

DOMINGO, 12 DE MAYO DE 2013

## Proyectos Público-Privados (PPP)



Fundació Eduard Soler

A menudo oímos hablar de Proyectos de colaboración Público-Privada y vemos las siglas PPP en numerosos artículos y documentos; suelen ir acompañados de referencias a la importancia del PPP en el desarrollo local. Sin embargo, pocas veces tenemos la oportunidad de escuchar o leer acerca de proyectos concretos y en funcionamiento. Pues hace unas semanas tuve la oportunidad de participar en una jornada dedicada a presentar experiencias reales en PPP. Fue en **Can Muntanyola**, la sede de Promoción Económica del [Ayuntamiento de Granollers](#) (Barcelona-España).

La sesión, coordinada y dirigida por **Marcel Prunera**, nos ofreció 5 casos distintos de colaboración público-privada de los que os cuento los aspectos más interesantes.

**Caso 1.**-La primera experiencia nos la presentó **Jaume Cabaní**, Director de la [Fundació Eduard Soler](#). Una iniciativa privada puesto que tiene su origen en la cesión de su patrimonio (50M€) por el fundador para crear esta iniciativa que trabaja a favor de la competitividad del territorio. Su territorio es [el Ripollés](#), una comarca catalana rural de no más de 25.000 habitantes, alejada tanto de Barcelona como de otras ciudades.

Las actividades de la fundación, que define su actuación como "**inyectar competitividad a las empresas**", incluye pisos para jóvenes, una residencia para emprendedores, una incubadora de empresas, formación profesional, un centro tecnológico y la atracción de talento.



Taller de la Fund. Eduard Soler

Su presupuesto está compuesto por 1,5M€ provenientes de los intereses del fondo patrimonial y 1M€ de facturación de servicios a empresas. Tiene un Patronato de 7 miembros, 3 de ellos públicos y 4, privados. Pero es su comité asesor industrial quien traza las líneas de trabajo de la entidad.

**Caso 2.**- A continuación, **Teresa Torres** nos habló del [IFEM, Instruments Financers per Empreses Innovadores](#), una sociedad pública del Gobierno de Catalunya dedicada a la financiación de emprendimientos. Gestiona, para el periodo 2007-13, 50M€ de fondos

exclusivamente públicos (europeos y regionales). Como detalle significativo, señalar que suman sus recursos a los de grupos de Business Angels que se van formando en los distintos lugares de la geografía catalana incrementando su capacidad de inversión de apoyo a proyectos locales.

**Caso 3.-** El siguiente proyecto que se presentó es [Biocat](#), una iniciativa pública, una vez más, que dinamiza, articula y promueve el sector biotecnológico catalán. Dispone de un amplísimo patronato presidido por el Presidente del [gobierno catalán](#) y en el que se incluyen universidades, empresas y representantes políticos. La dirección es esencialmente técnica, liderada por **Montserrat Vendrell** quien nos presentó la iniciativa, y su presupuesto -3M€- proviene aproximadamente a partes iguales de la administración regional, de proyectos europeos, y de un convenio con La Caixa (entidad bancaria).

---

**¡Inicio en 15 días!**

**Taller de Desarrollo Económico Local**

**Fórmate on-line con Alain Jordà**

**¡[Infórmate aquí](#) y empieza el 27 de Mayo de 2013!**

---

**Caso 4.-** Luego fue **Pere Condom** quien nos contó cómo el [Parc Científic i Tecnològic de la Universitat de Girona](#) (inaugurado en 2007) consiguió salir adelante a pesar de la crisis y en la actualidad está prácticamente al 100% de ocupación de sus espacios estando, por ende, junto a una ciudad mediana -Girona, 80.000 habitantes- y alejado de la gran área metropolitana de Barcelona.

El Parque, 6 edificios con 40.000m<sup>2</sup> construidos, es una iniciativa promovida por un territorio y se materializa a través de una Fundación en la que están representados la Universidad de Girona, el Ayuntamiento, la Diputación Provincial, la Cámara de Comercio e Industria y la Federación de Organizaciones Empresariales de Girona.

