

## NEORRURALES Y ASOCIACIONES EMPRESARIALES EN CÁCERES

Estudios para el fortalecimiento empresarial de la provincia de Cáceres

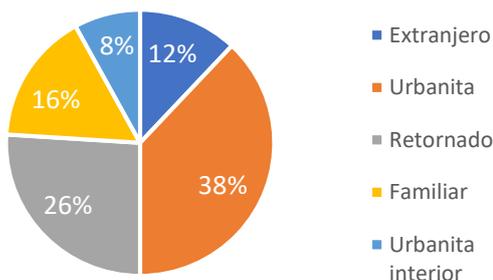
### RESUMEN EJECUTIVO

La Diputación de Cáceres contrató a finales de 2018 *una asistencia técnica para la realización de dos estudios dirigidos al fortalecimiento empresarial en la provincia de Cáceres*: uno sobre el tejido asociativo empresarial de la provincia y otro sobre la figura de nuevos emprendedores venidos de zonas urbanas. Estos estudios tienen como objetivo detectar sus necesidades formativas y organizativas, con el fin de implementar un plan para la promoción del neorruralismo, la dinamización de las asociaciones empresariales y el fortalecimiento del tejido empresarial de la provincia. En ambos estudios, aunque con algunas diferencias procedimentales, la metodología ha tenido tres fases:

- A) Identificación, tanto de una muestra de un centenar de neorrurales como de unas cuatrocientas asociaciones empresariales registradas desde finales de los años setenta en la provincia.
- B) Recogida de información y elaboración de fichas mediante entrevistas telefónicas (neorrurales), cuestionarios por correos electrónicos y entrevistas presenciales (asociaciones empresariales).
- C) Análisis a partir de los datos e informaciones obtenidos en las fases previas, completado, en el caso de los neorrurales, con la realización de una sesión grupal de contrastación.

### I. NEORRURALES. Emprendedores y nuevos pobladores empresariales en el medio rural cacereño.

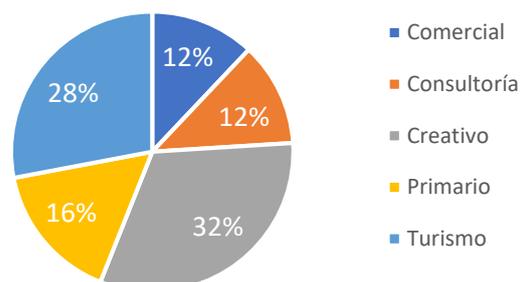
Del **análisis del perfil del neorrural** de la provincia de Cáceres se extraen las siguientes conclusiones: En cuanto al SEXO, de los 50 neorrurales sometidos a estudio, un 54% son mujeres y un 46%, hombres. Según PROCEDENCIA, la mitad de los neorrurales cacereños son urbanitas que provienen de otras zonas de España, más de un tercio son extremeños y un sexto, extranjeros. La EDAD media es alta, de unos 47 años. Por ESTUDIOS, la formación es, de forma muy mayoritaria, de estudios superiores (78%) y medios (14%). El neorruralismo es una actividad de alta cualificación académica. En consonancia con la alta cualificación formativa de los neorrurales, sus PROFESIONES (que pueden ser distintas a sus dedicaciones actuales) son también muy cualificadas. En cuanto a la UBICACIÓN, la comarca que tiene una mayor presencia de neorrurales es La Vera (22%).



Según las MOTIVACIONES, los neorrurales cacereños pueden clasificarse en: *urbanita* (38%), esto es, una persona procedente del medio urbano extrarregional y sin vinculación afectiva anterior con la región, que se instala en ella por la necesidad de cambiar su modelo de vida o de ubicarse en una zona más natural, y cuya motivación para residir en Extremadura es claramente ideológica, ecológica; *retornado* (26%), una persona natural de Extremadura que vuelve a

su tierra después de una estancia fuera de la región y, aunque suelen ser amantes de la naturaleza, la motivación es más afectiva que ideológica; *familiar o vinculado* (16%), personas vinculadas familiarmente con la región y que también tienen una motivación afectiva; *extranjero* (12%), cuya principal motivación para asentarse es de carácter ideológico, vinculado al cambio de modelo de vida, y *urbanitas interiores* (8%), personas nacidas en Extremadura que se desplazan al medio rural desde la capital de la provincia.

