

DIAGNÓSTICO Y PROPUESTAS SOBRE EL MODELO DE COMPETITIVIDAD DE LAS ACTIVIDADES DE LOS ARTESANOS ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA



VERSION.1. 8/07/2008

Este informe se ha realizado por encargo del

GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.

Autores del informe y colaboradores del equipo de investigación.

Pau Rausell Köster – Dirección -

Raúl Abeledo Sanchís – gestión de proyecto-

Franciso Marco Serrano Elisabeth Costa Bernat (K|P|K – Key Productivity Konsulting). Diseñod e encuesta, análisis y procesamiento de datos.

Raul Abeledo, Nuria sanchís. Investigación y documentación

Julio Montagut Marqués. Bases de datos y análisis de datos

Juan Vicente Castaño, Nuria Sanchís, Raúl Abeledo. Trabajo de campo

Análisis sobre propiedad intelectual. Luís Vera

ESTE ESTUDIO HA SIDO FINANCIADO A TRAVÉS DEL PROGRAMA DE IMPIVA: PLA DE COMPETITIVITAT DE L'EMPRESA VALENCIANA (PCEV). PROGRAMA D'INNOVACIÓ 2007.

1.	INTRODUCCIÓN.....	5
	Antecedentes sobre el sector de los artistas falleros.....	5
	Ubicación del Sector.....	5
	Organización profesional del sector.....	7
2.	LA DEMANDA.....	7
	Evolución de la demanda.....	10
	Evolución de la demanda en términos monetarios.....	11
	Evolución del precio de las Fallas.....	12
	El efecto de los premios sobre los precios.....	15
	Efectos de las subvenciones sobre la demanda.....	17
3.	LA OFERTA DEL GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.....	18
	Características Sociodemográficas y profesionales de los Artistas Falleros del Gremio de Valencia.....	18
	Edad.....	18
	Nivel de estudios y formación artística.....	19
	Unidad familiar y nivel de renta. Estructura empresarial y dimensión.....	21
	La función de producción y las variables económicas.....	24
	Datos globales del sector.....	24
	La cuenta de pérdidas y ganancias del sector.....	26
	El coste de ventas.....	27
	El valor añadido bruto del sector y la medida del componente artístico.....	29
	Sueldos y salarios.....	30
	Amortizaciones y coste financiero.....	31
	Conclusiones sobre las variables económicas de la cuenta de Pérdidas y Ganancias ..	32
	Equipamientos e instalaciones para la producción.....	33
	Conocimientos y formación en el ámbito de la gestión.....	35
	Las actitudes.....	38
4.	FUNCIONAMIENTO Y FINANCIACIÓN DEL GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.....	41
	Funciones actuales.....	42
	Recursos materiales y humanos.....	44
	La financiación del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.....	45
	Los Ingresos.....	47

Los gastos.....	51
Algunas conclusiones sobre la capacidad del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA para general recursos.	58
5. CONSIDERACIONES Y PROPUESTAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR.....	60
Escenario 1. Superar debilidades y las amenazas.	63
Escenario 2. Valorizar las fortalezas.	65
Escenario 3. Aprovechar las oportunidades	67
6. ANEXO 1 OFICI. OFICINA PARA LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN DEL SECTOR DE LOS ARTISTAS FALLEROS.....	71
Introducción.....	71
Misión, objetivos y funciones de OFICI	73
Inserción de OFICI en la estructura actual del gremio de artistas falleros.....	76
Plan de trabajo anual 2009.....	77
Recursos necesarios.....	81
7. Anexo 2 Consideraciones sobre la Propiedad Intelectual en el caso de los Artistas Falleros	85
Los derechos de autor, de los creadores plásticos.....	85
Un cálculo aproximativo de los derechos de autor del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.	91
Conclusiones.....	93
Algunas propuestas.....	93
Reconocimiento y valoración de los derechos de autor de los agremiados.	94
Control y gestión de los derechos de autor.	95
Explotación directa o indirecta de los derechos de autor por el Gremio.....	95

1. INTRODUCCIÓN.

Los objetivos del presente estudio, consisten en establecer las condiciones sociolaborales y de producción para el desarrollo de la actividad de los artesanos artistas falleros, así como las condiciones del funcionamiento del “mercado” en el que se intercambian y demandan la producción del Gremio Artesano de Artistas Falleros de Valencia. A partir del estudio de dichas condiciones, se establece una serie de diagnósticos que visualizan cuáles son las debilidades y amenazas del sector y cuáles son las fortalezas y oportunidades a aprovechar para mejorar las condiciones de competitividad e innovación en las que podría moverse el sector.

Al margen de la utilización de las fuentes secundarias en los casos que se ha requerido, el grueso principal de la información obtenida proviene de la elaboración de una encuesta propia¹

Antecedentes sobre el sector de los artistas falleros.

Ubicación del Sector.

La actividad profesional de la creación y producción de fallas se ubica en el sector artesano.

El marco normativo que regula la actividad artesana en la CV se compone de las siguientes Leyes, decretos y órdenes

Ley de la Generalitat Valenciana 1/1984 de 18 abril, de ordenación de la Artesanía

Decreto 83/84 de 39 de julio del Consell de la Generalitat Valenciana por el que se regula la Composición y Funciones de la Comisión de Artesanía de la Generalitat Valenciana.

Orden de 4 de junio de 1985, por la que se aprueba el Repertorio de Oficios de la Comunidad Valenciana – se reflejan 75 oficios artesanos.

Orden de 9 de septiembre de 1994 que agrega al mencionado repertorio 21 oficios más, hasta un total de 96. Según la Ley 1/84, de Ordenación de Artesanía en la Comunidad Valenciana, en su Capítulo 1, Artículo 1

¹ Ficha técnica de la encuesta

Ámbito: Valencia.

Universo: Agremiados al "Gremi" cuya situación durante el 2006/07 era activa.

Preencuesta (n=104)

Tamaño de la muestra: Diseñada=100 / Realizada=73 / Tasa de respuesta=73%.

Afijación: Proporcional.

Procedimiento de muestreo:

Muestreo Aleatorio Estratificado, tomando como variable de referencia la última facturación.

Los cuestionarios se han aplicado tanto mediante entrevista personal en los talleres de los agremiados como mediante entrevista telefónica concertada.

Error muestral: Para un nivel de confianza del 95,5% (2 sigmas), y variabilidad máxima (P=Q), el error real es de $\pm 9,3\%$ para el conjunto de la muestra y en el supuesto de muestreo aleatorio simple.

"Se considera artesanía la actividad de creación, producción, transformación o reparación de bienes y la prestación de servicios realizada mediante un proceso en el cual la intervención personal constituye un factor predominante y que da como resultado la obtención de un producto final individualizado, que no es susceptible de una producción industrial totalmente mecanizada o en grandes series".

Las actividades artesanales se clasifican en tres grupos, según la misma Ley:

- a) Artesanía de producción de bienes de consumo
- b) Artesanía de servicios
- c) Artesanía artística o de creación

Se considera industria artesana a toda unidad económica que, realizando una actividad comprendida en el Repertorio de Oficios Artesanos de la Comunidad Valenciana, reúna las siguientes condiciones:

- a) Que la actividad desarrollada tenga un carácter preferentemente manual, sin que pierda el carácter de manualidad por el empleo de utillaje y maquinaria auxiliar, y origine un producto individualizado pero no único.
- b) Que como responsable de la actividad de la industria figure un artesano o maestro artesano que dirija y participe en la misma.

No podrán tener la consideración de industria artesana aquellas unidades que ejerzan su actividad de forma ocasional o accesorio.

Podrán disfrutar de la consideración de industria artesana aquellas unidades económicas que se dediquen a la producción y comercialización de sus productos artesanos.

Podrán asimismo gozar de la consideración de industria artesana formulas asociativas dedicadas exclusivamente a la consideración de productos artesanos, siempre y cuando todos sus integrantes sean a su vez industrias artesanas.

La ordenación del sector artesanal contempla su aproximación a través de distintas mesas sectoriales como son la Mesa de la Agroalimentación, la Mesa de Cerámica y Vidrio, la Mesa de Instrumentos Musicales, la Mesa de Madera y Afines, la Mesa de Moda , la Mesa de oficios Varios y la Mesa de Fiestas. Es en esta última donde se encuentra ubicada la producción de fallas, junto a las actividades del sector de la Pirotecnia.

Junto con el sector de la pirotecnia, según datos de la Conselleria², suponían en 2005 el 13% de los talleres, el 4,5% del empleo del conjunto del sector de la artesanía, y el 2,6% y el 2,2% de la facturación y las compras.

² Dado el tratamiento global del sector de la artesanía en dicho estudio, cabe señalar que las cifras ofrecidas hay que considerarlas como meras estimaciones

Tabla1: Distribución por sectores de la actividad artesana en la Comunidad Valenciana. 2005

MESA	Talleres	Empleos	Producción	Compras
AGROALIMENTARIO I	3,6%	9,6%	26,3%	29,5%
AGROALIMENTARIO II	0,7%	0,9%	0,7%	1,0%
AGROALIMENTARIO III	19,8%	12,5%	3,1%	2,6%
AGROALIMENTARIO IV	31,4%	8,5%	7,2%	12,5%
CERÁMICA Y VIDRIO	3,4%	9,9%	1,5%	1,1%
INSTRUMENTOS MUSICALES	0,6%	3,0%	1,9%	1,6%
FIESTAS	12,9%	4,5%	2,6%	2,2%
ENTIDADES AS GENÉRICAS	0,6%	0,1%	0,0%	0,1%
OFICIOS VARIOS	3,3%	1,3%	2,4%	2,0%
MADERA Y AFINES	12,4%	46,2%	54,2%	47,4%
MODA	11,3%	3,4%	0,1%	

Fuente: Conselleria d'Empresa Universitat i Ciència(2006): *Plan de Competitividad. Sectores Artesanos de la Comunidad Valenciana. 2007-2009* y elaboración propia

Estas cifras implican, que comparándolo con el resto de la artesanía, la Mesa de Fiestas es comparativamente más intensa en factor trabajo que el resto de los sectores y que la productividad del trabajo es menor que la media del conjunto de la artesanía.

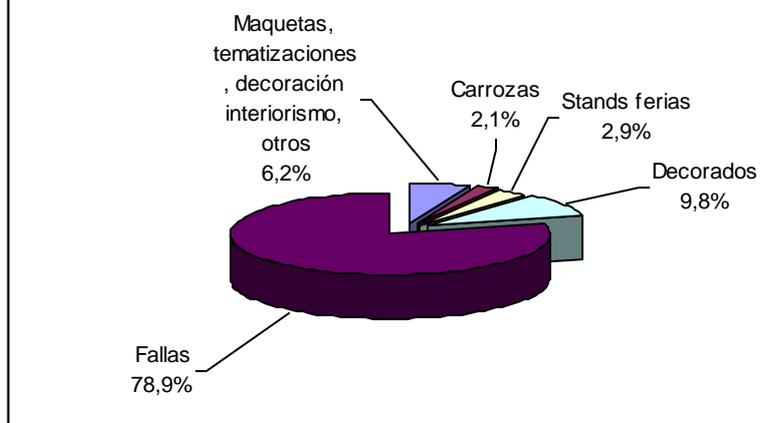
Organización profesional del sector.

En la actualidad la actividad profesional se articula a través del funcionamiento de distintos colectivos profesionales que se articulan a nivel territorial: GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA, GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE BURRIANA, GREMIO DE ARTISTAS DE HOGUERAS DE ALICANTE. Y una federación que aglutina a las tres asociaciones profesionales a través de la FEDERACIÓN DE ARTISTAS FALLERS I FOGUERERS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA.

2. LA DEMANDA.

El principalmente demandante del sector es la actividad festiva ligada a la celebración de las Fallas, que supone casi el 80% de la facturación media de un agremiado.

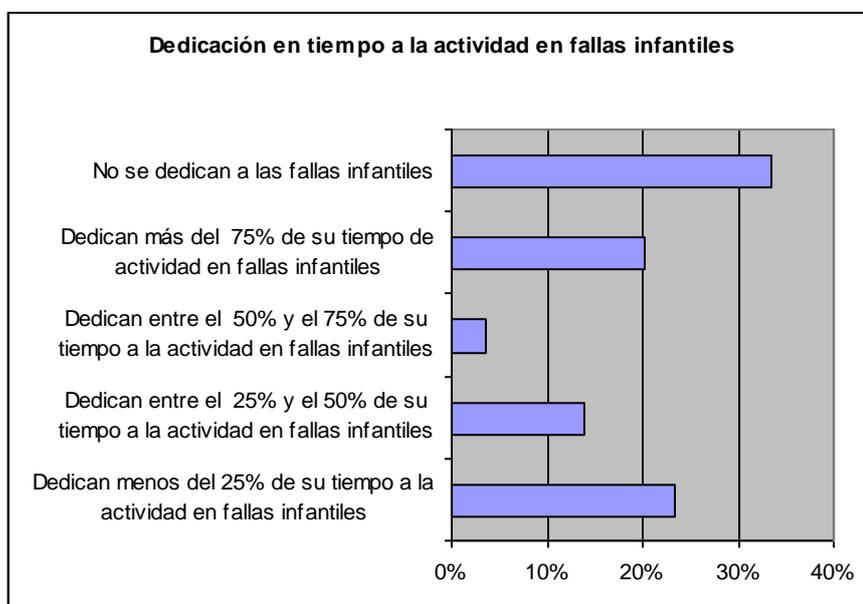
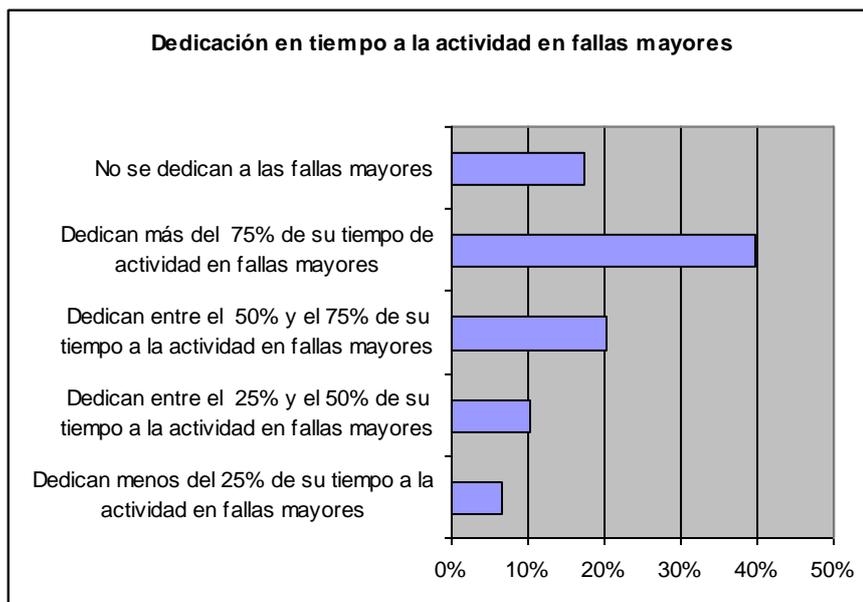
Distribución por actividades de la facturación promedio (agremiados). 2006



Otras demandas, como las carrozas, los stands de feria suponen proporciones menores. La participación en la construcción de decorados para escenografías teatrales o para el sector audiovisual, suponen casi el 10%.

A pesar de que esta es la situación para el agremiado medio, también es cierto que aproximadamente un 40% de los agremiados dedica más del 75% de su tiempo a trabajar en la producción de fallas mayores, es decir podríamos afirmar que tiene una dedicación prácticamente exclusiva a dicha actividad.

También podemos hablar de cierta especialización relativa en el caso de las fallas infantiles que afecta a un 20% de los agremiados.

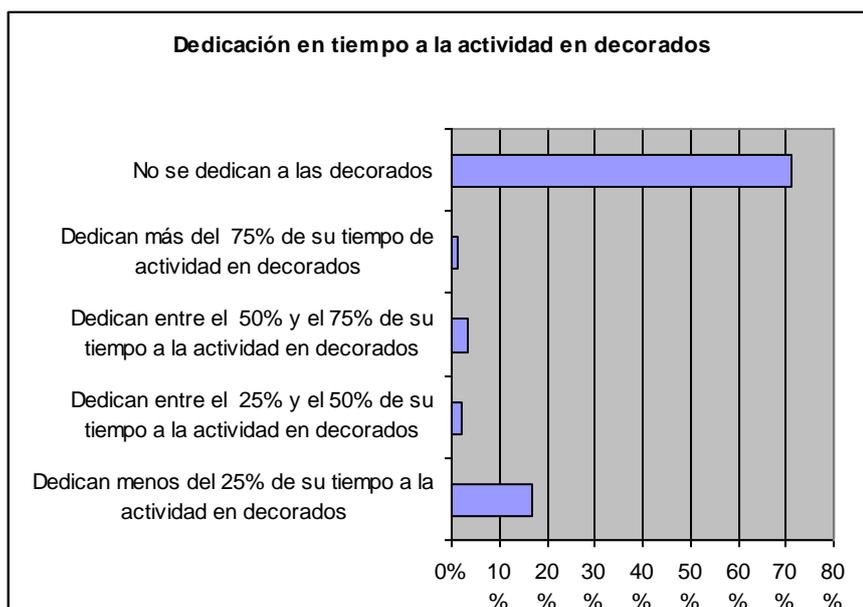


Y menos de un 10% dedican menos de un 25% del tiempo de su actividad a las fallas mayores.

Respecto a la dedicación en tiempo a los decorados cabe decir que esta actividad se limita a menos de un 30% de los agremiados y la mayoría de estos dedican menos de una cuarta parte tiempo.

Nos encontramos por tanto ante una actividad que tanto en términos de venta como de dedicación se concentra de manera muy marcada en la producción de monumentos falleros.

La dimensión de la demanda de monumentos, en consecuencia determinará la frontera potencial de expansión del sector.



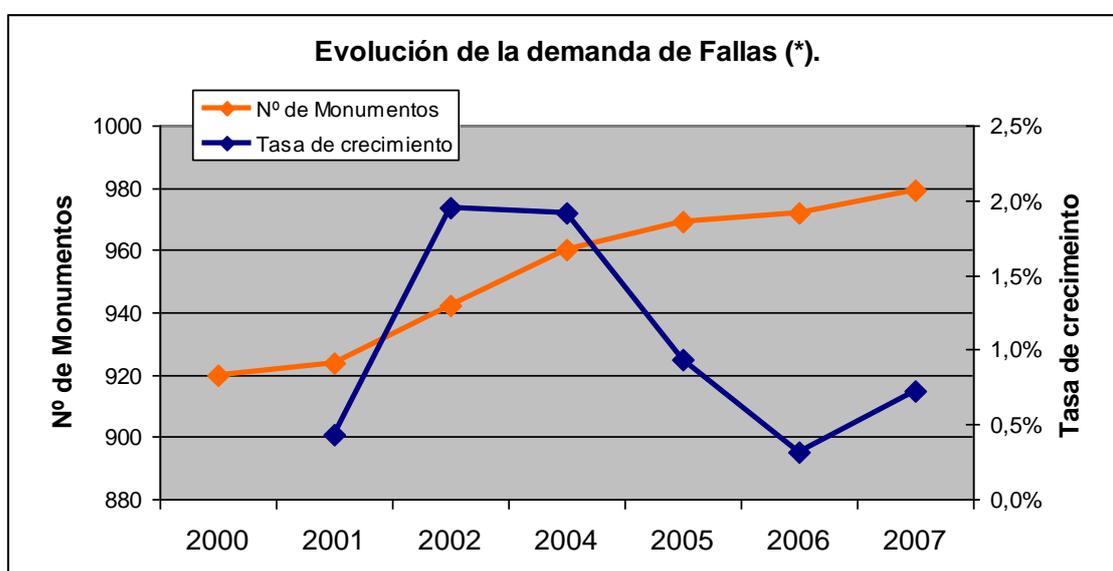
Evolución de la demanda.

La demanda del número de monumentos falleros está altamente correlacionada con los procesos de crecimiento de la población y con la consecuente transformación urbana de los municipios en los que se desarrolla la fiesta. En este sentido podemos apreciar que la aparición de nuevas demandas se plantean a partir de la creación de nuevos espacios, ya que la actividad fallera es intensiva en espacio³. Esta transformación urbana implica la utilización de nuevos espacios residenciales que generan nuevos barrios y en algunos casos nuevas tramas sociales con conjuntos de individuos que importan consigo la tradición de la fiesta fallera. Dado que en los últimos años la Comunidad Valenciana ha vivido un proceso de reestructuración y expansión de sus tramas urbanas, debido en parte al crecimiento de la población, pero también como consecuencia de nuevas demandas de residentes, la consecuencia ha

³ La fiesta fallera requiere del espacio físico común para el desarrollo de la actividad festera, aunque últimamente se plantean algunos espacios virtuales para facilitar el desarrollo de la misma, aunque hasta ahora con resultados bastante limitados. Véase por ejemplo el caso de la comisión Falla Els somnis *Nuestra falla es la primera del siglo XXI en incorporarse de pleno derecho a Internet creando la única falla virtual. Somos pioneros no solo en el medio sino en el concepto de participación en la fiesta, que más adelante explicaremos.* <http://www.elsomnis.com/home.php>

sido un crecimiento relativamente moderado de la demanda de monumentos falleros.

La explicación de esta moderación en el crecimiento de la demanda puede venir explicada por dos factores; el primero tiene que ver con los tiempos, ya que la urbanización de determinados nuevos espacios exige cierto tiempo para la articulación de las tramas sociales y para la consolidación de cierta masa crítica de personas dispuestas a iniciar el proceso de creación de una nueva comisión, pero en segundo lugar hay que considerar que parte de los nuevos flujos de población son inmigrantes que no tiene interiorizada la tradición fallera. En consecuencia, a pesar de el proceso que ha vivido la Comunidad Valenciana en los últimos años, el crecimiento de la demanda ha sido relativamente moderado, no superando en ningún años tasas de crecimiento por encima del 2%.



*. No hay datos para 2003. Se considera que en la mayoría de los casos los monumentos son dos; uno grande y uno infantil. Excluidos los datos de Elda, San Vicent del Raspeig, Guardamar y Torrevieja. Tampoco se contabilizan las de la provincia de Castellón (35 en 2007) por no tener datos desde el año 2000. La "demanda extranjera" puede rastreadse en Buenos Aires (Argentina) Calvià (Mallorca) Formentera, Gavà (Barcelona), Mar de Plata (Argentina), Mendoza (Argentina), Nottingham (Gran Bretaña), Palma de Mallorca, París (Francia), Puntarenas (Costa Rica) S.Antoni de Portmary (Ibiza) y Zaragoza que de manera regular u ocasional plantan monumentos falleros

A partir de estos datos, es previsible, que dado la notable ralentización de los procesos de reestructuración urbana en los próximos años, la demanda incluso reduzca su crecimiento a corto plazo. Lo que también es destacable la resistencia al descenso de la demanda, en el sentido de que se dan muy pocos casos de comisiones falleras que desaparezcan.

Evolución de la demanda en términos monetarios.

Si en términos absolutos, la cantidad de monumentos depende de los procesos de urbanización, en términos monetarios resulta evidente que dicha demanda dependerá de variables más macroeconómicas como el

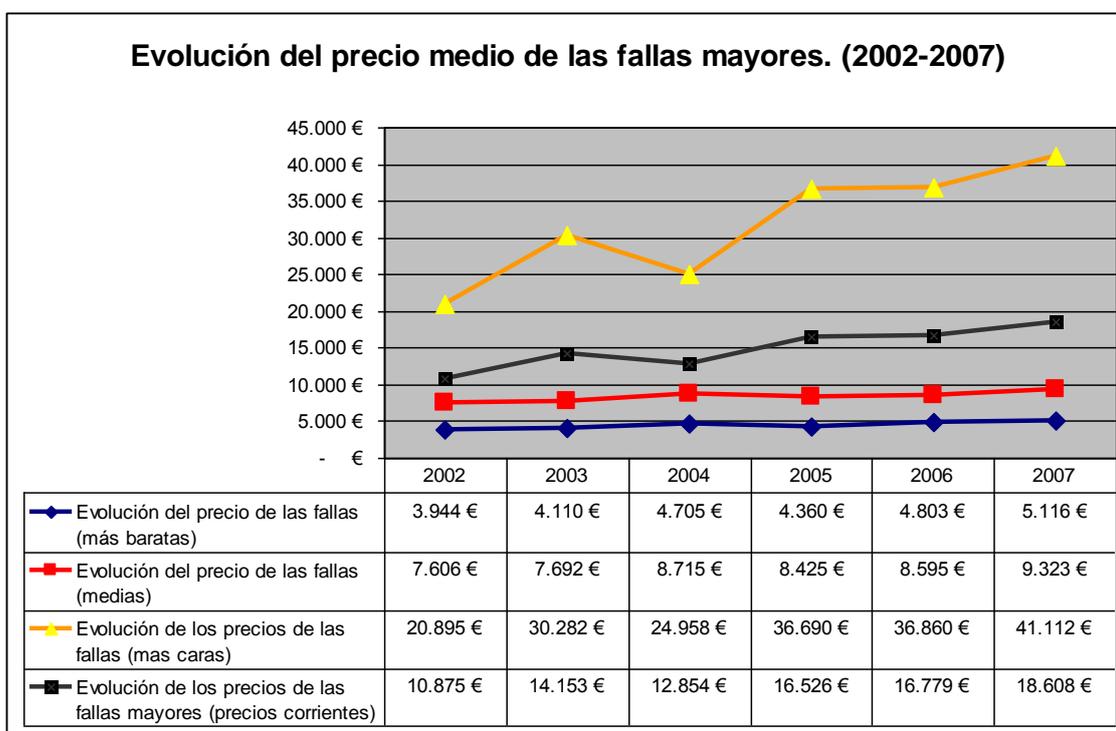
crecimiento de la renta disponible. Hay que tener en cuenta que las fallas son financiadas por aportaciones voluntarias de los miembros de las comisiones falleras, así como de la capacidad de las comisiones falleras de generar ingresos a través de las distintas actividades.

En términos monetarios, para 2007 la demanda global orientada al sector profesional en el conjunto de la Comunidad Valenciana la podemos estimar en unos 19,5 - 20 millones de € que corresponden a unas 850 monumentos de Fallas mayores a un precio medio de 18.607,74 € y otros tantos de Fallas infantiles a un precio medio de 4.557 Euros de precio medio.

De este mercado, aproximadamente un 50% corresponde al mercado estricto de la ciudad de Valencia

Evolución del precio de las Fallas.

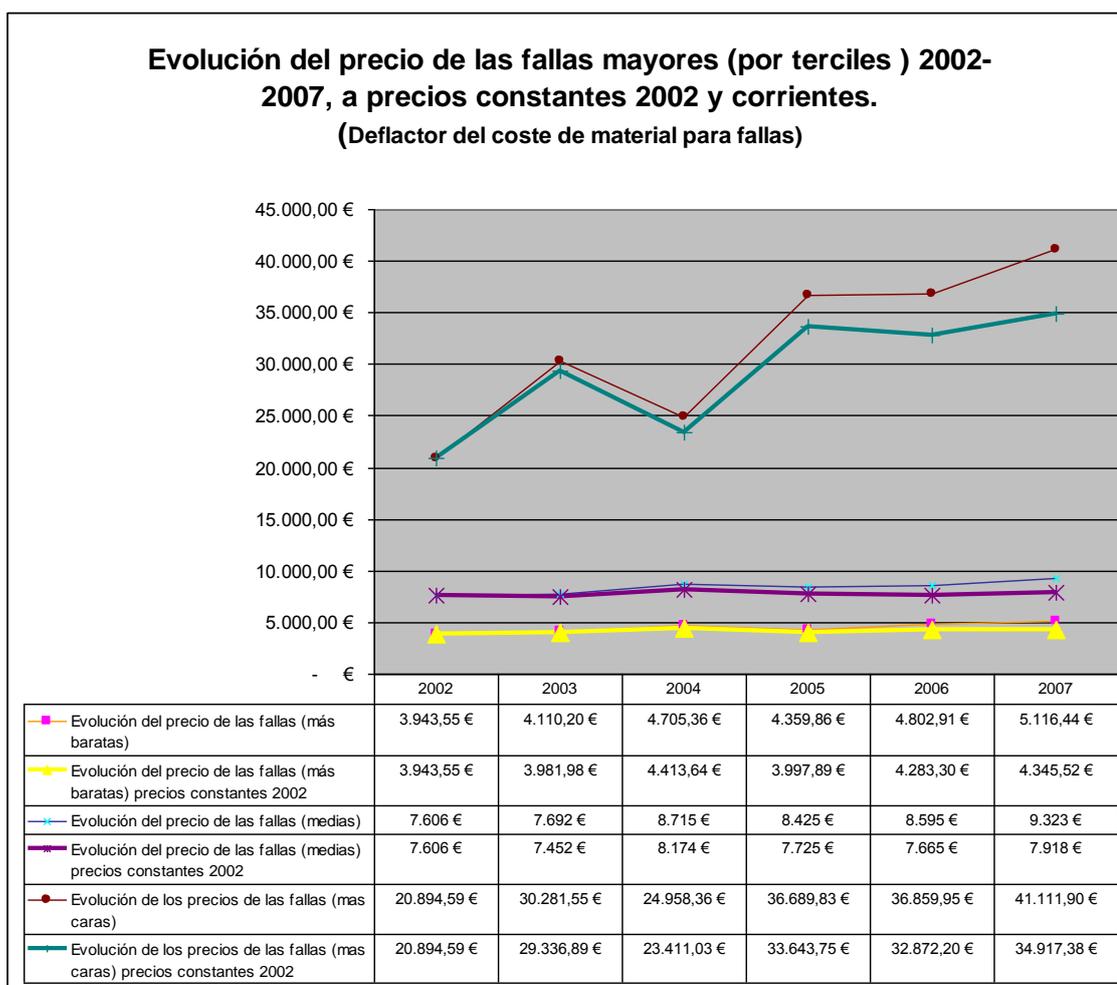
Una cuestión relevante a dilucidar, consiste en determinar la evolución del precio de las Fallas, ya que la dimensión del mercado depende de la evolución del precio. Como podemos comprobar en la gráfica siguiente, es perceptible el crecimiento del precio de las Fallas Mayores, que en el período 2002-2007, pasan de una cifra media de 10.875 Euros en 2002, a una cifra de 18.608, lo que supone un incremento durante el periodo del 71%, con tasas de variación interanual por encima del 14%.



