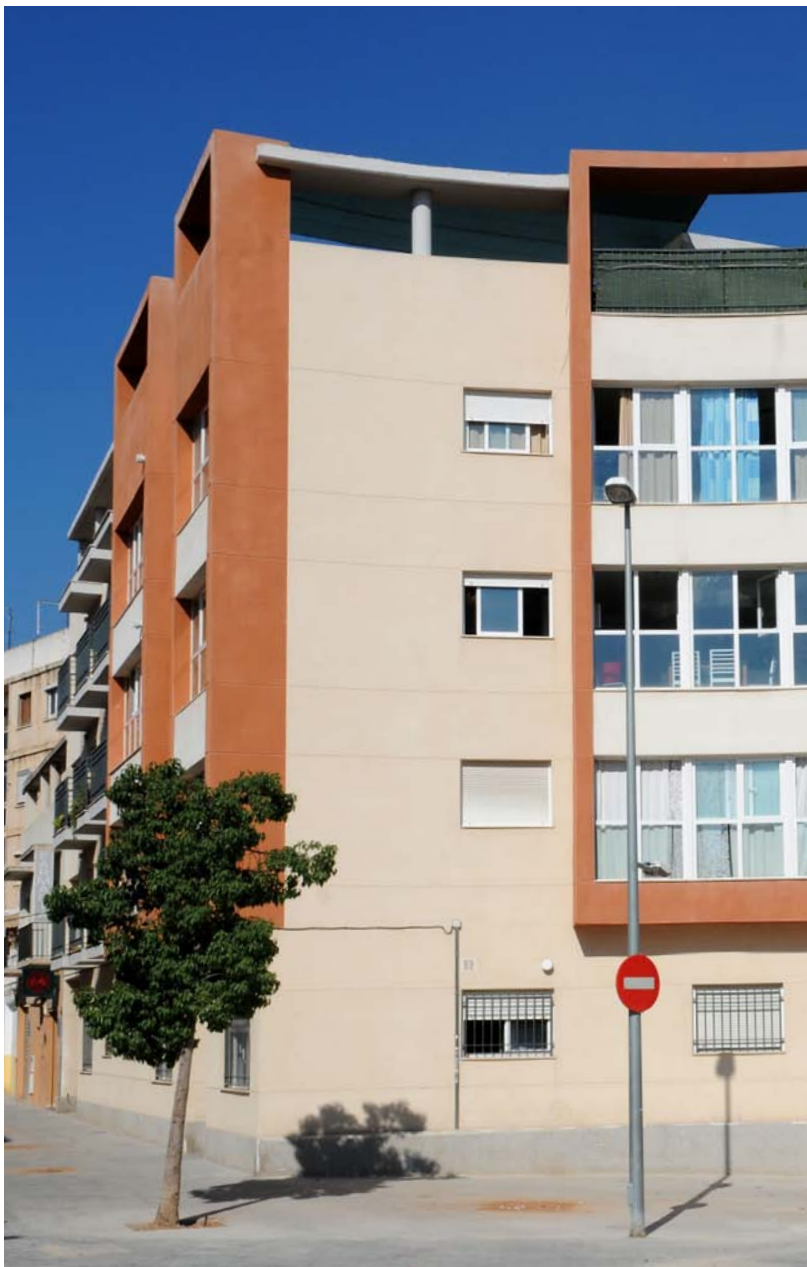
Torrente 3o FASE 3: VALORACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Desarrollo de indicadores de Cambios, recogida de datos sobre Cambios, determinación de la duración de los mismos y valoración de dichos Cambios.

Al conjunto de las Fases 2 y 3, que relacionan los Insumos los Resultados y los Cambios se le llama “Teoría de Cambio” o “Modelo Lógico”. Dicha relación describe cómo los proyectos de Crein aportan valor a la Sociedad. Con el objeto de facilitar la comprensión del estudio, y dado que son dos colectivos distintos, vamos a reflejar los Cambios en dos grupos distintos: uno para las personas con pocos recursos y otro para los PDIs.

A continuación exponemos los Cambios para las personas con pocos recursos:

Cambios	Cambios: qué cambia en la Organización						
Descripción	Indicador	Fuente	Cantidad	Duración	Proxy Financiero	Valor	Fuente
¿Cómo describirías el cambio?	¿Cómo medirías el cambio?	¿Dónde obtuviste la información?	¿Cuánto cambio había?	¿Cuanto tiempo duraba?	¿Qué proxy usarías para valorar el cambio?	¿Cuál es el valor del cambio?	¿Dónde obtuviste la información?
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto al ARVPP estándar	Crein	21	1 año	Diferencia entre el Módulo VPP y el Alquiler Real pagado	234,12€	Crein
Disponen de una vivienda más barata que las comparables.	Ahorro con respecto a Nous Espais	Encuesta del consultor	21	1 año	Precio mensual del alquiler del garaje y el trastero	780,00€	Cálculos del Consultor
Poder disfrutar de una vivienda nueva más cómoda	Poder disfrutar de una vivienda nueva	Encuesta del consultor	42	1 año	Coste de amueblar la vivienda	1.000,00€	Cálculos del Consultor
	Ahorro en aislamiento	Encuesta del consultor	42	6 meses	Gasto extra anual en electricidad	240,00€	Encuesta del Consultor
Poder disfrutar de una vivienda más cómoda gracias al ascensor	Poder disfrutar de una vivienda con ascensor	Encuesta del consultor	42	1 año	Coste del envío a domicilio de un pedido de Mercadona	432,60€	Web de Mercadona
	Poder desplazarse a hacer la compra	Encuesta del consultor	42	1 año	Coste de un carro para hacer la compra	35,90€	Web del Corte Inglés
	Ahorro del Estado en visitas a domicilio	Encuesta del consultor	42	1 año	Diferencia entre el coste de la visita médica a domicilio y ambulatoria	1.344,00€	Web del Diario de Navarra
	Las personas mayores están más activas, y por tanto, socializan más y están más optimistas	Encuesta del consultor	30	1 año	Coste de una visita ambulatoria al Centro de Salud cada 2 meses	504,00€	Web del Diario de Navarra
	Poder disfrutar de la familia	Encuesta del consultor	42	1 año	Coste desplazamiento Valencia-Montserrat	416,00€	Web de Guía Repsol
El incremento de impuestos aumenta el ppto. municipal, disponiéndose de más recursos	Importe medio de IBI que pagan los inquilinos	Encuesta del consultor	30	1 año	IBI medio por vivienda en T30	183,92€	Crein