Por TIPO DE ACTIVIDAD PROFESIONAL pueden clasificarse en *sector creativo* (el 32% tienen actividades de carácter creativo, relacionadas con el arte o el diseño: diseño de artesanía, diseño gráfico, repostería, teatro, cine, música, fotografía, danza, etc.); *turismo* (el 28% está relacionado con el turismo, bien ofertando alojamiento, bien restauración u otros servicios complementarios); *sector primario* (el 14% tiene actividades del sector primario, fundamentalmente agrícolas, aunque también ganaderas y de cultivo de algas); *comercio* (un 12%, a veces en relación con la artesanía o la ecología); *consultoría y asesoramiento* (un 12% y relacionada con el medio ambiente o cuestiones de género, pero también más convencional como fiscal o informática). Finalmente, si aplicamos el criterio de ANTIGÜEDAD, el neorruralismo en Cáceres es un fenómeno del siglo XX.



Los aspectos positivos y negativos de la **experiencia de emprendimiento** pueden agruparse en cuatro bloques. En relación con EL MEDIO RURAL. Los aspectos positivos son el *paisaje* (los rasgos naturales del entorno donde se emprende, su belleza y su tranquilidad), el *paisanaje* (el carácter, la acogida de las gentes, la facilidad de integración en los pueblos), y el *bajo coste vital* (la calidad de vida tiene que ver con las condiciones naturales y convivenciales del entorno, pero también con el bajo coste de los productos y los servicios básicos). Los aspectos negativos son el *aislamiento*, el *despoblamiento* y *carácter cerrado de las sociedades rurales* y la *baja capacidad adquisitiva*.

En relación con LA ADMINISTRACIÓN. Los aspectos positivos son la *cercanía de la administración*, las *ayudas económicas y facilidades de la administración*, la *existencia de líneas de formación y asesoramiento*, y la *colaboración de instrumentos de desarrollo*. Los aspectos negativos son la *lentitud* y la *burocracia*, la *falta de ayudas al emprendimiento o su tardanza*, los *problemas de comunicación con la administración*, la *falta de formación* y la *existencia de recelos hacia la administración*.

En relación con LAS CONDICIONES DE EMPRENDIMIENTO. Los aspectos positivos son el *ambiente propicio al emprendimiento*, la *escasa competencia* y la *buena acogida*. Los aspectos negativos son la *debilidad del mercado para productos neorrurales*, la *situación económica general*, la *falta de capital humano formado*, la *falta de promoción para los productos*, los *excesivos gastos fijos*, la *excesiva focalización del desarrollo en el turismo* y la *falta de asociacionismo empresarial*.

En relación con LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA. Los aspectos positivos son la *satisfacción personal*, la *posibilidad de trabajar telemáticamente* y la *creatividad*. Los aspectos negativos son la incertidumbre de emprender y la falta de cumplimiento de expectativas.

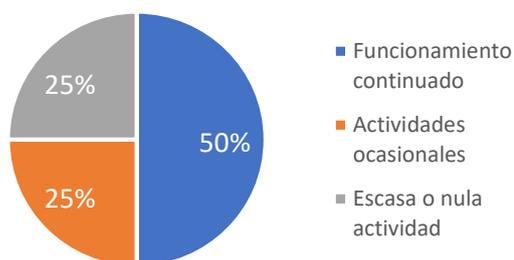
Las **necesidades de formación** expresadas por los neorrurales no son relevantes. Un buen número declara no necesitar formación específica relacionada con su desempeño empresarial. Se aprecia un elevado autodidactismo. Por eso es significativo que los bloques formativos que se señalan tengan poco que ver con el ámbito concreto de negocio. Las parcelas temáticas en la que se reclama la formación son: ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN (asesoramiento empresarial, como autónomo, fiscal, legal..., planes