Sin embargo si analizamos la muestra por terciles, podemos comprobar que el incremento de los precios de las Fallas se debe fundamentalmente al crecimiento de las Fallas que se sitúan en el tercio superior, es decir por las Fallas más caras. De hecho si comprobamos las variaciones interanuales de los precios de las fallas por terciles podemos comprobar que la tasa de crecimiento en el caso de las Fallas situadas en el tercil superior, supera en más del triple la variación de los otros dos terciles.

Tabla2 . Variación interanual de los precios de las fallas mayores por terciles. 2002-2007	
Evolución del precio de las fallas (más baratas)	5,9%
Evolución del precio de las fallas (medias)	4,5%
Evolución de los precios de las fallas (mas caras)	19,4%
Fuente:	

Con estos datos se puede comprobar que en un período de 5 años, el precio de las Fallas mayores, más caras prácticamente se ha duplicado. Parte del incremento de los precios cabe atribuírselo al incremento general de los precios, y al particular del crecimiento de los costes de



producción.

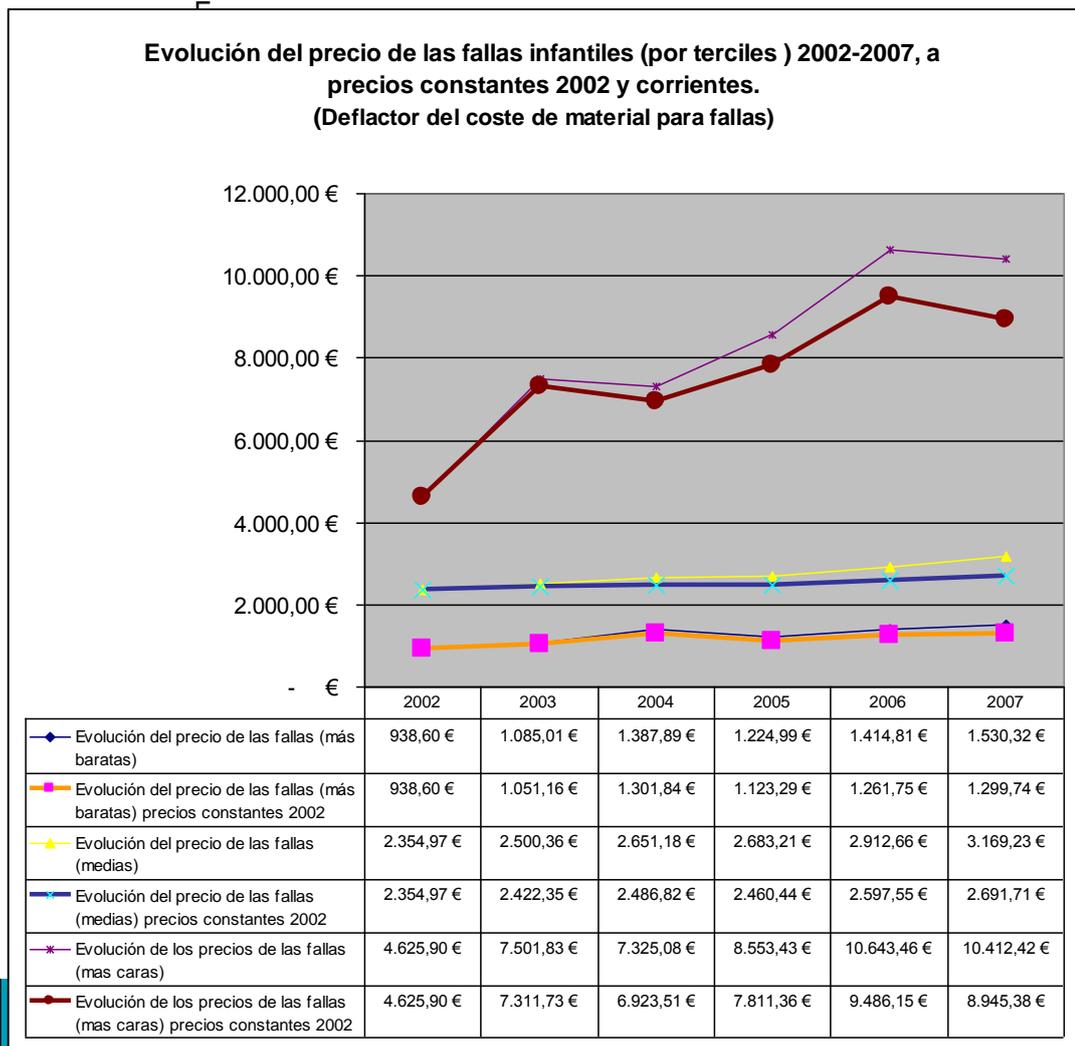
El *Índice de precios de las Fallas*, elaborado a partir de la evolución de los precios de los materiales de producción que se pueden observar en la tabla 3, comprobamos que sólo en 2005, dicho indicador se encuentra por encima del IPC.

Si deflactamos las series a partir de un deflactor obtenido sobre el precio de los materiales para la construcción de las fallas, podemos comprobar que en el caso de las fallas de los terciles inferiores (fallas de precio medio y las fallas más baratas) muestran unas variaciones muy modestas.

	2003	2004	2005	2006	2007
Índice de precios de las fallas(*).	3,22%	3,39%	2,44%	3,08%	5,61%
IPC	2,60%	3,20%	3,70%	2,70%	4,20%

(*). Índice obtenido a partir de la evolución de los precios de materiales para la construcción de las fallas que suponen el 66,90% del gasto en materiales. (Carton Modelar, Grapas, Manos de espuma y escayola, Espuma de polieturano, Gotele, Resina de poliéster, Madera tableros, Bolas y figuras corcho, Placas de pantex, Pinturas plasticas)

Prácticamente la misma evolución podemos observar para el caso de las Fallas infantiles



n hecho constatable como es la evolución creciente del precio de las fallas, tanto en el caso de las infantiles como las mayores. Sin embargo si observamos con detenimiento este crecimiento, prácticamente afecta a las fallas más caras, es decir a aquellas que se ubican en el tercil superior.

Esta variación al alza de los precios de las Fallas, afecta aproximadamente a 60 de los 180 artesanos falleros que mantienen una actividad regular en los últimos 3 años. Sobre el conjunto de la actividad del sector el dato apunta a cierta polarización de la demanda en un tercio superior que cada vez realiza encargos de mayor dimensión y los dos tercios restantes que se mantiene de manera muy estable. Dado que parte de la motivación sobre las demanda de una mayor o menor monumentalidad de las fallas recae en la posibilidades de cierta competitividad lúdica entre comisiones, esta polarización podría tener efectos sobre los segmentos inferiores de manera que reduzcan la presión de la demanda ante la imposibilidad de competir con aquellas que se ubican en el tercil superior

El origen del shock de la demanda proviene de cambios en el modelo sobre la funcionalidad social de las fallas y la utilización como escaparate socio-empresarial para algunos agentes enrolados en las comisiones falleras. Se trata de un fenómeno que ha cobrado relevancia en los últimos años pero que sucede muy ligado al boom económico, por lo que es previsible, como de hecho ya ha sucedido, que este tirón de la demanda no persista en el tiempo, y los precios de las fallas moderen su crecimiento.

Otra de las características de la demanda de fallas es su estabilidad en términos financieros, ya que los pagos, por parte de las comisiones se establecen con una periodicidad regular, que más o menos coincide con la estructura de pagos del artesano y que permite que se trabaje sin estrangulamientos financieros, ni en consecuencia requiera de productos de crédito bancario. El nivel de impagos, sobre el conjunto del sector resulta también despreciable

El efecto de los premios sobre los precios⁴.

Para las comisiones falleras, la probabilidad de obtener un premio, resulta un acicate importante a la hora de decidir el montante de recursos asignados a los monumentos falleros y en consecuencia el sistema de premios en su conjunto, como elemento de competitividad lúdico-festiva

⁴ Los datos disponibles para realizar los cálculos se han obtenido de: a) Contratos desde el 2002 hasta el 2007 – Año, Falla, Coste, Artista (sólo desde el 2005). 2284 registros para todo el periodo (02-07) 1499 registros que incluyen el coste, 1144 registros para el periodo que incluye el nombre del artista (05-07), b).Premios obtenidos por cada Falla durante el periodo 2002 hasta el 2007. 342 registros

se convierte en un sistema efectivo de animación del conjunto global de la demanda.

A partir del análisis de los datos sobre coste de los monumentos y obtención de premios, parece evidente que la probabilidad de obtener un premio (en las categorías superiores), está altamente correlacionada con el coste del monumento, con técnicas de contrastes de medias podemos determinar que:

1. Las Fallas que ganan un premio son, en media, las de mayor coste.

Sólo aceptaríamos la igualdad de medias para niveles de significatividad inferiores al 2,48%. Para niveles de significatividad superiores al 2,48% (5%, por ejemplo), podemos afirmar que la hipótesis NO es cierta, esto es, existen diferencias entre el coste de las Fallas premiadas y las no premiadas.

La diferencia entre el coste medio de una falla que obtiene premio de categorías superiores y otra que no lo obtiene se sitúa en los 7800 euros.

2. Las Fallas que ganan un “primer premio” son, en media, las de mayor coste.

Se rechaza la hipótesis de igualdad de medias. Luego, sí existen diferencias en el coste de las Fallas premiadas con un primer premio y las que no lo tienen. Pero aquí las diferencia son menores, y se limitan a unos 2750 Euros, lo que vendría a corroborar que las diferencias de calidad percibidas por los jurados entre los monumentos, si bien muestran diferencias significativas estadísticamente en el coste, estas diferencias se limitan a una diferencia media de 2750 Euros. Dadas las limitadas diferencias en términos físicos (tamaño de la falla, número de piezas, calidad del pintado, que se pueden obtener con esa cantidad en términos de coste), parece claro que otros factores relacionados con la calidad de la falla interviene en la determinación de la obtención del primer premio

3. Los Artistas que el año anterior ganaron un premio reciben, en media, más por construir la Falla que sus homólogos que no ganaron premio.

Se rechaza la hipótesis de igualdad de medias. Luego, sí existen diferencias estadísticamente significativas en el coste de las Fallas construidas por un artesano premiado durante el año anterior y aquellas que fueron construidas por otro que no fuera premiado. La diferencias en las medias sin embargo se limita a una cantidad de 2266 Euros. Es decir la capitalización de los premios de acuerdo con la probabilidad de conseguir mejores contratos para aquellos artesanos premiados resulta, en términos monetarios bastante limitados.

Hay que hacer notar que probablemente este efecto sea acumulativo a lo largo del tiempo, de manera que aquellos artesanos que vayan acumulando premios a lo largo de su carrera profesional consigan

diferencias acumulativas entre los costes. Pero se trata de una hipótesis que no podemos constatar en términos estadísticos ya que las series con las que trabajamos resultan demasiado cortas.

Efectos de las subvenciones sobre la demanda.

Desde 1993, en Valencia, existe una subvención lineal, otorgada por el Gobierno Municipal sobre el coste del monumento que se asigna a las comisiones falleras.

A) SUBVENCIÓN POR MONUMENTOS

El importe de la ayuda a conceder se cifra en un 25% del coste certificado por Junta Central Fallera de los monumentos falleros mayor e infantil, sin que pueda considerarse para el cálculo indicado el exceso del monumento sobre el coste de la falla respectiva de la plaza del Ayuntamiento.

Al objeto de su adecuada clasificación y de la expedición de la certificación a que alude el párrafo anterior, por las distintas comisiones se deberán presentar en los locales del Gremio Artesano de Artistas Falleros de Valencia, en el plazo que se fije por Junta Central Fallera, los bocetos y los contratos suscritos, en quintuplicado ejemplar, con los artistas falleros para la construcción y "plantà" de sus monumentos. Uno de los ejemplares del contrato quedará en poder del Ayuntamiento para una adecuada gestión y eficaz control de las subvenciones a conceder y el seguimiento de su justificación con la colaboración que, en su caso, pueda precisar de Junta Central Fallera y del Gremio.

(BASES REGULADORAS DE LA CONCESION DE SUBVENCIONES POR MONUMENTOS EILUMINACIÓN CON MOTIVO DE FALLAS, Y CONVOCATORIA DE LA CONCESIÓN DE AYUDAS PARA TAL FÍN CON MOTIVO DE LAS FALLAS DE 2008)

Los efectos de estas subvenciones sobre la demanda no son del todo directos. Dado que las Comisiones Falleras son unidades multiproducto y multiservicio, y en consecuencia sus recursos tiene múltiples destinos opcionales, con la subvención, probablemente lo único que se consigue es que en algunas fallas de categorías inferiores se evite cierto efectos sustitución entre los recursos destinados a otras actividades festivas y los destinados al monumento. Es previsible que para el conjunto de las fallas la subvención principalmente signifique la liberación de recursos que en principio iban destinados al monumento, que finalmente se destinan a otras actividades festivas y no a incrementar la demandad de monumento. De todas formas, para determinar con certeza sobre el efecto de las subvenciones sobre el montante global de la demanda sería necesario diseñar una investigación específica.

3. LA OFERTA DEL GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.

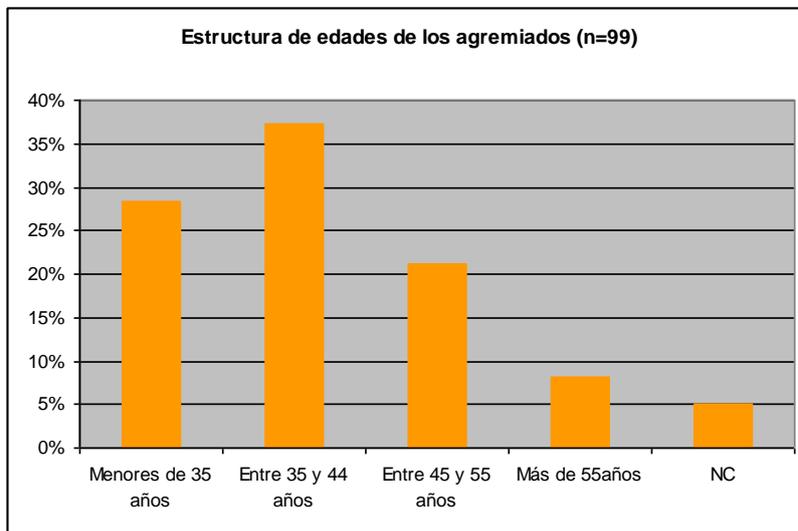
El GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA aglutina una parte relevante del conjunto de la oferta de artesanos falleros.

Características Sociodemográficas y profesionales de los Artistas Falleros del Gremio de Valencia.

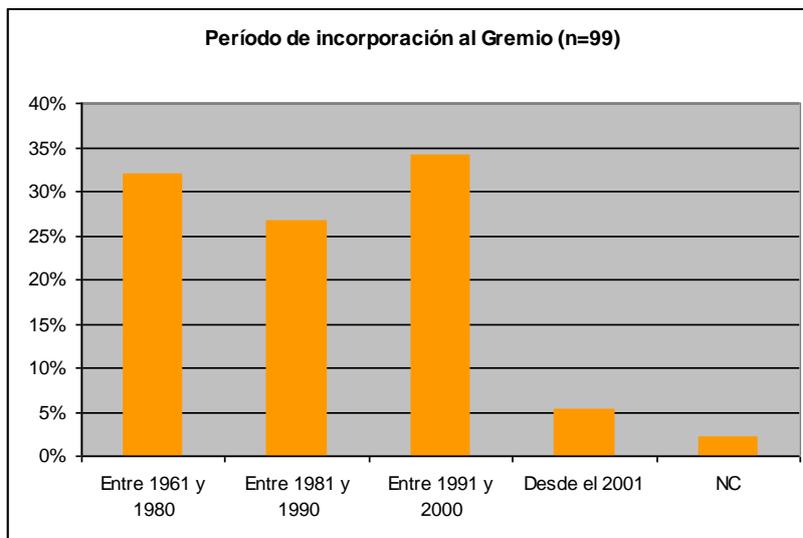
Edad

Los miembros agremiados son básicamente hombres. La presencia de mujeres no llega al 5% del total de la muestra. En términos de edades

cabe destacar que la edad media se sitúa en los 40 años de edad.

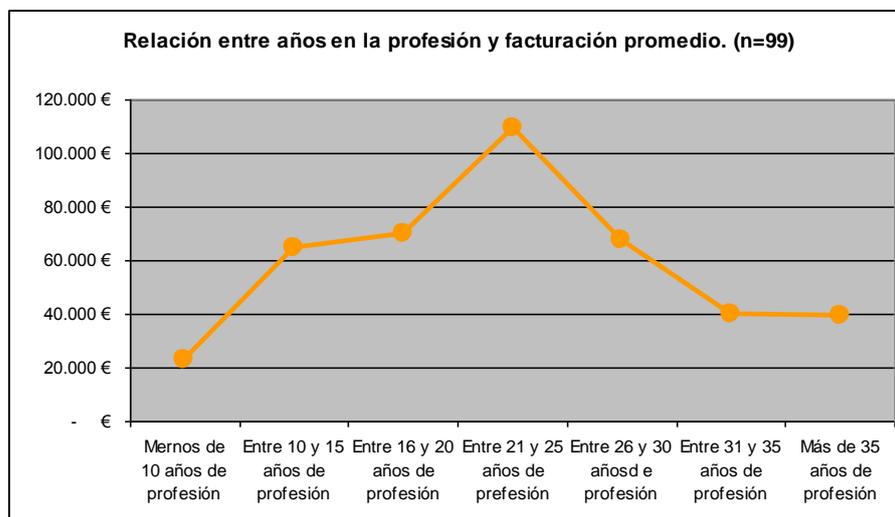


En términos de intervalos, los agremiados comprendidos entre los 35 y los 44 años son los más numerosos. De promedio, el conjunto de agremiados lleva 20 años ejerciendo la profesión y se incorporan al gremio prácticamente al inicio de su profesión.



Llama la atención la ralentización de las incorporaciones a partir de la presente década, aunque está variable puede entenderse como que parte de los incorporados más recientemente aún trabajan en colaboración o en talleres de otros artesanos sin firmar fallas propias. Si entendemos la

variable facturación como una aproximación a la madurez profesional y la relacionamos con el número de años que el artesano está desarrollando la profesión, podemos detectar que el momento de mayor plenitud profesional se alcanza entre los 20 y los 25 años de profesión.



Nivel de estudios y formación artística

Respecto al nivel de estudios destacar que aproximadamente se reparten entre un 20% con estudios universitarios, otro 20% con estudios medios profesionales y otro 20% con estudios medios de bachillerato. Casi el 40% restante tienen estudios primarios acabados (35,6%) o por acabar (4,1%)

Tabla 4 Nivel de estudios

Estudios primarios sin finalizar	4,11%
Estudios primarios, EGB o equivalente	35,62%
Formación Profesional, Enseñanza Técnico Profesional equivalente	20,55%
Bachillerato Superior, BUP y equivalentes	20,55%
Estudios superiores de 2 ó 3 años, Diplomado de otras escuelas universitarias y equivalentes	10,96%
Licenciado, Arquitecto e Ingeniero Superior	6,85%
Doctorado, Master, Estudios de postgrado o especialización	1,37%

Si nos centramos en los estudios artísticos específicos, casi un tercio de los encuestados declara haber pasado por la Escuela de Artes y Oficios, mientras una cuarta parte ha seguido algún tipo de formación artística no reglada en academias privadas o centros sin homologación.

Respecto a que tipo de disciplinas artísticas han tenido algún tipo de formación, la pintura y la escultura y el modelado constituyen los dos primeros ámbitos formativos. El 47,9% declaran que han tenido algún tipo de formación en el ámbito de la pintura, también el 42,5 declara haber tenido algún tipo de formación en disciplinas relacionadas con la escultura y el modelado. Muy por detrás, con un 13,7% declara haber tenido formación en conservación y restauración y un 11,0% en otras disciplinas artísticas no relacionadas con las artes plásticas (teatro, música, etc...).

Tabla 5 Seguimiento de estudios reglados en el ámbito artístico	
Estudios artísticos no reglados (Academias o centros privados sin homologación)	23,3%
Estudios artísticos en Formación Profesional o Enseñanza Técnico profesional equivalente. (Grado 1)	9,6%
Escuela de Artes y Oficios	32,9%
Ciclos formativos de Artes Plásticas y Diseño (Grado Superior) o equivalente	2,7%
Enseñanzas superiores de Artes Plásticas	2,7%

Pintura	47,9%
Escultura Modelado	42,5%
Diseño	19,2%
Cerámica	6,8%
Diseño indumentaria	2,7%
Diseño por ordenador	4,1%
Conservación, restauración	13,7%
Otras disciplinas artísticas	11,0%

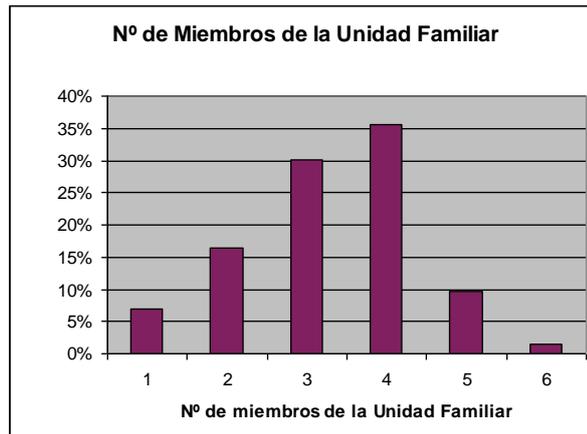
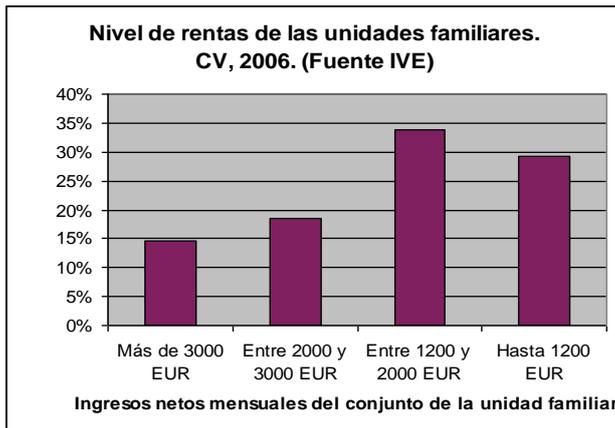
Unidad familiar y nivel de renta. Estructura empresarial y dimensión.

Los artesanos falleros constituyen unidades familiares con una media de 3,3 miembros⁵ y más del 35% la forman 4 miembros. En casi 2/3 partes de los artesanos conforman unidades familiares más o menos convencionales con dos adultos y descendientes a su cargo. Un 12% vive en pareja sin familiares directos a su cargo, un 7% vive sólo/a con familiares a su cargo y otro 6,85% vive sólo/a sin familiares a su cargo.

En el 70% de los casos el trabajo de artesano fallero constituye la principal fuente de ingresos del hogar y en el 35% de los casos los ingresos por el trabajo del artista fallero representan el 100% de los ingresos de la unidad familiar.

La mayoría de las unidades familiares de los artistas falleros (61,64%) se sitúan en una franja de ingresos netos mensuales que va de los 1200 € a los 2400 €. Lo que muestra una estructura de ingresos familiares más polarizada, alrededor del intervalo de 1200 a 2000 que la media de la CV, aunque con una distribución no excesivamente distinta a la del conjunto de la CV. A pesar de los intervalos no tiene una medida similar podemos comprobar que en el conjunto de los artistas falleros hay menor proporción de unidades familiares con rentas bajas (no llega a un 10% frente a casi un 30% en el conjunto de la CV), el siguiente escalón el que va entre los 1200 € y los 2400 €, recoge a la mayoría de los artistas falleros, mientras que en el conjunto de la CV, esta franja sólo recoge al 34%, y finalmente la franja de los 2000 € y los 3000 €, podría mostrar porcentajes similares.

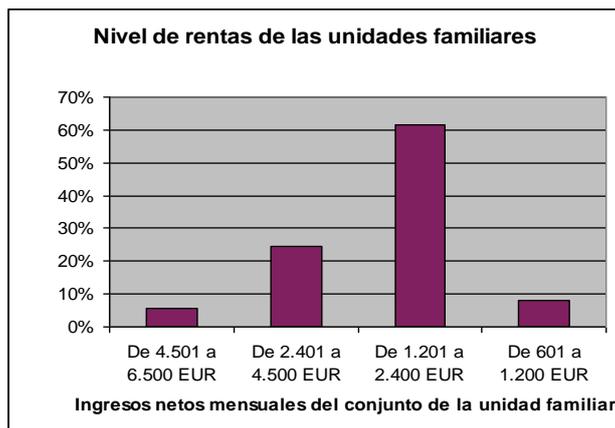
⁵ El tamaño medio de los hogares valencianos era de 2,8 en 2005 frente a los 2,9 del conjunto de España



En conclusión

podemos afirmar que la estructura de las unidades familiares de los artistas falleros muestra una subrepresentación de los extremos (los más pobres y los más ricos), una posición similar en la franja media-alta y una sobrerrepresentación en la franja media baja.

El acceso a la profesión es netamente vocacional. Un 40% los encuestados señala que *la aproximación a la profesión es por vocación. Me apasiona hacer fallas y siempre supe que sería artista fallero*



La segunda vía más frecuente para acceder y que responde al proceso seguido por el 22% de los encuestados es la vía familiar, de manera que la incorporación se explica por la existencia de algún familiar que ya se dedicaba a la misma.

Un 18% relata que su incorporación se debe al hecho de que *entré más o menos por casualidad en un taller como aprendiz,*

Sólo un 10% declara que la elección de la profesión reside en argumentos más o menos de cálculo sobre la existencia de oportunidades y declara que *a partir de mis estudios artísticos detecte que podía ser una buena salida profesional*

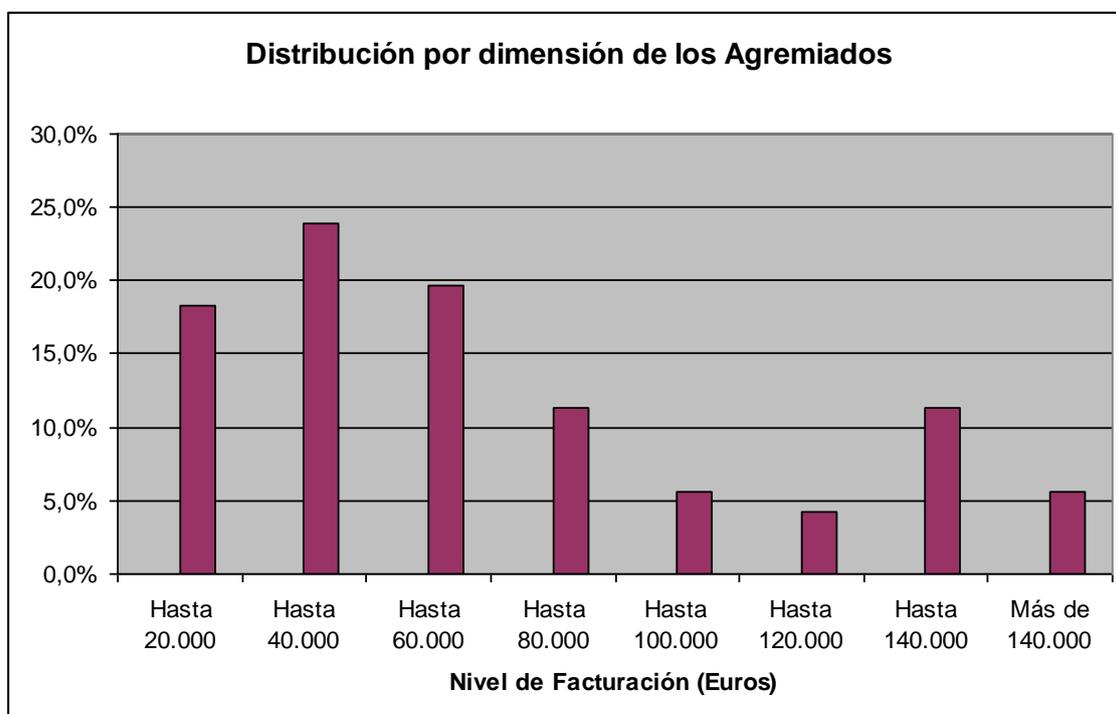
Casi el 90% de los agremiados se constituyen empresarialmente como autónomos. El 80% de los artistas falleros se dedican integralmente a profesión y un 10% más dedica al menos tres cuartas partes de su tiempo al desarrollo de dicha actividad profesional. Y de media, llevan en esta forma jurídica al menos 16 años. Sólo un 10% muestra asociaciones o sociedades con otros artistas falleros y antes de constituirse como autónomo, el 58,9%, trabajaba como asalariado para otros profesionales. El 27,4%, no trabajaba como artista fallero antes de constituirse como autónomo. Un escaso 2,75% ha probado otras formas como las sociedades civiles o mercantiles antes de ser autónomo.

Por nivel de facturación los artesanos se distribuyen de la siguiente manera .

La franja de los 48.000 (4.000 €) Euros constituye el valor medio que aproximadamente divide el universo en dos muestras más o menos del mismo tamaño (56% pequeños, 43% grandes) y es la que utilizaremos para el análisis de los datos económicos.



Nos encontramos en consecuencia con un colectivo que se caracteriza por su relativa juventud al mismo tiempo que combina una elevada experiencia media, ya que la incorporación a la



profesión se realiza a edades muy jóvenes. Esta circunstancia explica otras dos cuestiones, por una parte una franja mayoritaria de la profesión se encuentra en pleno cenit profesional, al mismo tiempo que explica que “los contenidos en formación reglada” de los agremiados es bastante bajo. Aún así, señalar que un nada despreciable 20% posee estudios universitarios. Des de el punto de vista de su ubicación en los escalones de renta disponible de las unidades familiares el conjunto de los artistas falleros se sitúan en una franja media, y media baja.

La función de producción y las variables económicas⁶

Datos globales del sector

El GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA de engloba, desde el punto de vista de la dimensión dos grupo bien diferenciados de unidades empresariales; aquellos que facturan por debajo de los 4000€ mensuales y aquellos que están por encima de dicha cifra. En términos cuantitativos, aproximadamente la mitad de los agremiados se sitúan en la franja superior y la otra mitad en la franja inferior. Dadas la notables diferencia en algunas variables de estos dos colectivos, hemos considerado adecuado realizar un tratamiento diferenciado de ambos colectivos.