Tal y como podemos apreciar en el cuadro, los Cambios que hemos detectado y su valoración son:

- Los inquilinos experimentan un ahorro con respecto al módulo de VPP. Hemos valorado este cambio con la diferencia entre el módulo de VPP y el alquiler pagado por el inquilino (19,51€ al mes).
- Además, disponen de una vivienda más barata que las ofrecidas por Nous Espais y ahorran el alquiler de una plaza de garaje y de un trasteros en la zona (65€ al mes).
- Disfrutan de una vivienda más cómoda, al ser de nueva construcción y estar bien aislada. La comodidad de una vivienda nueva la hemos valorado con la inversión que, de media, estimamos se suele hacer en estos pisos (1.000€). Por otra parte, los inquilinos nos comentan que el mal aislamiento de las viviendas anteriores suponía una factura eléctrica mayor en invierno (40€ al mes durante 6 meses).
- Disponen de un ascensor que tanto para los mayores como para los pensionistas con bajas laborales permanentes es fundamental. Este factor les permite desplazarse para ver a la familia (estimado como el coste de un viaje en coche a un pueblo cercano a Valencia –por ejemplo, Montserrat, valorado en 8€ semanales en un año).
- Ahorran dinero al Estado en visitas médicas (el coste de este factor lo obtenemos de un informe del Servicio Navarro de Salud), a razón de la diferencia entre 140€ por visita a domicilio y 84€ por visita ambulatoria, estimando dos visitas al mes por inquilino.
- Pueden hacer la compra ellos mismos (estimamos este Cambio como el coste de un envío de la compra del supermercado Mercadona, valorado en 7,21€ a la semana, y como la adquisición de un carrito de la compra por 35,90€).
- Desde un punto de vista de salud, los inquilinos ahorran al Estado visitas médicas a domicilio, a la vez que disminuye su número (84€ cada dos meses).
- Además, el Ayuntamiento de Torrent recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (183,92€ por vivienda) como consecuencia del proyecto Torrente 30.

Los cambios detectados para los PDIs y su valoración son:

Cambios	Cambios: qué cambia en la Organización						
Descripción	Indicador	Fuente	Cantidad	Duración	Proxy Financiero	Valor	Fuente
¿Cómo describirías el cambio?	¿Cómo medirías el cambio?	¿Dónde obtuviste la información?	¿Cuánto cambio había?	¿Cuanto tiempo duraba?	¿Qué proxy usarías para valorar el cambio?	¿Cuál es el valor del cambio?	¿Dónde obtuviste la información?
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto al ARVPP estándar	Crein	9	1 año	Diferencia entre el Módulo VPP y el Alquiler Real pagado	234,12€	Crein
Disponen de una vivienda más barata que las comparables	Ahorro con respecto a Nous Espais	Encuesta del consultor	9	1 año	Precio mensual del alquiler del garaje y el trastero	780,00€	Cálculos del Consultor
Mejoran en autonomía personal	Movilizarse solos en transporte público	Encuesta del consultor	21		Coste de Abono Anual de transporte público en Valencia	18,00€	http://www.emtvalencia.es/portal/srv.VENTA_TITULOS.NormativaBonoOro
	Practicar deporte	Encuesta del consultor	2		Inscripción a un gimnasio	128,40€	http://www.fdmTorrent.com/tasas/#pto3
		Encuesta del consultor	33		Acceso semanal a la piscina	26,00€	http://www.fdmTorrent.com/tasas/#pto3
	Tener ocio activo		3		Inscripción a un curso de dibujo	128,40€	http://www.fdmTorrent.com/tasas/#pto3
	Adelgazar	Encuesta del consultor	33	6 meses	Coste de un plan de adelgazamiento en Naturhouse	300,00€	Internet
Mejora relaciones interpersonales	Aumentar número de amigos						
Mejoran sus aptitudes personales y profesionales	Obtienen un sueldo	Encuesta del consultor	33	1 año	Sueldo mensual del DS	6.000,00€	
Ahorro de gastos para la familia-Conselleria del DI	Ahorro del coste de mantener un Discapacitado	Encuesta del consultor	33	1 año	Sobrecoste de mantener a un PDI en casa o residencia	27.041,00€	http://www.feaps.org/actualidad/23_04_09/ultima_hora/sobreesfuerzo_15_04_09.pdf

La procedencia de los PDIs es triple: pueden haber estado bajo la tutela de la Consellería de Bienestar Social, de la propia familia, o pueden no estar tutelados. Las motivaciones de los PDIs para llegar a Torrente 30 son varias: querer salir de las familias o de las residencias para poder vivir con sus amigos o compañeros; no tienen otro sitio a donde ir; o para poder independizarse y decir “esta es mi casa”. La mayor parte de los PDIs tienen un elevado índice de discapacidad (entre el 65% y el 80%).