de empresa, gestión administrativa, políticas comunitarias, puesta en marcha de negocios), TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (asesoramiento en redes sociales, posicionamiento online, motores de búsqueda, herramientas TICs), MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN (asesoramiento en estrategias comerciales, publicidad y promoción, branding, creación de marca, fidelización y captación de clientes, marketing de venta, mercado internacional), IDIOMAS.. Finalmente, los neorrurales reclaman más relación con otros emprendedores y de manera específica con otros neorrurales.

Las **bases para un plan de actuación** orientado al neorruralismo debería perseguir como *finalidad* primordial fomentar la instalación en la provincia de pobladores y pobladoras neorrurales con iniciativas empresariales sólidas, incardinadas en los procesos de desarrollo del territorio, y consolidar estas iniciativas mediante un repertorio de actuaciones formativas, organizativas y de asesoramiento. En la consecución de esta finalidad pueden identificarse los siguientes *objetivos*: promocionar el neorruralismo en la provincia, fomentar su identidad, estimularlo mediante una serie de iniciativas y reconocimientos, asesorar a los neorrurales de la provincia y formarlos en los ámbitos competenciales que redunden en el fortalecimiento de sus iniciativas. Estos objetivos generan una serie de *ámbitos de trabajo* relacionados con la promoción de Extremadura -y particularmente de Cáceres- como escenario idóneo para el neorruralismo, el fomento de la identidad de los pobladores neorrurales, el estímulo del neorruralismo, el asesoramiento de los emprendedores de estas características, su formación y su organización.

## II. ASOCIACIONES EMPRESARIALES. El tejido asociativo del empresariado rural cacereño.

Del **análisis de las asociaciones empresariales** se extraen varias conclusiones. Según el ÁMBITO TERRITORIAL el 66,7% de las asociaciones empresariales de la provincia, dieciséis de ellas, son comarcales. Por TIPOS DE EMPRESAS ASOCIADAS la mayoría de las asociaciones empresariales son sectoriales y agrupan a empresarios, sobre todo, de turismo, seguidas de las del sector primario e industrial. La mayoría de las asociaciones de la provincia de Cáceres, tienen una ANTIGÜEDAD inferior a 10 años, y una cuarta parte de ellas ni siquiera supera los 5 años de antigüedad. Según su SITUACIÓN



hay tres categorías: funcionamiento continuado (a la que pertenecen la mitad de las asociaciones analizadas, que suelen ser las de mayor volumen de socios y mayor antigüedad), actividades ocasionales y escasa o nula actividad. Por término medio, las asociaciones empresariales analizadas cuentan con 73,6 ASOCIADOS. En la provincia predominan las pequeñas asociaciones empresariales localizadas, sobre todo, en municipios reducida población y dinámica económica. Por el contrario, aquellas asociaciones empresariales con un mayor número

de asociados se localizan en los municipios con mayor población y dinámica económica. Según su ORGANIZACIÓN, aunque hay excepciones, el funcionamiento de las asociaciones documentadas es bastante deficiente debido a la escasa participación de sus asociados. Cuando la asociación sigue existiendo tiene un funcionamiento notablemente cupular. Son dos las principales necesidades organizativas de las asociaciones: el incremento de la participación de los asociados y la existencia de un técnico de apoyo, que propicie un funcionamiento continuado de la entidad. Aunque la mayoría de las asociaciones tienen como FINALIDADES y objetivos los de promoción del municipio, comarca o sector en la que se ubican, las hay también con finalidades más endógenas. En cuanto a las