En términos globales el conjunto de los agremiados realizan unas actividades que generan unos ingresos que oscilan entre los 12,7 millones de € y los 14,7 millones de €, de los cuales las actividades de los talleres grandes suponen más del 80% del total.

Tabla 7. DATOS GLOBALES DEL SECTOR		
Ingresos del sector	<i>Estimación inferior</i>	<i>Estimación superior</i>
Talleres grandes	10.415.142 €	11.572.380 €
Talleres pequeños	2.370.214 €	2.633.571 €
Total	12.785.356 €	14.205.951 €
Porcentaje de los ingresos sin control fiscal talleres grandes		8,7%
Porcentaje de los ingresos sin control fiscal talleres pequeños		7,9%
Impacto fiscal a través de IVA	2.045.657 €	2.272.952 €
Ocupación (personas)		
Talleres grandes		
A tiempo completo	309	343
A tiempo parcial	111	123
Talleres pequeños		
A tiempo completo	109	121
A tiempo parcial	70	78
TOTAL en trabajadores equivalentes a tiempo completo	459	510
Porcentaje de retribuciones salariales sin control fiscal (talleres grandes)		16,6%
Porcentaje de retribuciones salariales sin control fiscal (talleres pequeños)		14,5%

En términos de ocupación el conjunto de los agremiados generan entre 460 y 510 empleos, equivalentes a tiempo completo, el 72,1% de los cuales se origina en el subgrupo de los talleres grandes y el 27,9% restante en los talleres pequeños. La dedicación parcial por grupos nos

⁶ Los cálculos y estimaciones que se realizan en la presente sección deben considerarse atribuibles al período que corresponde entre los años 2006 y 2007

muestra que si en conjunto un trabajador a tiempo parcial dedica un 16,70% del tiempo posible, en el subgrupo de los talleres grandes esta cifra se eleva al 21,21% mientras que en el grupo de los talleres pequeños esta cifra desciende hasta el 15,10%

La cuenta de pérdidas y ganancias del sector

Tabla 8 ESTIMACIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS MEDIA DEL SECTOR* **

Concepto	A		B		A+B		Estimación Sector		Sector 203
	EUR	% s/Ing.	EUR	% s/Ing.	EUR	% s/Ing.	EUR	% s/Ing.	% s/Ing.
Ingresos	115.724 €	100,00%	26.336 €	100,00%	73.556 €	100,00%	13.975.584 €	100,00%	100,00%
Coste de Ventas	19.397 €	16,76%	4.464 €	16,95%	12.320 €	16,75%	2.340.805 €	16,75%	60,67%
Otros Gastos	19.844 €	17,15%	5.011 €	19,03%	12.965 €	17,63%	2.333.770 €	16,70%	
Valor Añadido Bruto	76.483 €	66,09%	16.860 €	64,02%	48.270 €	65,62%	9.301.009 €	66,55%	39,33%
Gastos de Personal	39.984 €	34,55%	8.278 €	31,43%	25.224 €	34,29%	4.792.626 €	34,29%	33,74%
Resultado Bruto de Explotación	36.499 €	31,54%	8.583 €	32,59%	23.046 €	31,33%	4.508.384 €	32,26%	5,59%
Amortización	3.345 €	2,89%	735 €	2,79%	2.263 €	3,08%	429.878 €	3,08%	3,05%
Resultado Neto de Explotación	33.154 €	28,65%	7.848 €	29,80%	20.783 €	28,26%	4.078.506 €	29,18%	2,54%
Resultado Financiero	-1.569 €	-1,36%	-288 €	-1,09%	-966 €	-1,31%	-183.518 €	-1,31%	-0,71%
Resultado de las Actividades Ordinarias	31.585 €	27,29%	7.560 €	28,71%	19.818 €	26,94%	3.894.988 €	27,87%	1,83%

*No existe información para la estimación de los resultados extraordinarios, resultados antes de impuestos, y resultado final.

** Se ha trabajado considerando los importes en negro incluidos.

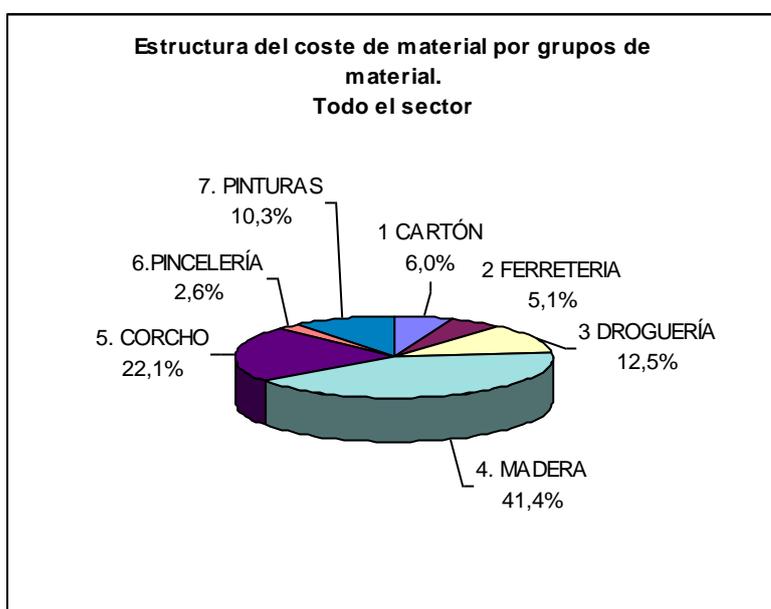
Si diferenciamos entre talleres grandes (aquellos que facturan por encima de los 48.000 €) y los talleres pequeños podemos establecer que un taller medio del grupo tiene unos ingresos de 115.724 €, y un taller medio del subgrupo B –pequeños- se ubica alrededor de los 26.000 €

El coste de ventas

El coste de ventas, es decir el coste de los materiales para producir las fallas y demás actividades de los talleres se sitúa en unos 19.000 € para los talleres grandes y unos 4.500 €, lo que supone en ambos casos unas cifras proporcionalmente muy similares que se sitúan alrededor del 16-17% de los ingresos totales. Si nos fijamos en su estructura, podemos comprobar que, para el conjunto de los dos grupos la proporción más importante es el gasto en madera, que supone más del 40% del coste de materiales, le sigue el corcho con un 22%, los elementos de droguería y

las pinturas con un 12% y un 10% respectivamente

Las diferencias más significativas entre los talleres grandes y pequeños es que los primeros gastan proporcionalmente más madera, mientras los segundos, básicamente gastan proporcionalmente más cartón. El resto de las proporciones se mantiene bastante similar entre talleres grandes y pequeños. Si



la estructura de los costes de ventas es relativamente similar, independientemente del tamaño, esto significa que el sector no puede aprovechar economías de escala

La estructura de los costes de venta.

Tabla 9 Estructura del coste de material (con IVA)		Talleres grandes		Talleres pequeños		Sector (A+B)	
Grupo	Materiales	Total	Ratio	Total	Ratio	Total	Ratio
1 CARTÓN	(Cartón de Modelar, papel empapelar corcho)	897,24 €	4,0%	721,60 €	14,0%	837,78 €	6,0%
2 FERRETERIA	(Clavos, gatos aprietos, grapas, resto ferreteria)	1.200,59 €	5,3%	247,70 €	4,8%	711,03 €	5,1%
3 DROGUERÍA	Barro, cinta de embalar y carroceros, cola blanca adhesivo y contacto, cola conejo, cuerda, disolventes aguarrás, acetona, escarcha (purpurina de colores), escayola, espuma de polieturano, fibra de vidrio, gotele, temple, harina, lija, manos de espuma y escayola, masilla, panet, papelería, piedra lipi, plásticos de embalar, resina de poliester, resto	2.994,41 €	13,3%	863,52 €	16,8%	1.737,65 €	12,5%
4. MADERA	Madera (palos redondos y cuadrados), tableros	9.870,13 €	44,0%	1.207,09 €	23,5%	5.764,76 €	41,4%
5. CORCHO	Bolas y figuras, molduras con forma y de media caña, placas de pantex	4.877,72 €	21,7%	1.227,85 €	23,9%	3.083,46 €	22,1%
6.PINCELERÍA	Brochas, rodillos, pinceles, cubetas	459,74 €	2,0%	236,12 €	4,6%	357,33 €	2,6%
7. PINTURAS	Pinturas plásticas, esmaltes	2.147,10 €	9,6%	643,09 €	12,5%	1.437,69 €	10,3%
Total		22.446,92 €	100,0%	5.146,97 €	100,0%	13.929,69 €	100,0%

Otros gastos.

Otros gastos generales corresponden a aquellos gastos variables o fijos necesarios para el desarrollo de la actividad. Entre ellos cabe destacar en primer lugar el derivado de los costes anuales de mantenimiento de las instalaciones (alquileres, amortizaciones, reparaciones, etc..) que suponen para los talleres grandes el 57,7% de los gastos generales y para los talleres pequeños el 48%.. el siguiente gasto en importancia es el derivado del uso de transportes y grúas. Seguros, comunicaciones y gestoría siguen en orden de importancia.

Tabla 10. Otros Gastos Generales	<i>A</i>	<i>%</i>	<i>B</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Seguros	2.681,22 €	11,65%	747,10 €	12,85%	1.786,33 €	11,88%
Servicios de Limpieza	50,53 €	0,22%	0,00 €	0,00%	25,95 €	0,17%
Gestoría	1.375,56 €	5,98%	695,94 €	11,97%	1.055,74 €	7,02%
Publicidad	825,00 €	3,58%	75,00 €	1,29%	478,85 €	3,18%
Transportes y Grúas	2.977,03 €	12,93%	828,85 €	14,26%	1.997,16 €	13,28%
Servicios de Seguridad	139,50 €	0,61%	8,33 €	0,14%	77,37 €	0,51%
Comunicaciones (teléfono, Internet,...)	1.689,70 €	7,34%	671,67 €	11,55%	1.204,92 €	8,01%
Coste anual instalaciones	13.280,41 €	57,69%	2.786,25 €	47,93%	8.413,55 €	55,94%
Total	23.018,94 €	100,00%	5.813,13 €	100,00%	15.039,85 €	100,00%

La estructura de gastos tampoco es radicalmente distinta entre talleres pequeños y grandes. Las diferencias más remarcables es la mayor proporción relativa de los gastos en gestoría de los talleres pequeños y también la mayor proporción relativa en comunicaciones. Por el contrario muestran un menor coste relativo en el mantenimiento de las instalaciones

El valor añadido bruto del sector y la medida del componente artístico.

El valor añadido bruto del sector puede ser entendido como la generación de riqueza del mismo y correspondería (simplificando) con la aportación que hace el sector a la riqueza del territorio. Considerando que el territorio relevante es la provincia de Valencia, y considerando que el PIB de dicha provincia era en 2006 de aproximadamente un poco menos de 50,000 millones de €, la aportación del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA es de 9.301.009 €, lo que supone un 0,02% del PIB provincial.

Cabe destacar, por comparación la estructura del VAB del sector con el sector 203 de la CNAE (Fabricación de estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción) que en este último, la aportación del VAB se limita al 39,33% de los ingresos, mientras que en la actividad de construcción de fallas este porcentaje se eleva al 66,55%.

Este dato, dado que ambos sectores en otros aspectos de la cuenta de pérdidas y ganancias muestra una estructura muy similar, nos aporta información que nos permite cuantificar el “contenido creativo” de la producción de fallas. En este sentido para una falla con un coste sin IVA de 100.000 €, la aportación del contenido artístico se podría cifrar en un 27,22% (la diferencia entre el 66,55% del sector de las fallas frente al 39,33 del sector de fabricación de piezas de madera). Es decir aproximadamente 27.000 € son la aportación de la creatividad al valor del monumento.

Sueldos y salarios.

Los sueldos y salarios suponen aproximadamente un tercio del valor de los ingresos.

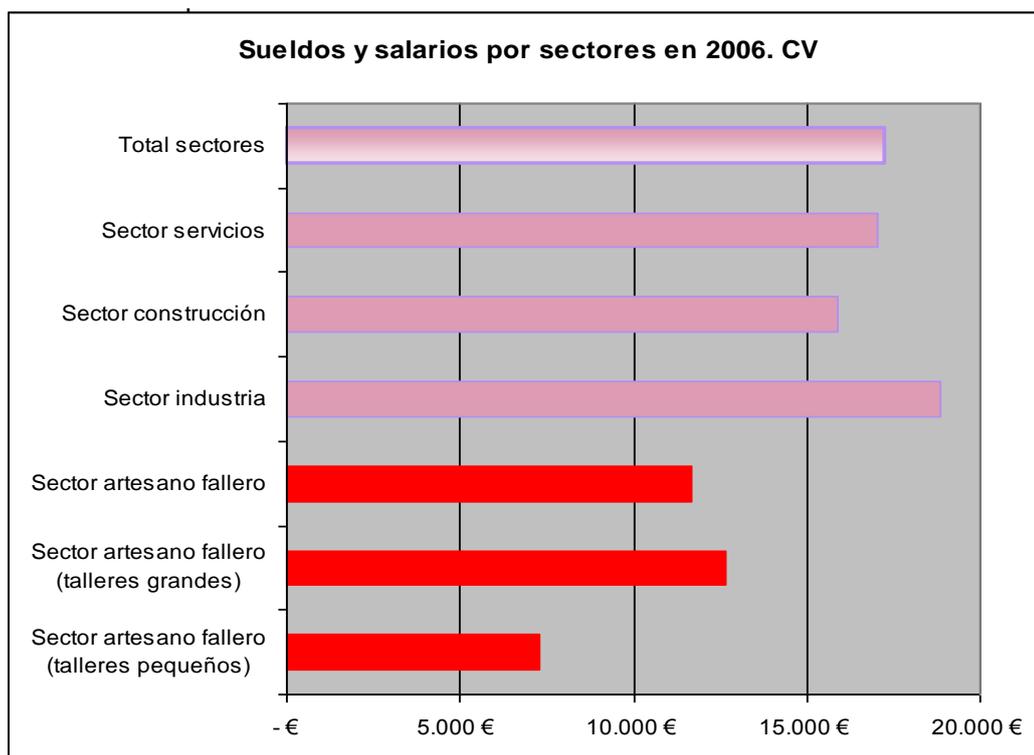
La retribución salarial bruta media por persona ocupada asciende para el conjunto del sector a los 834,5 € lo que la sitúa por encima del salario mínimo interprofesional, aunque muestra comportamientos diferenciados según se trate del grupo de los talleres grandes o del de los pequeños. En el caso de los talleres grandes estimamos un retribución salarial media bruta de unos 902,8 €, mientras que en los talleres pequeños esta retribución se limita, de media a los 519,5 €, lo que ubica dicha cantidad por debajo del salario mínimo interprofesional.

Si atendemos al grado de irregularidad fiscal de la actividad del sector podemos destacar que respecto a los ingresos irregulares, éstos se sitúan entre el 7,9 en los talleres pequeños y un 8,7% en los grandes. En el ámbito de las retribuciones los porcentajes se elevan hasta el 16,6 en los talleres grandes y el 14,5% en los talleres pequeños, cifras que no distan mucho de las cifras de otras actividades desarrolladas principalmente por autónomos. En el caso de las retribuciones se trata de pagos realizados a familiares o colaboradores puntuales que participan en la producción en los momentos de de mayor trabajo. En términos anuales los salarios de los trabajadores en los talleres de los artistas falleros están por debajo de la media de otros sectores.

Tabla 11. Sueldos y salarios por sectores en 2006. CV

Sector artesano fallero (talleres pequeños)	7.273,06 €
Sector artesano fallero (talleres grandes)	12.639,01 €
Sector artesano fallero	11.683,92 €
Sector industria	18.856,33 €
Sector construcción	15.885,59 €
Sector servicios	17.062,72 €
Total economía	17.281 €

Fuente: Costes laborales por sectores de actividad . Instituto Nacional de Estadística. Encuesta anual de coste laboral 2006.



i

ales con otros sectores de la economía pueden venir explicadas por dos tipos de argumentos; el primero tiene que ver con el componente vocacional de la profesión de manera que aquellos individuos que participan en la misma están dispuestos a recibir un salario menor que el que podría obtener en el resto de las actividades profesionales, pero a cambio recibe la compensación psicológica de satisfacer su vocación. Por otra parte el desarrollo de actividades laborales en un taller, puede entenderse también como una parte del proceso de aprendizaje, para posteriormente instalarse como artista autónomo, por lo que el salario menos puede percibirse como el coste de la formación en la profesión. En este sentido podría cuantificarse que un año de formación en un taller cuesta unos 5.400 € (que sería la diferencia entre el salario medio del conjunto de la economía (17.281€) y el salario medio del artesano fallero (11.684 €))

Amortizaciones y coste financiero.

Las amortizaciones y el coste financiero, para el conjunto del sector suponen el 3,08% y el 1,31% respectivamente, sin mostrar tampoco excesivas diferencias entre los dos subgrupos (grandes y pequeños), ni tampoco con los ratios del sector de *203 Fabricación de estructuras de madera y piezas de carpintería y ebanistería para la construcción*. Sólo destacar la pequeña diferencia que dicho sector muestra unas costes

financieros del 0,71% respecto a los ingresos y los artesanos falleros 0,6 puntos por encima.

Dado el regular sistema de pago de las comisiones falleras, prácticamente el 80% de los artistas falleros no utilizan ningún recurso financiero en el desarrollo de su actividad productiva. Especialmente destacable es que los que usan instrumentos financieros como pólizas de créditos o descuentos comerciales se concentran en aquellos talleres que tiene una forma empresarial de sociedad mercantil y entre los que tienen una demanda más diversificada.

Tabla 12- Utilización de instrumentos financieros

<i>Tipo</i>	<i>Porcentaje de agremiados que los utilizan</i>	<i>Coste financiero medio anual</i>
Ahorro	12,3%	2.400 €
Hipoteca, crédito personal	9,6%	5.143 €
Póliza de crédito	12,3%	4.041 €
Descuento comercial, pagarés de clientes	6,8%	3.774 €
Ninguno	78,1%	- €
Media	100%	965,88 €

La amplitud del intervalo entre los costes financieros anuales de los talleres grandes y pequeños van de los poco más de 1.500 € de los grandes a los menos de 300 € de los pequeños

Conclusiones sobre las variables económicas de la cuenta de Pérdidas y Ganancias

Podemos concluir que para los años 2006-2007, las cuentas de pérdidas y ganancias del sector, muestran un resultado bastante saneado y que genera un resultado de las actividades ordinarias alrededor del 27%. Cifra que coincide además con el cálculo que hemos realizado sobre la proporción de la dimensión artística de la producción.

El trabajo asalariado en el sector muestra unas retribuciones inferiores a la media de otros sectores o del conjunto de la economía, pero esta circunstancia está asociada a muchas otras actividades profesionales relacionadas con el arte y la cultura y con un fuerte componente vocacional

En general no se muestran diferencias excesivamente significativas, más allá de las diferencias de dimensión, entre el modelo de producción de los talleres pequeños de los grandes. Lo que sí resulta cierto es que para prácticamente la mitad de los agentes, aquellos que hemos agrupado en los talleres pequeños y con una facturación inferior a los 4000 € mensuales la dimensión del negocio es demasiado reducido para permitir que se pueda vivir de una manera más o menos digna del mismo. Se trata de una actividad excesivamente atomizada y que para garantizar la supervivencia de los talleres pequeños es necesario adquirir volumen. El problema principal, por tanto es una cuestión de dimensión.

Si aceptamos que este 27% es la aportación creativa y artística del artesano el proceso de producción de fallas muestra unos resultados que pueden ser más o menos satisfactorios.

Estos valores sin embargo hay que contextualizarlos en un marco de análisis que se sitúa al final de la etapa expansiva, (los datos de la cuenta de pérdidas y ganancias se refiere al período 2006-2007) en el que las tasas de crecimiento del precio de las fallas ha sido notable y que es previsible que no se perpetúe en el tiempo o que incluso muestre previsible contracciones.

Una consecuencia que puede asociarse a esta circunstancia es que en términos de tasas de rentabilidad la “producción de fallas” se convierte en una actividad atractiva, por lo que puede haber tenido cierto efecto llamada en los últimos años sobre algunos nuevos agentes⁷.

Al margen de las cuestiones de tamaño, las amenazas sobre el sector, proviene en consecuencia, no tanto por problemas ligados a las formas de producción o a las variables económicas sino por aspectos más relacionados con la escasa diversificación, el escaso reconocimiento profesional, la inexistencia de canales reconocidos de formación, el límite que imponen a una parte de los agremiados las características de las instalaciones y las actitudes relativamente inmovilistas que muestran una parte –no mayoritaria- pero significativa de los agremiados. Aspectos que trataremos en los siguientes puntos

Equipamientos e instalaciones para la producción

Respecto a los espacios físicos donde se desarrolla la producción, señalar que, para el conjunto de los agremiados más del 55% considera que las instalaciones presentan deficiencias aunque permitan el desarrollo del trabajo sin grandes dificultades. Esta circunstancia se presenta más acentuada para los pequeños artesanos, alcanzando la cifra de más del 61% e incluso un 3% de esta submuestra declara que las condiciones de las instalaciones dificultan notablemente su trabajo. Por el contrario para los grandes talleres, las características físicas de las instalaciones se perciben como adecuadas para el desarrollo del trabajo.

El tamaño medio de un taller grande es de 625 m², mientras que el de un taller pequeño es de 314 m²

Más del 50% de los agremiados tienen el taller en propiedad y un 42% desarrolla su trabajo en un local alquilados. Algunos de los que tiene más

⁷ En este sentido pueden ser paradigmáticos los caso como el de Federico Felici, artistas argentino que se instala en el sector en un proceso que obvia las fases más convencionales de acceso a la profesión

de un local, tiene el local principal en propiedad mientras otros secundario, que la mayoría de las veces cumple funciones de almacén está en alquiler

Alquiler	42,25%
Alquiler y Propiedad	4,23%
Cedido Gratuitamente	1,41%
Propiedad	52,11%

	Grandes	Pequeñas	Total
Son adecuadas para el desarrollo de mi trabajo profesional	50,00%	35,29%	42,86%
Son deficientes pero me permiten desarrollar mi trabajo profesional sin grandes dificultades	50,00%	61,76%	55,71%
Son muy deficientes y dificultan notablemente mi trabajo profesional	0,00%	2,94%	1,43%

A partir de estas circunstancias un 8,3% de los artesanos grandes y un 5,9% de los de menor dimensión muestran con toda seguridad el deseo de trasladarse en una perspectiva temporal de 4 años a otras instalaciones con mejores condiciones. A estas cifras habría que añadir un 13,9% y el 14%, cuando la opción se plantea como posibilidad. Lo que significa que aproximadamente una quinta parte de los agremiados está considerando la posibilidad de cambiar de instalaciones en los próximos 4 años.

	Grandes	Pequeñas	Total
Es probable que se cambie a unas instalaciones con mejores condiciones	13,89%	14,71%	14,29%
Es seguro que va a cambiar a unas instalaciones mejores	8,33%	5,88%	7,14%
Se va mantener en las instalaciones actuales	75,00%	79,41%	77,14%
NC	2,78%	0,00%	1,43%

Del 50% de los agremiados que tienen ubicados los talleres en Valencia, proporción importante de las instalaciones se ubican en la denominada

Ciudad fallera donde los talleres por su tiempo de construcción muestran algunas deficiencias estructurales

Aún así, en términos de cumplimiento de las normativas de salud e higiene laboral, tenemos que más una proporción que se aproxima al 60% tiene un grado de cumplimiento precario de las condiciones óptimas. Un 60% de los agremiados se encuentra “bastante preocupado” y señala que Me preocupa bastante y a corto plazo emprenderé acciones para mejorar las condiciones

Tabla 16. Grado del cumplimiento de las condiciones de seguridad e higiene laborales de las instalaciones.	
Prácticamente incumplen la mayoría de los requisitos de seguridad e higiene laboral	4,11%
Incumplen bastante la normativa de seguridad e higiene en el trabajo	5,48%
No del todo, pero estamos intentando que los cumplan.	30,14%
Sí, excepto algunos detalles.	20,55%
Sí, la mayoría los cumplen.	21,92%
Sí, todas los cumplen.	15,07%
(en blanco)	2,74%
Total general	100,00%

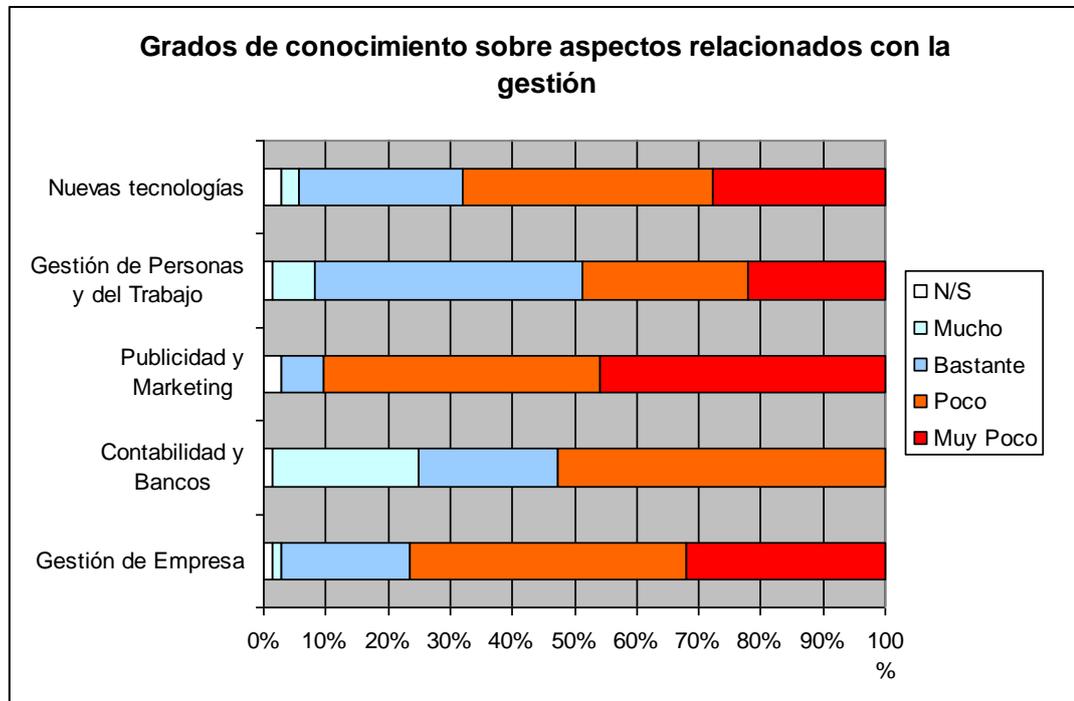
En global, por tanto, podemos considerar que una parte de las instalaciones de los agremiados muestran deficiencias que afectan al desarrollo de la actividad profesional e incluso en algunos casos limitan las posibilidades de plantear proyectos más ambiciosos y diversificados

Conocimientos y formación en el ámbito de la gestión.

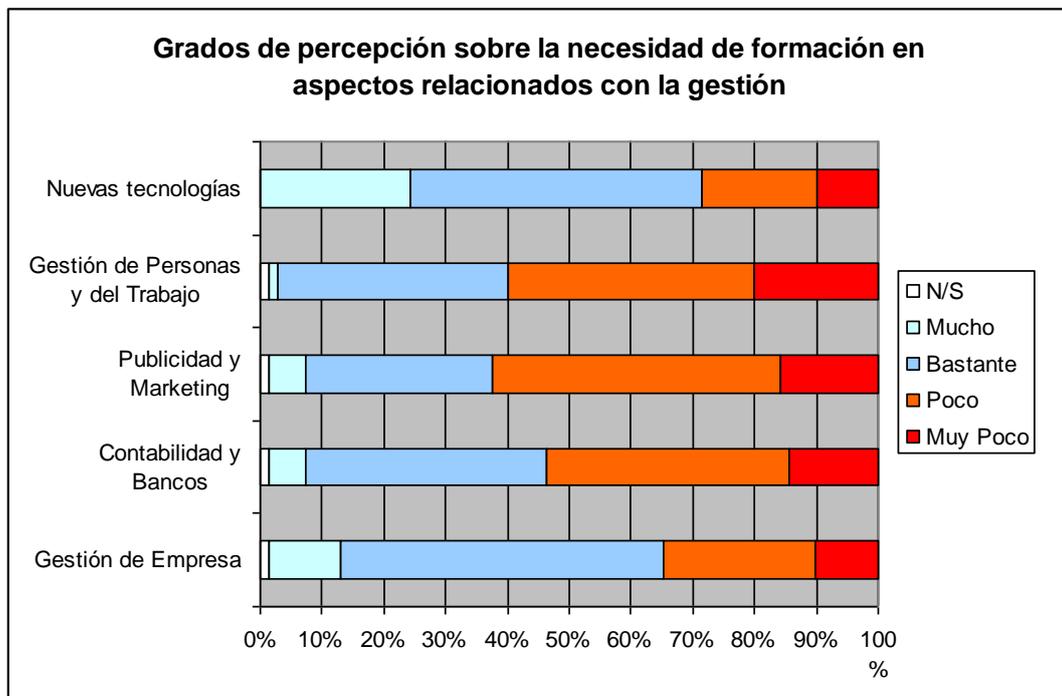
Uno de los aspectos que tiene que ver con los niveles de competitividad de las empresas es el grado de excelencia en la gestión. La producción de fallas al tratarse de un sector compuesto por autónomos, muestra como era previsible una percepción escasa sobre los conocimientos relacionados con la gestión.

Ante la pregunta sobre los grados de conocimiento de diverso aspectos de la gestión empresarial como, gestión de empresa, contabilidad y bancos, publicidad y marketing, gestión de recursos humanos o uso de nuevas tecnologías, los encuestados se reconocen conocimientos suficientes en el caso de la gestión de personas y del trabajo, en el que aproximadamente un 50% de los encuestados se reconoce bastante o mucho conocimiento sobre dicho aspecto y en el tema de contabilidad y

bancos donde el porcentaje llega al 45%. Por el contrario los encuestados se reconocen un conocimiento muy escaso en publicidad y marketing y el gestión de empresa. El conocimiento sobre nuevas tecnologías se sitúa en una posición intermedia y un 28,7% se reconoce muchos o bastantes conocimientos sobre el tema.



Al respecto de las necesidades percibidas de formación en esos mismos aspectos, se remarcan dos datos especialmente.