A continuación detallamos los Cambios y su valoración:

- Los inquilinos experimentan un ahorro con respecto al módulo de VPP. Hemos valorado este cambio con la diferencia entre el módulo de VPP y el alquiler pagado por el inquilino (19,51€ al mes).
- Además, disponen de una vivienda más barata que las ofrecidas por Nous Espais y se ahorran el alquiler de una plaza de garaje y un trastero en la zona (65€ al mes).
- El gestor de la fundación comentó que entre las mejoras que experimentaron los PDIs como consecuencia de vivir en comunidad en Torrente 30 figuraban:
 - Mejora en autonomía personal: los PDIs utilizan ahora el transporte público. Valoramos este Cambio con el coste de un abono anual de transporte público (18€ al año).
 - Salud: desde la llegada del PDI a Torrente 30, los tutores se encargan de que tengan una vida más activa. Nos comentan que el cambio más visible en los PDIs tras su llegada a Torrente 30 es una importante pérdida de peso. Valoramos el cambio con un plan de adelgazamiento de la cadena Naturhouse (300€). Además, todas las semanas van a la piscina, valorado con el abono anual a la piscina de Torrente (26€). También 2 PDIs están inscritos en un gimnasio (128,40 al año €).
 - Todos los PDIs o tienen un trabajo remunerado o asisten a un centro de día donde llevan a cabo un pre-trabajo. Hemos valorado este cambio con el sueldo medio que perciben (500€ al mes).
 - Por el hecho de vivir en comunidad, la familia de los PDIs no tiene que soportar un sobrecoste tanto económico como en términos de dependencia de algún miembro de la familia. A este ahorro hay que deducirle el coste de mantener al PDI en Torrente 30, del que parte se hace cargo la familia, parte la fundación y parte la Generalitat. Del estudio de FEAPS mencionado antes, obtenemos el dato del sobrecoste que para la Comunidad Valenciana es de 27.041€ anuales (31.639€ menos lo que reciben de ayudas: 4.598€).

Torrente 30 FASE 4: DETERMINAR LOS IMPACTOS**Peso muerto y desplazamiento, atribución, decrementos y cálculo del impacto.**

Torrente 30 es única, puesto que ni en la zona donde está situada esta promoción ni en los alrededores hay proyectos similares. Por tanto, y a tenor de los datos recogidos tras encuestar a los GIs, determinamos que el Peso Muerto de la misma es cero.

Tampoco consideramos que exista Desplazamiento, debido a la cuasi-exclusividad del mismo.

Sin embargo, sí que debemos tener en cuenta la Atribución en Torrente 30, por la actividad que desarrolla la fundación de discapacitados intelectuales en los pisos que tiene alquilados. Después de estudiar el proyecto, hemos concluido que el Impacto conseguido en los PDI (Personas con Discapacidad Intelectual) se debe repartir al menos al 50% entre Crein y la fundación que lo gestiona, puesto que dicha fundación no podría desarrollar su labor si no dispusiera de una serie de pisos adaptados y, sobre todo, ubicados en el mismo edificio. Si los pisos estuvieran dispersos, los costes de la Fundación se elevarían de forma importante.

Tampoco hemos detectado que existan Decrementos en esta promoción.

Estimamos que este concepto no es aplicable en los proyectos estudiados.



Torrente 30 FASE 5: CÁLCULO DEL SROI

Cálculo del valor presente, cálculo del ratio SROI, análisis de sensibilidad y período de retorno de la inversión o payback.

En nuestro estudio, y dado que Torrente 30 está en funcionamiento, hemos llevado a cabo un Análisis Retrospectivo, y por tanto, no hemos recurrido al cálculo del valor presente de los impactos como debe hacerse en los análisis prospectivos.

- La suma de los Impactos en 2010 es: **747.804,16€**
- La suma de los Insumos en 2010 es: **1.115.762,12€**
- Por tanto, el ratio SROI en 2010 es, 1: **0,67**

Esto quiere decir, que por cada 1€ invertido en el proyecto, se crea 0.67€ de valor social. Visto desde otro punto de vista, el proyecto devuelve a la sociedad 0.67€ por cada 1€ que se invierte en él.

A continuación incluimos una tabla donde reflejamos:

- El ratio SROI del proyecto
- Análisis de sensibilidad
- Período de retorno de la inversión



Radio SROI obtenido		0,67
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD		
¿Cómo varía el ratio SROI al modificar las siguientes variables?		
Variables	Modificación	
Atribución	Variación atribución a 70%	0,87
	Variación atribución a 30%	0,48
Proxies	Coste amueblar de 1000 a 500	0,66
	Coste amueblar de 1000 a 3000	0,75
PERIODO DE RETORNO O PAYBACK		
¿Cuántos meses tiene que durar el beneficio para recuperar la inversión?		
Período de retorno		17,79

Por tanto, a tenor del Análisis de Sensibilidad de T30, vemos que el ratio SROI es aproximadamente 0,70. Además, con este ratio, el Beneficio o Impacto Social tendría que durar casi 18 meses para recuperar la inversión que los GIs han hecho en el proyecto.



TORRENTE 90

“Hoy en día, este alquiler no lo encuentras en ningún sitio” Ginés, vecino de T90.

En la introducción de la promoción Torrente 30 se describieron las características de la zona donde están situadas las dos promociones Crein, en el barrio del Xenillet del municipio valenciano de Torrente.

Torrente 90 es un edificio de planta rectangular, compuesto por 90 viviendas distribuidos en 4 bloques y dispuestos en 3 alturas y planta baja, con un solo acceso. Una calle le separa de Torrente 30.

Para ocuparlo no recurrieron a la Concejalía de Bienestar Social, como así ocurrió con Torrente 30, sino que además de utilizar su estructura, utilizaron otros medios de comunicación: lo publicitaron en los dos periódicos gratuitos locales de mayor tirada de Torrente, porque Crein cree en el desarrollo de las zonas con gente local.