El Parque cuenta con dos centros tecnológicos de referencia: el [Instituto del Agua](#) y el [Centro de Robótica Submarina](#) además de acoger a diversos grupos de investigación universitarios y a un centenar de empresas en distintos estados (preincubación, incubación, consolidación e industria tradicional. El parque no está especializado en ningún sector y su estructura organizativa cuenta con 18 personas empleadas (2/3 de ellos para mantenimiento y 1/3 para la dinamización).

Su visión es “alquilamos espacios a vecinos selectos”. Cuentan con un programa de atracción de talento internacional con vivienda y espacios gratuitos para la empresa y acogen 250 actos de dinamización al año.



Parque de Girona

Disponen de un “trampolín tecnológico” o servicio que facilita la transición a la empresa de la tecnología desarrollada en la universidad . También impulsan el “Corporate Venturing”, es decir, la aparición de “spin-offs” industriales en las que una empresa consolidada se asocia con un grupo de emprendedores para desarrollar una solución que interesa potencialmente a la empresa.

Por último, Pere Condom, nos dio la lista de los 10 factores de impacto del Parque en el territorio al que pertenece:

1. Creación de puestos de trabajo
2. Fomento del emprendimiento
3. Atracción de proyectos desde el área metropolitana de Barcelona (situada a 100Km)
4. La ampliación del territorio en el que influye al abarcar ahora una zona del sur de Francia
5. Internacionalización tecnológica a través de la Tech Park Alliance
6. Refuerza la especialización territorial (al potenciar la industrial local)
7. La tecnología se convierte en elemento de proyección del territorio
8. Contagio de la cultura innovadora a las demás instituciones del territorio
9. Contagio de la cultura innovadora al sector privado (viveros de empresa privados, business angels, empresas tecnológicas, conciencia de las oportunidades tecnológicas)
10. Impacto en la universidad de la cultura de colaboración con la empresa

**Caso 5.-** Finalmente, **Jaume Baró**, de [Barcelona Activa](#), la gran sociedad anónima municipal del Ayuntamiento de Barcelona para el emprendimiento, nos mencionó algunas de las iniciativas mixtas que abordan con el sector privado. Además de las tradicionales incubadoras de empresas, ofrecen espacios en alquiler para que otras entidades desarrollen su propia labor de incubación.

Su proyecto insignia en estos momentos es una agencia de promoción de la ciudad que desarrollan conjuntamente con la Cámara de Comercio e Industria y que se denomina [Barcelona Growth](#). Se ubicará en el **edificio Media TIC** y agrupará los servicios de atención a la empresa, la sede del Mobile World Capital, un centro de recursos sobre la ciudad, una "free zone" o zona libre de cargas municipales para empresas de reciente creación y el [Cibernarium](#), un espacio de difusión y experimentación de las TIC.



Edificio Media TIC en Barcelona

La sesión finalizó con un debate entre los ponentes en el que se resaltó la importancia fundamental de la iniciativa pública para arrancar estos proyectos (sólo el de la Fundació Eduard Soler es de iniciativa privada). Por eso el liderazgo de la administración local es

decisivo para que aparezcan proyectos PP en su ámbito. Abundando en este tema, **Condom** afirmó que el rol de la administración local debe ser el de catalizar, engrasar e impulsar hasta que el sector privado tome el relevo. **Baró** nos dijo que un buen barómetro para medir la salud de una iniciativa PPP es una reducción progresiva de la implicación económica pública para lo cual es imprescindible una elevada calidad en la gestión.

Como veis, casos diversos, con planteamientos distintos y distintas formas de colaboración, distintos liderazgos, distintos sectores, distintos objetivos pero, en todos ellos, vemos la generación de un valor añadido que aparece a través de la colaboración entre agentes. Lo evidente es que, sin esas iniciativas de PPP, no habrían sido posibles los resultados obtenidos por cada uno de ellos.

Quizá hayais observado que sólo una de las 5 iniciativas presentadas proviene del ámbito local (la primera). En un próximo post os presentaré iniciativas de tipo público-privado de ámbito estrictamente local aunque os animo, desde ahora, a trabajar para poner en pie iniciativas PPP en vuestros territorios respectivos. Es decir, partir de un objetivo, buscar los socios adecuados, hablar con ellos, plantearles el proyecto, sentarlos en una mesa y empezar a hablar de cómo será esa iniciativa conjunta de la que todos van a beneficiarse y a la que todos deben contribuir.