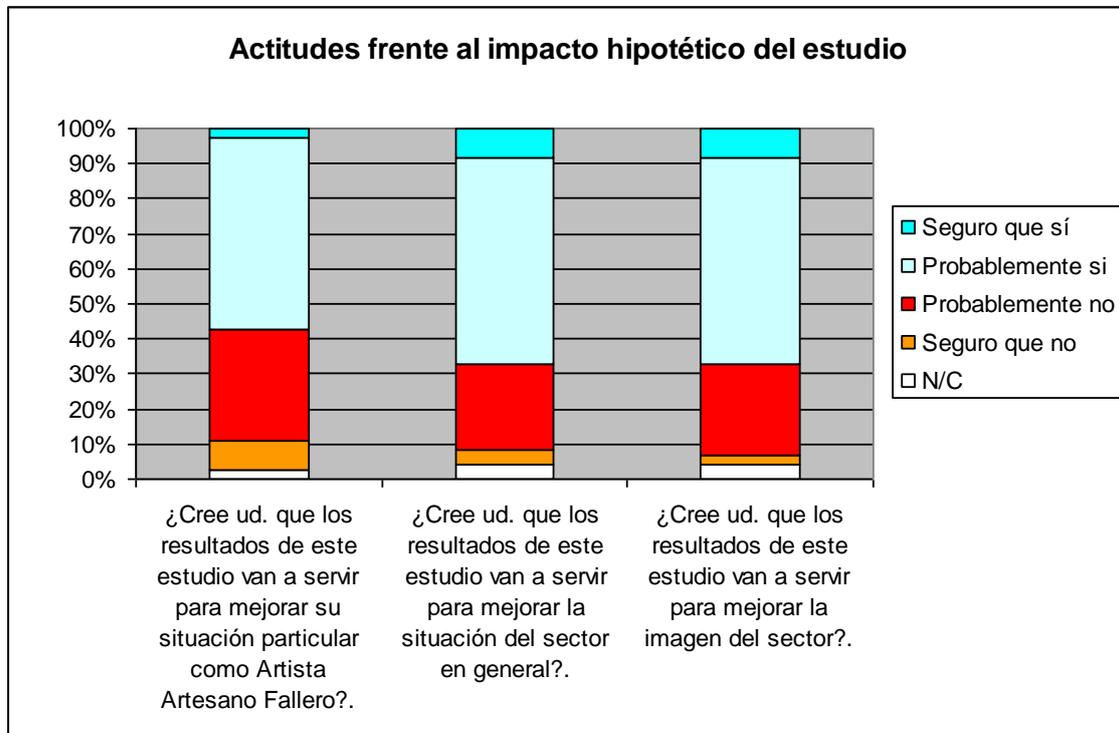


Aunque reconocen que tienen escasos conocimientos en aspectos relacionados con la publicidad y el marketing, tampoco perciben excesiva necesidad en demandar formación sobre dicho aspecto. En sentido contrario a pesar de que se reconocían un nivel medio de conocimientos en aspectos relacionados con las nuevas tecnologías, la formación en dicho ámbito es percibida como una necesidad por más del 70% de los encuestados.

Una mayor congruencia se detecta en los aspectos relacionados con gestión de recursos humanos y en la de banca y contabilidad.

Las actitudes.

Uno de los elementos más relevantes para los articular procesos de innovación y mejora de la competitividad reside en las actitudes de los afectados por dichos procesos.



En este sentido, a pesar de ciertas advertencias y ciertos prejuicios sobre los estereotipos del conjunto de los agremiados, podemos comprobar que casi el 60% de los encuestados se muestra receptivo a la capacidad de que los resultados del presente estudio tenga efectos para mejorar su situación particular como Artista Artesano Fallero. El porcentaje aún es mayor en la consideración sobre los impacto en la situación general del sector y en casi la misma proporción sobre su imagen.

En relación con los avances tecnológicos, la información aportada por las encuestas muestra un sector relativamente abierto a las innovaciones. La idea de que el desarrollo científico-tecnológico beneficiará mucho al sector alcanza un elevado consenso entre los agremiados: el 52,1% de los encuestados se muestra bastante de acuerdo con esta posibilidad.

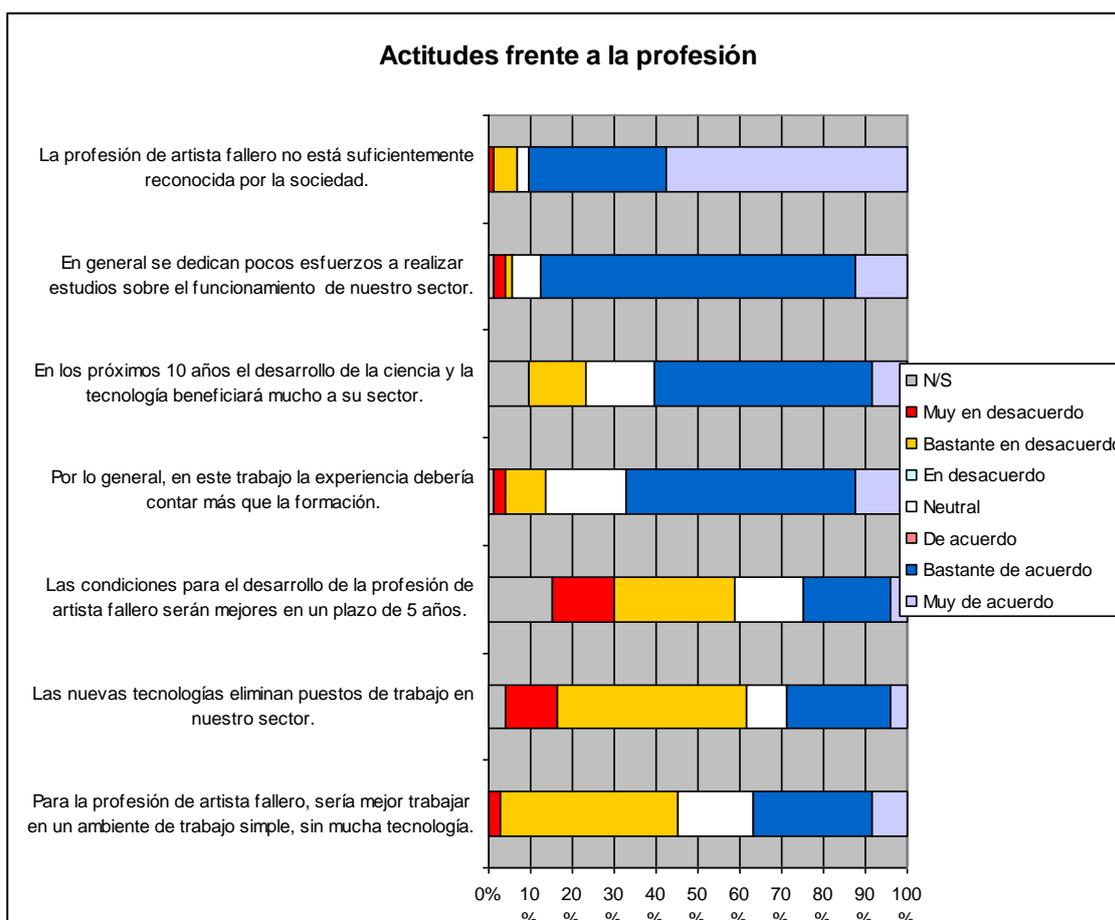
En sintonía con lo anterior, el 42,5% de los agremiados encuestados se manifiesta bastante disconforme con la idea de que un escenario de simplificación tecnológica (una vuelta a las técnicas tradicionales) mejoraría el oficio, mientras que el 45,2% no creen que la incorporación

de las nuevas tecnologías vaya a repercutir en una pérdida de puestos de trabajo.

En relación con la posible mejora de las condiciones de desarrollo de la profesión en los próximos cinco años, la opinión se encuentra dividida entre los que anticipan este escenario (el 20,5% se muestran bastante de acuerdo) y los que vaticinan justo lo contrario (un porcentaje ligeramente superior, el 28,8%, se muestra bastante en desacuerdo).

En relación con el ciclo de formación-ocupación del sector, un 54,8% se muestra bastante de acuerdo con la idea de valorar en mayor medida la experiencia laboral y práctica que la formación teórica. Apenas un 9,6% plantean su desacuerdo ante esta opción.

Un mayoritario 75,3% de los encuestados se muestran bastante de acuerdo con la opinión de que, en general se dedican pocos esfuerzos a la realización de estudios sobre el funcionamiento del sector. Este déficit de conocimiento sobre la realidad de la profesión tiene su paralelismo en el hecho de que hasta un 57,5% de los encuestados se muestran muy de acuerdo con que la proyección social del oficio es deficitaria, afectando a su reconocimiento como profesión.



En general podemos detectar cierto discurso generalizado que, desde cierto victimismo aprecia una escasa consideración social por la profesión y cierta percepción sobre que el conjunto de la profesión muestra actitudes de inmovilismo, resistencia al cambio y de que resulta muy difícil cambiar las condiciones en las que se mueve la profesión. Estas consideraciones se concretan en que una parte importante del gremio, casi el 45% no confía en que dentro de 5 años las condiciones de la profesión sean mejores.

Sin embargo, el conjunto de percepciones negativas se suelen percibir en “los demás”, de manera que individualmente los encuestados muestran unas actitudes mucho más abiertas, dispuestas a la innovación, receptivas a la formación y que confían que el análisis de la actividad y la información pueden mejorar el funcionamiento del sector. En este sentido los agremiados perciben al sector de manera más “conservadora” e inmovilista de lo que realmente es

4. FUNCIONAMIENTO Y FINANCIACIÓN DEL GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.

Las asociaciones cumplen varias funciones en la ordenación de la actividad profesional sobre la que se constituyen. A nivel teórico y desde el punto de vista económico es evidente que las asociaciones profesionales desempeñan importantes roles que determinan los modos de desarrollo de la actividad profesional. En el caso del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA al margen de las funciones declaradas en sus documentos (como la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de sus agremiados, el fomento de la solidaridad de los agremiados, proporcionando y creando servicios comunes de naturaleza asistencial, el desarrollo de las acciones necesarias para conseguir mejoras sociales y económicas de los agremiados y la organización de labores formativa y de promoción cultural) ejerce:

- a) El control de la dimensión de la oferta a través de la concesión o no de acreditaciones de “maestro fallero”⁸. Este control en estos momentos se plantea de forma parcial ya que no existe ninguna legislación que obligue a que los que construyen fallas deban ser miembros de alguna asociación profesional⁹. Para pertenecer al gremio se debe pagar una cuota gremial¹⁰
- b) Regulación y control, valorización de reconocimiento social como profesión.
- c) Gobierno de la interlocución con otros agentes económicos, sociales y administrativos para la defensa de los intereses de los agremiados.

⁸ En relación con el acceso al Gremio, el procedimiento consta de la entrega de una solicitud que se ha de acompañar con un currículum, en el cual se señale los estudios primarios mínimos disponibles. Se realiza una prueba teórica que consiste en realizar un boceto, una memoria explicativa del monumento y una prueba de carpintería. Una vez se considere Apto por el tribunal (cuya composición varía, si bien siempre se trata de agremiados) se pasa a la fase práctica, en la cual se debe plantar una falla durante los 5 años siguientes para ser considerado como Apto por el tribunal en 3 de las pruebas. Una vez superado este periodo y con 3 valoraciones como Apto se obtiene el título de Maestro fallero. El proceso viene definido por los Estatutos del Gremio. Sirva como ilustración el hecho de que en la última convocatoria (año 2007) se cursaron 50 peticiones de información, que se materializaron en 20 solicitudes formales, de las cuales se aceptaron 19 y 17 resultaron finalmente Aptos.

⁹ A pesar de esta circunstancia, sólo una pequeña proporción de los artesanos que efectivamente plantan fallas se sitúan fuera del Gremio

¹⁰ El sistema de cuotas del Gremio sigue el siguiente procedimiento: se trata de cuatro cuotas trimestrales por valor de 50€, lo que suma un total anual 200€. Se acordó en Junta que la cuota se ajustará anualmente según el incremento del IPC. Cuando una cuota no es liquidada en el momento de pasar el recibo bancario se produce un recargo de 2€ por gastos y si pasados tres meses no se liquida pasa a tener un recargo. Si pasado un año acumula más de 4-5 trimestres sin pagar, se puede decidir en Junta la expulsión del agremiado, de acuerdo con los Estatutos.

- d) Certificación de la actividad efectiva de los artistas a través de los “visados” de los contratos para el caso de la demanda de la ciudad de Valencia.
- e) Cobertura colectiva de riesgos de los agremiados..
- f) Provisión de servicios de asesoría jurídica y fiscal
- g) Provisión de servicios de comunicación interna y externa¹¹

Para el desarrollo de estas funciones, en estos momentos, el GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA cuenta con una serie de recursos materiales y financieros de cierta envergadura.

Funciones actuales.

Las funciones de la Administración del Gremio se desarrollan por dos personas contratadas a tiempo completo y se centran fundamentalmente en la atención a los agremiados en relación con las siguientes cuestiones:.

- Asesoramiento e información al agremiado en relación con diversos temas como el reparto de formularios oficiales, información sobre cómo cumplimentar los contratos, estado de cuentas con el gremio, incidencias durante el montaje, seguros de responsabilidad civil, consultas legales puntuales, etc.
- Facilitar el uso de los servicios que ofrece el Gremio como puede ser las consultas en internet y el correo electrónico, uso de fax, fotocopias de documentos, uso del ordenador, etc.
- Control y supervisión del pago de cuotas de los agremiados. El sistema de cuotas del Gremio sigue el siguiente procedimiento: se trata de cuatro cuotas trimestrales por valor de 50€, lo que suma un total anual 200€. Se acordó en Junta que la cuota se ajustará anualmente según el incremento del IPC. Cuando una cuota no es liquidada en el momento de pasar el recibo bancario se produce un recargo de 2€ por gastos y si pasados tres meses no se liquida pasa a tener un recargo. Si pasado un año acumula más de 4-5 trimestres sin pagar, se puede decidir en Junta la expulsión del agremiado, de acuerdo con los Estatutos.
- La Administración es igualmente responsable de actualizar la web del Gremio y de difundir a los agremiados los comunicados oficiales, tanto por carta, como por vía telefónica como a través del área privada de la web. En relación con el uso de las nuevas tecnologías, destacan los problemas de comunicación a través de las mismas ya que gran parte de los agremiados no disponen de ordenador.

¹¹ Página web, intranet, notificaciones postales o telefónicas a los agremiados sobre cambios normativos que les puedan afectar. Servicios de información administrativa en las oficinas del gremio, etc...

- La Administración facilita información sobre los procedimientos oficiales para formar parte del Gremio. También son las responsables de la gestión y organización de los exámenes para acceder a Maestro Fallero.
- Entre sus funciones también se incluye el reparto de documentación para formalizar contratos de montaje Fallas; el control de las firmas y la recogida de los contratos correspondiente, proceso que se celebra durante el mes de octubre.
- Puntualmente orientan a los interesados en contratar los servicios de un artista fallero para un proyecto.
- Los comunicados y cartas que se envían desde la Administración a los agremiados informan de todas las novedades en Normativas, Ayudas Oficiales así como servicios nuevos que ofrezca el Gremi.

En relación con el **acceso al Gremio**, el procedimiento consta de la entrega de una solicitud que se ha de acompañar con un currículum, en el cual se señalen los estudios primarios mínimos disponibles. Se realiza una prueba teórica que consiste en realizar un boceto, una memoria explicativa del monumento y una prueba de carpintería. Una vez se considere Apto por el tribunal (cuya composición varía, si bien siempre se trata de agremiados) se pasa a la fase práctica, en la cual se debe plantar una falla durante los 5 años siguientes para ser considerado como Apto por el tribunal en 3 de las pruebas. Una vez superado este periodo y con 3 valoraciones como Apto se obtiene el título de Maestro fallero. El proceso viene definido por los Estatutos del Gremio. Sirva como ilustración el hecho de que en la última convocatoria (año 2007) se cursaron 50 peticiones de información, que se materializaron en 20 solicitudes formales, de las cuales se aceptaron 19 y 17 resultaron finalmente Aptos.

- En relación con los seguros médicos, como colectivo han recibido ofertas de mutuas médicas, si bien el Gremio se limitó a informar, siendo decisión particular de cada uno de los talleres-empresas el contratarlo o no.
- Cada año se preparan un informe con las cuentas anuales, si bien no se realiza una Memoria de Actividades del Gremio.
- Institucionalmente, el Gremio forma parte y mantienen relación con la Federació de Artistes Fallers i Foguerers (Gremi d'Artistes Fallers de Burriana y Foguerers d'Alacant). Sería de interés sistematizar y aprovechar las potenciales sinergias que podría brindar una acción conjunta entre las diversas partes.
- El Gremio dispone de una biblioteca y sala de consulta para el agremiado. El material del que dispone son en su mayoría donaciones, pero dispone también de colecciones de la prensa y material comprado relacionado con arte y dibujo.

- Este servicio dispone de publicaciones como la Memoria de Actividades de la Junta Central Fallera desde 1991 (con Falleras Mayores, componentes de la Junta, Actvs. Falleras, Concurso Llibrets, Bocetos, Recortes prensa extranjera relacionadas con Fallas, noticias de Fiestas Falleras en el extranjero o en otras comunidades autónomas). También se encuentran archivados recortes prensa desde 1972 relacionadas con el Gremio. También noticias publicadas en internet desde 2006.

- Otros materiales de interés son Llibrets, revistas varias, de todo tipo y temas, sin clasificar, material audiovisual (no relacionado con el Gremi ni con las Fallas).

Las relaciones e intercambio de materiales con el Centro de Documentación y Difusión de las Fiestas Falleras han comenzado a sistematizarse en los últimos tiempos.

Recursos materiales y humanos.

Una parte importante de los outputs generados por la asociación profesional se obtiene a través del trabajo voluntario de los propios agremiados, cuyo gobierno se materializa en la Junta. La Junta se reúne un par de veces al mes. Los Directivos no reciben ninguna compensación económica por el tiempo que le dedican. Según señalan los Estatutos los cargos se renuevan cada 4 años¹². En la actualidad, la Junta presenta las siguientes delegaciones:

- ▣ Vice-secretario.
- ▣ Régimen Interior e incidencias.
- ▣ Adjuntos al anterior.
- ▣ Escuela Profesional.
- ▣ Museo del Artista Fallero.
- ▣ Medios de Comunicación.
- ▣ Festejos.
- ▣ Área Social.
- ▣ Obras y conservación.
- ▣ Relaciones Intergremiales.

Las funciones administrativas del Gremio se desarrollan por dos personas contratadas a tiempo completo

Por razones históricas el Gremio cuenta con importantes recursos materiales, ya que aporta a sus agremiados una Sede Social, de

¹² si bien en las últimas dos renovaciones no se han presentado ningún agremiado.

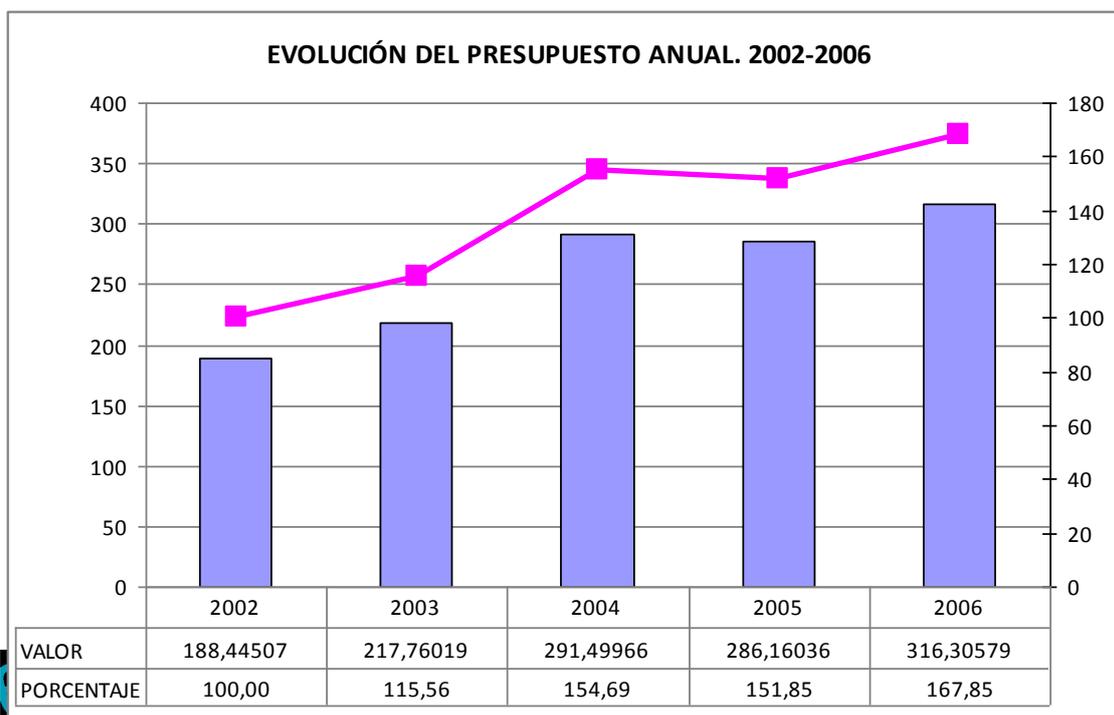
considerables dimensiones, sita en la Ciudad del Artista Fallero, compuesta por el Museo del Artista Fallero, escaparate del trabajo que realizan los agremiados en el terreno profesional de las fallas, así como de otros trabajos a los que se dedican. Asimismo en el mismo Museo existe una Sala de Conferencias donde se proyectan videos informativos de las actividades, así como actos culturales.

Dentro de las instalaciones gremiales, también resultan de interés:

- Un Bar-Restaurante.
- Un Salón de Actos polivalente para la celebración de eventos.
- Una Biblioteca al servicio del agremiado.
- Un Aula de Iniciación o Aprendizaje coordinada por un reconocido artesano artista fallero, para los aprendices.
- Un Aula de Perfeccionamiento y Dibujo del Natural.
- Secretaría Gremial a disposición de los agremiados.

La financiación del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA

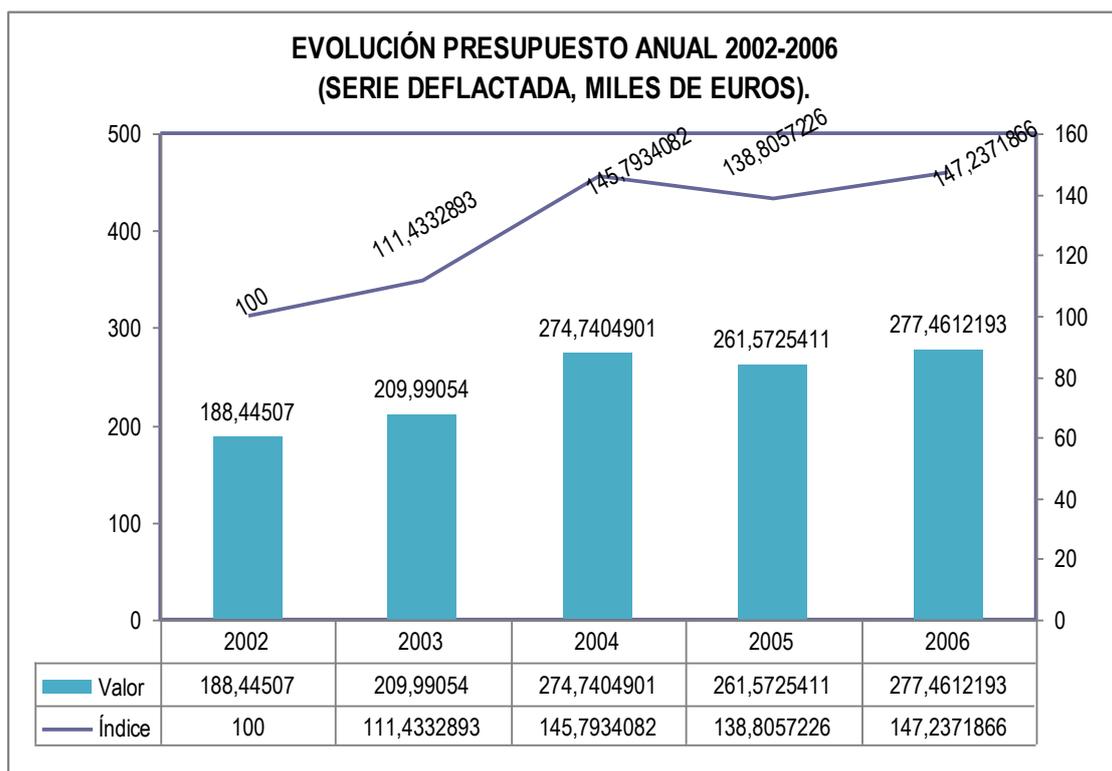
El Gremio, para su trabajo ordinario cuenta con una serie de recursos que posibilitan su funcionamiento. En la figura siguiente, observamos la evolución del valor y del porcentaje de los presupuestos anuales analizados durante el periodo temporal 2002-2006, los datos correspondientes al valor están dados en miles de euros (moneda corriente) y respecto a ellos observamos un crecimiento espectacular del presupuesto que varía de poco más de 188.000 € en el 2002 hasta poco más de 316.000 € en 2006



Sin embargo, esta serie de datos que estamos manejando contiene un pequeño riesgo, el incluir junto a los datos que reflejan crecimiento o incremento, factores que se deben a la inflación o al precio, por ello en la medida en que eliminemos estos efectos no deseados conseguiremos plasmar en mejor medida la realidad. Por ello, procederemos a deflactar¹³ las series

Como se puede apreciar en la figura posterior el incremento de la serie estudiada es bastante mas suave con lo que el presupuesto varía de poco más de 188.000 € en el 2002 hasta poco más de 277.000 € en 2006 (datos constantes referidos a € de 2002) y los incrementos observados se pueden atribuir a causas distintas de la inflación o incrementos de precios (incrementos de lugares que se alquilan, donativos o incremento de agremiados cuando los hay)

¹³ Cuando realizamos un estudio, en el que los datos monetarios con los que trabajamos proceden de un periodo temporal amplio, en esta ocasión 5 años, deflactamos las series, esto es convertimos los datos en moneda corriente a moneda constante; dicho con otras palabras "homogeneizamos las series", esto es convertimos los datos nominales a datos constantes (y en este caso utilizamos el año base 2002, trabajaremos como si todos los euros correspondiesen a los del 2002). Para deflactar estas series utilizamos el IPC de los años respectivos, proporcionado por el INE (<http://www.ine.es/daco/ipc.htm>).

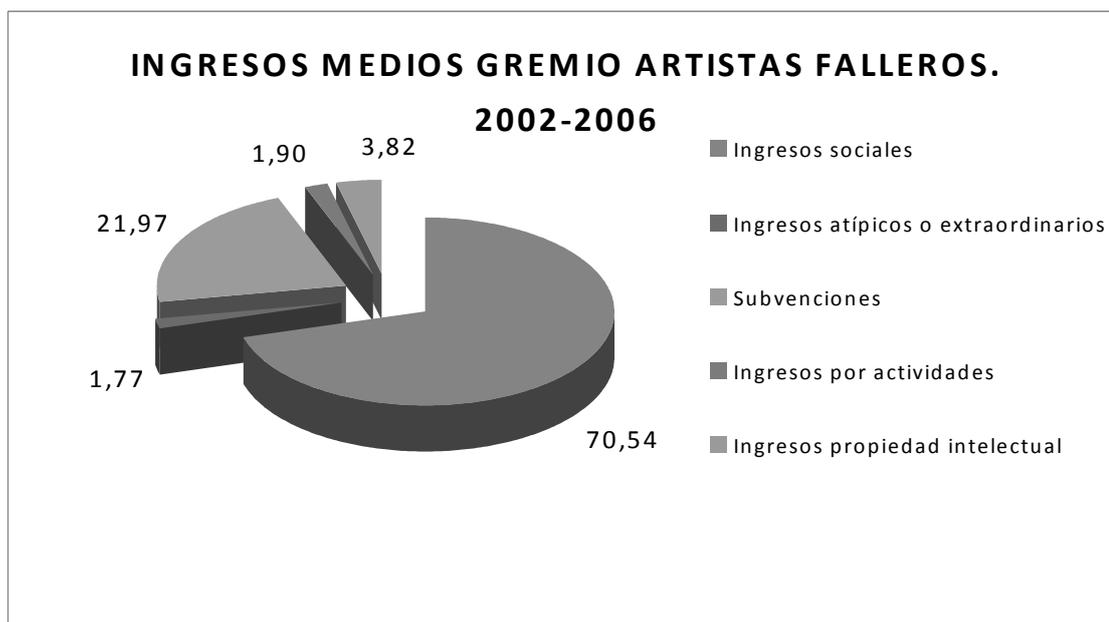


Los Ingresos

Para poder afirmar algo en relación con los ingresos medios del “gremio artistas falleros”, en primer lugar vamos a ver como hemos elegido cada una de estas cinco grandes partidas de ingresos:

- La partida de “Ingresos Sociales” la conforman las siguientes: 1. Saldo o remanente del ejercicio anterior; 2. Ingresos por alquileres; 3. Cuotas de agremiados; 4. Ventas de entradas Museo; 5. Ventas de artículos Museo; y 6. Otros ingresos. Onceptualmetne reflejan la capacidad del Gremio para que a través de la explotación de sus recursos sociales obtengan recursos.
- La partida de “Ingresos atípicos o extraordinarios” la configuran: 1. Ingresos extraordinarios; 2. Gestión de seguros; y 3. Devolución de impuestos.
- Las “Subvenciones” serían la agregación de 1. Convenio con el Ayto. de Valencia; 2. Convenio por motivo de fallas especiales FAS y Policía

Local¹⁴; 3. Consellería de industria; 4. Servef; y 5. Consellería de cultura, educación y deportes.



- Los “Ingresos por actividades” los conforman 1. Beneficio ventas lotería; 2. Cursos; 3. Exposición antológica; y 4. Otros ingresos.

- Por último, la partida de “Ingresos por la propiedad intelectual” lo constituyen las siguientes 1. Actualidad fallera; 2. Bayarri; 3. Provincial; 4. Levante; y 5. Otros gastos.