Torrente 90 FASE 2: EL MAPA DE CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Identificación de los insumos, valoración de los insumos y descripción de los Cambios en los sistemas sociales.

En la tabla adjunta reflejamos estos tres puntos, donde:

Los Insumos son las aportaciones al proyecto. Los inquilinos aportan el alquiler mensual. Por otra parte, en la partida de Insumos aportados por Crein se incluyen de nuevo tres conceptos: las cuotas del préstamo pagadas durante el año 2010 (formadas por capital e intereses), la parte alícuota de la subvención obtenida al principio del proyecto (otorgadas por el Ministerio de Vivienda y la Generalitat Valenciana), y la subsidiación de Intereses.

Los Cambios son aquello que se produce como consecuencia del proyecto de Crein. Al igual que en Torrente 30, el alquiler mensual está por debajo del alquiler que marca el módulo de VPP. En la columna de la derecha vemos que los inquilinos disponen de más renta mensual. También, y en comparación con los alquileres ofrecidos por la empresa municipal de vivienda de Torrente, Nous Espais, disfrutan de más beneficios al disfrutar de garaje y trastero por aproximadamente el precio. Además, todos dicen tener una vivienda más cómoda que la anterior (para ellos es importante que sea de nueva construcción), más salubre y les eleva la autoestima. Además, afirman disponer de una cierta flexibilidad en el pago de los alquileres.

Además, como consecuencia del proyecto Torrente 90, el Ayuntamiento de Torrent recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

Grupos de Interés	Cambios intencionados / No intencionados	Insumos		Resultados	Cambios
		Descripción	Valor en €		Descripción
¿Sobre quién tenemos impacto? / ¿Quién tiene impacto en nosotros?	¿Qué piensas que cambiará para ellos?	¿Qué invierten?		Resumen de la actividad en cifras	¿Cómo describirías el Cambio?
Inquilinos Familias	Obtener una vivienda nueva a precio asequible	Alquiler	378.000,00€	90 viviendas	Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto a la ARVPP estándar). Disponen de una vivienda más barata que las comparables. Poder disfrutar de una vivienda nueva más cómoda. Vivir en una vivienda salubre. Aumento de la autoestima. Poder disfrutar de cierta flexibilidad en el abono de alquileres. Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades (con respecto a la hipoteca estándar).
Ayuntamiento de Alfafar	Al convertir un solar en edificación, el Ayto. cobra al IBI a los inquilinos			90 Viviendas	El incremento de impuestos aumenta el Ppto. Municipal, disponiéndose de más recursos.
Crein	Llevar a cabo su proyecto	Subvención + Subsidiación + Intereses	600.320,30€		
TOTAL			978,320,30 €		

Torrente 90 FASE 3: VALORACIÓN DE LOS CAMBIOS EN LOS SISTEMAS SOCIALES

Desarrollo de indicadores de Cambios, recogida de datos sobre Cambios, determinación de la duración de los mismos y valoración de dichos Cambios.

Al conjunto de las Fases 2 y 3, que incluye la relación entre los Insumos, Resultados y Cambios, se le llama “Teoría de Cambio” o “Modelo Lógico”. Dicha relación describe cómo los proyectos de Crein aportan valor a la Sociedad.

A continuación mostramos una tabla con los Cambios y su valoración.

Cambios	Cambios: qué cambia en la Organización						
Descripción	Indicador	Fuente	Cantidad	Duración	Proxy Financiero	Valor	Fuente
¿Cómo describirías el cambio?	¿Cómo medirías el cambio?	¿Dónde obtuviste la información?	¿Cuánto cambio había?	¿Cuanto tiempo duraba?	¿Qué proxy usarías para valorar el cambio?	¿Cuál es el valor del cambio?	¿Dónde obtuviste la información?
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto al ARVPP estándar	Crein	90	1 año	Diferencia entre el Módulo VPP y el Alquiler Real pagado	234,17€	Crein
Disponen de una vivienda más barata que las comparables	Ahorro con respecto a Nous Espais	Encuesta del consultor	90	1 año	Precio mensual del alquiler de garaje y el trastero	780,00€	Cálculos del consultor
Poder disfrutar de una vivienda nueva más cómoda	Poder disfrutar de una vivienda nueva	Encuesta del consultor	160	1 año	Coste de amueblar la vivienda	1.000,00€	Cálculos del consultor
	Poder disfrutar de una vivienda con ascensor	Encuesta del consultor	180	1 año	Coste del envío a domicilio de un pedido de Mercadona	432,60€	Web de Mercadona
	Evitar desplazarse desde otro municipio	Encuesta del consultor	20	1 año	Coste desplazamiento Masalavés - Valencia	416,00€	Web de Guía Repsol
Vivir en una vivienda salubre	Ahorro del coste del tratamiento de enfermedades asociadas a viviendas insalubres (2 miembros de la familia)	Encuesta del consultor	60	1 año	Coste anual de tratamiento neumonía y bronquitis	1.000,00€	Artículo de Elsevier
	Ahorro en aislamiento	Encuesta del consultor	180	6 meses	Gasto extra anual de electricidad	240,00€	Encuesta del consultor
Aumento de la autoestima	Coste de hacer instalaciones básicas de bricolaje	Encuesta del consultor	180	1 año	Coste de caja de herramientas	102,00€	Leroy Merlin
		Encuesta del consultor	180	1 año	Coste de armario Bjursta en Ikea	199,00€	Ikea
		Encuesta del consultor	90	1 año	Coste de instalaciones básicas en un piso (bombillas, cortinas, ...)	100,00€	Ikea
Poder disfrutar de cierta flexibilidad en el abono de alquileres	Ahorro de costes de financiación	Encuesta del consultor	90	3 meses	Financiación de 3 meses de alquiler	10,00€	Encuesta del consultor
Pueden disponer de más renta para satisfacer sus necesidades	Ahorro con respecto a la HIPOTECA estándar	Crein	90	1 año	Diferencia entre Módulo VPP y la cuota de una HIPOTECA DE MERCADO	1.879,34€	Crein
El incremento de impuestos aumenta el ppto.. municipal, disponiéndose de más recursos	Importe medio de IBI que pagan los inquilinos	Encuesta del consultor	90	1 año	IBI medio por vivienda en Torrente 90	139,26€	Crein