ACTIVIDADES, la mayoría de las asociaciones entrevistadas no ofrece servicios a sus asociados, aunque en alguna ocasión lo han hecho (información y asesoramiento, tramitación administrativa, formación, gestión de convenios, marcas de calidad, etc.). Han dejado de hacerlo por la falta de interés de los asociados o la inexistencia de un técnico de apoyo que se encargue de organizar estos servicios. Además, se ofrecen otras actividades de carácter social y destinadas al conjunto de la sociedad. Sobre el resto, destacan por su actividad la Asociación de Empresarios de la Rivera de Gata (ARISGATA), la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Miajadas y Comarca (ACOMIC) y la Asociación de Empresarios de Trujillo. Es significativo que en los tres casos sean poblaciones de cierta entidad. Finalmente, es muy bajo el grado de RELACIÓN CON OTRAS ASOCIACIONES, la gran mayoría de las asociaciones no utiliza NUEVAS TECNOLOGÍAS y han reducido la OFERTA FORMATIVA para sus asociados (por la baja participación de los socios, la falta de financiación o la obligación de pagar esa formación).

El entramado de **asociaciones empresariales de la provincia** ofrece una acusada orientación hacia el turismo, que en ocasiones da la impresión de ser el sector más dinámico de la economía provincial. Tres comarcas solo tienen activas asociaciones turísticas (Montánchez, Monfragüe y La Vera), mientras que el resto ofrece una mayor diversificación productiva. Las comarcas donde hay una mayor actividad asociativa son las de Miajadas-Trujillo, Valle del Alagón, Valle del Ambroz y Campo Arañuelo.

En relación con la **formación requerida**, además de la dirigida a la profesionalización de los sectores empresariales en lo que se desenvuelven sus afiliados, se mencionan como necesidades particulares las de ofimática y gestión, organización de la asociación, motivación y fomento de la cohesión grupal., creación de web, redes sociales y medios digitales, comunicación y promoción, contacto con otras asociaciones para intercambiar experiencias de éxito, viajes de familiarización a otras experiencias.

En cuanto a las **demandas** que hacen las asociaciones, existe un recelo generalizado hacia todo lo que viene de la administración. Son muchas las promesas incumplidas, dicen, y los proyectos que han quedado en nada. Esta circunstancia conviene tenerla en cuenta al abordar cualquier iniciativa de este tipo. Las asociaciones empresariales encauzan sus peticiones en varias líneas: asesoramiento y formación, especialmente de carácter *online*; ayuda para un adecuado posicionamiento digital, a través, por ejemplo, del diseño de páginas web; apoyo logístico, a través de la financiación de gastos corrientes o la contratación de personal de apoyo técnico o administrativo; ayudas para incentivar la participación de los asociados; tutelaje y coordinación, de tal forma que la institución propicie canales de conexión entre asociaciones de las comarcas, etc.

Un **plan de actuación** dirigido a las asociaciones empresariales debe dividirse entre actuaciones dirigidas a las propias asociaciones y actuaciones dirigidas a las pymes asociadas. Como resultado del estudio previo, se llega a una conclusión básica que afecta al diseño del plan de actuación: es necesario llevar a cabo las actuaciones del programa de asociaciones empresariales antes que las dirigidas a las pymes. Y eso es porque el principal problema detectado en las asociaciones es la falta de participación de los asociados. Pretender iniciar un programa de formación dirigido a las pymes asociadas sin previamente haber fortalecido participativamente las asociaciones a la que pertenecen puede hacer que las buenas intenciones choquen con la atonía participativa de las empresas asociadas.

Las actuaciones dirigidas a las asociaciones empresariales deberían tener tres modalidades (formación presencial, formación online y asesoramiento personal) y girar en torno a tres cuestiones: *¿Cómo generar participación?*, *¿Cómo crear una marca?*, *¿Cómo organizar una asociación y programar actividades?* La formación se acompañaría de un trabajo de asesoramiento personalizado con los líderes y directivos de las asociaciones. Y debería cerrarse con la programación de algún viaje conjunto de familiarización a experiencias de éxito en el ámbito de las asociaciones empresariales. Como resultado del propio trabajo de cada comarca en torno a la tercera área formativa (*¿Cómo organizar una asociación y programar actividades?*) se dispondría de una adaptación para cada zona del programa de formación para pymes.