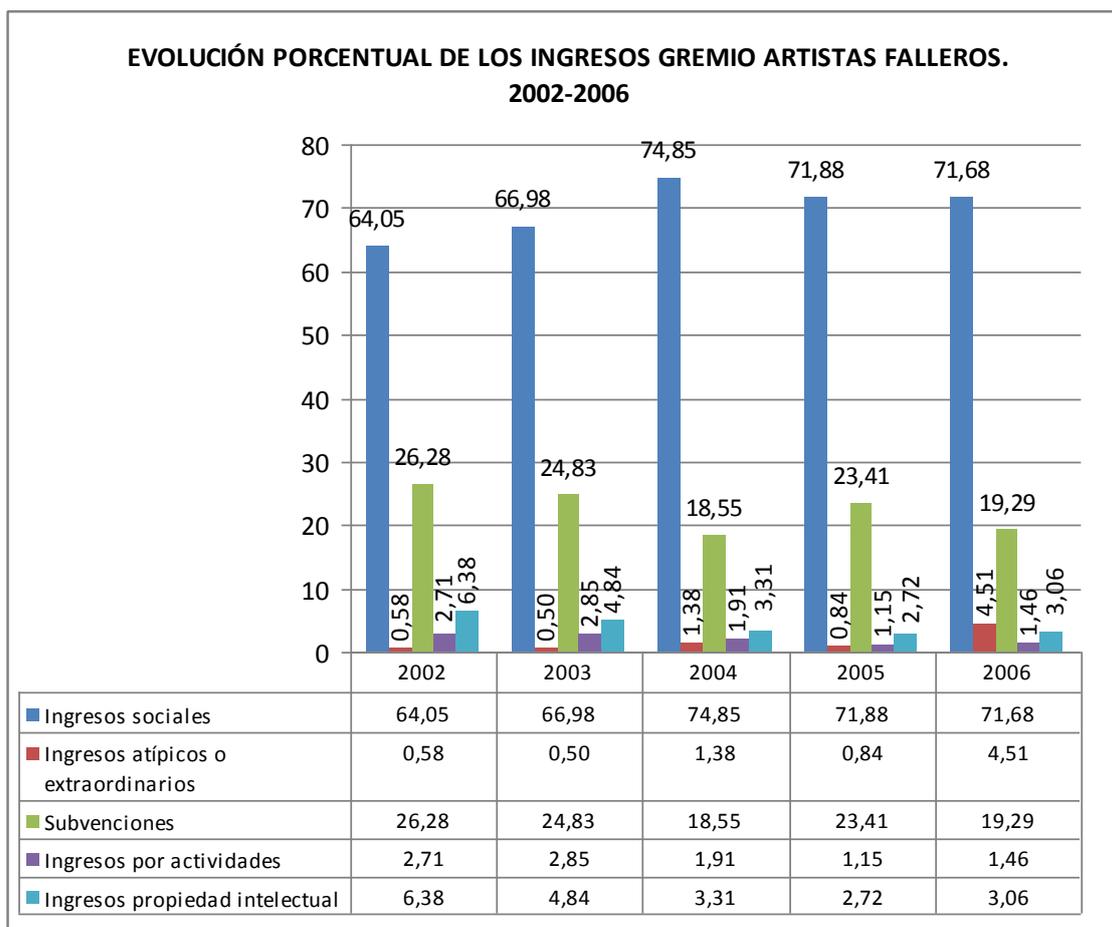
Adicionalmente, significar que tanto los nombres de los cinco grandes grupos en que hemos dividido la partida de ingresos, así como el encuadrar dentro de cada grupo, las partidas citadas han sido realizadas según las propias divisiones marcadas en los presupuestos anuales del gremio.

Con los presupuestos de los años 2002 al 2006 (a.i.), cinco en total hemos confeccionado el presupuesto medio que pasamos a comentar (si bien posteriormente comentaremos la evolución de los presupuestos a lo largo de estos cinco años). Hemos de observar que en el desglose del citado presupuesto existen tres subpartidas con el nombre genérico de Otros ingresos, y queremos significar que la suma de estas tres subpartidas es tan insignificante (< 1,70% del presupuesto global) que no merece la pena en averiguar a que corresponderían.

Como apreciamos en la figura, un 70.54% corresponden a ingresos sociales; un 21,97% serían los procedentes de subvenciones; un 1,76 %

¹⁴ Esta partida, conceptualmente no corresponde en sentido estricto a una subvención, ya que consiste en el pago por la producción de fallas para dichos colectivos

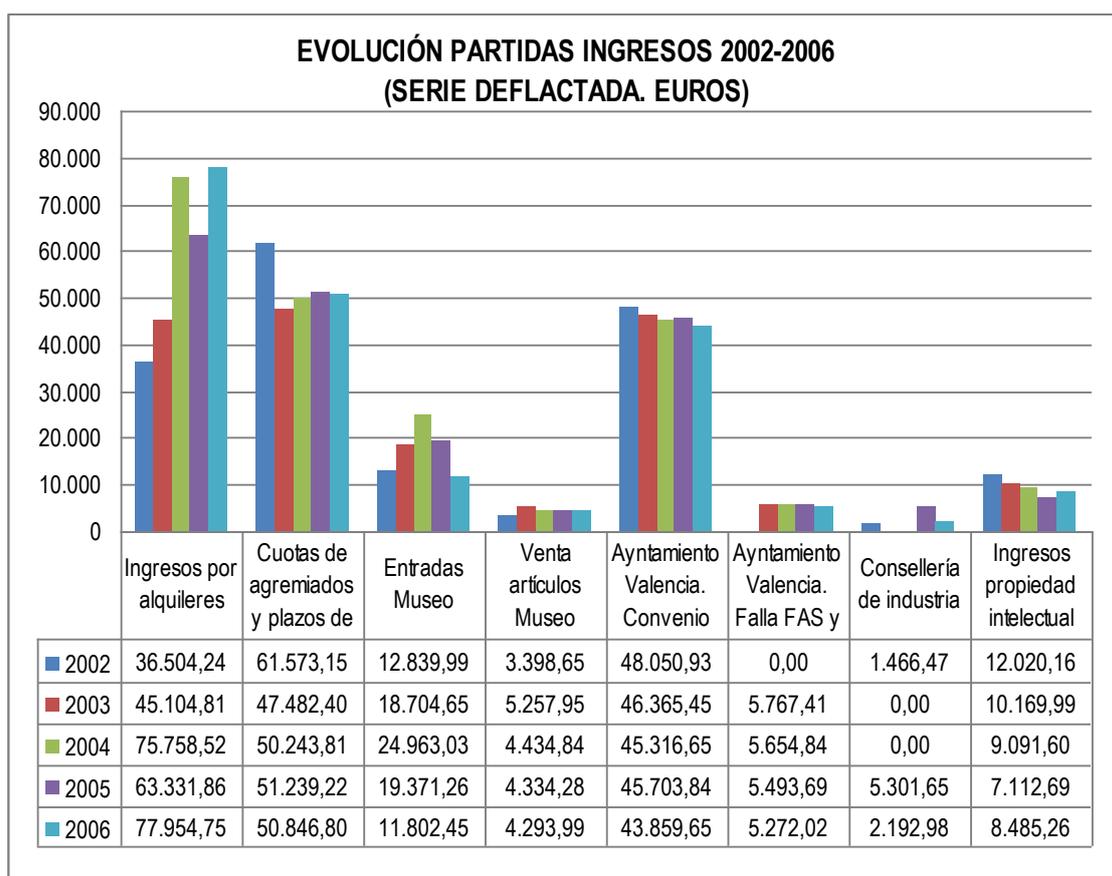
los ingresos atípicos; el 1,90% sería el ingreso procedente de subvenciones ; y el 3,82% los ingresos de la propiedad intelectual.



Utilizando otro sistema de clasificación de las partidas que resulta más intuitivo, y obviando las partidas menos significativas, tenemos que la subpartida mas abultada sería con un 24,75% los ingresos por alquileres, seguida con un 21,39 % las cuotas de los agremiados, en tercer lugar estaría con 18,78% el ingreso de la subvención/convenio con el Ayuntamiento; las ventas de entradas para el Museo sería el siguiente con un 7,18%; seguidamente con 1,85% el convenio de fallas especiales y por último con un 1,78% y 1,13% los ingresos por ventas de artículos en el museo y la partida pagada por la revista Bayarri por la publicación de artículos falleros (propiedad intelectual); el resto de partidas son todas muy insignificantes e inferiores cada una por separado al 1% del presupuesto.

De la figura insertada a continuación podemos concluir que el crecimiento de los “ingresos por alquileres” se debe al aumento de inquilinos y al incremento de lugares por los que percibimos alquiler (puesto que hemos eliminado la influencia del factor precio); respecto a las “cuotas de agremiados” afirmamos que excepto la reducción, de los mismos, en el

primer año de la serie, y el leve incremento en el segundo, permanece constante, sin producirse nuevas altas de personal; respecto a la partida “entradas museo” existe un incremento hasta el año central, produciéndose después una reducción de visitantes, la causa más probable sea la falta de un adecuado programa de promoción y marketing de manera que el museo se haga atractivo al posible visitante; la partida de “ventas artículos museo” tiende a estandarizarse, parece ser que siempre son los mismos objetos los que vendemos (se intuye una falta de renovación y/o diversificación de los productos); respecto a la partida “consellería de industria”, son aportaciones tan puntuales que normalmente están “afectadas” a algún hecho o gasto concreto; por último, del resto de las partidas que aquí figuran “Ayto. Valencia. Convenio”, “Ayto. Valencia. Falla FAS y Policía Local” e “Ingresos propiedad intelectual” añadir que al ser unas “partidas de cuantías fijas” anuales que no han sido revisadas durante el periodo, al deflactarse se observa que decrecen por perder su poder adquisitivo, de estas partidas debería hacerse un adecuado seguimiento anual acompañado de una revisión periódica de sus importes para que no se pierda, al menos su poder adquisitivo.



Los gastos.

Del mismo modo que hemos hecho con los ingresos del gremio, procedemos a desglosar los gastos en seis grandes partidas que a su vez desglosaremos con posterioridad:

- Los gastos sociales estarían conformados por 1. Nóminas; 2. Seguros sociales; 3. Otros seguros; 4. Impuestos; 5. Contribuciones; 6. Gastos de asesoría fiscal y abogados; 7. Gastos de papelería y prensa diaria; 8. Gastos de suministros; 9. Gastos de imprenta; y 10. Otros gastos.

- Gastos atípicos o extraordinarios son 1. Devolución de pagarés; 2. Patentes y marcas; 3. Compras de muebles; 4. Otros gastos extraordinarios.

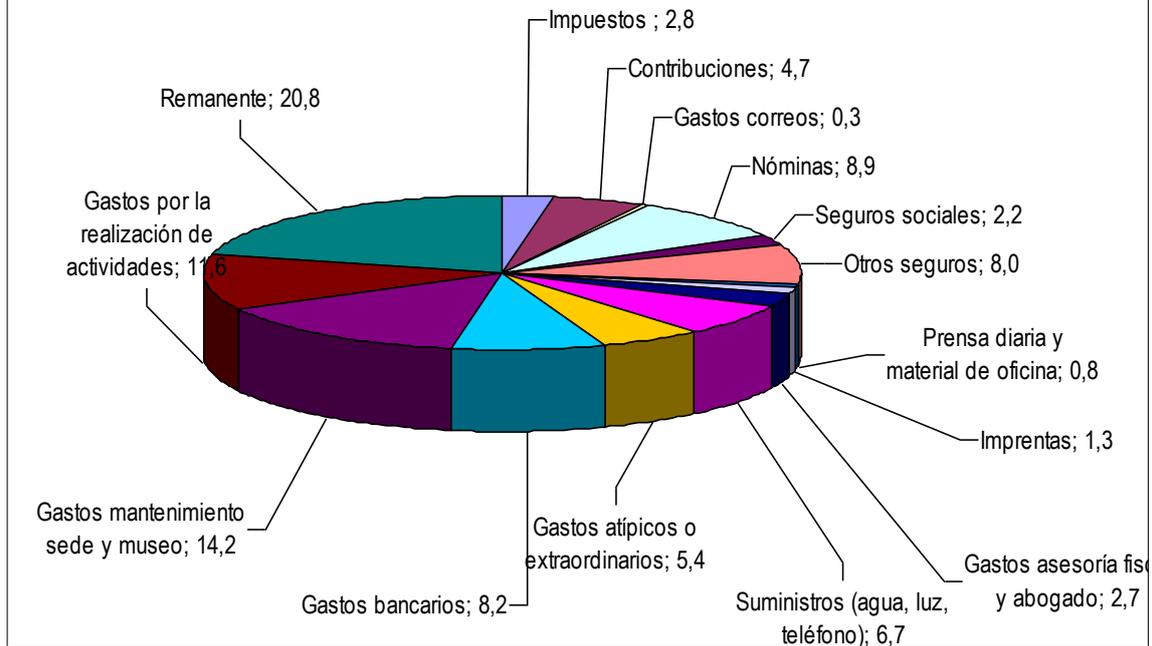
- Los gastos bancarios serían 1. Gastos bancarios; 2. amortización capital póliza; y 3. Amortización intereses póliza.

- Los gastos de mantenimiento de la sede gremial y del museo son 1. Limpieza sede y museo; 2. Compras de artículos museo para venta; 3. Gastos de mantenimiento; 4. Reparaciones; y 5. Otros gastos.

- Gastos para la realización de actividades 1. Gastos exposición antológica; 2. Floristería; 3. Gastos realización falla FAS y Policía local; y 4. Otros gastos.

- Por último, el remanente del ejercicio.

**DESGLOSE % GASTOS SOCIALES GREMIO FALLERO.
(Promedio 2002-2006)**



Sin embargo, no ocurre lo mismo en esta partida de gastos, donde las cinco subpartidas que aparecen denominadas genéricamente como Otros gastos, ya no son insignificantes como ocurría con los ingresos, sino que ahora ya pesan un 9,34%. Pero es tan grande la cantidad de pequeños gastos que es preferible denominarle Otros gastos.

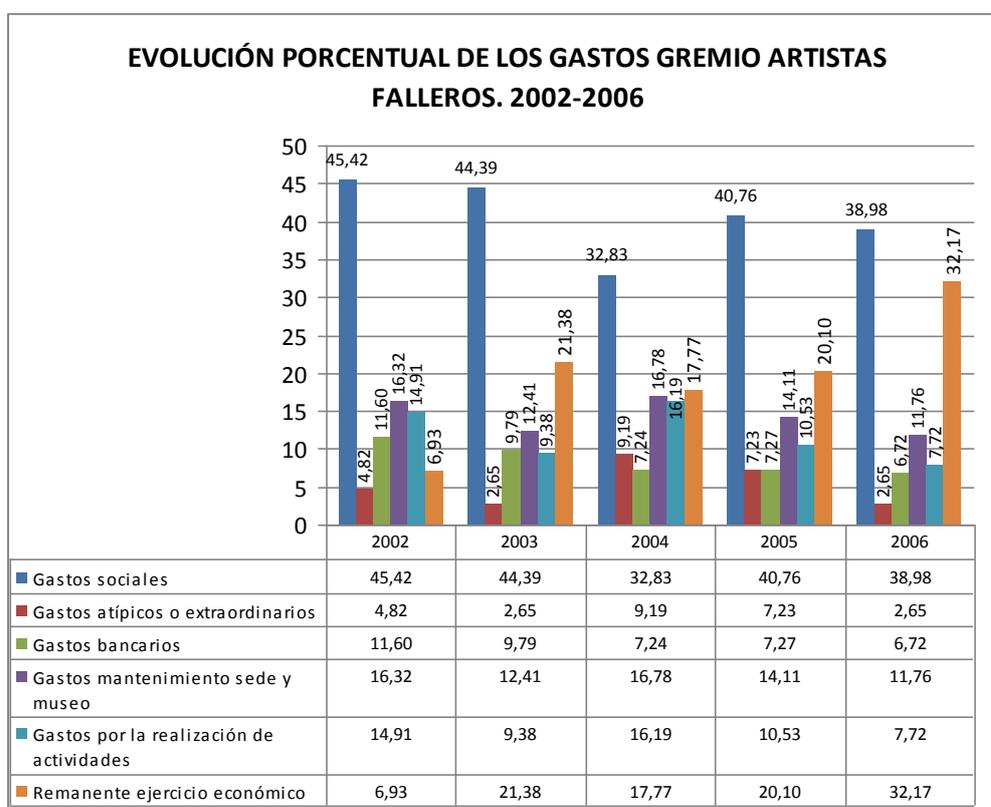
Con la descripción realizada, los gastos sociales serían del 39,83 %; los gastos atípicos serán de 5,44 %; los gastos bancarios un 8,18%; los gastos de mantenimiento de la sede y del museo ascienden al 14,17%; y los gastos para la realización de actividades del Museo serían del 11,56%, quedando un remanente para el ejercicio siguiente del 20,82%.

Si pormenorizamos más en detalle, la partida que más gasto supone sería la mantenimiento de la sede y el museo con un 14,17%, seguida de nóminas con un 8,86% (sobre el presupuesto global), a continuación otros seguros con un 7,98%, posteriormente seguirían la amortización del capital de una póliza con un 6,81%, y suministros (agua, luz y teléfono) con 6,65%, las contribuciones, los impuestos, gastos de asesoría fiscal y seguros sociales que ascienden a 4,72%, 2,82%, 2,71% y 2,17% así como los gastos de la exposición antológica y los de las fallas especiales (FAS, Policía Local) con un 3,99% y un 2,19% respectivamente. También existen una gran cantidad de partidas de gastos con un porcentaje individual de aproximadamente al 1% o cantidades inferiores.

El remanente para el ejercicio siguiente es bastante importante y oscila alrededor del 20,82% del presupuesto de cada ejercicio.

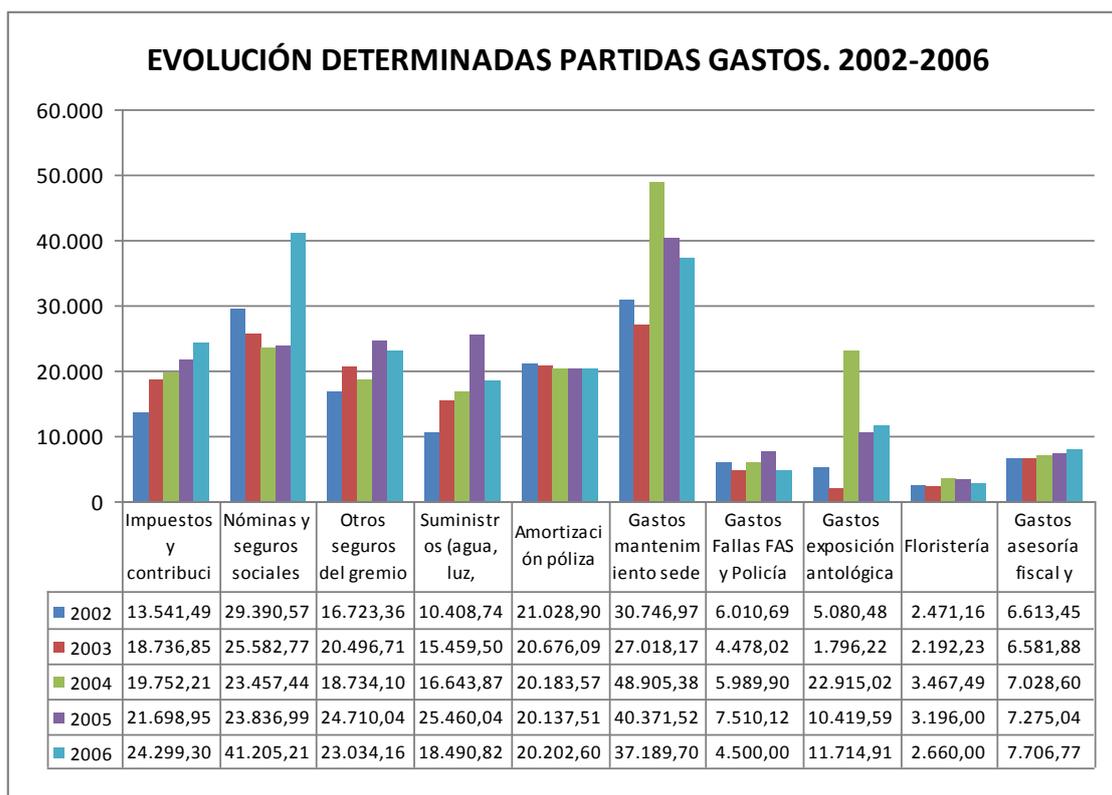
En términos absolutos el valor total del presupuesto del gremio de artistas falleros, pasa en cinco años de ser de unos 190.000 € escasos a casi duplicarse alcanzando los casi 320.000 €, sin embargo toda vez que los porcentajes aplicados son sobre la unidad de cada presupuesto podemos observar que éstos no crecen en igual medida.

Aunque podemos apreciar que el porcentaje de las subvenciones es decreciente, en valores absolutos ello no es así puesto que lo que está sucediendo en estos cinco años es que se mantienen constantes o incrementan su valor en mucha menor medida con que se incrementa el volumen del presupuesto, por lo que porcentualmente se reduce, al deflactar la serie queda confirmada el decrecimiento de la misma..



La reducción de los porcentajes en los ingresos por actividades y en los de la propiedad intelectual, tiene la misma explicación, puesto que a lo largo del periodo de estos cinco años ven reducidos levemente sus valores íntegros en euros, frente al fuerte incremento total del presupuesto, por lo que porcentualmente los valores tienden a reducirse aproximadamente a la mitad.

El importe de los “gastos sociales” se ve incrementado en términos absolutos, si bien al haber crecido con menor intensidad que la totalidad del presupuesto, en términos porcentuales se ve reducido. De los subepígrafes en que dividimos este capítulo encontramos que las “contribuciones” permanecen estables durante el periodo, si bien en los dos últimos ejercicios a un nivel ligeramente superior; del mismo modo ocurre con los gastos con motivo de “impuestos” que experimentan un ligero incremento; los gastos derivados de los “suministros” (agua, luz, teléfono) son crecientes; los gastos en “nóminas” y “seguros sociales” varían en función del personal contratado que se tenga, si bien en el periodo analizado se van reduciendo a lo largo del mismo para crecer el último año al contratar personal adicional.



Los gastos por contratación de otros seguros son crecientes en términos absolutos si bien en términos porcentuales tienden a ser constantes.

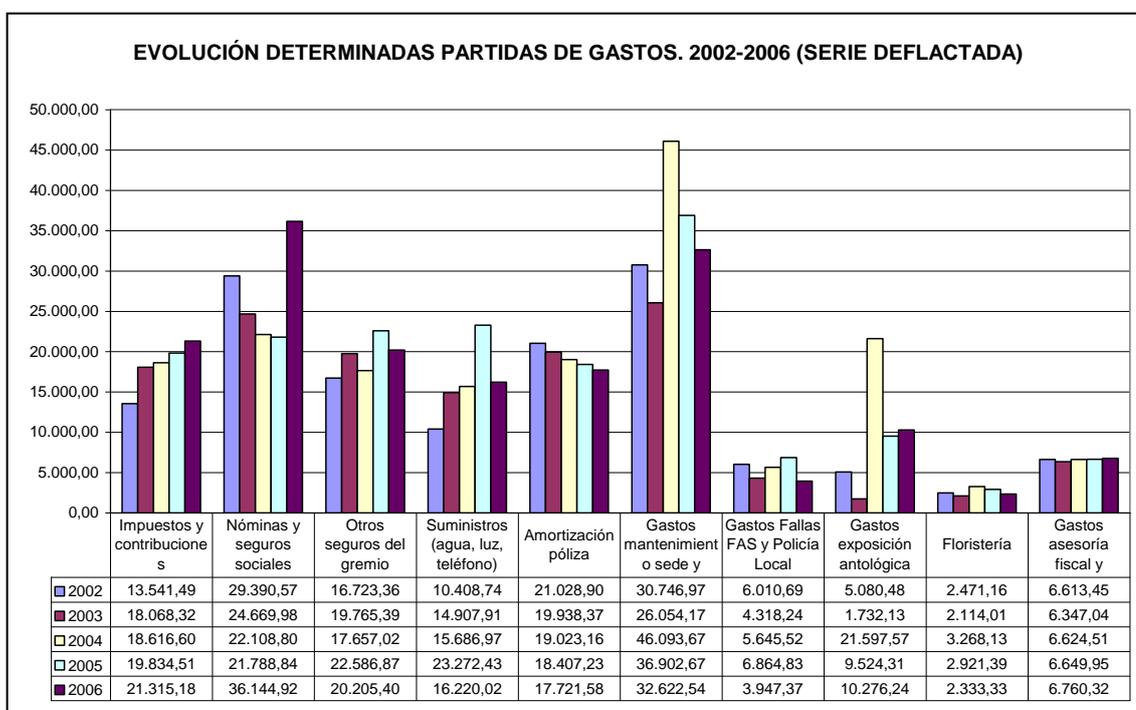
Los gastos extraordinarios o atípicos son tan escasos o raros, que en el caso de que se produzcan en un ejercicio hace que el porcentaje varíe enormemente (concretamente los años 2004 y 2005 el incremento porcentual se debe a compras de muebles y devolución de pagarés no contemplados en los demás ejercicios económicos).

Los gastos bancarios tienden a ser constantes durante todo el periodo, lo que hace que en términos porcentuales su peso sea decreciente.

Los gastos de mantenimiento de la sede y del museo sufren grandes oscilaciones, cuando analizamos gastos de limpieza y pequeñas reparaciones y/o mantenimiento, los gastos tienden a estandarizarse, sin embargo, aparecen en determinados ejercicios conceptos que elevan el nivel de gasto, por ejemplo, la obra de la escalera central del museo en el año 2004, o las compras de cortinas en el 2005.

Por último, también los gastos para la realización de actividades tenderían a estandarizarse a lo largo del periodo, sin embargo en los ejercicios analizados despuntan los realizados a favor de la exposiciones antológicas anuales, o los gastos realizados para impartir los cursos en colaboración con el SERVEF, serían las principales causas de los fuertes incrementos.

Con independencia de todo lo anterior, la partida remanente del ejercicio económico experimenta un fuerte incremento/crecimiento a lo largo de todo el período desde poco mas de 13.000€ (6,93%) en el año 2002 hasta

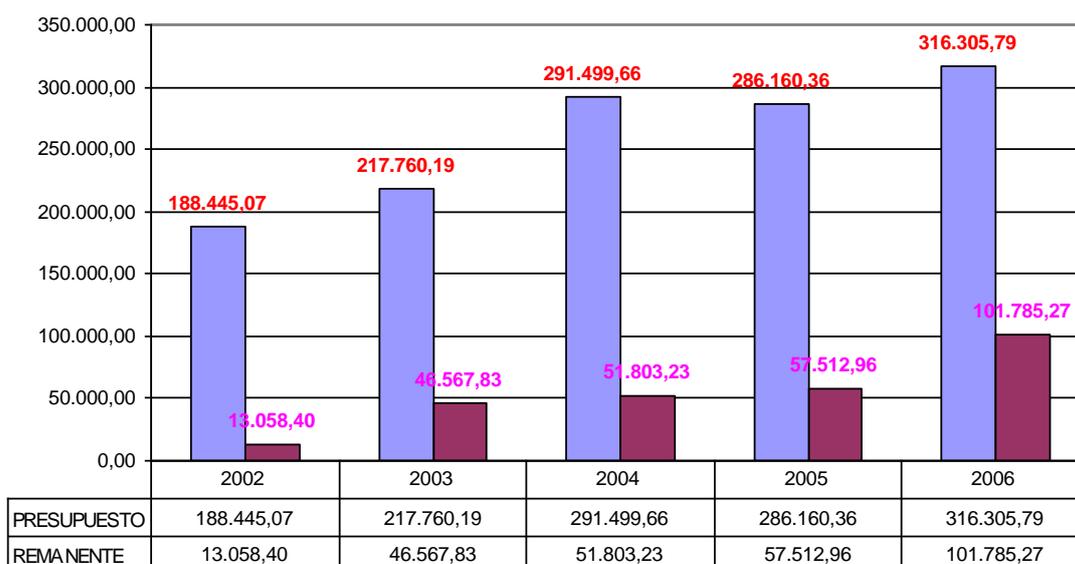


casi 102.000€ (32,18%) en el 2006.

Si observamos ahora las partidas de la serie deflactada en la figura anterior, los datos vienen a confirmar algunas de las pequeñas conclusiones que ya adelantamos más arriba. A todo lo dicho respecto a los gastos, añadir la atipicidad de los “gastos exposición antológica” en la que se pasa de tener unos gastos de mantenimiento básicos durante los dos primeros años a una fuerte inversión en el 2004, para finalizar la serie reduciendo los gastos a la mitad durante los dos últimos años. A la vista de los incrementos que se observan en las partidas de ingresos, estos gastos realizados en la exposición antológica no están lo suficientemente rentabilizados.

En términos absolutos el valor total del presupuesto del gremio de artistas falleros, pasa en cinco años de ser de unos 188.000 € escasos a casi duplicarse alcanzando los casi 317.000 € en términos corrientes, en términos constantes el incremento es mucho más suave pasando de los mismos 188.000 € a los 277.000 €, sin embargo toda vez que los porcentajes aplicados son sobre la unidad de cada presupuesto podemos

EVOLUCIÓN DEL REMANENTE RESPECTO A CADA AÑO, SEGÚN PRESUPUESTO

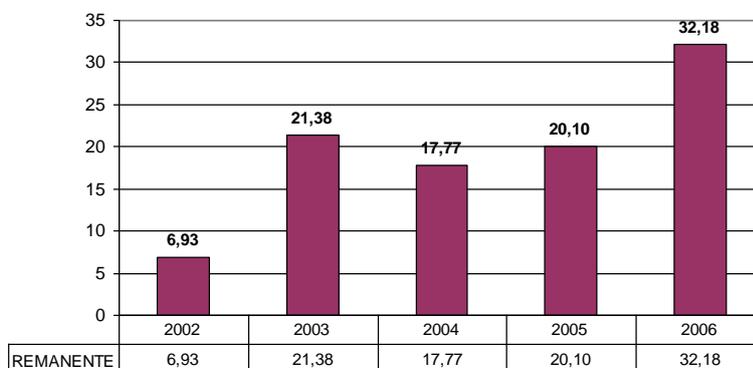


observar que éstos no crecen en igual medida.