Tal y como podemos apreciar en el cuadro, los Cambios que hemos detectado y su valoración son:

- Los inquilinos experimentan un ahorro con respecto al módulo de VPP. Hemos valorado este cambio con la diferencia entre el módulo de VPP y el alquiler pagado por el inquilino (19,51€ al mes).
- Además, disponen de una vivienda más barata que las ofrecidas por Nous Espais. El ahorro del que disfrutan supone el alquiler del garaje y del trastero (65€ al mes).
- Disfrutan de una vivienda más cómoda al ser de nueva construcción. La comodidad de una vivienda nueva la hemos valorado con la inversión que, de media, estimamos se suele hacer en estos pisos (1.000€).
- Disponen de un ascensor, un hecho muy valorado puesto que ninguno de los entrevistados dijo disponer de uno en su vivienda anterior. Valoramos este factor como el coste de un envío de la compra del supermercado Mercadona (7,21€ por semana).
- Algunos vecinos que antes vivían en otros municipios, nos comentaron que a medida que los hijos crecían debían desplazarse a Torrente varias veces a la semana para poder estar con ellos. Ahora, al vivir en la localidad, este coste ya no lo tienen que soportar (8€ semanales).
- Por otra parte, los inquilinos nos comentan que las viviendas anteriores estaban mal aisladas y, por esta razón, la factura eléctrica en invierno era mayor. De igual forma, un porcentaje de inquilinos –aproximadamente un tercio de todos ellos– sufría enfermedades respiratorias. El primer cambio lo valoramos como el ahorro de gasto de electricidad que experimentan las familias (40€ al mes durante 6 meses de invierno), mientras que para valorar el segundo lo hacemos con un artículo que cuantifica el coste del tratamiento de las enfermedades respiratorias⁴, cifrado en 1.000€ por inquilino.
- También han experimentado un aumento de la autoestima, medida con el coste de decorar la vivienda (caja de herramientas, más armarios e instalaciones de bricolaje). Coste total: 102€ de una caja de herramientas completa, 100€ de elementos básicos de bricolaje y 199€ de un armario, tipo Burjsta de Ikea.
- De igual forma, Crein concede cierta flexibilidad en los pagos que valoramos como coste de financiación a 3 meses (10€ al año: 400€ de alquiler, al 10% en ese periodo de tiempo).
- Además, con el proyecto Torrente 90, el Ayuntamiento de Torrent recauda anualmente el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (139,26€ al año).

4. TRILLA, A., ASEÑO, MA, Y OTROS (2000): "Análisis de la relación coste-efectividad del tratamiento antibiótico empírico en pacientes con infecciones del tracto respiratorio inferior adquiridas en la comunidad". *Enferm Infecc Microbiol Clin.* 18:445-51.- vol.18 núm 9



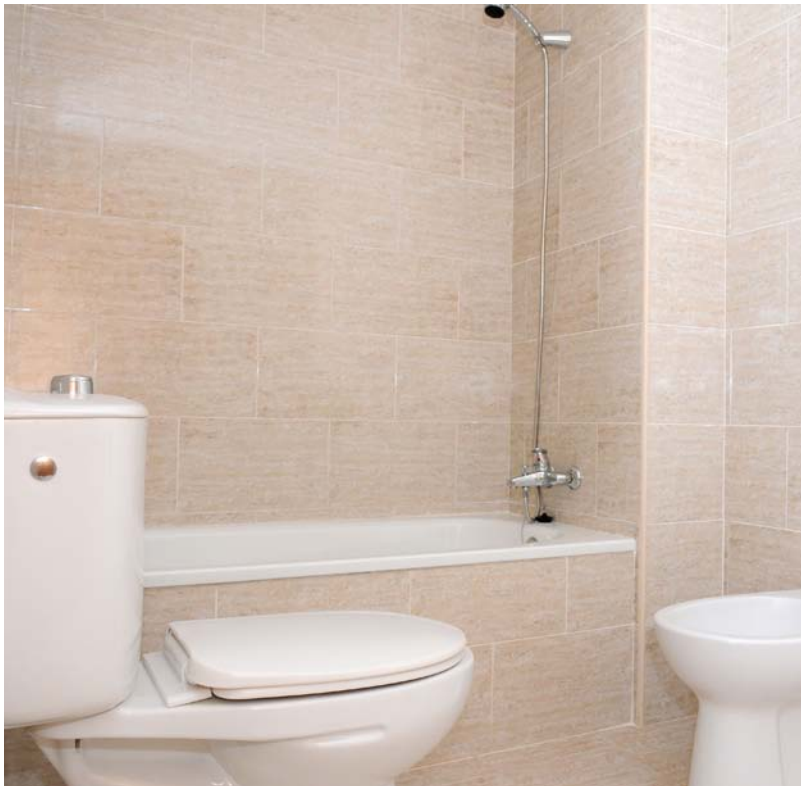
Torrente 90 FASE 4: DETERMINAR LOS IMPACTOS**Peso muerto y desplazamiento, atribución, decrementos y cálculo del impacto.**

Torrente 90, como el proyecto colindante Torrente 30, es una promoción única, puesto que en la zona donde está situado, ni en los alrededores, hay proyectos similares. Por tanto, y a tenor de los datos recogidos tras encuestar a los GIs, determinamos que el Peso Muerto de la misma es cero.