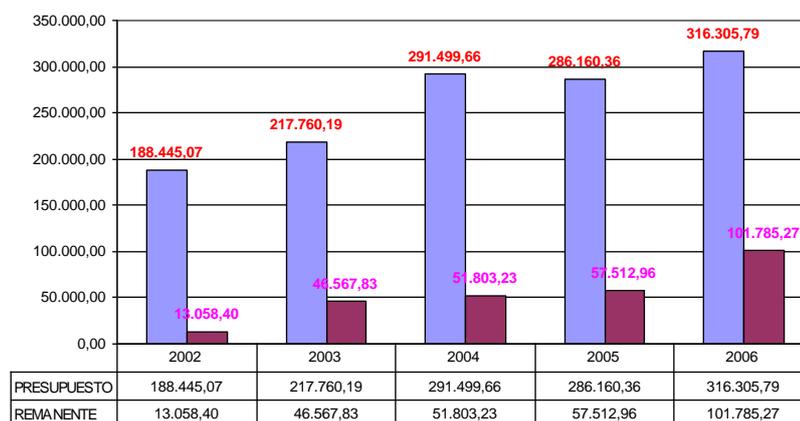
La figura adjunta anterior muestra la evolución, es los diagramas de barras, de los presupuestos anuales, frente a los remanentes de cada presupuesto (datos en moneda corriente, euros). Y en la figura posterior tenemos la evolución de ambas variables mucho más suavizadas, expresadas en términos constantes.

La figura adjunta anterior muestra la evolución, es los diagramas de barras, de los presupuestos anuales, frente a los remanentes de cada presupuesto (datos en moneda corriente, euros).

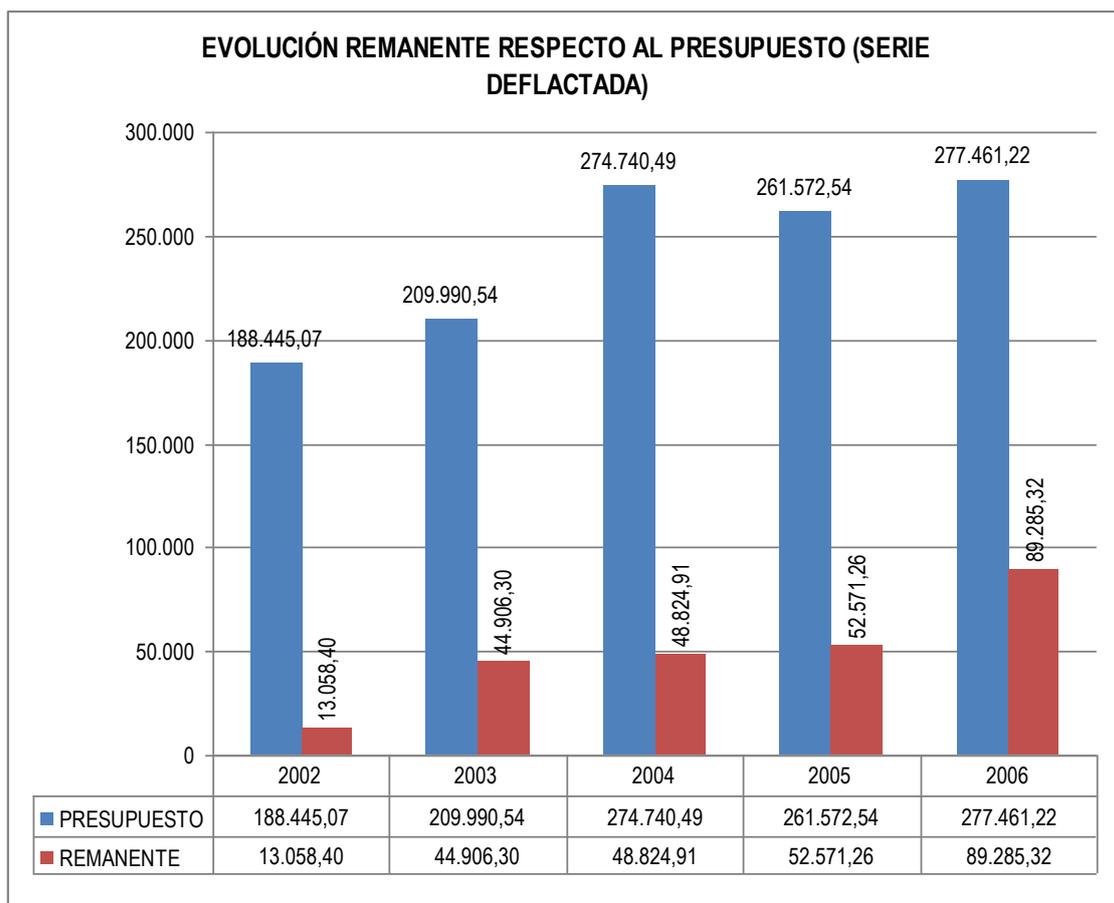
EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DEL REMANENTE SOBRE EL PRESUPUESTO ANUAL



EVOLUCIÓN DEL REMANENTE RESPECTO A CADA AÑO, SEGÚN PRESUPUESTO



El porcentaje de lo que representa cada remanente por ejercicio estudiado en el periodo, se puede observar en los porcentajes de la figura anterior y su evolución durante los citados años.



Algunas conclusiones sobre la capacidad del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA para general recursos.

Como hemos podido comprobar en los párrafos anteriores, el Gremio de Artesanos Artistas Falleros de Valencia cuenta, gracias a sus recursos materiales y humanos un notable capacidad de generar recursos propios. La evolución del remanente muestra esa capacidad. Sin embargo, a partir de cierto análisis detallado podemos llegar a la conclusión que dicha capacidad de generar recursos queda bastante limitada por cierto modelo de “gestión no totalmente profesionalizada” de manera que se podrían mejorar algunos de los resultados de forma notable. El seguimiento de los contratos o de las subvenciones, que ni siquiera se actualizan en función de IPC, muestran algunos de estos límites.

Especialmente resulta interesante la posibilidad de explotar los recursos generados por la propiedad intelectual de los agremiados y que consistirían especialmente en una explotación profesional de los derechos de imagen de las obras reproducidas de los artistas falleros (véase anexo 2). Unos pequeños cálculos, aplicando las tarifas de VEGAP, nos

muestran que sólo en la explotación de unas pocas publicaciones que reproducen imágenes sobre bocetos o fallas nos apunta a que sería posible recaudar mucho más

<i>REVISTAS, PRENSA, EXTRAS</i>					
<i>PUBLICACIÓN</i>	<i>EDITORA</i>	<i>Nº PÁGINAS</i>	<i>PVP</i>	<i>Nº IMAGENES</i>	<i>LICENCIAS DPI</i>
LLETRA FALLER	L'ORONELLA SEV SL	100	6 €	92	4.145,79 €
EXTRA FALLAS 2008	DIARIO LEVANTE	210	1 €	464	15.483,20 €
ASI SON LAS FALLAS	BAYARRI	88	12 €	230	11.092,55 €
EL TURISTA FALLERO	BAYARRI	128	12 €	640	22.966,32 €
ACTUALIDAD FALLERA	MPG	162	8 €	824	28.788,60 €
EXTRA FALLAS 2008	DIARIO EL PAIS	24	0 €	8	1.733,05 €
Total					84.209,51 €
<i>VIDEO</i>					
<i>TITULO</i>	<i>EDITORA</i>	<i>DURACION</i>	<i>PVP</i>	<i>Nº IMPACTOS</i>	<i>LICENCIAS DPI</i>
VIDEO FALLAS 2006	BAYARRI	90 MINS.	12 €	25	3.844,25 €

También las posibilidades en el ámbito de la gestión del museo y su dimensión relacionada con el merchandising u otro tipo de explotaciones dibuja un espacio potencial de mucha amplitud.

5. CONSIDERACIONES Y PROPUESTAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR.

A partir del análisis de las secciones anteriores podemos comprobar que el presente estudio pone en cuestión algunos de los prejuicios con los que los propios investigadores se aproximaron al sector. En términos sintéticos se trata de una actividad económica y artística enraizada en las prácticas artesanas, pero que está compuesta por profesionales relativamente jóvenes (la franja de edad más significativa de edad se encuentra entre los 35 y los 45 años), con una dilatada trayectoria en el desempeño de su actividad profesional y en consecuencia con los niveles requeridos de experiencia sobre el funcionamiento del sector. Sorprende también que desde el punto de vista de las actitudes tampoco muestran una refracción especial al cambio y a la innovación e incluso reconocen mayoritariamente la posibilidad de que estudios como el presente tengan impacto en la mejora de su actividad profesional.

A eso hay que añadirle la circunstancia de que se trata de un sector profesional relativamente cohesionado y que cuenta potencialmente con recurso materiales, y financieros para el cumplimiento de la mejora y defensa de la profesión así como cuenta con estructuras de liderazgo y capital social suficiente para desarrollar dichas funciones. La concentración de una parte relevante de los talleres en la ciudad fallera o en zonas próximas favorece la creación de redes fluidas de comunicación por donde fluye la información relativa no sólo a la condiciones del mercado sino también a la transmisión informal de know how, oportunidades de negocio, variaciones del entorno legal para el desempeño de la profesión etc... Nuestra percepción es que dadas estas circunstancias, no están movilizadas todas las posibilidades para obtener el máximo rendimiento de la acción colectiva a través del gremio

Desde el punto de vista de la demanda, el sector se ha enfrentado en los últimos años a un crecimiento continuado que ha afectado especialmente a los monumentos de los terciles superiores en términos de precios, pero que ha llegado a una amplia proporción (de más del 33,%) de los agremiados, y si bien podemos prever que ese ciclo expansivo, ligado a la expansión económica, concluye en el ejercicio 2008, también es cierto que la demanda ha demostrado en términos históricos y en valores nominales una resistencia a la baja (no desaparecen comisiones falleras), por lo que es previsible que el ajuste sea relativamente suave en términos medios.

La parte más importante de la demanda, debido a sus sistemas de pagos regulares y altamente seguros imprime unas características especiales como efectos positivos una notable estabilidad, pero también unos

impactos negativos como son el desincentivo a la diversificación, la innovación, la búsqueda activa de nuevas oportunidades de negocio, etc...

Debido a este “shock” de demanda de los últimos años y desde el punto de vista de la producción el sector en su conjunto muestra una cuenta de perdidas y ganancias relativamente aceptable y el mercado reconoce en términos de valor el “contenido artístico” de los monumentos falleros, que podemos estimar en un 27% del precio del monumento. Naturalmente es discutible si este es la proporción adecuada y necesaria y cabría comparar con otras actividades culturales, artísticas y artesanales, pero en principio no nos parece una cifra mal calibrada para los intereses del sector. Esta cifra corresponde en términos aproximados al porcentaje de los resultados ordinarios de explotación, por lo que podemos afirmar que la rentabilidad de los talleres de los artistas falleros se corresponde con su aportación artística al producto. En este sentido también se puede afirmar que el sector no tiene “beneficios empresariales” en sentido estricto de retribución al capital aportado al proceso de producción. Esto tiene un efecto colateral que son los escasos niveles de capitalización de las unidades de producción

En términos agregados la actividad del conjunto de los agremiados contribuye al 0,02% del PIB provincial y genera entre 450 y 500 empleos equivalentes a tiempo completo.

Naturalmente, también, el conjunto del sector muestra algunas debilidades estructurales. En primer lugar es cierto como reclaman una parte significativa de los agremiados, la actividad tiene poco reconocimiento social. La “construcción de la profesión” es un proceso incompleto en el que queda por definir principalmente las formas de acceso a la profesión y los procesos formativos requeridos para ello. Aquí el sector se mueve entre la postura –mayoritaria- de los agremiados que consideran que la experiencia debe ser el factor principal para capacitar en el ejercicio de la profesión y la necesidad de establecer algún sistema más o menos reglado de formación que legitime desde el punto de vista social a la profesión. Este dilema ha de ser resuelto y probablemente la solución debería ubicarse en cierto punto intermedio

También es cierto que los empleos están retribuidos a niveles sensiblemente inferiores a los del conjunto de la economía y muchas de los talleres (casi el 50%) no alcanzan el volumen adecuado para proporcionar unos ingresos dignos para el desarrollo de una vida personal más o menos normalizada. Es cierto que esta circunstancia concurre en algunas otras actividades relacionadas con el arte y la cultura donde el componente vocacional es muy movilizador.

También muestra el sector notables dificultades en aspectos relacionados con las capacidades gerenciales y de organización del trabajo, aspecto éste que puede que no afecte de manera directa al desarrollo de la

actividad profesional más convencional ligada a la construcción de fallas pero que sí limita notablemente la frontera de posibilidades de actuación en la ampliación de las inversiones, la diversificación de la producción, su internacionalización o la iniciación de procesos de I+D. Todos estos procesos resultan cada vez más necesarios para mantener los niveles de competitividad.

También cabe destacar que el conjunto del sector tiene una autopercepción sobre sus actitudes colectivas más negativa de lo que realmente muestran a nivel individual, por lo que en términos agregados puede diagnosticarse ciertos problemas de autoestima colectiva

Otra dificultad estructural hay que radicarla en las deficiencias del capital físico. Una parte relevante de los agentes declara y muestra las dificultades que los equipamientos actuales les imponen en el desarrollo de sus actividades profesionales. Dicho problema, aunque se manifiesta en muchos de los talleres repartidos principalmente e por la geografía provincial, se concentra en las instalaciones de la Ciudad Fallera. La superación de esta dificultad como proponemos en los párrafos siguientes va desde la articulación de medidas gremiales para garantizar o asegurar de manera colectiva los procesos individuales de inversión y reforma, hasta plantear procesos de “reconversión” o traslado de la actividad con ayuda y soporte de la acción pública.

En estas circunstancias planteamos tres escenarios posibles de medidas, con implicaciones distintas que se podrían articular para mejorar la competitividad del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA. La concreción y el desarrollo de las mismas requieren de un proceso concertado entre los agentes implicados y la ayuda de soportes técnicos que diseñen su materialización en programas y planes específicos

Escenario 1. Superar debilidades y las amenazas.

Como hemos detectado en los párrafos anteriores la profesión se enfrenta a un conjunto de debilidades, en parte comunes al conjunto del sector artesano, y en parte específicas. Además no adentramos en un período de menor crecimiento que augura un comportamiento de la demanda menos vigoroso que lo que ha sido en los últimos años. Las medidas, que planteamos en este primer escenario tratan de hacer frente a este conjunto de amenazas y proponen un conjunto de acciones que superen o al menos menores las debilidades del sector

Contexto: Cambios manteniendo el marco estructural sortear las amenazas, superar las debilidades (variaciones en la eficacia y en la eficiencia y en el impacto)

Requisitos necesarios. Liderazgo del Gremio y movilización participada de los agremiados

Acciones.

Acciones para mantener la demanda de fallas y limitar la oferta. Dada la previsible contención en términos nominales de la demanda debido a la crisis económica se pueden plantear estrategias de fijación de precios mínimos (a partir de tarifas profesionales) y mantener cierto control en el incremento de la oferta de “maestros falleros”. Riesgos: aparición de circuitos paralelos de artistas falleros

Acciones para diversificar la oferta. Dado que la demanda de fallas se va mantener en escenarios de contención, sería buen momento para que desde el Gremio se iniciaran acciones de prospectiva y comercialización sobre demandas relacionadas con otros segmentos de la producción (escenografía, decorados, stands... etc) este tipo de acciones se podrían materializar desde una perspectiva proactiva –contratar comerciales, campañas de comercialización conjunta dirigidas a segmentos y *target* específicos –teatros, ferias comerciales, productoras cinematográficas, etc...)- o de manera más pasiva como la posibilidad de ofrecer los servicios agremiados a través de la página web. En estos momentos el gremio cuenta con los recursos financieros suficientes para iniciar acciones de este tipo

Acciones para mejorar aspectos parciales de la Cuenta de pérdidas y Ganancias (control de los costes financieros, coste de ventas a través de compras mancomunadas). La cuenta de pérdidas y ganancias muestra algunas posibilidades de mejora especialmente en el ámbito del coste de ventas y otros gastos, mediante la compra de materiales o servicios mancomunados. La ampliación del número de agremiados que utilice los servicios de la cooperativa de compras puede ser un objetivo a corto

plazo, pero también plantear una acción mancomunada en otro tipo de servicios como el transporte, seguros, gestoría, publicidad, comunicaciones, financieros, etc..

Incentivos para la agrupación de artistas falleros con el objetivo de alcanzar el volumen adecuado. Promover a través de microcréditos (para pagar los costes de constitución, la inversiones pequeñas requeridas, los nuevos alquileres iniciales) la creación de empresas civiles o mercantiles que agrupen a más un maestro fallero para incrementar el volumen de producción y por tanto conseguir mejoras en los valores absolutos del resultado de las actividades ordinarias

Ampliación de los servicios gremiales a través de la explotación eficiente de los recursos gremiales disponibles. Diseño racional de mejoras en la estructura y el funcionamiento del gremio con un plan que maximice tanto los recursos materiales como los humanos y que posibilite a través de la obtención de más recursos de la ampliación de la cantidad y la calidad de servicios ofertados a sus agremiados

Plan de formación ad-hoc en función de las necesidades percibidas. Los agremiados sienten ciertas necesidades de formación, especialmente en el ámbito de las nuevas tecnologías y aspectos generales de gerencia empresarial

Escenario 2. Valorizar las fortalezas.

El sector de la artesanía fallera es un sector que muestra una estructura organizativa peculiar y que dada su evolución histórica cuenta con unos recursos materiales y recursos de posición nada despreciables. A partir de ahí, su capacidad para generar ingresos con el objetivo de cumplir con los fines sociales del gremio muestra una potencial de crecimiento amplio. Una ampliación en la profesionalización de la gestión de dichos activos puede ser una estrategia que posibilite y promueva la competitividad del sector.

También hay que considerar que el sector está compuesto por hombres y mujeres creativos, relativamente jóvenes, con unas grandes trayectorias profesionales en término temporales y con perspectivas abiertas sobre la frontera de posibilidades del sector

Además el sector está produciendo un bien que claramente es un “bien patrimonio” de la cultura valenciana, por lo que quedan plenamente legitimadas, desde muchas perspectivas las ayudas sectoriales que refuercen y posibiliten la protección de dicho patrimonio

Contexto: Cambios, propiciando a medio plazo un cambio en el funcionamiento estructural de sector a partir de la valorización de las fortalezas

Requisitos necesarios. Liderazgo del Gremio y movilización participada de los agremiados, implicación y respaldo político y financiero por parte de las administraciones implicadas en el funcionamiento del sector

Acciones.

Ampliación de las actividades gremiales (Creación de Ofici –véase Anexo 1) y financiación mediante la gestión gremial de los derechos de autor – véase Anexo 2)

Medidas fiscales para incentivar la demanda. Dadas que las subvenciones lineales sobre la demanda ha mostrado una eficacia limitada y considerando que la actividad de la artesanía fallera podría incluirse sin problemas en el catálogo del patrimonio valenciano, se podría plantear sin excesivas dificultades técnicas que las aportaciones de los particulares para la elaboración de monumentos falleros fueran fiscalmente deducibles como en estos momentos lo son la aportación para la recuperación de patrimonio inmueble

Plan de formación integral tanto en aspectos relacionados con la dimensión artística como en el ámbito gerencial. A medio plazo acuerdos de formación semireglada con las instituciones educativas.(Universidades, Formación Profesional)

Creación de un Observatorio y/o una plataforma B2B. La información se convierte en una variable relevante para la toma de decisiones empresariales. Un Observatorio cumpliría con la función de aportar información sobre los niveles globales de demanda, las tendencias, la dinámica de los mercados etc.. La plataforma B2B, ofrecería la posibilidad de establecer contactos directos con los proveedores de bienes y servicios y en consecuencia aprovechar promociones, ofertas y mejorar la capacidad de negociación a través de la participación conjunta

Proyección social a través de una eficiente campaña de comunicación y con la gestión del museo fallero o la propia actividad profesional como reclamo turístico y cultural

Plan de Reconversión para la Ciudad Fallera, con el soporte y la financiación de las administraciones públicas de nivel autonómico y municipal

Escenario 3. Aprovechar las oportunidades

La actividad de los artistas falleros es una actividad cultural absolutamente idiosincrática y sin parangón en el mundo. Se trata además de una actividad que conecta con otros sectores culturales como el cine, el teatro, o las fiestas y que está profundamente ligada a los valores culturales de los valencianos y que además puede movilizar procesos de investigación e innovación. Si compartimos la hipótesis del advenimiento del capitalismo cultural, caracterizado por el hecho de que la competitividad de los territorios cada vez dependerá más de la fortaleza y transferibilidad de su dimensión cultural, resulta meridianamente claro que las Fallas en general y la producción de fallas en particular constituye un poderoso recurso de desarrollo endógeno para la ciudad de Valencia. Dicho recurso puede convertirse en un eje estratégico del desarrollo económico y puede afectar de manera mensurable a la cohesión social y a la calidad de vida de los valencianos. La actividad de los artesanos artistas falleros se enfrenta así a la posibilidad de liderar un proceso estratégico de transformación.

Contexto: Reversión total en el marco de funcionamiento de la actividad de los artistas falleros y en general de la proyección del sector y su posicionamiento estratégico en la definición urbana de la ciudad de Valencia

Requisitos necesarios. Liderazgo del Gremio y movilización participada de los agremiados, fuerte y decidida implicación y respaldo político y financiero por parte de las administraciones implicadas en el funcionamiento del sector

Acciones.

Creación de un distrito cultural temático fallero/festivo.

[Extracto de una propuesta planteada por Vicente Monfort]

La fiebre de los parques temáticos surge en España en la década de los noventa, alimentada por una mal entendida atracción que dicha infraestructura provoca supuestamente en la demanda turística.

Entender el turismo temático resulta de por sí complicado, sabido que los factores culturales explican mucho de lo que determinados pueblos entienden por diversión. El profesor Salvador Antón publicó en el año 2005 un libro bajo el título *Parques temáticos. Más allá del ocio*, en el que sintetiza excelentemente este mundo del ocio temático, donde a través de un argumentado hilo conductor se logra escalonar más o menos, aunque más bien más, sofisticadas atracciones de feria que supuestamente acercan al visitante del parque a una realidad virtual del mundo tematizado en un parque. En esencia un parque temático es una feria sofisticada articulada a través de un guión que trata de encadenar atracciones y representaciones bajo un monotema argumental.

Ante tal realidad surge la idea de poder lanzar proyectos intermedios de combinaciones entre distrito cultural y parque temático que sin perder la vertiente lúdica, irrenunciable para adquirir la categoría de Parque, aproveche las economías que pueden activarse alrededor de una tematización concreta, de tal modo que se generen economías de escala y de aglomeración a un mismo tiempo, logrando una mayor actividad apoyada en actividades económicas vinculadas a la creatividad, la valoración de los contenidos culturales del parque. Es el ejemplo del parque Futurescope de Poitiers, donde la I+D+i de las empresas concentradas en ese parque, las cuales se dedican a la fabricación de atracciones para parques y ferias convencionales, sirve para el disfrute de los visitantes del parque, además de fomentar el desarrollo económico de las empresas instaladas en ese distrito industrial de la fabricación de artilugios para el ocio temático, tradicional y futurista.

Un Distrito cultural temático fallero tendría arraigo por multitud de motivos. Entre otros, cabe subrayar lo que representa para los turistas de Valencia y de la Comunidad en general y en un lugar determinado, la experiencia de una tradición cultural, vistosa y de fácil comprensión y seguimiento para grandes contingentes de visitantes, es decir para un turismo de masas. Esa experiencia tan enraizada en la sociedad valenciana supone la vivencia en primera persona de la fiesta de las Fallas, de la pirotecnia, de la indumentaria festiva, y de la música, con todo lo que lleva alrededor. Es decir, otras prestaciones que van desde la *orxata i fartons*, a la *xocolatà*, la paella y toda la gastronomía valenciana, sin olvidar pasacalles, *despertàes*, concursos varios y toda la parafernalia que rodea la fiesta fallera. En suma, lograr la misma intensidad e idénticos incentivos lúdicos en un recinto especializado, a los vividos durante los cinco días de Fallas en Valencia, desde la plantà hasta la cremà.

Sin descender a la banalización ni a la representación falsada de la fiesta, todo lo anterior adecuadamente organizado permitiría construir un paquete turístico que multiplicara la valorización de la fiesta y su impacto sobre la estructura económica de la ciudad, la cohesión social y la calidad de vida.

La ventaja de un Distrito Cultural Fallero está en que en la Comunidad Valenciana ya se dispone del *know-how*, la tecnología, el talento y el conocimiento para su explotación y gestión y no hay que importarlos, tan solo revestir el proyecto con atracciones complementarias, segmentar el producto para ofrecer paquetes de 3, 5 ó 7 días, o visitas de una jornada. La otra ventaja evidente radica en el hecho de que esta oferta permitiría “desestacionalizar” la producción y permitir la financiación de procesos de I+D+i

Otro motivo por el que tendría razón de ser un Distrito Cultural Fallero obedece a que sería el espacio ideal para, siguiendo en cierta medida el modelo de Futurescope, trasladar desde la ciudad del artista fallero, hasta el último taller que desease incorporarse con toda su actividad a un lugar que sería visitado por quienes quieren conocer la fiesta que se sustenta en el arte de los artistas falleros. De entrada los talleres podrían desempeñar un doble papel, por un lado mostrar el proceso de creación de una falla y por otro proporcionar la infraestructura para que futuros artistas falleros se formen, habilitando incluso los módulos de Formación Profesional que podrían responder a la demanda que se cierne para el propio sostenimiento de las Fallas.

De igual modo encontraría acomodo el museo del Ninot, salas tematizadas que expliquen la expansión de las recreaciones de los artistas falleros más allá de las Fallas, como es el caso de la colaboración de estos artistas con Hollywood, los carnavales de distintas parts del mundo o la conexión con el sector teatral y operístico, dando cabida también a la pirotecnia y a su constante investigación, a un auditorio para bandas de música que también formaran parte de la fiesta temática de las Fallas, de forma rotatoria como sería el caso de los pirotécnicos y los artistas falleros, responsables de proporcionar los elementos esenciales de la tematización del parque. Pero la lista de inquilinos del distrito cultural temático fallero no se agota ahí, pues algunos casals falleros, la junta central fallera, la industria textil y artesana de la fabricación de trajes y calzado regional, los gremios de artesanos encontrarán cabida en este espacio. Incluso el Centro de Artesanía de la Comunidad Valenciana puede contribuir a la recuperación de productos y oficios vinculados o no al mundo fallero, pero que tenga sentido contemplar en la infraestructura del Parque. De igual manera el tabalet i la dolçaina, escuelas de pilota valenciana, peluquerías y tiendas sobre productos locales, ora artesanos ora industriales de todos los ramos, incluyendo la alimentación, (restaurantes, cafeterías y bares que no olviden junto a la paella el entrepà de fabes amb llonganiça i botifarra, coques y otros productos típicos, también confiterías, pastelerías, horchaterías...), con el objetivo de satisfacer a los visitantes del distrito cultural temático de las Fallas.

A todo ello se podría unir una oferta hotelera tematizada también por artistas valencianos en el interior del parque, que complete la modernización hotelera de Valencia.

En definitiva, el Distrito Cultural Temático Fallero podría ser una magnífica oportunidad para activar de forma permanente diferentes actividades directa e indirectamente ligadas a las Fallas, convirtiendo a Valencia, a través de este proyecto en un escenario lúdico/festivo permanente, en el que muchas empresas encuentren su razón de ser y en el que tendrán cabida las iniciativas más atrevidas susceptibles de ampliar su capacidad y potencialidad empresarial.

En cualquier caso, un Distrito Cultural Temático Fallero, lo que perseguiría es provocar sinergias que beneficien a un conjunto amplio y variado de negocios ligado al mundo fallero. Además vehicula el impulso de la promoción turística de Valencia apoyándose en un argumento sencillo: la tradición cultural valenciana de las Fallas. Y todo ello se podría alcanzar sin desvirtuar el concepto de la tematización, logrando que toda la tipología de negocios que actúan alrededor de las Fallas encuentren un espacio donde radicarse y trabajar e investigar, generando un polo de inversión, investigación, desarrollo e innovación, que profesionalice la actividad fallera y conceda un cuño de autenticidad turística a una ciudad excesivamente decantada por eventos que en algunos casos no concuerdan con su personalidad.

El Distrito Cultural temático fallero es el conductor de un macroproyecto donde se fomentará la instalación de un amplio abanico de empresas dedicadas de forma directa a la elaboración de productos consumidos por la tradición fallera, así como promoverá la instalación de empresas fabricantes de bienes intermedios que de igual modo tendrían cabida en lo que se podría calificar de polígono industrial fallero, tematizado para el disfrute del ocio desde la perspectiva de las fiestas, incorporando entretenimientos y actividades que permitan el avance

tecnológico de los negocios modernos y faciliten la recuperación de la artesanía, siendo la demanda turística una vía de salvación testada en otros lugares para estas microempresas.

El Distrito Cultural Temático Fallero podría salvar industrias locales, tradiciones, corporaciones varias y abrir nuevos nichos de negocio y crear incluso nuevas profesiones ligadas a una lectura moderna o revisionista del sentir de una actividad que ha sabido innovar y que ahora debe especializarse y promulgar la sostenibilidad y los valores de la Responsabilidad Social Empresarial como estandartes de su consolidación futura.

El Distrito Cultural Fallero representa una apuesta arriesgada por hacer descansar en lo propio una apuesta de futuro económico para la ciudad de Valencia. Su ubicación y el espacio requerido puede plantearse de distintas formas, pero es evidente que uno de los agentes relevantes en su planteamiento sería el propio Gremio Artesano de Artistas Falleros

En resumen, el proyecto de crear un Distrito cultural temático fallero, persigue formalizar turísticamente la fiesta de las Fallas, integrar personas, instituciones y negocios en una misma dirección y lograr ulteriormente un polo de inversión e investigación que conviertan a ese parque en un parque tecnológico, en un distrito industrial o en un espacio de investigación y de desarrollo de nuevas tecnologías aplicado al desarrollo inteligente de las industrias que conectan con el universo cultural, lúdico y festivo de las Fallas

6. ANEXO 1 OFICI. OFICINA PARA LA COMPETITIVIDAD Y LA INNOVACIÓN DEL SECTOR DE LOS ARTISTAS FALLEROS

Introducción



Por sus especiales características la profesión de artista fallero se debate entre la tradición y la modernidad, entre lo clásico y la innovación, de una manera natural. Tradicionalmente, esta actividad ha debido hacer frente a una serie de problemas históricos (carencia de locales, competencia interna, intrusismo y competencia desleal, falta de reconocimiento y cualificación profesional...), lo que en ocasiones ha servido de acicate para la modernización de la actividad, tal y como ejemplifica históricamente la propia constitución del Gremio (1942) o la creación de la Ciudad del Artista Fallero (1965).

Resulta evidente que una proyección de futuro del Gremio señala, si se quiere mejorar la calidad de vida y profesional de los agremiados, la necesidad de superar buena parte de los estrangulamientos presentados anteriormente. El Gremio debe afrontar aspectos como la necesidad de incrementar la capacidad de gestión empresarial, potenciar la imagen y promoción del sector y superar las limitaciones en materias como la formación continua o cambios adecuados en la normativa reguladora del sector el sector.

De igual modo, también existen una serie de cuestiones favorables que se desprenden de la idiosincrasia del sector y de las oportunidades que brinda la evolución del entorno. Así, la diversificación de productos y servicios y el establecimiento de alianzas estratégicas con otros sectores como el turismo resulta una de las cuestiones de interés.

Existe así la posibilidad de abrir nuevos nichos de mercado a través de cuestiones como la exportación, la diversificación de productos (por ejemplo, decorados) y la creación de nuevos servicios vinculados a la actividad artística y cultural.

Considerando el ámbito territorial definido por la ciudad de Valencia como el principal escenario de trabajo natural del Gremio, encontramos una ciudad que ha variado notablemente su perfil simbólico y como ciudad turística, especialmente en el último quinquenio y que cuenta con una compleja oferta cultural en la que participan todos los niveles de gobierno,

desde el municipal (ayuntamiento y diputaciones) hasta el gobierno central. El número de visitantes a la ciudad de Valencia ha crecido en los últimos años a tasas superiores a las principales ciudades turísticas españolas y europeas y sigue mostrando una tendencia creciente muy dinámica, estimándose que para 2007 alcance los dos millones de visitantes. En la actualidad la situación de los Artistas falleros se caracteriza por la aparición de nuevos retos de futuro. Como más adelante veremos, estas problemáticas presentan una naturaleza bien diversa:

Existen cuestiones vinculadas a la regulación de la profesión: deficiencias en los sistemas de formación y ocupación del colectivo, indefinición de la figura profesional, sistema de inserción de los artistas en el gremio...

Otras ligadas a las características del mercado: forma de contratación, evolución de los precios de las materias primas y de las Fallas...

Aspectos relativos al asociacionismo profesional: agotamiento del modelo gremial tradicional, escasa capacidad de negociación del Gremio, baja utilidad relativa de sus servicios para los profesionales, deslegitimación de la institución, etc.

La propia mentalidad artesanal y artística de los profesionales frente a una visión de carácter industrial y empresarial, más propicia para los negocios.

Entre las limitaciones a la puesta en marcha de estrategias de competitividad e innovación de los artistas falleros, tal y como más adelante se detalla, encontramos muchas que son recurrentes a las de otros oficios de naturaleza artesanal. En primer lugar, la dimensión empresarial es mayoritariamente la de la pequeña y mediana empresa y la forma jurídico-laboral la de trabajador autónomo. Esto repercute sobre la capacidad de gestión empresarial (tareas de comercialización, diversificación de producto, innovación en procesos y productos...), agravándose esta problemática por tratarse de actividades intensivas en mano de obra. La capacidad de formación continua se ve afectada igualmente por esta última cuestión, así como el potencial de innovación tecnológica.

Superar las disfunciones que en términos de eficacia y eficiencia administrativa se detectan y mejorar el aprovechamiento de los recursos disponibles (capital físico de infraestructuras como el Museo Fallero, capital posicional como el enclave estratégico de la Ciudad del Artista Fallero, capital intelectual y derechos de imagen) es el reto. La Oficina Técnica de Artistas Falleros por la Innovación y la Competitividad (en adelante OFICI) se caracteriza, como propuesta de trabajo, por asentarse sobre dos cuestiones decisivas: el conocimiento como herramienta de trabajo y la auto-organización como clave operativa.

La organización de OFICI permite liberar a la Junta Directiva del Gremio de la ejecución de este tipo de actividades, externalizando los servicios de

manera auto-financiada (es decir, funcionando por proyectos), de manera que no supone un coste adicional para el Gremio. El segundo vector de la estrategia de OFICI, el conocimiento se desarrolla a partir del tipo de actividades objeto de trabajo: la investigación socio-económica sobre el sector, la consultoría en proyectos y la formación y capacitación del Gremio.

OFICI se diseña con el objeto de constituirse en una herramienta útil para la modernización del Gremio y, por extensión, del sector. El carácter laboral intensivo de la actividad artística fallera impide a los agremiados acometer líneas de trabajo orientadas por la investigación, la formación y el desarrollo de proyectos necesarios para la innovación. A través de OFICI se pretende superar estas limitaciones, constituyéndose en punta de lanza de una estrategia de actuación que permita generar las bases para una progresiva mejora del sector. Los servicios a desarrollar por OFICI abarcarían así la realización de acciones de investigación, identificación de alternativas, planteamiento de propuestas, diseño y redacción de proyectos y la búsqueda de las fuentes de financiación. Se persigue fortalecer de esta manera al Gremio, capacitándolo a través de unos recursos técnicos que permita a la Junta Directiva del Gremio y sus respectivas Delegaciones, impulsar desarrollar aquellas actuaciones de interés que la falta de recursos y tiempo impide afrontar.

Misión, objetivos y funciones de OFICI

A partir de lo anterior, OFICI se constituye con voluntad de desarrollar una labor de apoyo a algunas de las funciones ya existentes en la actualidad en el Gremio (como es el caso de las Comunicaciones o el propio Museo del Artista Fallero) y la cobertura de algunas otras no existentes y que suponen carencias importantes de cara a una modernización del sector (sirva de ilustración aquellas vinculadas a los procesos de innovación o los temas relativos a la propiedad intelectual).

La estrategia de actuación se fundamenta sobre los siguientes aspectos:

- a) Servicios de investigación (por ejemplo, estudios de mercado) y gestión de conocimiento.
- b) Relaciones institucionales y comunicación con la sociedad. Podemos destacar a partir de las anteriores cuestiones algunos aspectos de especial interés:

La actividad artística fallera se trata de una artesanía peculiar, idiosincrática de la Comunidad Valenciana. Pese a ello no se encuentra diferenciada ni cuenta con apoyos específicos por parte de la Administración (como más adelante comprobaremos).

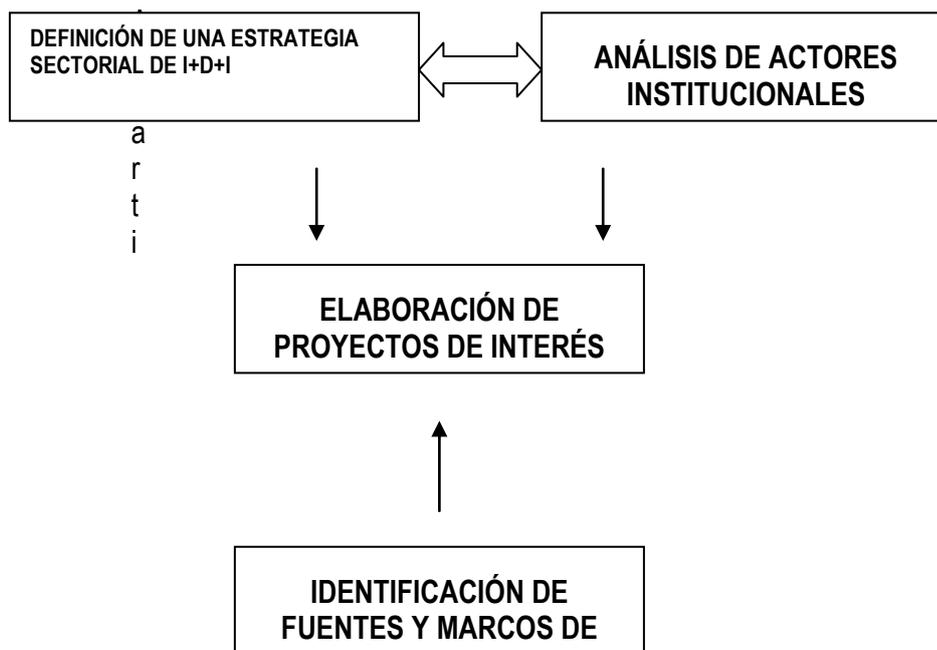
La imagen atractiva de la actividad resulta un factor a potenciar, dada la capacidad de promoción exterior que puede generar a través de la publicidad. En una economía globalizada, con el potencial de diversificación que presenta el sector y las nuevas tecnologías como herramienta de trabajo, esto puede suponer nuevas oportunidades de negocio. La oportunidad de dinamización con el objeto de potenciar la imagen del sector resulta así un objetivo clave.

La creatividad artística, la exclusividad del producto y la calidad artesanal del trabajo, resultan factor diferenciales de la actividad a considerar en relación con el punto anterior, lo cual debe plasmarse en proyectos de innovación en servicios y productos

La realización de campañas de marketing institucional y campañas de promoción de la actividad (por ejemplo, rutas turísticas articuladas en torno a la Ciudad del artista fallero y su museo) supone un escenario de trabajo de especial interés en relación con los temas anteriormente citados.

- c) Diseño de proyectos y búsqueda de fuentes de financiación.
- d) Regulación racional y control de la formación y capacitación
Según los entrevistados, el actual sistema de acceso a la profesión repercute a la baja sobre la calidad del trabajo, ya que se señala cómo los bajos requisitos que presentan las barreras de entrada al Gremio (exámenes) determinan unos recién llegados con escasa preparación profesional. Por otra parte, la precariedad en materia de formación-ocupación genera importantes limitaciones al recambio generacional, superadas parcialmente por el carácter vocacional que presentan en muchos casos los artistas falleros. No obstante, se trata de importantes condicionantes a la entrada de nuevos y jóvenes profesionales, dadas las bajas expectativas de ocupación que esto genera (además de otras restricciones como la necesidad de un taller para trabajar). Por último, también destaca la necesidad de una asesoría externa en operaciones económicas y formación en la función directiva-empresarial, funciones que OFICI podría impulsar.

Se plantea la idoneidad de definir un escenario a corto y medio plazo que permita diseñar un Plan de Actuación Plurianual. La información generada a partir del presente proyecto facilita esta lógica, tal y como se recoge más adelante en el correspondiente apartado, si bien gráficamente podemos representarla del siguiente modo:



A partir del análisis detallado realizado (ver documentación disponible en el Diagnóstico), y con el objeto de desarrollar una estrategia de competitividad y de I+D+I, OFICI persigue los siguientes objetivos.

- Dinamización y modernización de los servicios ofrecidos por el Gremio de Artistas Falleros.
- Impulso a las redes de conocimiento y puesta en valor del capital relacional del gremio a partir de los objetivos anteriores.
- Diversificación de productos y servicios.
- Difusión entre los agremiados de buenas prácticas y modelos innovadores.
- Análisis y estudios de temas específicos de interés, como son los relacionados con la propiedad intelectual.
- Propiciar la generación de fuentes de información (creación de bases de datos interna del sector)

Para ello, las funciones desarrolladas por OFICI abarcarían los siguientes ámbitos de actuación:

- Identificación de propuestas de I+D+I
- Redacción de proyectos y búsqueda de financiación, incluyendo acciones de cooperación cultural en colaboración con socios

como la Universidad, otros sectores productivos, gestores culturales, etc.

- Análisis de actores institucionales estratégicos y desarrollo del capital relacional del Gremio.
- Diseño de una estrategia de comunicación y realización de jornadas de difusión.
- Realización de sesiones de formación para la Junta Directiva del Gremio en relación con los marcos teóricos y metodológicos que caracterizan los objetivos de OFICI.

El ámbito territorial de la actividad de OFICI es inicialmente la provincia de Valencia, si bien cabe la posibilidad de establecer progresivas colaboraciones con los otros gremios de artistas falleros y foguerers establecidos en Alicante y Castellón (Burriana).

Inserción de OFICI en la estructura actual del gremio de artistas falleros

Entre los fines que orientan la actividad del gremio se encuentran

La representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de sus agremiados.

Fomentar la solidaridad de los agremiados, proporcionando y creando servicios comunes de naturaleza asistencial.

Programar las acciones necesarias para conseguir mejoras sociales y económicas de los agremiados.

Organizar una constante labor formativa y de promoción cultural.

Evidentemente, dados estos objetivos, resulta a todas luces lógica el planteamiento de trabajo de OFICI en el marco del Gremio. No obstante, se plantea la necesidad de analizar la factibilidad jurídica de la presente propuesta.

Los Estatutos de Régimen Interior del Gremio de Artistas Falleros se encuentran iniciando el proceso de revisión en el momento de redactar este informe, no obstante, dados los plazos de presentación de este informe, nos acogeremos a los actualmente vigentes (desde 1988).

La factibilidad jurídica de la propuesta de OFICI resulta fundamental para su constitución en la práctica, lo que requiere determinar la forma organizativa de integración. En este sentido, a través de las entrevistas en profundidad se realizaron las consultas pertinentes con el asesor jurídico del gremio, el abogado D. Juan Roig Mundi, confirmándose que no existe ningún obstáculo de estas características para la creación de OFICI, siendo requerido únicamente su aprobación a través de la

correspondiente Asamblea General del Gremio y su constitución como nueva sección del Gremio.

En relación con el proyecto, el abogado del Gremio destacó una serie de antecedentes históricos y tendencias de futuro por los que consideraba especialmente de interés la iniciativa y manifestaba su apoyo a la misma como asesor gremial. En primer lugar, planteaba cómo históricamente se habían planteado iniciativas similares con distinta suerte. Por ejemplo, proyectos de internacionalización de la actividad, como Caballo de Troya, acabaron siendo liderados por un limitado número de agremiados, ya que diseñar una distribución de beneficios y costes que satisfagan al variopinto perfil de los agremiados no resulta fácil en este tipo de iniciativas. En nuestro caso, al tratarse de un proyecto auto-financiado, este obstáculo se superaría.

Por otra parte, en la entrevista realizada también se planteó como anteriormente ya ha surgido entre algunos agremiados la idoneidad de establecer una fórmula de colegio profesional, que vaya un paso más allá del Gremio como estructura asociativa y de servicios.

Plan de trabajo anual 2009

Durante la realización de este trabajo los agremiados han mostrado su interés a través de propuestas como son un proyecto de investigación en torno a la definición de un sistema de formación-ocupación, gestión de los derechos de propiedad intelectual, una Guía de Buenas Prácticas del Sector, un análisis sobre las posibilidades de regularizar los precios de mercado de las Fallas, proyectos de recuperación del patrimonio a través de documentales y audiovisuales de las artes tradicionales falleras en desaparición...

A partir de la puesta en marcha durante la fase piloto de OFICI se ha detectado el interés (justificado a lo largo del presente documento), la viabilidad de la iniciativa y los contenidos de trabajo.

Orientados por una estrategia de trabajo orientada por la anticipación y el consenso entre los implicados, cuatro puntos se presentan como clave:

- Investigación y gestión del conocimiento.
- Relaciones institucionales y comunicación.
- Diseño de proyectos y búsqueda de financiación.
- Formación y capacitación del Gremio.

Por este motivo, se ha considerado la idoneidad de un proyecto que permita establecer un escenario a medio plazo y genere a su vez efectos en el corto plazo, integrándose dentro de una dinámica de auto-ampliación, estos es, secuencial y progresiva.

Se trata de un Plan de Dinamización de la Ciudad del Artista Fallero, en el que se identifiquen propuestas de acción para su puesta en valor como distrito cultural de Valencia. El Plan de Dinamización de la Ciudad del Artista Fallero incorporaría tres grandes ámbitos de estudio:

ANÁLISIS DE SITUACIÓN ACTUAL Y TENDENCIAS

PROGRAMA DE DINAMIZACIÓN BASADO EN EL TURISMO Y EL VOLUNTARIADO CULTURAL

DISEÑO DE UN PLAN MUSEOLÓGICO PARA EL MUSEO DEL ARTISTA FALLERO

Considerando las actividades de turismo urbano existentes en la Ciudad de Valencia y su creciente impacto económico, el Plan de Dinamización resulta una apuesta de futuro útil para la dinamización y modernización del Gremio. En este sentido, la Ciudad del Artista Fallero como distrito cultural se encuentra en interacción con tres infraestructuras especialmente relevantes para el análisis:

La Ciudad de la Artes y las Ciencias, que define a la ciudad como uno de los centros culturales a nivel europeo.

Las instalaciones de la Feria de Valencia, cuya ampliación, diversificación y desarrollo en la última década han supuesto un importante desarrollo y diversificación de sus servicios y visitantes.

El Palacio de Congresos, que da soporte directo al turismo profesional y responde al incremento sustancial de la actividad congresual y de negocios en la Ciudad de Valencia en los últimos cinco años.

El potencial de interacción de la Ciudad del Artista Fallero con estos equipamientos, y por tanto, la generación de positivos impactos económicos y sociales, se deriva tanto del discurso simbólico que caracteriza este distrito cultural y “ciudad temática” (historia del Gremio, concentración de la producción artística de las Fallas) como de las posibles actividades que permite este espacio (itinerarios culturales, visitas a talleres, entrada al museo...)

La proximidad física es otro aspecto de interés a destacar, ya que el Palacio de Congresos se encuentra prácticamente al lado.

Este proyecto permitiría afrontar los graves procesos de degradación y especulación a los que se enfrenta la Ciudad del Artista Fallero y promocionar el espacio como bien de interés cultural y proyectarlo hacia la sociedad y el turismo.

En relación con la financiación de la propuesta, debemos señalar en primer lugar como el Plan de Innovación y competitividad del IMPIVA constituye un primer escenario institucional de trabajo, ya que su objetivo es potenciar la competitividad de las empresas de los sectores tradicionales e impulsar los sectores emergentes en la Comunidad

Valenciana, a través de la realización de proyectos de carácter estratégico. La promoción de la innovación en el tejido empresarial para incrementar el conocimiento y la difusión de nuevas técnicas y factores de competencia se encuentran en sintonía con los objetivos de OFICI, por lo que la propuesta es factible de presentar a esta convocatoria.

Otra convocatoria de interés es la que definen el marco de financiación comunitario a través del programa «Cultura 2007», que reúne los antiguos programas «Raphael», «Caleidoscopio» y «Ariane». Cultura 2007 tiene por objeto crear un espacio cultural común fomentando el diálogo cultural y el conocimiento de la historia, la creación, la difusión de la cultura de los pueblos europeos y la movilidad de los artistas y sus obras, el patrimonio cultural europeo, las nuevas formas de expresión cultural y el papel socioeconómico de la cultura, aspecto este último que coincide plenamente con la propuesta de trabajo de OFICI. «Cultura 2000» apoya proyectos de cooperación transnacionales en los que colaboran creadores, operadores culturales e instituciones culturales de los países que participan en el programa.

En el marco de esta convocatoria, pueden presentarse proyectos anuales y proyectos plurianuales en el ámbito de la música y las artes escénicas, el legado cultural, las artes plásticas y visuales, la literatura y los libros, además de proyectos de traducción.

Una tercera convocatoria de interés es la impulsada desde el Ministerio de Cultura. Se trata de subvenciones (aportaciones dinerarias) que facilitan la realización de estas actividades. El Ministerio destina un importante presupuesto; en la convocatoria del 2008 ronda los seis millones de euros aproximadamente.

En este sentido, dos líneas de ayudas resultan de interés:

Ayudas de acción y promoción cultural.

Ayudas de formación a profesionales de la cultura.

Las primeras pretenden fomentar el desarrollo de actividades que contribuyan a promover y difundir distintas manifestaciones culturales, tanto dentro como fuera de España.

En relación con las segundas, hay dos modalidades:

Ayudas para Actividades Docentes: Pretenden fomentar la organización en España de actividades docentes destinadas a la formación de profesionales en artes e industrias culturales.

Ayudas para Actividades Discentes: Pretenden favorecer la asistencia de profesionales de la cultura a cursos y actividades formativas que se celebren en un país distinto al de su residencia habitual.

Por otra parte, uno de los ámbitos de interés de OFICI es el desarrollo y puesta en valor del capital relacional del Gremio, con el objeto de impulsar

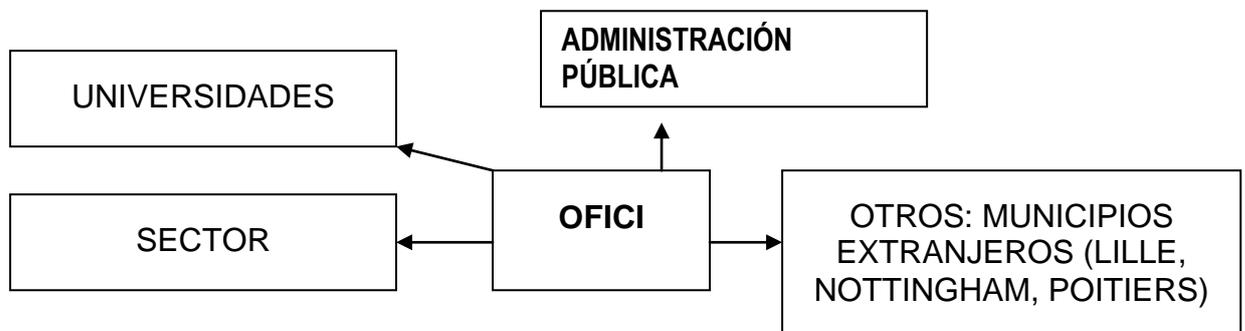
los proyectos de interés. En este sentido, la puesta en marcha de OFICI durante la fase piloto ha permitido elaborar un Mapa de Actores del Sector, herramienta imprescindible para la planificación de las relaciones públicas y la proyección social del colectivo.

De este modo, el mapa de actores permite identificar a las personas, organizaciones e instituciones de interés, facilitando así la cooperación institucional y el establecimiento de alianzas estratégicas que potencien el conocimiento y la implantación de dinámicas de innovación entre los artistas falleros, a través de la información, la formación, los diagnósticos y la transferencia tecnológica necesarios.

Durante la puesta en marcha del programa piloto de OFICI se ha impulsado la difusión del potencial del Gremio Artesano de Artistas Falleros a través de la difusión de los resultados de las investigaciones, lo que ha permitido tejer una red de relaciones de singular interés como la anterior.

Las diversas acciones de difusión y comunicación realizadas (visitas y reuniones, notas de prensa, participación en medios de comunicación y foros universitarios, asistencia a jornadas,, etc) Destacamos en este sentido la colaboración estrecha y las favorables sinergias de la interacción de OFICI con el Centro de Documentación y el Centre d'Estudis Fallers.

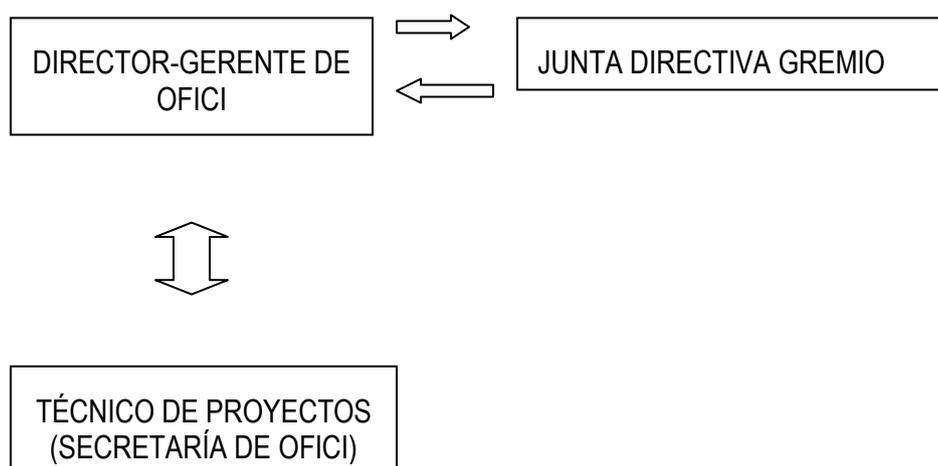
Gráficamente, el mapa de relaciones institucionales generado por OFICI durante la puesta en marcha de la fase piloto ha sido el que sigue:



Recursos necesarios

En relación con los recursos humanos, la contratación de un gerente y un técnico de proyectos durante la fase piloto ha permitido diversos avances de interés para la puesta en marcha de la OFICI. Además de los contactos establecidos señalados anteriormente, se ha generado la información y el conocimiento necesarios para identificar los principales proyectos y propuestas de interés para la redacción del Plan de Acción. Además, la experiencia de trabajo durante la fase piloto ha facilitado considerar con mayor detalle y certeza la justificación y necesidad de una estrategia de innovación y competitividad para el sector, así como su viabilidad técnica, institucional y financiera.

El esquema organizativo de OFICI durante la fase piloto del año 2007 ha seguido la siguiente lógica de actuación.



El Director-gerente de OFICI.

El perfil de gerente requerido debe coincidir con el de un profesional capaz de orientar, dirigir, tomar decisiones y lograr objetivos; de él depende en buena parte el éxito en alcanzar el reto de innovación y competitividad para el Gremio. De allí que resulte necesario que además de una formación gerencial, se tenga un patrón de criterios y una filosofía clara de la administración, de la concepción del artista fallero y una estrategia de trabajo clara y definida.

Una serie de habilidades van a ser decisivas en este sentido:

La habilidad técnica: implica la capacidad para usar el conocimiento científico-técnico, los métodos, las técnicas y los medios necesarios para la ejecución de tareas específicas. Envuelve un conocimiento especializado, capacidad analítica, facilidad para el uso de técnicas y herramientas.

La habilidad humana: es la sensibilidad o capacidad del gerente para trabajar de manera efectiva como miembro de un grupo y lograr la cooperación dentro del equipo que dirige.

La habilidad conceptual: consiste en la capacidad para percibir a la organización como un todo, reconocer sus elementos, las interrelaciones entre los mismo, y como los cambios en alguna parte de la organización afectan o pueden afectar a los demás elementos.

De este modo, entre las funciones del Director-Gerente de OFICI encontraremos las siguientes tareas clave:

Ejecutar seis tareas básicas: fijar objetivos; derivar metas en cada área de objetivos; organizar tareas, actividades y personas; motivar y comunicar, controlar y evaluar; y, desarrollar a la gente y a sí mismo.

La creación un grupo de trabajo armónico donde el todo sea más que la suma de sus partes. Una entidad productiva que rinda más que la suma de los recursos incorporados a la misma.

Ser proactivo, es decir, armonizar en todas las decisiones y todos los actos los requerimientos del futuro inmediato y a largo plazo.

Entre sus responsabilidades y características destacan:

- Capacidad analítica: resolución de conflictos e identificación de actores.
- Visión estratégica como proyectista: identificación de propuestas.
- Redacción de informes y memorias.
- Realización de actividades comerciales a través de visitas y reuniones.
- Búsqueda de recursos y fuentes de financiación.
- Conocimiento del sector.
- Experiencia profesional.
- Conocimiento científico-práctico desde la perspectiva de la economía de la cultura.
- Conocimiento de idiomas y disponibilidad para viajar.

Para alcanzar estas metas deberán considerarse aspectos como los que a continuación señalamos:

- Compartir con sus colaboradores los objetivos y prioridades del Gremio.
- Utilizar el consenso para llegar a acuerdos.
- Estimular la participación de sus colaboradores en la planificación, toma de decisiones y solución de problemas.
- Mejorar continuamente la comunicación dentro del Gremio.
- Buscar medios para que los colaboradores se comprometan, de manera voluntaria, con el logro de los objetivos del Gremio.
- Analizar y evaluar, conjuntamente con sus colaboradores, los logros alcanzados, las causas de las desviaciones y las posibles medidas correctivas.
- Enlazar logros con recompensas de una manera justa y objetiva.
- Facilitar el trabajo de sus colaboradores y, más que ejercer control, les presta el apoyo necesario para que puedan realizar eficientemente sus tareas.
- Delegar, tanto las funciones como el poder para tomar decisiones, dando suficiente autonomía de acción a sus colaboradores.
- Cuando se presentan conflictos, afrontarlos para su resolución.
- Considerar los errores, propios y ajenos, como una oportunidad para aprender y mejorar.

En relación con el técnico de proyectos, deberá dar cobertura al director Gerente en todas aquellas actividades que OFICI plantea:

- Redacción de informes y memorias.
- Elaboración y tratamiento de bases de datos.
- Conocimiento del sector.
- Dotes como proyectista: metodología de realización de proyectos.
- Conocimiento científico-práctico desde la perspectiva de la economía de la cultura.
- Realización de actividades comerciales a través de visitas y reuniones.
- Búsqueda de recursos y fuentes de financiación.
- Experiencia profesional en el sector de la consultoría de proyectos.
- Conocimiento de idiomas y disponibilidad para viajar.

En definitiva, la secretaria facilitará a la Dirección-Gerencia todas aquellas actividades de apoyo en la ejecución del plan de trabajo anual.

A título orientativo se estima un sueldo base de 2700 €/mensuales brutos para la figura del Director-Gerente y de 1900 €/mensuales brutos para el técnico de proyectos, lo que nos da un presupuesto anual para la puesta en marcha de OFICI de 55.200 € anuales.

La disponibilidad de uso de las instalaciones y equipamientos del Gremio permiten que los gastos necesarios para iniciar el proyecto se limiten únicamente a los anteriores.

7. ANEXO 2 CONSIDERACIONES SOBRE LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL CASO DE LOS ARTISTAS FALLEROS

Los derechos de autor, de los creadores plásticos

En este informe se tratará de analizar la situación actual que presenta el Sector en relación con los derechos de propiedad intelectual, los derechos de autor, y se avanzarán algunas estrategias en torno a esta cuestión que, ya lo adelantamos, se encuentra un tanto preterida por los interesados, siempre más ocupados en desarrollar su trabajo artístico de gran nivel, que del cuidado de otras cuestiones generalmente ajenas a su “vis creativa”.

1.1.- La obra plástica

Muchas son las vías utilizables para definir el concepto de obra plástica: desde las doctrinas artísticas, que lo diferenciarán de otro tipo de expresiones estéticas, pasando por la arquitectura y la propia ciencia.

Pero nos centraremos en lo que aquí nos interesa que es su definición jurídica, pues de ella se derivan el conjunto de derechos y obligaciones relativos a este estatuto.

Así, la vigente Ley de Propiedad Intelectual (LPI), a la que luego nos referiremos en detalle, no fija un concepto concreto de obra plástica o “de arte”, sino que simplemente hace una relación de las obras que pueden adecuarse en mayor o menor medida a esa acepción.