Tampoco consideramos que exista Desplazamiento debido a la casi-exclusividad del mismo.

De la misma forma, no hemos identificado cambios que no sean atribuibles al proyecto. Por tanto, podemos decir que no hay Atribución.

Tampoco hemos detectado que existan Decrementos en esta promoción.



Torrente 90 FASE 5: CÁLCULO DEL SROI

Cálculo del valor presente, cálculo del ratio SROI, análisis de sensibilidad y período de retorno de la inversión o payback.

Dado que Torrente 90 está en funcionamiento, hemos llevado a cabo un Análisis Retrospectivo y, por tanto, no hemos recurrido al cálculo del valor presente de los impactos como debe hacerse en los análisis prospectivos.

- La suma de los Impactos en 2010 es: **526.276,75€**
- La suma de los Insumos en 2010 es: **978.320,30€**
- Por tanto, el ratio SROI en 2010 es, 1: **0,54**

Esto quiere decir que por cada 1€ invertido en el proyecto, se crea 0,54€ de valor social. Visto desde otro punto de vista, el proyecto devuelve a la sociedad 0,54€ por cada 1€ que se invierte en él.

A continuación incluimos una tabla donde reflejamos:

- El ratio SROI del proyecto
- Análisis de sensibilidad
- Período de retorno de la inversión

Radio SROI obtenido	0,54	
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD		
¿Cómo varía el ratio SROI al modificar las siguientes variables?		
Variables	Modificación	
Proxies	Coste amueblar de 1000 a 500	0,46
	Coste amueblar de 1000 a 3000	0,87
	Afectados enfermedad respiratoria de 60 a 20	0,50
	Afectados enfermedad respiratoria de 60 a 180	0,66
PERIODO DE RETORNO O PAYBACK		
¿Cuántos meses tiene que durar el beneficio para recuperar la inversión?		
Periodo de retorno	18,17	

Por tanto, a tenor del Análisis de Sensibilidad de T₉₀, vemos que el ratio SROI es aproximadamente 0,55. Además, con este ratio, el Beneficio o Impacto Social tendría que durar 18 meses para recuperar la inversión que los GIs han hecho en el proyecto.



Conclusiones

5. www.idealista.es.

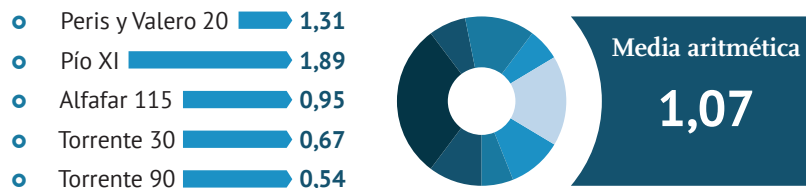
Consultado el 15 de Abril de 2011.

1. El método SROI mide los cambios sociales con conceptos que son relevantes para las personas u organizaciones que contribuyen al mismo (los GIs). Describe cómo se crean los Impactos, midiendo los Cambios sociales y usando valores monetarios (proxies o aproximaciones financieras) para representarlo.

En este estudio hemos llevado a cabo el análisis SROI de cada una de las promociones de Crein, desarrollando para cada promoción un análisis pormenorizado de cómo se generan los Impactos Sociales y usando para ello un “Mapa de Impacto”. En éste, se desarrollan los pasos que, desde los Insumos o recursos necesarios para sacar adelante el proyecto, pasando por los Cambios, se llega a los Impactos sociales producidos por el proyecto.

El método no es, ni pretende ser, perfecto, puesto que, por ejemplo, parte de supuestos. Por esta razón, no debe usarse para comparar proyectos como se usarían, por ejemplo, análisis metodológicos similares para establecer comparaciones entre valores bursátiles que estuvieran dentro del mismo sector. Es decir, el SROI no pretende cumplir en el campo de la valoración del impacto social, el papel que cumple la Contabilidad Financiera en valoración económico-financiera.

Como hemos visto, los valores de los ratios de cada una de las promociones son:

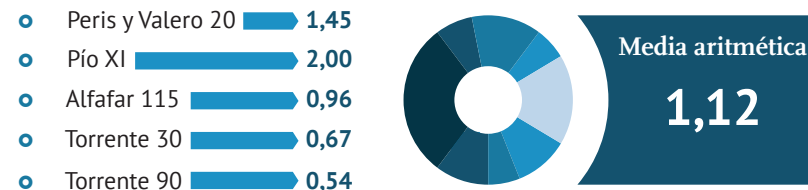


Vemos que la media aritmética aproximada de los ratios de las cinco promociones es de 1 : 1,07. Esto quiere decir que en conjunto, por cada 1€ que se invierta en las cinco promociones, Crein crea 1,07€ de valor social en forma de aumento de impuestos para el municipio, menores costes sanitarios, o aumento de la autoestima y calidad de vida de los inquilinos. Dicho de otra forma, los proyectos “devuelven” a la sociedad 1,07€ por cada 1€ que se invierte en los mismos.

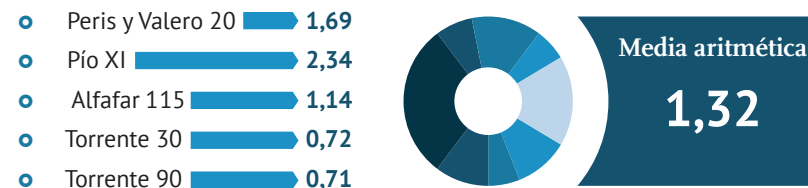
Por tanto, en su actividad corriente, Crein combina para sus proyectos sostenibilidad financiera (la rentabilidad económica aproximada de los proyectos se sitúa en torno al 25%) y valor social (en un ratio de 1 : 1,07).