La Ley de aplicación, en realidad, lo que hace es confundir estos términos utilizándolos indistintamente lo largo de su articulado: así el art. 10.1.e), se refiere a las “obras de arte”; el art. 20.2.g) menciona las “obras de arte”; el art. 32 se ocupa de las obras de carácter plástico o figurativo”; y los arts. 24.1 y 56.2, aluden a las “obras de artes plásticas”.

Sin embargo, procuraremos aquí acercarnos a una definición que nos provea de cierta utilidad en el manejo el concepto.

La obra artística es fruto de la creatividad humana, diferenciada de la obra de la naturaleza – vg. una piedra de formas caprichosas o un árbol que por la forma de su ramaje lo hace muy distinguible de los de su especie-, que expresa y comunica sensaciones, pensamientos o ideas en el contexto comunicativo de una cultura que permite dotarla de significado artístico, y que puede adoptar múltiples formas de expresión. En el caso de una obra plástica y, mas allá, escultórica la forma elegida por el autor es tridimensional.

Se trata, por tanto, de una obra:

producto del intelecto humano de carácter artístico.

Exteriorizada, comunicada, expresada de algún modo y por cualquier medio y fijadas a un soporte material (arts. 376 y 377.2 Cc).

Ameritada¹⁵ (concepto que genera numerosas discusiones doctrinales).

Original.

Materializada.

Una parte de la doctrina¹⁶ entiende que otro requisito es la licitud, entendida como la conformidad de la obra con el orden y la moral públicos, criterio con el que el presente informante no está de acuerdo, pues supondría al fin y a la postre, una forma de censura limitadora de la creación artística y su vocación.

No obstante y como resulta obvio, esta no es una lista cerrada sino una creación doctrinal, nacida de la reflexión y de la aplicación del Derecho en los Tribunales de Justicia, por lo que cualquier otra consideración razonable o basada en la jurisprudencia tiene pleno acogimiento en este intento de descripción.

Es indudable que el esfuerzo creativo que se plasma en la originalidad de los bocetos y de las formas elegidas, en los colores aplicados, en los mensajes transmitidos, en la utilización de los códigos culturales (en mayor o menor medida locales) y en los diseños arquitectónicos que solucionan problemas de sustentación “imposibles”, etc., que el autor aplica a las construcciones monumentales falleras recaba todos estos elementos que hacen merecedora su obra, indubitadamente, del concepto de obra de arte plástica escultórica y, por tanto, está protegida por las distintas normas que regulan los derechos de propiedad intelectual.

1.2. Arte efímero.

Normalmente, los escultores crean sus obras con una vocación de permanencia. Pretenden que se mantengan en el tiempo y que sean testimonio físico de su expresión artística y de su historia personal en su dimensión de autor, creador o artista. Su obra es, asimismo y por lo general, en otro plano, fuente de recursos directos e indirectos. La presencia de sus creaciones permite su referencia a la hora de recibir encargos, formar parte de colecciones públicas o privadas, explotar económicamente la obra y, en definitiva, ejercer en el tiempo, por él mismo o por sus herederos, los derechos de propiedad intelectual morales y patrimoniales que les son inherentes.

¹⁵ Según la terminología utilizada por Ortega Doménech, J. en “*Obra plástica y derechos de autor*” Madrid, Ed. Reus.

¹⁶ El autor aquí mencionado o Lacruz Verdejo

Por ello la LPI dedica una especial protección a la integridad de la obra cuando el artículo 14.4 de la Ley establece el derecho moral, inalienable, a

“exigir el respeto a la integridad de la obra e impedir cualquier deformación, modificación, alteración o atentado contra ella que suponga perjuicio a sus legítimos intereses o menoscabo a su reputación”.

La paradoja en este caso es que la falla nace llamada a su destrucción. Es su destino, es su forma máxima de expresión, en realidad es el verdadero sentido de la obra que dota de significado su definición: el monumento debe desaparecer mediante su cremación, pues el fuego es el protagonista omnipresente y multiforme de esta fiesta popular.

Únicamente de ella deben quedar como testigos de su existencia monumental sus bocetos, referencias, imágenes y, acaso, uno de sus elementos tridimensionales, el “Ninot” indultado por votación popular o profesional, o eventuales reproducciones a escala.

Esta peculiaridad confiere a estas creaciones una protección, desde el punto de vista de los derechos de autor, muy singular pues, por ejemplo, el derecho de integridad de la obra antes referido debe ser interpretado en dos fases diferentes: antes de su destrucción y después de su desaparición.

Su carácter efímero, asimismo, obliga a que cualquier tipo de reclamación por parte del autor o del cesionario de la obra debe ser resuelta con una especial prontitud y celeridad, ya que cualquier retraso puede hacer impracticable el ejercicio de ciertos derechos (el de retención o recuperación de la obra, o el de integridad conforme a bocetos, por ejemplo).

1.3. Legislación aplicable

Son numerosas y en algunos casos relevantes las normas que tratan de regular y proteger los derechos de autor, desde una perspectiva universal, como lo es el artículo 27 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU, cuando dice que:

"Toda persona tiene derecho a tomar parte libremente en la vida cultural de la comunidad, a gozar de las artes y a participar en el progreso científico y en los beneficios que de él resulten. Toda persona tiene derecho a la protección de sus intereses morales y materiales derivados de toda producción científica, literaria o artística de la cual es autor".

También en el plano internacional, algunos convenios han intervenido en su regulación. Es el caso del Convenio de Berna de 9 de septiembre de 1886 para la protección de obras literarias y artísticas (fundamental en esta materia); la Convención Universal de Ginebra, de 6 de septiembre de 1952, sobre los Derechos de Autor; la Convención Internacional de Roma, de 26 de octubre de 1961, sobre la Protección de los Artistas, Intérpretes

o Ejecutantes, los Productores de Fonogramas y los Organismos de Radiodifusión; y, más recientemente, el Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derecho de Autor, de 20 de diciembre de 1996.

Igualmente, es esta una materia de la que se ocupan los legisladores europeos con relativa asiduidad. Así, destacamos la Resolución del Consejo, de 14 de mayo de 1992, encaminada a fortalecer la protección de los derechos de autor y derechos afines; la Directiva 93/98/CEE del Consejo, de 29 de octubre de 1993 relativa a la armonización del plazo de protección del derecho de autor y de determinados derechos afines; la Directiva 2001/29/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de mayo de 2001, relativa a la armonización de determinados aspectos de los derechos de autor y derechos afines a los derechos de autor en la sociedad de la información; Directiva 2001/84/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de septiembre de 2001, relativa al derecho de participación en beneficio del autor de una obra de arte original; o la más cercana Directiva 2004/48/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativa a las medidas y procedimientos destinados a garantizar el respeto de los derechos de propiedad intelectual.

Y así llegamos a la legislación nacional española, que interviene en esta materia ex art. 20 de la Constitución Española de 1978, encuadrado en la Sección Primera, De los Derechos Fundamentales y de las Libertades Públicas, que reconoce y protege los derechos

“...A expresar y difundir libremente los pensamientos, ideas y opiniones mediante la palabra, el escrito o cualquier otro medio de reproducción.

A la producción y creación literaria, artística, científica y técnica. ...

... 2. El ejercicio de estos derechos no puede restringirse mediante ningún tipo de censura previa. ...

4. Estas libertades tienen su límite en el respeto a los derechos reconocidos en este Título, en los preceptos de las Leyes que lo desarrollan y, especialmente, en el derecho al honor, a la intimidad, a la propia imagen y a la protección de la juventud y de la infancia....”

Y que finalmente queda plasmada en el vigente Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. Esta norma fue modificada muy recientemente por la Ley 23/2006, de 7 de julio y es la regla fundamental en España de interpretación y desarrollo (a falta de un Reglamento) de los derechos de autor.

1.4 La Ley de Propiedad intelectual (LPI).

La vigente LPI reconoce el derecho de autor en su art. 1, a la persona natural que crea alguna obra literaria, artística o científica. Es decir, por el

mero hecho de su creación, el autor y su obra se encuentran amparados por el sistema tuitivo que provee la ley, sin que sea precisa su inscripción en un registro especial.

Así pues, el legislador español se une al sistema continental de regulación de esta materia, frente al anglosajón del “copyright”, y despliega sus efectos desde el mismo momento en que la creación “sale a la luz”, nace, se plasma en cualquier medio o soporte, tangible o no, perceptible por los sentidos, e incluso aunque esta creación esté incompleta. Este sistema otorga al autor la disposición plena de su obra y el derecho exclusivo a explotarla desde mismo instante de su creación.

La LPI regula los derechos de autor en las dimensiones (i) personal y (ii) patrimonial. Estos derechos se ejercen con exclusividad por el autor y, en algunos casos, por sus herederos. Trataremos a continuación de proveer una breve visión de cuáles son estos derechos y cómo se desarrollan en la norma legal, centrándonos en el ámbito del creador y del fruto de su creación, pues sus derivaciones serán objeto de análisis aparte.

Los derechos de carácter personal son referidos como Derechos Morales y son definidos en el art. 14 LPI. Son irrenunciables e inalienables, pertenecen al autor o al artista intérprete durante toda su vida y, a su fallecimiento, se transmiten a sus herederos, quienes tienen la facultad de ejercerlos, aun no siendo los titulares de los mismos (es el autor).

Su contenido es el siguiente:

Decidir si su obra ha de ser divulgada y en qué forma.

Determinar si tal divulgación ha de hacerse con su nombre, bajo seudónimo o signo, o anónimamente.

Exigir el reconocimiento de su condición de autor de la obra.

Exigir el respeto a la integridad de la obra e impedir cualquier deformación, modificación, alteración o atentado contra ella que suponga perjuicio a sus legítimos intereses o menoscabo a su reputación.

Modificar la obra respetando los derechos adquiridos por terceros y las exigencias de protección de bienes de interés cultural.

Retirar la obra del comercio, por cambio de sus convicciones intelectuales o morales, previa indemnización de daños y perjuicios a los titulares de derechos de explotación.

Si, posteriormente, el autor decide reemprender la explotación de su obra deberá ofrecer preferentemente los correspondientes derechos al anterior titular de los mismos y en condiciones razonablemente similares a las originarias.

Acceder al ejemplar único o raro de la obra, cuando se halle en poder de otro, a fin de ejercitar el derecho de divulgación o cualquier otro que le corresponda.

Este derecho no permite exigir el desplazamiento de la obra y el acceso a la misma se llevará a efecto en el lugar y forma que ocasionen menos incomodidades al poseedor, al que se indemnizará, en su caso, por los daños y perjuicios que se le irroguen.

Los derechos patrimoniales o de contenido económico son independientes entre sí y se dividen entre aquellos que se denominan por la doctrina como de "explotación", y los de "simple remuneración". Los derechos de explotación permiten a su titular obtener una retribución o un precio por autorizar que se explote su obra de una determinada manera. Los derechos de simple remuneración o "licencias obligatorias" permiten exigir a la persona que explota su obra el pago de una suma de dinero. Esta suma puede estar determinada legalmente (licencia legal obligatoria), o fijada por cualquier otro procedimiento.

Estos derechos son:

1.- Reproducción: Derecho a fijar la obra en un medio que permita su comunicación y la obtención de copias de toda o parte de ella.

2.- Distribución: o de puesta a disposición del público del original o copias de la obra mediante su venta, alquiler o préstamo, o de cualquier otra forma. Cuando se autoriza una reproducción se autoriza la distribución de las copias.

3.- Comunicación Pública: todo acto por el que una pluralidad de personas pueden tener acceso a la obra (proyección, exhibición pública, radiodifusión...).

4.- Transformación: cualquier modificación en la forma de una obra de la que se derive otra diferente.

5.- Remuneración compensatoria por el uso privado de la copia: La Ley de Propiedad Intelectual determina el derecho de los autores a percibir unas cantidades que deben ser liquidadas por los fabricantes e importadores de aparatos reprográficos, que viene a compensar los derechos de autor que se dejan de percibir por razón de la copia privada de sus obras.

6.- Participación: el autor debe percibir el 3% del precio de la reventa de sus obras cuando éstas superen los 1.803, 04 € (las antiguas 300.000 ptas.). Este derecho se transmite a sus causahabientes, quienes podrán disfrutar de él durante 70 años después de la muerte del autor.

Es importante aquí añadir que estos derechos, si bien son exclusivos, no son absolutos y tienen sus límites determinados legalmente.

Existe igualmente un “tertium genus” constituido por los denominados “derechos afines” a los derechos de autor, de múltiple naturaleza y cuyo denominador común es que se refieren a actividades que se sitúan entre las creaciones intelectuales y su difusión entre el público. La ley recoge seis distintas categorías de derechos afines a los derechos de autor: los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes, los derechos de los productores de fonogramas, los derechos de los productores de grabaciones audiovisuales, de las entidades de radiodifusión, así como ciertas normas referidas a la protección de meras fotografías y de determinadas producciones editoriales.

Un cálculo aproximativo de los derechos de autor del GREMIO ARTESANO DE ARTISTAS FALLEROS DE VALENCIA.

Actualmente el Gremio mantiene una serie de contratos con las editoras de la revista Actualidad Fallera (MPG), Bayarri (revistas y vídeo), y los diarios Levante EMV y Las Provincias, en los que se pactan los importes que han de ingresar a la institución en concepto de Derechos de Autor. En estos contratos se cede el derecho a utilizar los bocetos de cada monumento, sin mencionarse en los mismos cesión respecto de otras licencias (ej. Fotografías, reproducciones, etc.). Pero no se ejercita ningún control sobre otras publicaciones, emisiones por TV, webs en internet, etc. y, por tanto, tampoco percibe cantidad alguna al margen de las ya descritas.

A continuación se expone un cálculo realizado sobre algunas publicaciones y páginas web que se han servido y se sirven en alguna medida de las obras falleras para ampliar la difusión de su tirada, de su audiencia o bien, directamente, para su explotación. No se estudian reproducciones tridimensionales de obras (ej. en llaveros, ceniceros, y otro merchandising) ya que se opta por realizar un somero ejemplo, no exhaustivo, del contenido económico de los derechos de autor que se podrían reconocer por el Gremio.

Para este cálculo se han tomado como referencia las Tarifas Generales¹⁷ que aplica Visual Entidad Gestora de Artistas Plásticos (VEGAP), por coherencia con el objeto de estudio.

En esta aproximación, se han tomado como referencia las siguientes bases:

Publicaciones, el promedio de tirada según OJD.

Vídeo, una tirada inferior a las mil unidades.

¹⁷ Aprobadas por su Consejo de Administración en sesión de 19 de diciembre de 2006.

Páginas web, se han escogido aquellas que aparecen entre los primeros lugares de un conocido buscador.

En caso de duda respecto a las cifras se optado por la menor de ellas o el cálculo más favorable al usuario de imágenes de las fallas.

REVISTAS, PRENSA, EXTRAS

PUBLICACIÓN	EDITORIA	Nº PÁGINAS	PVP	Nº IMAGENES	LICENCIAS DPI
LLETRA FALLER	L'ORONELLA SEV SL	100	6 €	92	4.145,79 €
EXTRA FALLAS 2008	DIARIO LEVANTE	210	1 €	464	15.483,20 €
ASI SON LAS FALLAS	BAYARRI	88	12 €	230	11.092,55 €
EL TURISTA FALLERO	BAYARRI	128	12 €	640	22.966,32 €
ACTUALIDAD FALLERA	MPG	162	8 €	824	28.788,60 €
EXTRA FALLAS 2008	DIARIO EL PAIS	24	0 €	8	1.733,05 €

VIDEO

TITULO	EDITORIA	DURACION	PVP	Nº IMPACTOS	LICENCIAS DPI
VIDEO FALLAS 2006	BAYARRI	90 MINS.	12 €	25	3.844,25 €

WEB

PÁGINA	EDITORIA	Nº IMPACTOS	LICENCIAS DPI
www.fallas.com	Junta Fallera Central	> 500 en 2008	425 € al mes, solo por el 2008
www.fallas.es	Fallas.es	10	30 € al mes
http://es.geocities.com/fotos_fallas/www.ciberia.es/fallas/fallas/	Victor y Ruth	> 300	275 € al mes

En efecto, las cifras que resultan de la aplicación directa de las Tarifas Generales aprobadas por VEGAP son especialmente altas, considerando

que, muy posiblemente, el margen de beneficio de las empresas que explotan los derechos de propiedad intelectual de los artistas falleros son muy inferiores.

Conclusiones

Las conclusiones que se derivan de este estudio son, por un lado, que el Gremio no lleva a cabo un seguimiento de la situación real de los derechos de autor correspondientes a sus miembros.

Por otro lado que, de lo anterior, son los propios artistas falleros quienes negocian individualmente y caso a caso sus derechos de propiedad intelectual frente a las Comisiones contratantes, produciéndose a veces situaciones de verdadero abuso por parte de los cesionarios de la obra.

Especialmente aquellas Comisiones que son muy poderosas económicamente exigen al artista la transmisión en exclusiva de todos su derechos de explotación sobre la obra, con excepción del derecho moral del autor, incluyendo, sin carácter limitativo, los derechos de reproducción, comunicación pública y distribución, y son quienes los ejercitan a través de un amplio abanico de medios de difusión y soportes materiales, descritos en los contratos, para mayor salvaguarda del cesionario de la obra, de la manera más abierta e indeterminada posible.

Con esta práctica se pervierte el sentido que a la cesión de derechos otorga la LPI, que trata de ser relevantemente tuitiva para los autores ante la debilidad intrínseca en que se encuentran al negociar con estas obras de carácter efímero.

Algunas propuestas

La necesidad de este informe no se completaría si no es mediante la aportación de una serie de ideas que resultaran útiles a los artistas falleros, quienes deben comprender la necesidad de permanecer unidos en los intereses que les son comunes. Las asociaciones profesionales nacieron precisamente para articular esas necesidades de los asociados y determinar un cuerpo fuerte de representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de sus miembros, fomentando la solidaridad y prestando una serie de servicios comunes de naturaleza asistencial.

Esta unión es, precisamente el medio idóneo para conseguir mejoras sociales, económicas, formativas y de promoción cultural que beneficien los intereses legítimos de la profesión.

Así, se proponen a continuación algunas medidas y acciones que creemos contribuirán a esa cohesión profesional y al fortalecimiento de los intereses de los artistas falleros en materia de derechos de autor.

En cualquier caso, todas estas propuestas pasan indefectiblemente por la necesaria inscripción en el gremio de todos los profesionales que se dedican a este noble arte escultórico y, asimismo, por que todos los agremiados (presentes y futuros) cedan la gestión de los derechos de propiedad intelectual inherentes a la actividad que les son propios.

Reconocimiento y valoración de los derechos de autor de los agremiados.

Como quiera que una parte del problema en este área es precisamente la escasa valoración que por parte de los profesionales se otorga a esta materia, sería muy oportuno que el Gremio arbitrara una campaña interna de comunicación, por medio de la cual pusiera en conocimiento, cierto y bien fundamentado, de sus miembros la existencia e imputación de estos derechos de autor, la importancia de los mismos tanto desde el punto de vista de explotación económica, como desde el punto de vista de los derechos morales.

En este sentido, podría realizarse un avance de lo que pueden suponer económicamente cada uno de los derechos de propiedad intelectual que, año tras año, se ceden a las Comisiones falleras, sin compensación económica diferenciada del encargo.

Este dimensionamiento de la cuestión concitaría a una necesaria reflexión en el seno del Gremio que reportara soluciones a los distintos problemas que se plantean periódicamente en esta materia, y permitiría desarrollar eficazmente los recursos precisos en la mejor defensa de los intereses gremiales en esta materia.

En cualquier caso, parte de esas soluciones pasa por la necesidad de que los agremiados cedan expresamente la gestión de sus derechos de autor, en los términos antes expresados, pues dotaría de mayor solvencia al art. 4º letra A de sus Estatutos, cuando dice:

Artículo 4º.- Constituyen los fines del Gremio:

A.- La representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de sus agremiados ...

contribuyendo de este modo a la mejor defensa de sus intereses individuales y genéricos.

Control y gestión de los derechos de autor.

Igualmente se ha visto que, a pesar de los decididos intentos efectuados en los años 1987 y 1992, no se han dado los pasos necesarios para la creación de un departamento, una sección, o un organismo vinculado al Gremio que, encargado de la gestión de los derechos de propiedad intelectual de los asociados, lo hiciera eficientemente.

Sin duda este tipo de organización o sistema requiere una apuesta decidida que exige de (i) una inversión en recursos económicos y humanos; sin duda alguna, (ii) de la cesión de dicha gestión de los derechos de propiedad intelectual por parte de los agremiados a favor del Gremio y, (iii) asimismo, de la previsión de un sistema de reparto de tales derechos.

Una opción es que el Gremio solicite del Ministerio de Cultura la licencia para constituirse en Entidad Gestora de las que reconoce el art. 147 y siguientes de la LPI, y establecer un equipo de inspectores y juristas que llevaran a cabo el control y la defensa, coercitiva ante los Tribunales de Justicia si fuera necesario, de los derechos que les son propios al Gremio y a sus agremiados.

Otra opción eficiente, al menos en los primeros momentos, es la de constituir un pacto o asociación con alguna de las Entidades Gestoras de estos derechos existentes, especializadas en autores de obra plástica, más en concreto con la ya mencionada VEGAP. Las sociedades de autor o entidades de gestión son asociaciones sin ánimo de lucro de carácter colectivo que permiten a los autores organizarse adecuadamente y ejercer estas facultades de una forma eficaz. En general, disponen de los recursos humanos y el “know how” preciso que habilita el seguimiento, control, gestión, explotación y defensa de la propiedad intelectual del artista plástico.

La relación con esta Entidad Gestora a tales fines permitiría establecer valoraciones adecuadas a cada una de las manifestaciones artísticas que cada autor desarrolla en su estudio o en su taller y traslada a la calle, e instruiría en el modo idóneo de gestionar los derechos asociados a estas creaciones, generándose al tiempo una serie de recursos económicos y societarios “ad intra” del Gremio y sus agremiados, y beneficios de imagen reforzada “ad extra”.

Explotación directa o indirecta de los derechos de autor por el Gremio.

Otra de las características observadas en las relaciones contractuales con las Comisiones es que la redacción de las cláusulas de transmisión de los

derechos de explotación no recoge por escrito la fórmula de exclusividad en la cesión y, cuando lo hace, se refiere solamente a los bocetos para la publicación del “Libreto” fallero.

Ello permite que el autor, o quien tiene cedidos estos derechos pueda a su vez seguir explotándolos por otra vía y con otros posibles adquirentes.

Una posibilidad es que cada autor lo haga de forma individualizada, pero ello, como hemos visto, además de complejo a veces pone al autor ante una situación sensible frente a los cesionarios iniciales.

Así, una vía alternativa eficaz puede ser la institucionalización de una empresa (o fundación o cualquier otra forma jurídica idónea) que estuviera encargada de producir los recursos generalmente utilizados en la explotación de los derechos de autor, y que tuviera la exclusiva de algunos de ellos, como puede ser la de comunicación pública a través de revistas y publicaciones, TV, DVD, o cualquier otro medio de reproducción.

Contratando fotógrafos y otros profesionales de la imagen y la edición, se convertiría en la proveedora “oficial” de los productos generados al amparo de esta actividad profesional, lo que permitiría obtener una fuente de recursos idónea, dotada de una solvencia moral y, además, dejar resuelta la cuestión de los derechos de autor para el contratante del servicio.

En definitiva, todas las propuestas que aquí se presentan requieren, en primer lugar, de una reflexión y de un posicionamiento por parte del Gremio, como colectivo, y de sus agremiados como individuos profesionales y artistas, sobre la importancia del ejercicio de estos derechos intelectuales derivados de su actividad. En segundo lugar, es igualmente necesaria una apuesta decidida por la gestión y administración de estos recursos, lo que redundará en una serie de ingresos económicos, legítimos, y en el fortalecimiento de la imagen frente a terceros en el campo de los derechos de autor que les son propios.

Ficha técnica de la encuesta

Ámbito: Valencia.

Universo: Agremiados al "Gremi" cuya situación durante el 2006/07 era activa.

Tamaño de la muestra: Diseñada=100 / Realizada=73 / Tasa de respuesta=73%.

Afijación: Proporcional.

Procedimiento de muestreo:

Muestreo Aleatorio Estratificado, tomando como variable de referencia la última facturación.

Los cuestionarios se han aplicado tanto mediante entrevista personal en los talleres de los agremiados como mediante entrevista telefónica concertada.

Error muestral: Para un nivel de confianza del 95,5% (2 sigmas), y variabilidad máxima (P=Q), el error real es de + - 9,3% para el conjunto de la muestra y en el supuesto de muestreo aleatorio simple.

Fecha de realización: Del 20 de Noviembre del 2007.

Agradecimientos:

A los miembros de la Junta Directiva del Gremio Artesano de Artistas Falleros y en especial a su Presidente, el Maestro Mayor José Latorre Lleó.

A las responsables de Administración del Gremio, Amparo Simó Hernández y Carmen Egea Herranz

A Marisa Falcó Couchoud, responsable de la Delegación de Escuela Profesional del Gremio

A Francisco López Sáez, Asesor Laboral del Gremio.

A Juan Roig Mundi, Abogado del Gremio.

A Gil Manuel Hernández Martí, del Centre d'Estudis Fallers.

Cooperativa. Mari Carmen Díaz Mondaray. Carol Maestro Martínez

Centro de Documentación de la Fiesta del Ayuntamiento de Valencia.

Queremos, por último, agradecer el tiempo y la paciencia de todos aquellos agremiados que han sido entrevistados, sin cuya colaboración no hubiera sido posible este estudio:

AGUSTÍN TORRALBA SOTO

ALFREDODEMETS VIDAL

ALVARO TIMOTEO SORNI

ANDRÉS ALCARAZ ASENSIO

ANDRÉS AREVALO CASTILLA

ANTONIO LOPEZ GARCIA

ANTONIO RAMOS ASENSI

ARMANDO SERRA CORTES

BERNARDO ESTELA PARRA
CARLOS BERLANGA MARTINEZ
CARLOS VAYA CLIMENT
CARLOS VILLET A IGLESIAS
DIEGO PALACIOS PEREZ
ENRIQUE V. GARCIA IBAÑEZ
ENRIQUE CARDELLS MARTINEZ
ENRIQUE GISBERT MIR
ENRIQUE IBORRA LOBEJON
EVA M^o CUERVA MARÍA
FEDERICO CONTRERAS HUGUET
FRANCICO JAVIER REAL PEREZ
FRANCISCO BELMAR CABALLERO
FRANCISCO MESADO POVEDA
FRANCISCO ROCA CHORQUES
FRANCISCO GINER NÚÑEZ
IGNACIO FERRANDO TAMARIT
INMACULADA IBAÑEZ MARCO
J. VTE ANDRES SANCHEZ
JESÚS J. ANDREU ANCHEL
JESUS OVEJERO OLMEDA
JOAN S. BLANCH
JOSE GALLEGO GALLEGO
JOSE A. AZPEITIA SANZ
JOSE A. IBOR PEIRO
JOSÉ BENET BALLESTER
JOSÉ E. GINESTAR MORAN
JOSE LUIS ESTEBAN ALÓS
JOSE MANUEL MORA LOPEZ
JOSÉ MANUEL ALARES SALES
JOSÉ PUCHE HERNANDEZ
JOSÉ VICENTE SANCHIS IZQUIERDO
JOSE GIMENEZ BAÑOS
JOSE SORO CAPELLA
JUAN C. DONET GARCIA
JUAN C. GARCIA IBAÑEZ
JUAN L. CARRERO MELIAN
JUAN RUIZ RECIO
JULIÁN GARCIA MADRID

JULIO MONTERRUBIO FDEZ
MANUEL A. GUITARTE BULLS
MANUEL ALGARRA SALINAS
MANUEL GARCIA RAMIREZ
MANUEL MARTINEZ REIG
MARIA VALERO PEREZ
MARIO GUAL DEL OLMO
MIQUEL BALAGUER NIETO
MIQUEL TOLEDO I BANYULS
OSCAR VILLADA SANCHIS
PABLO J. OVEJERO GALINDO
PACO PELLICER BRELL
PEDRO SIMARRO FERNÁNDEZ
PEDRO VTE. BAENAS GARCIA
PEDRO RODRIGUEZ MARIN
RAFAEL VICENTE FERRANDO LUCAS
RAFAEL OLMOS COLOMAR
RAMÓN ESPINOSA AGUILAR
RAÚL SEBASTIAN FALAGUERA
ROBERTO MARTI PLANES
SALVADOR DOLZ RUBIO
SANTIAGO RUBIO ANDREA
SERGIO CARRERO MELIAN
SERGIO MARTÍNEZ GUIRAO
VICENT LLACER I FORTUNY
VICENTE LOPEZ GALLEGO
VICENTE LORENZO DIAZ
VICENTE SANCHO FORT
VICENTE SANTIAGO BIOT
VICENTE TORRES SANCHEZ
XAVIER HERRERO MARTINEZ

REFERENCIAS

Planes de Impulso a Sectores Emergentes 2005-2007. Conselleria d'Empresa, Universitat i Ciència, Generalitat Valenciana.

La Artesanía en la UE: Nuevos Retos para un Nuevo Siglo. Fundación Española para la Innovación en la Artesanía. www.fundesarte.org/congresovalencia/congreso_valencia.pdf

Claves Estratégicas para la Promoción de la PYME Artesana (2006). Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Guía de Actividades Empresariales: Sector Artesanal (2005). IMPIVA / CEEI (Centros Europeos de Empresas Innovadoras)

Santagata, Walter: Cultural Districts and Economic Development. (2004) Working Paper nº 01/2004 International Centre for Research on the Economics of Culture, Institutions, and Creativity (EBLA). Università di Torino.

"Handbook on the Economics of Art and Culture", Series "Handbooks in Economics", General Editors K. Arrow and M.D. Intriligator, Elsevier Science, North Holland, Amsterdam., 2004

Manual de Buenas Prácticas Ambientales en la Familia Profesional de la Artesanía. Ministerio de Medio Ambiente y Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2003)

Plan de Competitividad Sectores Artesanos de la Comunidad Valenciana (2007 – 2009). Conselleria d'Empresa, Universitat i Ciència, Generalitat Valenciana (2006).

Ariño, Antonio (Director) *Los Escultores del Fuego. Aproximación a la Historia del Gremio artesano de Artistas Falleros de Valencia* (1993) Diputació de València.

Revista d'Estudis Fallers. Quaderns d'Investigació Social de la Festa. Associació d'Estudis Fallers.

Universitat de València. Julio 2008