2. Una forma distinta de ver el **Impacto Social conseguido por Crein y el Estado** en estas cinco promociones de VPP en alquiler a 25 años, sería estudiar cuál es el Impacto conjunto conseguido por ambos actores cuando se comparan las promociones de VPP con las alternativas de un alquiler convencional o una letra mensual de una hipoteca en la misma zona.

Sin que los resultados sean concluyentes, y partiendo de los ratios SROI anteriores, comparado con la alternativa de un alquiler de una vivienda similar (hemos utilizado datos del portal inmobiliario Idealista⁵), el ahorro puramente financiero de los inquilinos puede traducirse en un ratio SROI igual o mayor dependiendo de que el ahorro respecto al alquiler de Crein sea relevante o no. Así:



Si hacemos el mismo ejercicio para la letra de una hipoteca de una vivienda similar, obtendríamos:



Por tanto, vemos que cuando se considera la labor conjunta de ambos actores, Estado y Crein, el valor que se obtiene es significativo, y parece justificar, desde un punto de vista social, los proyectos de VPP en alquiler a 25 años de Crein.

3. En la elaboración del análisis, se ha actuado siempre siguiendo un criterio de prudencia. Esto es relevante, pues, probablemente, el impacto conseguido por Crein sea mayor que el reflejado en el estudio.

Así, hay determinados Cambios para los que no hemos podido encontrar valores monetarios, bien porque no hemos encontrado estudios sobre la materia, bien porque no hemos podido acceder a la fuente de información, como por ejemplo:

- La información que hemos podido obtener sobre los PDIs de Torrente 30 es limitada debido, entendemos, a la política de privacidad de la organización a hacer público datos que consideran sensibles. Además, no hemos podido valorar algunos cambios importantes comentados por la fundación que experimentaban los PDIs, tales como: aprender a comprar, aumento de la autoestima, mejora de las relaciones interpersonales o sentirse parte de una comunidad. Tampoco hemos podido valorar los muy probables ahorros de costes médicos.
- El Plan Urban del Xenillet, que ya comentamos cuando describimos las promociones de Torrente, creemos que va a tener un impacto muy importante en esta zona tan degradada. El plan contempla, entre otros, hacer colectores, jardines, asfaltar calles, reordenar el tráfico o formación para parados de larga duración. En definitiva, establecer las condiciones para que el Xenillet deje de ser una zona marginal. Las subvenciones van a disponerse durante varios años (hasta 2013). Por tanto, a pesar de no poder valorar este factor, el valor social de las promociones de Crein, sin duda, va a mejorar, vinculado a la mejora de la calidad de vida de sus GIs.
- La previsible mejora de la salud mental y el aumento de la esperanza de vida de los inquilinos de Pío XI. Efectivamente, no poder salir durante meses o años de una vivienda de menos de 50 m² y en algunos casos interior por no disponer de un ascensor, merma de forma importante tanto la esperanza de vida como la salud mental de una persona. Por tanto, parece apropiado inferir que la salud mental y la esperanza de vida de los inquilinos mejora tras la intervención de Crein.

4. El método SROI no sólo tiene en cuenta los impactos positivos, sino también los negativos. En nuestro análisis hemos detectado como impacto negativo la reducción de impacto social que supone la imposibilidad de hacer frente al alquiler, normalmente motivado por la pérdida del empleo. Hemos decidido obviarlo, pues este impacto negativo viene acompañado de un menor Insumo (alquiler) y, por tanto, el ratio no debería verse modificado sustancialmente.



Recomendaciones

Con el objeto de seguir avanzando por la senda iniciada por Crein, a continuación se sugieren una serie de acciones que pueden ayudar a aumentar el Valor o Impacto Social de los proyectos de la empresa. Entre ellas, destacamos:

Peris y Valero 2o

Con el objetivo de promover la integración social de personas con algún tipo de discapacidad o de potenciar el empleo local, proponemos contratar para los servicios de limpieza de las zonas comunes del edificio a una empresa que tuvieran a su cargo a personas discapacitadas o bien, compañías que contraten a desempleados locales. Esta propuesta, de hecho, podría aplicarse a cualquiera de las 5 promociones desarrolladas por Crein.



Pío XI

Montar un centro de día con salón de reuniones (Tv, juegos), gimnasio adaptado y aula de informática. Esta iniciativa posibilitaría la implementación de clases semanales para enseñar a navegar por internet, programas de comunicación online (tipo skype) para hablar con los hijos o los nietos, buscar información sobre intereses personales de cada inquilino, etc. Este centro de día de nueva creación podría estar situado en una parte del local que actualmente ocupa la clínica de rehabilitación neuronal. Si no se pudiera disponer de esta posibilidad, se podría estudiar la opción de crearlo en un local adyacente, quizá cedido por el ayuntamiento, para que los desplazamientos fueran cortos. Una o dos personas, como voluntarios de una ONG, podrían encargarse de la coordinación diaria del nuevo centro, que debería estar conectado con el servicio de Urgencias 112 o similares (muchas personas mayores disponen de un dispositivo, generalmente colgado al cuello, conectado las 24 horas del día con un servicio de urgencias médicas). Para garantizar la participación de las personas interesadas, podría plantearse el cobro de una cuota simbólica de socio mensual que dé derecho a la utilización de las instalaciones. En el caso de que se planteara ampliar la disponibilidad del centro para otros pensionistas no residentes en Pío XI, la cuota mensual podría incrementarse.



Alfara 115

De nuevo, proponemos destinar los bajos comerciales de la promoción para montar actividades sociales. Coordinarlo con el Ayuntamiento para poder optar a ayudas económicas que permitan financiar parcialmente el proyecto. Ideas: Ludoteca para niños, guardería (en el edificio hay muchas parejas jóvenes), talleres para jóvenes y padres, etc.

Torrente 30

Uno de los factores que puede mejorar la vida de las personas es el aumento de la actividad física y poder disfrutar de cierto contacto con la naturaleza. Para ello, proponemos que se consensue con el Ayuntamiento de Torrente el uso de parcelas de tierra de labor que pudieran disfrutar los inquilinos. En municipios situados en zona de huerta (Torrente está ubicada en la comarca denominada Huerta Sur) es usual disponer de esta opción. Semanalmente, podría pasar por la puerta del edificio un autobús que recogiera a los PDIs y a los pensionistas interesados en esta iniciativa, llevarles hasta las parcelas y, una vez allí, un monitor les orientara y ayudara en el cultivo de productos hortofrutícolas (patatas, alcachofas, tomates, etc.). Esto permitiría que, periódicamente (una vez a la semana, o cada dos semanas), los inquilinos salieran de sus casas, hicieran ejercicio físico y tuvieran una actividad a desarrollar: preocuparse por el cuidado de la huerta. Cabría la posibilidad de cofinanciar el proyecto con el Ayuntamiento de la localidad.



Torrente 90

Intentar colaborar con el Plan Urban Xenillet y con la Concejalía de Bienestar Social del Ayuntamiento para que aporten financiación destinada a desarrollar algunas iniciativas sociales. Por ejemplo, podrían utilizarse algunos de los locales vacíos situados en los bajos para montar algún tipo de actividad social para los PDIs y pensionistas de T30. Estas tareas se consensuarían con el Ayuntamiento. Para los PDIs, por ejemplo, talleres de manualidades (cerámica) o teatro. Para los pensionistas: talleres de informática práctica (internet, programas de comunicación audiovisual – tipo skype -) y gimnasio adaptado. Creemos que uno de los factores que contribuye a la marginación es no salir del enclave. Para ello, y con el mismo objetivo de proponer actividades, podrían organizarse visitas a Valencia y alrededores. Para garantizar el compromiso de los potencialmente interesados, proponemos cobrar una cuota simbólica al mes.





ANEXOS

Modelo de Encuesta

Inquilinos

Promoción: XXXX
 Hora: 15:30
 Encuestado: Sr. XXXX
 Teléfono: 96 XXXX
 C/ XXXX

- ¿Qué tipo de vivienda tenía antes de estar en XXXX?
- La vivienda era ¿peor, igual o mejor que XXXX? ¿Por qué?
- ¿Tenía agua caliente, calefacción, trastero, garaje y el aislamiento del edificio era el correcto?
- Antes de entrar en XXXX, ¿qué quería cambiar de su vivienda? ¿Qué le hizo venir a XXXX?
 - Proximidad a la familia
 - Quedarse en el Municipio
 - Acceso fácil a la vivienda
 - Acceso fácil al transporte público
 - Acceso fácil a tiendas
 - Acceso fácil a ocio (cine, parques, etc.)
 - Mayor comodidad
 - Estar cerca de amigos
- La nueva vivienda ¿tiene agua caliente, calefacción, aislamiento correcto, trastero o garaje?
- ¿Qué ha cambiado desde que ha entrado en XXXX?
- De no haber entrado en XXXX, ¿qué habría hecho?
- Como consecuencia de haber podido optar a un alquiler asequible, ¿ha dejado de pedir algún tipo de ayuda o subvención, como ayuda vivienda, Renta Básica de Inserción o similares?
- ¿Podría haber optado a alquilar en la zona en condiciones de vivienda y alquiler similares?
- ¿Qué es lo que NO le gusta de XXXX?
- ¿Querría añadir algo más o comentar algo?



Modelo de Encuesta

Instituciones públicas Ayuntamientos

Promoción: XXXX
 Hora: 15:30
 Encuestado: Sr. XXXX
 Teléfono: 96 XXXX
 C/ XXXX

- ¿Qué objetivo tenía marcado el Ayuntamiento con el desarrollo de XXXX?
 - Mejora de la habitabilidad del vecindario
 - Urbanización del vecindario: rehabilitar (hacer) calles, conducciones agua y luz/gas
 - Reducir desempleo de larga duración
 - Dar vivienda asequible a habitantes de XXXX con recursos escasos
 - Otros
- ¿Existe algún plan de recuperación de la zona (fondos Feder, GVA, etc.)?
- Las viviendas de Crein. ¿Tenía el Ayuntamiento un objetivo económico y/o social con la construcción de XXXX?
- ¿Se han cumplido los objetivos previstos por el Ayuntamiento?
- ¿Cómo valoraría esta actuación?
- ¿Piensa que hay algún aspecto negativo de XXXX?
- ¿Desearía el Ayuntamiento de XXXX que hubiera más actuaciones como XXXX?
- ¿Hay más proyectos en XXX de Viviendas de Protección Pública en Alquiler?
- ¿Dispone el Ayuntamiento de una empresa pública, de construcción o gestión de vivienda?

Modelo de Encuesta

Instituciones públicas autonómicas

Promoción: XXXX
 Hora: 15:30
 Encuestado: Sr. XXXX
 Teléfono: 96 XXXX
 C/ XXXX

- ¿Cree que XXXX ha cumplido los objetivos que tenía marcados con las promociones de XXXX?
- ¿Se han desarrollado más promociones de Vivienda de Protección Pública en Alquiler en Valencia? ¿Y en el resto de la Comunidad?
- ¿Hay promociones de Vivienda de Protección Pública en Alquiler en curso actualmente en la provincia?
- ¿Cree que la Vivienda de Protección Pública en Alquiler es un modelo que debería fomentarse desde la Administración local y central?
- ¿Qué ventajas cree que tiene la Vivienda de Protección Pública en Alquiler?
- ¿E inconvenientes?

